

ELŐLJÁRÓBAN

Pályamunkámban egy **metakommunikáció-technikai kézikönyv** alapjait szeretném lefektetni, amelyben a színészet és a retorika évezredes tapasztalati tudását az etológia/viselkedéstan pár évtizedes tudományos eredményeivel fésülöm össze, konkrét példákkal és gyakorlatokkal feldúsítva.

Mire jó egy ilyen kézikönyv?

Ahogy természetesnek tartjuk azt, hogy aki a nyilvánosság előtt akar szerepelni (médiaszemélyiségként, közéleti szereplőként, politikusként vagy színészként), annak szüksége van beszédtechnikai képzésre, ugyanúgy természetes(nek kellene lennie), hogy aki a nyilvánosság előtt akar szerepelni, annak szüksége van „metakommunikáció-technikai” képzésre.

A beszédtechnika jelentőségének az érintettek általában tudatában vannak, és ha fejlődni szeretnének ezen a területen, akkor vannak ehhez elérhető szakemberek és gyakorlókönyvek. A metakommunikáció oktatásában viszont sok évtizedes visszafejlődés tapasztalható, és a boltokban kapható testbeszéd-könyvek felületes tüneti kezelése nem oldja meg a problémát. És ennek nem csak a színművészet issza a levét.

A mindenkori viselkedéskultúrát tekinthetjük az adott kor társadalmi feszültségeinek valamiféle lenyomataként. Norbert Elias szerint:

...feszültségek közepette élő, akaratlanul is egymást bűnről bűnre kergető emberektől nem várható el, hogy már most olyan módon viselkedjenek egymással, amely mód – miként ma látszólag oly gyakran véljük – a „civilizált” viselkedés vég- és csúcspontja. Összeszövődési kényszerek egész gépezete idézte elő sok évszázadon át a viselkedés megváltozását mai szintünkig. Ugyanezek a kényszerek ma elég érezhetően azt idézik elő, hogy viselkedésünk a mai szintünkön túl is változzék¹.

Elias fenti sorai 1939-ből valók – a huszadik század történelme ekkor még jócskán tartogatott olyan fordulatokat, amelyek éppenséggel nem hozták közelebb a civilizált viselkedés áhított vég- és csúcspontját. Nemzedékek szocializálódtak a modernkori farkastörvények között – kérdés, ha szelídebb körülmények közé kerülnek, mennyire rugalmasan tudnak alkalmazkodni?

Száz évvel ezelőtt, a „boldog békeidőkben”, létezett egy úgynevezett „polgári” viselkedéskultúra, amely az emberek egymás iránti kölcsönös tiszteletén alapult. Bár nem mondható, hogy általánosan és kizárólagosan jellemző lett volna az egész társadalomra, mégis úgy tűnik, hogy ez a kultúra viszonylag működőképesnek bizonyult a társadalom legkülönbözőbb rétegeiben. Ezt nehéz röviden és egzakt módon igazolni, de mindenesetre sok idős ember megnyilvánulása alapján ilyen érzésünk támadhat. Ám azt a régi

¹ Elias, Norbert: A civilizáció folyamata. Szociogenetikus és pszichogenetikus vizsgálódások, ford.: Herényi Gábor. Gondolat kiadó, Budapest, 1987. p. 804.

viselkedéskultúrát elsöpörte a történelem vihara, és ami van helyette, az nem jelent megbízható koordinátarendszert a mindennapi érintkezésekben. Generációk nőttek/nőnek fel egy olyan amorf és kaotikus kulturális közegben, amely nem nyújt biztos kapaszkodót a mindennapok közvetlen kommunikációjában. Artikulált metakommunikáció híján gyakran nem tudunk *viszonyulni* a másik félhez*, aki ezek után szintén nem tud mit kezdeni a köztünk lévő kapcsolattal. Ez pedig kihat a köztünk folyó kommunikáció *tartalmi* részére is. És ezt a problémát a szavak szintjén még jó esetben is csak korlátozott mértékben lehet orvosolni.

Kommunikációs képzéseken tapasztalom, hogy az asszertív magatartásról a hallgatók többsége nem is hallott, vagy ha mégis, akkor a hallottak hemzsegek a fogalomzavartól és téves információtól. Ezért aztán a mindennapi életben sokan agresszív viselkedéssel próbálják meg „rövidre zárni” a helyzeteket – van, amikor eredményes a próbálkozás (rövidtávon), van, amikor nem (rövidtávon sem.) A másik alternatíva: a megalkuvás sem jobb. Érintkezéseinkben sok a fölös csapkodás, vagdalkozás, frusztráció, ami nem könnyíti meg egyikünk életét sem.

A profi kommunikátor (akár médiaszereplő, akár közéleti személyiség, akár színész) éppen attól profi, hogy sokkal tudatosabban kommunikál és *metakommunikál*. S míg a laikusok általában tökéletesen megelégszenek az „öszönös” megnyilvánulásaikkal, természetes, hogy aki profiként akar nyilvánosság elé lépni, annak rendszeres képzésre van szüksége. De vajon tényleg természetes?

Azt senki sem garantálhatja, hogy aki lelkiismeretesen elvégzi a beszédtechnikai gyakorlatokat, az ettől már ihletetten és művészién el tudja mondani József Attila Ódáját. Ugyanígy senki sem garantálhatja, hogy aki ezeket a metakommunikáció-technikai gyakorlatokat elvégzi, és megszerzi az általuk elsajátítható készségeket, az el is tudja játszani Hamletet, vagy meg tudja nyerni a parlamenti választásokat. Mégis, amit egy ilyen képzés adhat a növendéknek, az talán a legfontosabb: segít az illetőnek *önmagát* megtalálni. Önmagát pedig az találja meg, aki másokkal meg tudja találni a kapcsolatot.

A Színház- és Filmművészeti Egyetemen színészeket is, médiaszereplőket is képeznek. Mindkét területen alapvető fontosságú a metakommunikáció eszközeinek „kalibrálása”, tudatosítása. Akár színész, akár nem-színész a hallgató, tisztában kell lennie a kongruencia jelentőségével, vagyis azzal, hogy az ember különböző kommunikációs-metakommunikációs csatornáin keresztül megnyilvánuló üzenetei egybevágjanak-e, fedik-e egymást, hiszen ez teremti meg a *hitelességet* a közönség, illetve a partner szemében.

Ezen túl azonban érdemes megfogalmaznunk a különbségeket is: a médiaszereplőnek, mint egyébként általában minden közszereplőnek, elsősorban a kongruenciára, vagyis a hitelességre kell törekednie. Azok a „civilék”, akiket a Budapesti Kommunikációs Főiskolán és a Barra Kommunikációs Intézetben tanítok, szinte kivétel nélkül mind „töredezett személyiségek” – legalábbis a megnyilvánulásaik alapján ilyen benyomást keltenek. S a feladat éppen az, hogy a megnyilvánulásokból, gesztusokból, mimikából, hanghordozásból, magatartásból visszakeressen az a vállalható „*saját Én*”-t, akit a környezet (éppen a megnyilvánulások alapján) kongruensnek és hitelesnek fogad el.

A színész viszont nem érheti be ennyivel. Az nyilván a minimum, hogy egy színész tudjon hitelesen megszólalni. Neki azonban a szerepe szerint többnyire éppenséggel valamiféle belső konfliktust, vagyis *inkongruenciát*, illetve valamilyen, a saját lelki alkatától adott esetben különböző *karaktert* kell tudatosan és hitelesen megszerkesztenie, megnyilvánulásain keresztül láthatóvá tennie. Vannak nagyszerű művészek, istenáldotta tehetségek, akikben (miközben a maguk módján keményen megdolgoznak az eredményért)

* Például Magyarországon ennek mindennapos megnyilvánulásai a köszönéssel illetve a tegeződéssel-magázódással kapcsolatos problémák.

ennek a szerkesztési folyamatnak a túlnyomó része a tudattalan szinten megy végbe. Ám sajnos láthatunk olyan színészeket, akik – a darab mélyreható tanulmányozását mellőzve – hajlamosak a szerep karakterét és belső konfliktusait a saját „civil” személyiségük törésvonalaira igazítani. Az igényes és lelkiismeretes színész azonban mindent megtesz, hogy „helyzetbe hozza” intuícióját, és ne Hamletet rángassa le a saját szintjére, hanem ő maga nőjön föl Hamlethez. Ebben pedig a metakommunikáció működési törvényszerűségeinek az ismerete is segítheti őt.

A cél: a nyilvánosság elé lépő kommunikátor (legyen színész vagy nem-színész) megnyilvánulásainak hitelesebbé, tehát hatékonyabbá tétele.

Időnként meg szokták kérdezni tőlem: vajon azzal, hogy ezt tanítom, nem az emberek *manipulálásához* adok-e eszközöket a hallgatók kezébe, nem készítem „őszintétlenségre” őket? S ha végignézzük az olyan színészek, média- és közszereplők hosszú során, akiknek megnyilvánulásaiból ordít a félig megemésztett képzések, tréningek lenyomata, el kell ismernem, hogy az aggodalom nem alaptalan.

De mi az őszinteség?

Amikor Zinedine Zidane a 2006 futball-vébé döntőjében lefejelte Materazzit, megnyilvánulása minden bizonnyal *őszinte* volt – legalábbis ezzel ellentétes véleménnyel még nem találkoztam. De vajon ez az őszinteség *hitelesítette*-e őt, mint a világ egyik legjobb labdarúgóját?

A törekvésem lényege, hogy a tudatos és artikulált metakommunikációs készségek elsajátításával hozzásegítsem tanítványaimat ahhoz, hogy egyszerre lehessenek őszinték és hitelesek.

S ha ezt meg tudják valósítani, akkor sikeresek is lesznek.

1. MI A METAKOMMUNIKÁCIÓ ÉS MIT LEHET TANÍTANI BELŐLE?

Érdemes-e tanulni/tanítani a metakommunikációt?

És ha igen, *lehet-e* egyáltalán?

Mi újat vagy mást ad a metakommunikáció-technika az utóbbi két-három évtizedben megjelent testbeszéd-könyvekhez képest?

A válaszhoz alapfogalmakat kell tisztázni.

Ha megkérdezzük az utca emberét, mi is az a metakommunikáció, többnyire ilyesféle válaszokat kaphatunk: „Hát gesztus, mimika, testbeszéd... ilyesmi...”. Amiből mindenesetre úgy tűnik, mintha az utca laikus emberének tudatában a metakommunikáció és a testbeszéd csereszabatos fogalmak lennének.

De vajon tényleg azok?

Allan Pease A TESTBESZÉD enciklopédiájában így fogalmaz:

A testbeszéd az ember érzelmi állapotának külső leképezése. (...) A beszélt nyelvhez hasonlóan a testnyelvnek is megvannak a szavai, mondatai, írásjelei. Egy-egy gesztus csak egy szó, amelynek számos, különböző jelentése van, s a szó is csak a többi szóval együtt, a mondatban nyeri el teljes jelentését. A gesztusra is érvényes ugyanez, s a gesztusmondat, melyet csokornak nevezünk, mindig elárulja az ember valódi érzéseit és attitűdjét. A testbeszéd-csokornak legalább három gesztusszóból kell állnia ahhoz, hogy a benne lévő szavak mindegyikét pontosan meghatározza. A fogékony ember érti a testbeszéd mondatait, és precízen össze tudja vetni őket az elhangzó mondatokkal.²

Buda Béla könyvében viszont a metakommunikációról a következő meghatározást találjuk: a közvetlen emberi kommunikáción belül

„a metakommunikáció az, amely **definiálja a relációt** a két fél között.”³

Látható, hogy a két meghatározás két élesen különböző csapásirányt jelez.

A testbeszéd vagy testnyelv (*body language*) gesztus-szavakban illetve gesztus-mondatokban fogalmaz. Ray L. Birdwhistell, a non-verbális kommunikáció vizsgálatának egyik úttörője már a kilencszázötvenes-hatvanas években a test mozgása, vagyis a kinezika és a lingvisztika összefüggéseivel kapcsolatban *kinezikus névmásokról* és *kinezikus határozókról*

² Pease, Barbara és Pease, Allan: A TESTBESZÉD enciklopédiája. Ford.: Nemes Anna. Park Kiadó, Budapest, 2006. pp. 16-25.

³ Buda Béla: A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei. Budapest, Animula 1994. p. 83.

beszél⁴. A legsikeresebb testbeszéd-könyv szerzője, Allan Pease is idézi Birdwhistell-t, aki szerint a szavak és mozdulatok a kulturális háttértől függetlenül annyira megjósolhatóan összetartoznak, hogy a gyakorlott megfigyelő a hallottak alapján le tudja írni, milyen mozdulatokkal kíséri szavait a beszélő. Pease szerint Birdwhistell azt is megtanulta, hogy a pusztá gesztusokból megállapítsa, valaki milyen nyelven beszél.⁵

Könyvében Buda Béla is felidézi egy személyes megfigyelését:

A kultúra befolyását és a paralingvisztikus megnyilvánulások jelentőségét alkalma volt e sorok írójának személyesen megfigyelni a VIII. nemzetközi pszichoterápiás kongresszuson (1970, Milánó), Silvano Arieti - olasz származású, de évtizedek óta az Egyesült Államokban élő - professzor viselkedésében. A skizofréniával foglalkozó szekció elnökeként és főreferenseként angolul beszélt, hanghordozása egyenletes volt, kezei alig mozdultak a csaknem egyórás beszéd alatt. Hamarosan vita bontakozott ki, a hallgatóság főleg olaszokból állt, akik a szimultán tolmácsolás révén anyanyelvükön szólhattak a pódiumon ülő amerikai és német paneltagokhoz. Arieti, eloszlatni igyekezvén a vitában adódó félreértést, olaszra fordította a szót, hogy így jobban megmagyarázza egy kérdezőnek egy amerikai paneltag válaszát. Pár perces olasz beszéde hangos, kántáló volt mimikája élénkre változott, és kezei szüntelenül széles ívben mozogtak. Majd később angolra váltott, és visszazökkent korábbi vokális és geszturális viselkedésmódjába.⁶

A *body language*-könyvek szerzői a kommunikáció *tartalmára*, a testbeszéd elemeinek jelentéseire összpontosítanak. Viszonylag kevés figyelmet fordítanak a kommunikációs partnerre: a testbeszéd „szavainak”, „mondatainak” jelentését kibontva nem mindig veszik figyelembe, hogy a beszélő és partnere között milyen viszony van. Peter Clayton például a következőképpen definiálja a testbeszédet:

A szokásos párbeszéd sebessége körülbelül 100-120 szó percenként. Ugyanennyi idő alatt egy átlagos személynek mintegy 800 szó jut az eszébe. A ki nem mondott gondolatok és érzések e hatalmas tömegének megnyilvánulása a testbeszéd.⁷

A „*ki nem mondott gondolatok és érzések*” persze vonatkozhatnak többek között a másik félhez való viszonyra is, de a fenti megfogalmazásban ez egyáltalán nem tűnik szükségyszerűnek, inkább csak egy fakultatív lehetőség.

A metakommunikáció ezzel szemben alapvetően kapcsolatban illetve viszonyban gondolkodik. A kimondott szavak a beszélőnek a saját szavaihoz és másik félhez való, a metakommunikáció által megfogalmazott *viszonyában* nyerik el valódi értelmüket. A teljes üzenet abból kerekedik ki, 1.) ahogy a beszélő azonosul vagy nem azonosul saját szavaival, illetve 2.) ahogy partnerével egyenrangú félnek tekinti magát, behódol neki, vagy irányító pozícióra tör vele szemben.

Paul Watzlawick a metakommunikáció fogalmát a „kommunikációról szóló kommunikációból” vezeti le: „*Minden közlésfolyamatnak van egy tartalmi és egy kapcsolati aspektusa, és az utóbbi meghatározza az előbbit, amit ezáltal metakommunikációnak nevezünk.*”⁸

Watzlawick új nevet adott kommunikáció ezen két aspektusának, amelyeket Gregory Bateson eredetileg „közlésnek” és „utasításnak” nevezett (az „utasítás” lényegében egyfajta

⁴ Birdwhistell, Ray L.: *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1970. pp. 110-127.

⁵ Paese, Barbara, és Pease, Allan: i.m. p. 16.

⁶ Buda Béla: i.m. p. 64.

⁷ Clayton, Peter: *TESTBESZÉD a munkahelyen*. Ford.: Csák Erika és Szilágyi Diána. Kossuth Kiadó, Budapest, 2004. p. 8.

⁸ Watzlawick – Bavelas – Jackson: *Pragmatics Of Human Communication. A study of interactional patterns, pathologies and paradoxes*. W. W. Norton C Company 1967. p. 54.

használati utasítás, hogyan kezelje a partnerünk a közlés során kimondott szavainkat). A közlés, vagy tartalom azt mutatja, hogy *mit* mondunk. Az utasítás, vagy kapcsolat pedig a *hogyan* hangsúlyozza. Az alábbi táblázat a kettő közötti különbséget mutatja, amely alapvető az interakcionális modell megértéséhez:

Tartalmi szint	Kapcsolati szint
Közlés	Utasítás
Amit mondunk	Hogyan mondjuk
Verbális csatorna	Non-verbális/vokális csatorna
Kommunikáció	Metakommunikáció
Kognitív	Érzelmi

Írásos kommunikációban a szavak értelmezésének módját az írásjelek határozzák meg: másként értelmezendő a szavak üzenete, ha pont van a mondat végén, és másként, ha három pont, felkiáltójel vagy kérdőjel. A közvetlen, verbális kommunikációban viszont a hangszín, a hangerő, a hanglejtés, a tempó, a mimika, a gesztusok, az egész test tartása stb. – ezek mind-mind befolyásolják az üzenetet. Watzlawick a *metakommunikáció* fogalmával az interakció kapcsolati szintjére utal, ami nem más, mint *kommunikáció a kommunikációról*. Valahogy így működik: „Ezt gondolom magamról, ezt gondolom rólad, és ezt gondolom, hogy gondolod rólam...”. Persze, így szavakba foglalva elég nyakatekertten hangzik, de a lényege az, hogy a metakommunikációjával – többnyire szavak nélkül, és nem tudatosan – a beszélő megfogalmazza, hogy szerinte közötte és a környezete, partnere/i között milyen viszony van.⁹

Megajánl egy viszonyt.

Ezt aztán a partner, a környezet vagy elfogadja, vagy elutasítja.

Az elfogadás/elutasítás általában szintén nem elsősorban a szavak szintjén történik – a partner/ek metakommunikációja az ajánlatra szóló viszontajánlat.

Ha a két ajánlat találkozik, ha „kompatibilis” egymással, akkor a felek (függetlenül attól, hogy a szavak szintjén egyetértenek-e vagy sem) elfogadják egymást, létrejön közöttük a közös hullámhossz, jól kijönnek egymással. Ha tartalmi szinten el is térnek a nézeteik, tudnak értelmes módon vitázni egymással, és ez a vita nemhogy nem meríti ki, hanem sokszor szinte energiával tölti fel őket.

Ha a két ajánlat „nem kompatibilis”, akkor viszont a felek nem fognak szimpatizálni egymással, még akkor sem, ha a szavak szintjén adott esetben teljesen egyetértenek.

Az ember kétszintű kommunikációjába nem csak az fér bele, hogy a felek mindkét szinten egyformán elfogadják vagy elutasítják egymást, hanem az a felemás, *nem-kongruens* variáció is, hogy az egyik szinten elfogadják egymást, ugyanakkor a másikon nem – és ez minőségileg különbözik az állatok kommunikációjától. A *metakommunikáció* kifejezés jogosultságát az adja, hogy a kapcsolatról szóló kommunikáció egyfajta „használati utasítást” ad a szavak üzenetének kezeléséhez, értelmezéséhez.

A metakommunikáció fogalmának tisztázása kapcsán érdemes szót ejtenünk arról is, hogy Watzlawick munkatársa, a *Pragmatics of Human Communication* című 1967-ben megjelent könyv társszerzője, Janet Beavin Bavelas huszonöt évvel később felülvizsgálta az interakcionális nézőpont alaptételeit, és néhány módosítást javasolt. Bennünket itt most elsősorban az a gondolata érint, hogy – szerinte – a különböző használatra szánt, egymástól eltérően működő csatornák elképzelése helytelen. Helyette egy „teljes üzenet modellt” ajánl,

⁹ Griffin, Em: Bevezetés a kommunikációelméletbe. Ford.: Szigeti L. László. Harmat kiadó, 2001. pp. 158-159.

amely a verbális és non-verbális közlésmódokat egységbe rendezetten mutatja és *gyakran egymással felcserélhető módon kezeli*¹⁰.

Ez a felcserélhetőség viszont a nem-verbális közlésmód *testbeszédként (body language)* való felfogását tükrözi, ami lényegileg különbözik a *metakommunikációs* felfogástól.

A szavak és a *testbeszéd* üzenete *sokszor* felcserélhető: a testbeszéd ilyenkor a maga eszközeivel a szavakat illusztrálja.

A szavak és a *metakommunikáció* üzenete csak kivételes esetben cserélhető fel. Bár természetesen előfordul, hogy szavakban is megfogalmazzuk, hogyan viszonyulunk a másik félhez, de – miközben valamilyen módon mindig viszonyulunk hozzá - a helyzetek túlnyomó többségében a szavaink valami egészen másról szólnak. És még akkor is, ha a szavaink a viszonyról szólnak, nem biztos, hogy ugyanazt üzenik, mint a metakommunikációnk!

Bavelas nincs egyedül ezzel a fenti álláspontjával. McNeil¹¹ szerint a beszélő a mondatait gesztusokkal kíséri/illusztrálja, ezek kivitelezése időben egybeesik a mondattal, vagy a mondat előtti szünetben kezdődik. A mondatához tartozó gesztusok nem lépik át a mondat határát, tehát a szavakat és a gesztusokat ugyanazon „belső beszéd” egységes produktumának lehet tekinteni. Ezt a gondolatmenetet folytatja M. L. Knapp, amikor ezt írja:

A nem-verbális kommunikációt nem lehet elszigetelt egységként tanulmányozni, hanem csakis a teljes kommunikációs folyamat elválaszthatatlan részeként. A nem-verbális kommunikáció célja lehet az, hogy a verbális kommunikációt ismétlje, ellentmondjon annak, helyettesítse, kiegészítse, hangsúlyozza, vagy szabályozza.¹²

Csakhogy amikor Knapp ezt írja, akkor éppen csak arról feledkezik meg, hogy a nem verbális kommunikációnak abban az időben is volt célja és funkciója, amikor az ember öse még nem „találta fel” a szóbeli kommunikációt.

Kétségtelen, hogy a verbális és non-verbális közlésmódok végső soron egyetlen egységet alkotnak, és szétválasztásukban óhatatlanul van valami „mesterséges”, „nem természetes”. De ettől még a tény tény marad: a két csatorna nem egyszerre alakult ki, és eredendő funkciója sem volt soha azonos.

Az a közlésmód, amit a köznyelv metakommunikációnak hív, működött már emberré válásunk előtt is – ez lényegét tekintve közös sok más állatfajéval, és ebben a közlésfolyamatban a legfontosabb elemek a kapcsolatra vonatkoznak. Ez a közlésmód az alapja annak, ahogy az egyed megtalálja a helyét a közösség/csoport/falka hierarchiájában, és/vagy meg tudja védeni a territóriumát. A szóbeli kommunikáció kialakulása során a metakommunikáció annyival vált komplexebbé, hogy már nem csak a környezethez, hanem a saját szavakhoz való viszonyt is megfogalmazza.

A verbális közlésmód kialakulása viszont az emberré válás egyik alapvető momentuma, és éppen azért volt rá szükség, mert az állatvilágból kiemelkedő, a természetet „meghódító” és civilizációt teremtő ember korábban soha nem tapasztalt mennyiségű információ cseréje és felhalmozása révén juthatott el oda, ahol most tart. Erre a korábbi közlésmód egyszerűen alkalmatlan volt.

A két kommunikációs csatorna szimbiózisa természetesen létrehozott egy új minőséget, de ennek lényegét csak akkor ragadhatjuk meg, ha tisztázzuk az alkotóelemek karakterét.

A tézis és az antitézis nélkül nem érthetjük meg a szintézist.

¹⁰ Griffin, Em: i.m. p.166.

¹¹ McNeil, D. (1985) 'Do you think gestures are nonverbal?', *Psychological Review*, vol. 92, 350-71. Idézi: Argyle, Michael: *The Psychology Of Interpersonal Behaviour*. Penguin Books Fifth ed. p. 50.

¹² Knapp, M. L.: A nem verbális kommunikáció. In: *Kommunikáció II. Válogatott tanulmányok. A kommunikáció világa. Második, javított és bővített kiadás. Szerk.: Horányi Özséb. General Press 2002.*

Összefoglalva a fentieket: bár a metakommunikációnak alkalomadtán lehet ugyan verbális megnyilvánulási formája is, ebben a dolgozatban azonban **metakommunikáció gyűjtőnév alatt azokat a legfontosabb non-verbális és vokális megnyilvánulásokat tárgyalom, amelyek a közvetlen emberi kommunikáción belül a másik félhez illetve a beszélő saját szavaihoz történő viszonyulást fogalmazzák meg.**

Színészeknek nem kell külön magyarázni, hogy egy egyszerű szöveget (Pl. „*Jó napot kívánok, örülök, hogy látjuk egymást*”) hányféleképpen lehet elmondani, és ez által hogyan és hányféleképpen módosul a „teljes üzenet”. De az újságolvasó, tv-néző nem-színészek is elgondolkozhattak azon, mennyire különböző eredményt ért el bocsánatkérésével Clinton elnök illetve Donald Rumsfeld, holott a szavak lényege mindkét esetben ugyanaz volt (lásd 67-68. old.).

Itt érdemes megemlíteni, hogy Robert Cohen amerikai színészpedagógus módszerében a *relacom* terminust használja. Amit viszont a fogalom alatt ért, az gyakorlatilag megegyezik a metakommunikáció általunk használt definíciójával*. Ugyanis a *relacom*:

- a relationship communication” (kapcsolati kommunikáció) rövidített formája;
- mindig egy viszony megajánlása, nem pedig bejelentése;
- nem szükségszerűen tudatos, sőt valójában többnyire tudattalan kommunikáció;
- alapot teremt a tartalmi kommunikációnak;
- mindig működik, amikor két ember kapcsolatban van, még akkor is, ha nem kíséri tartalmi kommunikáció;
- leginkább non-verbális, és nem biztos, hogy verbális szinten pontosan meghatározható.¹³

A következő '*relacom*'-gyakorlat színészek és nem-színészek számára egyaránt nagyon hasznos a metakommunikáció fogalmának élményszintű megértéséhez.

1. Gyakorlat – „Relacom”

A résztvevők memorizálják a következő „tartalom nélküli” dialógust:

A: Hahó!
 B: Szia.
 A: Mit csináltál tegnap este?
 B: Semmi különöset. És te?
 A: Á, csak egy kicsit tévéztem.
 B: Volt valami jó?
 A: Á, semmi. Semmi érdekes.
 B: Na szia. Majd látjuk egymást
 A: Oké.

Aztán játsszák el a jelenetet, a következő szituációkban:

1. Alkalmi ismeretség;

* A '*relacom*' kifejezés kétségtelenül rövidebb és kényelmesebb, mint a nyolc szótagos '*metakommunikáció*'. Ez utóbbi viszont általánosan ismert és használt kifejezés, míg az előbbi egy kevésbé ismert szakmai zsargon. Ezért aztán a továbbiakban maradok a '*metakommunikáció*' használatánál, bár hosszabb távon meggondolandó ennek rövidített, '*metakom*' formájú alkalmazása.

¹³ Cohen, Robert: *Acting Power*. Mayfield Publishing Company, 1978. pp. 54-56.

2. Férj és feleség a válóperi tárgyalás másnapján találkoznak;
3. Apa és lánya a reggeli mellett, miután a lány előző este sokáig kimaradt;
4. Egyetemista lányok, miközben mindkettő gyanakszik, hogy a másik az ő barátjával randevúzott;
5. Baráti közeledés visszautasítása;
6. Szerelmesek, akik csak pár percre tudnak találkozni
7. Bármelyik fenti variáció – telefonon keresztül.

Hasonlítsuk össze a fenti jelenetekben alkalmazott non-verbális eszköztárat a "Most mutasd meg" („Activity”) játékban használt eszközökkel! Mi a különbség?

1.1. AZ ÉRZELMEK ÉS A METAKOMMUNIKÁCIÓ-TECHNIKA

Argyle¹⁴ a non-verbális kommunikáció funkcióiként a következőket sorolja fel:

- *Személyközi attitűdök jelzése*
- *Köszöntések és egyéb rituálék*
- *A verbális kommunikáció kiegészítése*
- *Érzelmek kifejezése*

Argyle listájának első három tétele megfogalmaz valamilyen viszonyt, tehát kifejezetten a metakommunikáció „felségterülete”. A *személyközi attitűdök* esetében ez egyértelmű: ha nincs partner, nincs kihez viszonyulni – nincs is mit jelezni. De látni fogjuk, hogy a második tétel: a *köszöntések (és egyéb rituálék)* voltaképpen ugyanennek a témakörnek az alfejezete.

A harmadik tétel: a *verbális kommunikáció kiegészítése* lényegében tömörítve megismétli Knapp meghatározását. Bár ez a funkció a non-verbális kommunikációnak egy viszonylag kései fejleménye, hiszen csak a beszéd kialakulásával párhuzamosan jelenhetett meg, mégis (vagy inkább éppen ezért) ez az, amit talán leginkább érzékelünk a mindennapi kommunikációs helyzetekben. Ám ez csak a jéghegy csúcsa. A beszéd kialakulásával az ember kommunikációs *viszonyrendszere* az állatokéhoz képest bonyolultabbá vált. Az eredeti (Bateson kifejezésével) *analóg* közlésmód mellett – amellyel természetes módon csak azonosulni tudtak az állatok, illetve az ember elődei – megjelent egy *digitális* közlésmód, elvont jelekkel, elvont fogalmakkal, amelyekkel már egyáltalán nem volt szükségszerű az azonosulás. Az emberi kommunikációban tehát nemcsak a másik fél *személyéhez* (és *szavaihoz*) viszonyul a beszélő, hanem a *saját* szavaihoz is. A 8. fejezetben néhány példán keresztül vizsgáljuk majd meg a beszélő viszonyát saját szavaihoz, saját gondolataihoz.

Argyle listájának negyedik tétele azonban „*metakommunikáció-technikai*” szempontból kakukktojás. Tény, hogy az érzelmek kifejezése nagyon is ősi megnyilvánulási képességünk, amely belejátszik a partnerrel való viszony alakításába. A gyökerei mélyen lenyúlnak az állatvilágba, sőt ki tudja meddig, hiszen vannak kutatási adatok arra, hogy a növényeknek is vannak az érzelemnyilvánításhoz hasonló megnyilvánulásaik. Az emberek legalapvetőbb érzelmei: az öröm, a meglepetés, a félelem, a szomorúság, a harag és az undor – ezek arckifejezései egyetemesek az egész Földön. Belénk van kódolva: a vakon született csecsemők mimikája is alapvetően ugyanaz, mint látó társaiké. A különböző kultúrák egyedi sajátosságai az érzelemnyilvánításban ugyanarra az alapra épülnek mindenütt. Hogy ebben a

¹⁴ Argyle, Michael: The Psychology Of Interpersonal Behaviour. Penguin Books Fifth ed. pp. 44-54.

dolgozatban mégsem próbálom kibontani részletesen a nem-verbális megnyilvánulásoknak ezt a területét, annak főleg az az oka, hogy emocionális élményeinket elsősorban fiziológiai arousal állapotok (izgalmi állapotok) és ezen állapotok lehetséges *magyarázatai* (ha úgy tetszik: „*megideologizálásai*”) alkotják, ezért azonosításuk (hacsak nem a legalapvetőbb érzelmek „prototípusáról” van szó) túlságosan szubjektív. Stanley Schachter és Jerome Singer érzelmekkel kapcsolatos, immár klasszikusnak számító vizsgálata szerint:

Mindig a helyzet kognitív értékelése fogja eldönteni, hogy az egy és ugyanazon fiziológiai arousal állapotokat 'örömmek', 'dühnek', 'féltekenységnek', vagy valami másnak nevezzük-e az érzelmek rendelkezésünkre álló széles repertoárjából.¹⁵

Schachter és Singer megállapításait az újabb kutatások árnyalták, pontosították, de a lényegét azóta sem cáfolták. Ismét Buda Bélára hivatkozom:

...nem sikerült az érzelmek fajtáit megnyugtatóan tisztázni az emóciók elméleteinek sem, sőt az indulatokat sem tudták elkülöníteni az emócióktól. Pedig neurofiziológiai és pszichológiai vizsgálatok nyomán igen valószínű, hogy a félelem egészen más jelenség, a düh is, mint például az örömmézés. Feltételezhető, hogy egy-egy érzelmi-indulati töltésnek többféle formája létezhet, a változatok egyik szélsősége a valódi indulat, amely biológiailag meghatározott magatartássémát hoz mozgásba, a másik szélsőség pedig valami enyhe színezet a hangulatban.

(...) A mimika tudatos manipulációja is lehetséges, ez például a színészi munkában általános, azonban mindig csak bizonyos hangulatok, képzeletbeli kommunikációs helyzetek belső felidézése, tehát megfelelő interakciós helyzetbe való fantáziabeli „áthelyeződés” révén lehetséges, és ez is gyakorlás kérdése.¹⁶

Mindez azért lényeges a számunkra, mert a következő fejezetekben olyan elemi és *konkrét* non-verbális eszközöket, megnyilvánulásokat fogunk keresni, amelyekkel a beszélő céltudatosan befolyásolni tudja a partneréhez illetve saját szavaihoz való viszonyát, és ezen keresztül az adott szituációt, anélkül, hogy őszintétlen és hiteltelen benyomást keltene. Márpedig aki a helyzet befolyásolása érdekében nem létező érzelmet technikából akar felkelteni magában, az nem őszinte, és szinte biztosan hiteltelennek fog tűnni a környezete szemében. Ez még azokra a színészekre is érvényes, akik egyébként virtuóz módon birtokában vannak kifejezőeszközöknek.

Az érzelmek értelmezésének fent idézett bizonytalansága miatt óhatatlan, hogy **a konkrét helyzetek (a „kemény tények”) határozzák meg a képlékeny emóciókat, és nem fordítva.**

Vagyis a színész-jelölteknek érdemes tudatosítani magukban, hogy nincs hiteles érzelem-ábrázolás szituációban való gondolkodás nélkül. A színészen éppen a fiktív darab pontosan kidolgozott helyzetei keltik fel a megfelelő érzelmeket.

Nincs értelme a **metakommunikáció-technikában** külön tanítani az érzelmi megnyilvánulások fortélyait. Nem-színészek esetében az ilyen törekvés kifejezetten kétes eredményre vezetne. A nem-színészek elsősorban azért nem színészek, mert erősen kötődnek ahhoz, amit valóságként ismernek, és nem tudnak/mernek cselekvő módon felvállalni ettől eltérő, fiktív szituációkat. Ezzel együtt a *történetmesélés*, a *sztori-dramaturgia* alkalmazása az ő esetükben is segíthet megmozgatni az emóciókat, és ezt a nyolcadik fejezetben tárgyalni is fogjuk. Az érzelmek „finomhangolása”, artikulálása azonban túlnő ennek a dolgozatnak a keretein.

¹⁵ Schachter, S & Singer, J.: *Cognitive, social and psychological determinants of emotional state*, Psychological Review, 69, 379-399 (1962)

¹⁶ Buda B. i.m. pp.56-59.

Mindazonáltal, akit az érzelem-kifejezés és a mimika mélyebb technikai összefüggései érdekelnek, az részletes és érdekes elemzést kaphat Paul Ekman: *Emotions Revealed* című könyvéből.¹⁷

1.2. MODELLEK ÉS MAGATARTÁSKÉPLETEK

A következő fejezetek gyakorlataiban az alapmagatartások *modell*jeit próbáljuk ki. A hallgató – legyen akár színész, akár nem-színész – látszólag joggal mondhatja, hogy ezek *nem természetesek*. (Bár: milyen a „természetes”? A természet, mint tudjuk, ezerszínű.)

Nem természetesek annyiban, hogy mesterséges, laboratóriumi környezetben próbáljuk ki őket. Színészmesterség órán vagy kommunikációs tréningen az egyik ember (a tanár) azt mondja a másik embernek (a tanítványnak): „Most legyél *agresszív*, most legyél *szubmisszív*, most legyél *asszertív*”, és a tanítvány akkor tesz eleget a tanár vagy a tréner elvárásainak, ha megfelelő irányba mozdítja a fejét, vagy megfelelő pillanatban néz vagy nem néz a másik tanítvány szemébe. Valóságos koreográfia.

Egy fegyelmezett balett-táncos feltehetőleg nem is talál benne különösebb kivétlivalót.

Viszont előfordulhat, hogy akár egy színész(jelölt), akár egy-egy nem-színész növendék úgy tekint ezekre a magatartás-gyakorlatokra, mint az ő karakterének, személyiségének a feloldására, jellegtelenné tételére. Mintha bizony az lenne a cél, hogy az ő egyszeri és megismételhetetlen lényét egy jellegtelen szabvány kalodájába zárjuk.

A jó színész a színpadi szituációban JELEN VAN. Ez művészetének egyik legfontosabb tényezője. Nincs az az *übermarionett*, amely képes lenne erre. „Általában” nem lehet játszani. A színész megteremt egy konkrét színpadi figurát, ami azonban (Major Tamás megfogalmazása szerint): „nem kiindulási pont, hanem végcél”. Ám ahhoz, hogy ezen túl, ennek a figurának a bőrében a színész minden este *akkor és ott* valóban jelen lehessen, és ne „automatára kapcsolva” működjön a színpadon, birtokában kell lennie „hangszerének”, vagyis a saját testének, a legkisebb porcikáig.

És ugyanez érvényes azokra a nem-színészekre: politikusokra, közéleti szereplőkre, médiaszemélyiségekre, akik pódiumon, szónoki emelvényen, képernyőn és mikrofon előtt a nyilvánosság elé lépnek.

Miközben a következőkben az alapmagatartások modellszerű működésével foglalkozunk, a mindennapi életben viszonylag ritkán találkozunk ezekkel ilyen vegytisztán.

Különösen igaz ez a szubmisszív és az agresszív alapmagatartásra. Az alapmagatartások jellegzetes megnyilvánulásait mindenki más és más módon és mértékben elegyíti és variálja egymással, és ezekből a sajátos változatokból kerekednek ki az egyéni *magatartás-képletek*.

Van, aki nem mozdítja a fejét, a mondatok végén többnyire leteszi a pontot, és csak tétován kalandozó tekintete és esetleg egy kissé meggörnyedt tartása kelti bennünk azt a benyomást, hogy az illető alapvetően „nyuszi-természetű”.

Egy másik ember szinte folyamatosan partnere szemébe néz, de felfele tenyeres gesztusokat használ, és időnként oldalra dönti a fejét – a benyomás, amit kelt ezzel, lényegében mégis az előzőhöz hasonló: „bocsánat, hogy élek, én nem tehetek semmiről...”.

¹⁷ Ekman, Paul: *Emotions Revealed. Understanding Faces and Feelings*. Phoenix, 2004.

Az agresszió megnyilvánulása is egyénekenként nagyon változó lehet: az egyik emberben első pillantásra semmi látható jel nem utal rá, mégis, amikor megszólal, beszédének folyamatos nyomatékosításával *nyomasztó* hatást gyakorol a környezetére. A másik halkán beszél, nem is nagyon gesztikulál, de a fejének mozgása mégis mintha a hallgatóba sulykolná a beszélő gondolatait. A harmadiknál feltűnő a kinyújtott hüvelykujjú, lefele tenyeres nyomatékosító gesztusok száma.

Az asszertív megnyilatkozás is lehet nagyon sokféle, ám az asszertivitás egyik legfontosabb alapfeltétele, hogy a nyomatékosító és a megengedő megnyilvánulások dinamikus egyensúlyban legyenek. Ez az egyensúly azonban ugyancsak a legkülönbözőbb változatokból kialakulhat. A variációk száma végtelen, de legalábbis hat és félmilliárd.

A kérdés az: vajon azon túl, hogy ki-ki megismerkedik saját *magatartás-képletével* és tudatosítja azt magának, miért kell kipróbálni más variációkat?

Aki hatékonyabban akar kommunikálni, jobban akar játszani, annak először tisztába kell jönnie saját beidegződéseivel/reflexeivel. A feltételes reflexek nem azonosak egy ember *személyiségével*, nem biztos tehát, hogy úgy kell vigyáznunk mindegyikre, mint valami értékes ereklyére. Pavlov kutyájának nem a személyiségéből és nem az egyéniségéből fakadt, hogy csengőszóra megindult a nyála! A feltételes reflexek és beidegződések életünk egy korábbi szakaszában valamilyen okból jöttek létre. De (merthogy személyiségünk fejlődik) lehet, hogy egyikük-másikuk időközben okafogyottá vált, és miközben nem is vagyunk tudatában, akadályoz bennünket. Ha tudatosítjuk ezeket, akkor le is tudjuk építeni, és új, jobb, hasznosabb reflexekkel/beidegződésekkel tudjuk helyettesíteni. (Ez a folyamat aztán személyiségünk fejlődésére is kihat!)

Mit adhat egy, „a személyiségetől idegen” *magatartás-képlet* kipróbálása?

Színészek esetében nem szükséges részletes magyarázat ahhoz, hogy a *magatartás-képlet* megfogalmazása az alakítás, a szerepépítés szerves része.

Legyen elegendő megnézni a DVD-mellékleten a 16. és a 19. tracket. Mindkettőn Al Pacinót láthatjuk, és az általa játszott két szerep, a *Keresztapa* Michael Corleonéja és *A velencei kalmár* Shylock-ja között ég és föld a különbség. És a különbség lényege elsősorban nem a két filmet elválasztó évtizedekben rejlik, hanem a két különböző *magatartás-képletben*, amit egy nagyszerű színész biztos kézzel rajzol fel.

De ezen túlmenően – színészek és nem-színészek esetében egyaránt – a *magatartás-képletek* tudatos birtokbavétele

- **fejleszti az empátiás készségeket;**
- **segít a jelenlét megteremtésében.** (*Jelen lenni*: ez annyit jelent, hogy megszabadulni az automatikus reflexektől, beidegződésektől, az *itt és most* szituációban gondolkodni és cselekedni, a konkrét problémára koncentrálni.)
- **segít a mindennapi életben előforduló kommunikációs játszmák tudatosításában és semlegesítésében.** (Ezeknek a többnyire minden résztvevőt frusztráló, rendszeresen ismétlődő és borítékolható végkimenetelű, csapdaszerű szituációknak a lényege, hogy a résztvevők *automatikus* reakciói – amelyekről ők azt hiszik, hogy az egyéniségük diktálja – újból és újból ugyanazt a forgatókönyvet írják. És mivel a felek képtelenek kiszabadulni az alá-fölérendeltség csapdájából, a forgatókönyvet sem tudják átírni. Aki viszont birtokolja és tudja kezelni a különböző *magatartás-képleteket*, az képes kilépni a csapdából, és ezzel meglepni a másik felet és semlegesíteni a játszmát.)

Nem-színészek esetében (és nem egyszer kezdő színészek esetében is!) ilyenkor szokott felmerülni az *őszinteségnek, mint a hiteles kommunikáció zálogának* a kérdése.

1.3. ŐSZINTESÉG KONTRA HITELESSÉG

Mi az őszinteség?

Amikor Zinedine Zidane a 2006-os futball-vébé döntőjében lefejelte Materazzit, akkor vajon *őszinte* volt?

Minden valószínűség szerint igen. Nem alakoskodott, nem próbált úgy tenni, mintha föl se venné a sértő odaszólást, és szabadon engedte indulatát.

De vajon ez a fajta őszinteség *hitelesítette* is őt, mint a világ egyik legjobb labdarúgóját?

Akár demagógnak is tűnhet ez a kérdés, és persze mondhatjuk azt, hogy a labdarúgás csak játék, labdarúgónak lenni csak egy *szerep* az életben, és a labdarúgó is elsősorban ember.

De gondoljuk meg: ha például egy családfő, aki az egész napi stressz, a feszültségek, kudarcok és frusztrációk keltette indulatait otthon, a feleségén vagy gyerekén veri le, akkor is elintézzük annyival, hogy a szülő is csak ember? (Megfordítom a kérdést: ember az ilyen szülő?). Az a gyerek, amelyik egy ilyen szülői terror alatt nevelkedett, húsz évvel később valószínűleg nem úgy fog visszaemlékezni, hogy: „*folyton vert az öreg, akár adtam rá okot, akár nem, de azt becsültem benne, hogy mindig őszinte volt...*”. A példa szélsőséges és abszurd, de azt szeretném érzékeltetni vele, hogy az őszinteség fogalmával (amit alapvetően pozitív értéknek szoktunk tartani) időnként hajlamosak vagyunk visszaélni. Valószínűleg nem véletlen, hogy a *'megmondja az őszintét'* kifejezésnek ironikus-pejoratív felhangja van. A *'hiteles'*-sel kapcsolatban nem tudok hasonló kifejezésről.

Kicsi gyerekkorunk óta azt tanultuk, arra szocializáltak bennünket, hogy az őszinteség követendő erény.

Mindig meg kell mondani az igazat.

Mernünk kell felvállalni érzéseinket, gondolatainkat.

Nem szabad alakoskodni, megtéveszteni másokat. (A politikusoknak sem. A hivatásos színészek színpadi és kamera előtti tevékenysége az a kivétel, ami erősíti a szabályt.)

Mindezek fényében vajon nem *manipuláció* a metakommunikációs eszközök tudatos alkalmazása?

A *'manipuláció'* szónak többnyire pejoratív az értelmezése: a *befolyásolást* (ami a szó alapjelentése) sokak szemében egyértelműen azonosítja a mesterkedéssel, a fondorlattal, mások becsapásával, tehát mindenképpen gyanús tevékenységnek tünteti fel.

Mármost egyrészt nem szabad becsapni másokat.

Másrészt viszont *nem lehet nem kommunikálni* – nem lehet nem befolyásolni.

Végezzük el a következő apró kísérletet: társaságban egy önként jelentkező próbáljon egy percig *nem kommunikálni* a többi jelenlevővel.

Meg tudja csinálni???

Paul Watzlawick úgy fogalmaz, hogy nehéz elképzelni, hogyan lehet egyáltalán úgy viselkedni egy másik személy jelenlétében, hogy az ember minden kommunikációt elkerülve képes legyen elleplezni saját nézetét a kettejük közötti viszony természetéről, következésképpen *ne befolyásolja* az illetőt. A probléma tehát nem az, hogy hogyan lehet kiküszöbölni a befolyásolást, hanem az, hogy hogyan lehet a legjobban megérteni és felhasználni az eszközeit a hatékony és hiteles kommunikáció érdekében¹⁸. Hogy a partner tényleg azt az üzenetet olvassa ki megnyilvánulásainkból, amit mi (őszintén) üzeni akartunk.

Azt, hogy én *őszinte* vagyok-e vagy sem, én döntöm el – a környezetem legfeljebb elhiszi nekem (vagy nem).

¹⁸ Watzlawick, Paul – Weakland, John H – Fish, Richard: A változás. Ford.: Pap Mária. Gondolat, Budapest, 1990. p. 24

Azt, hogy *hiteles* vagyok-e vagy sem: nem én döntöm el, hanem a környezetem, a kommunikációs partnereim.

Ám annak érdekében, hogy hiteles benyomást keltsek bennük, nemcsak azt tehetem, hogy szabadjára engedem a lötytös indulataimat. A kommunikáció és a metakommunikáció eszközeinek tudatos, artikulált alkalmazásával sokkal nagyobb lesz az esélyem arra, hogy megnyilvánulásaimból azt az üzenetet olvassák ki, amit én valóban (őszintén) szeretnék üzeni. Az eszközökkel persze vissza is lehet élni, lehet velük manipulálni. De azt, hogy a szándékaim őszinték vagy manipulatívak, megint csak én döntöm el.

1.4. MIT LEHET (ÉS ÉRDEMES) MEGTANULNI A METAKOMMUNIKÁCIÓ TECHNIKÁJÁBÓL?

A metakommunikáció többnyire tudattalan (vagyis nem tudatos), de *tudatosítható* megnyilvánulás. Lehet tanulni.

S hogy mi mindent érdemes?

Tehetséges művésztanítvány esetében a határ a csillagos ég. A dolgozat további fejezetei azonban sorra veszik mindazt, amit tapasztalatom szerint minden motivált, érdeklődő nem-színésszel is érdemes tudatosítani, és gyakoroltatni lehet, illetve meg lehet tanítani:

A második fejezet (miután összehasonlítja a szakirodalomban található néhány megközelítést) meghatározza az alapmagatartások fogalmát, mint a kommunikációs partnerhez való lehetséges viszonyulások általános modelljét.

Két kommunikáló fél között a viszony alapvetően vagy *egyenrangú*, vagy *alá-fölérendelt*.

Aszerint, hogy milyen viszonyt ajánl meg a beszélő a partnerének, alapmagatartása lehet:

- szubmisszív (magát a másik félnek alárendeli);
- agresszív/domináns (magát a másik fél fölé rendeli);
- asszertív (egyenrangú viszonyt ajánl a másik félnek).

A viszonyulások gyökerei az állati kommunikációban és az emberi metakommunikációban közösek. Monty Roberts nevadai lovásztaréner a gyakorlatban bizonyította, hogy a viszonyulások nyelve nem csak állat és állat, ember és ember, hanem ember és állat között is megtanulható és működik.

A harmadik fejezet az alá-fölérendelt viszony megnyilvánulásait veszi sorra

A metakommunikáció szempontjából azok legfontosabb megnyilvánulások, amelyek egyértelművé teszik a beszélő viszonyát a partnerhez, illetve a saját szavaihoz. Ezek:

- A fej mozgása/mozdulatlansága, a mozgás iránya
- A szemkontaktus folyamatossága illetve megtörése, különösen a mondatvégeken
- A mondatvégi letett pont illetve annak hiánya
- A kézgesztusok nyomatékosító illetve megengedő jellege
- Az egész test fizikai feszültsége illetve oldottsága

A negyedik fejezet az asszertív magatartás megnyilvánulásait, és az egyenrangú viszony működését mutatja be.

Míg az alá-fölrendelt viszonyban a kapcsolat jellege alapvetően statikus, addig az egyenrangú (asszertív) viszonyban dinamikus jellegű. Az egyenrangú viszonyban a felek között a Monty Roberts által megfogalmazott „előrenyomulás” és „visszavonulás” dinamikus egyensúlya (vagyis egyfajta hullámmozgás, ha úgy tetszik: „státuszlibikóka”) teremti meg a kölcsönös tiszteleten alapuló együttműködést, az azonos pozíció érzetét.

Az ötödik fejezet a kommunikáló felek együttesét, mint rendszert vizsgálja.

A rendszer egymással kölcsönhatásban álló elemek együttese. Ha egy rendszer egyik elemét megváltoztatjuk, ez hat a kölcsönhatásban álló elemek összességére – megváltozik az egész rendszer.

A kommunikációban résztvevő felek kölcsönösen hatnak egymásra, ilyen értelemben a kommunikáló felek együttesét rendszernek tekinthetjük.

Ha a kommunikáló felek valamelyike magatartást vált, akkor ezzel magatartásváltásra kényszeríti a másik felet is. Ilyen esetben a másik fél egyszerűen *nem tud nem változtatni* magatartásán.

A kommunikációs szituáció „rendszer szemlélete” segít megérteni a résztvevők közötti kapcsolati szinten működő *elfogadást* illetve *elutasítást*, továbbá a *játszmák* kialakulását, és semlegesítésük lehetséges módját.

A hatodik fejezet a jelenlét fogalmát határozza meg, és konkrét fogódzót ad a megteremtéséhez

A *jelenlét* az úgynevezett „kibernetikus gondolkodásmód” lecsapódása, ami a színész és a nem-színész számára egyaránt a hatékony kommunikáció alapjául szolgál. A kibernetikus gondolkodásmód lényegét a céltudatosság és a partnerre/környezetre való nyitottság dinamikus egyensúlya jelenti.

A céltudatosság egyik legfontosabb metakommunikációs mutatója a rövid (de legalábbis belátható terjedelmű) mondatok végén a letett pont. A végeláthatatlan mondatok levegőben maradó mondatvégekkel azt a benyomást keltik, hogy a beszélő nem tudja, hová akar kilyukadni, mit is akar mondani.

A nyitottság legfontosabb metakommunikációs mutatója a mondatvégi szemkontaktus. A mondat végén elkapott tekintet azt a benyomást kelti, hogy a beszélő kihátrál saját szavai mögül.

A céltudatosság és a nyitottság dinamikus egyensúlyának eredménye, vagyis a *jelenlét* azonos az asszertív magatartással.

Ha a céltudatosság és nyitottság dinamikus egyensúlya megbomlik

a.) a céltudatosság javára: ez agresszív személy benyomását kelti.

b.) a nyitottsági javára: ez akarat-nélküli, befolyásolható személy benyomását kelti.

A hetedik fejezet a kongruenciával, vagyis a hitelesség kérdésével foglalkozik

A kongruencia egybevágóságot jelent. A geometriában, ha két idom – legyen akár síkbeli, akár térbeli – egybevágó (vagyis mintegy „klónjai” egymásnak), akkor azt mondjuk rájuk, hogy kongruensek. A kommunikációban a kongruencia a letisztult, egyértelmű üzenetet jelenti: azt, hogy a különböző kommunikációs szintekről illetve csatornákról érkező üzenetek egybevágóan, fedik egymást. A metakommunikáción belül a kongruencia: a beszélő egyértelmű viszonyulása a környezetéhez illetve saját szavaihoz.

Közéleti szereplők, politikusok, médiaszemélyiségek számára létkérdés a hitelesség. De végső soron mindenki számára adódnak olyan helyzetek, amelyekben a kongruens megszólalás tétre megy.

Ezzel szemben a mindennapi életben gyakorlatilag szinte mindenkinek vannak inkongruens megnyilvánulásai. Ez természetes is, hiszen a személyiségünk holtunk napjáig fejlődik, változik, s ebben a folyamatban óhatatlanul előfordulnak időnként kisebb-nagyobb repedések, törések. Ám ahogy a számítógépen időnként végigfuttatjuk a töredezettség-mentesítő programot, úgy az alapjában egészséges személyiség is folyamatosan integrálni igyekszik magában a változásokat.

A nyilvánosság előtt megszólaló nem-színész (politikus, közéleti szereplő, médiaszemélyiség) egyik legfőbb célja a kongruencia. Ha nem tud hitelesen megszólalni, az általa képviselt ügynek nincs esélye.

A színész számára természetesen alapkövetelmény, hogy hitelesen tudjon megszólalni. Mondhatni, ez a minimum. Neki azonban a drámán belül partnereivel valamiféle konfliktust kell megjelenítenie, és – ha jó a darab, ha jó a szerep, vagy legalábbis jó a színész - a szerepében is fel kell fedeznie a „töredezettséget”, a belső ellentmondást. Vagyis a színpadi karakterben az *inkongruenciát* kell tudatosan és hitelesen megszerkeszteni, megnyilvánulásain keresztül láthatóvá tennie. A DVD-mellékleten számos konkrét példa szerepel, amelyet a hetedik fejezetben részletes elemzés tesz teljessé.

A nyolcadik fejezet a beszélő saját szavaihoz való tudatos viszonyát vizsgálja.

Az emberi metakommunikáció – lényegét tekintve – ugyanaz a közlésmód, mint ami az állatoknál a kommunikáció: az üzenete valamiféle *viszonyulást* fogalmaz meg. Az állatok kommunikációjában egyértelműen egy másik állattal (vagy emberrel) szembeni viszonyulásról van szó.

Az embereknél azonban a helyzet összetettebb. Ugyanis az emberré válás során kialakult egy második közlésmód, a beszéd, s ettől kezdve az első számú közlésmód már nem csak az embernek a környezetéhez, hanem *a saját szavaihoz való viszonyát* is megfogalmazza. A saját szavakhoz való tudatosan artikulált viszonyulás az alapja azoknak a technikáknak, amelyek révén a beszéd nem csak egyszerűen az információközlés eszköze lesz, hanem kreatív gondolkodásra is készíteti a másik felet. A fejezetben bemelegítő alapgyakorlatok után irodalmi szövegeken vizsgáljuk, hogy a „gondolat-ébresztés” technikájának alkalmazásával hogyan változik a szöveg értelme és jelentősége.

Vannak előadók, akik (némi túlzással) akár a telefonkönyvet is úgy mondják el, hogy lenyűgözik vele a közönséget. Miként tehető izgalmassá a befogadó számára akár egy eredendően száraz témájú prezentáció is, ha az előadó a *sztori-dramaturgia* fordulatai szerint építi fel a mondanivalóját? A fejezet utolsó részében azt vizsgáljuk meg, hogy metakommunikációs szempontból mi a lényegi magva a *történet-mesélésnek*. Korrekt információk halmazával hogyan lehet *AHÁ-élményt*, intuitív megvilágosodást kelteni a közönségben?

A függelék egy féléves (heti két órás) metakommunikáció-technikai képzés tanmenetét tartalmazza.

A testbeszéd és a metakommunikáció két különböző kategória. Míg a testbeszéd *gesztus-szavakban* illetve *gesztus-mondatokban* fogalmaz, addig metakommunikáció *viszonyulásban*.

A közvetlen emberi kommunikáción belül a metakommunikáció az, amely meghatározza a kapcsolatot a két fél között.

Az emberi metakommunikáció és az állati kommunikáció gyökerei közösek. A viszonyulások nyelve nem csak állat és állat, ember és ember, hanem ember és állat között is megtanulható és működik.

Az alapmagatartások a másik féllel szemben lehetséges viszonyulások általános modelljei.

Minden embernek egyéni magatartásképlete van. Az alapmagatartások artikulációs gyakorlatként való kipróbálása tudatosítja az egyéni sajátosságokat. Az egyéni magatartásképlet tudatos birtokbavétele

- fejleszti az empátiás készségeket;
- segíti a *jelenlét* megteremtését;
- segít a mindennapi életben előforduló kommunikációs játszmák tudatosításában és semlegesítésében.

Az őszinteség nem feltétlenül azonos a hitelességgel.

Azt, hogy a beszélő *őszinte*-e vagy sem, ő maga dönti el.

Azt viszont, hogy *hiteles* benyomást keltett-e, a környezete dönti el.

A beszélő azonban a metakommunikáció eszközeinek tudatos, artikulált alkalmazásával tehet azért, hogy hiteles benyomást keltsen a környezetében

Amit a metakommunikáció-technikában tudatosítani lehet, illetve meg lehet (és érdemes) tanulni:

- A legalapvetőbb viszonyulások és azok megnyilvánulásai (az alapmagatartások)
- A megajánlott viszonyok elfogadása-elutasítása, a játszmák semlegesítése
- A *jelenlét*
- A kongruencia, mint a hitelesség indikátora
- A tudatos inkongruencia mint figyelemfelkeltő eszköz
- A beszélőnek a saját szavaihoz való viszonya

Amit a metakommunikáció-technikában nem érdemes tanulni: az érzelmek kifejezésének mikéntje.

Az érzelmek értelmezése laikus szinten erősen szubjektív, tudományos szinten pedig meglehetősen képlékeny és bizonytalan,. A mimikai izmok technikai szintű koordinálása viszont érzelmi fedezet nélkül őszintétlen benyomást kelt.

Alapvetően a szituáció határozza meg az emóciót és nem fordítva.

2. MEGKÖZELÍTÉSEK

2.1. ELMÉLETEK

Gyakorlatilag szinte végtelen a metakommunikációs megnyilvánulások száma. Nem is tudnánk mit kezdeni velük, ha a milliányi forma nem állna össze rendszerbe. Ahogy a papírlapra szórt vasreszelék kirajzolja a papír alatti mágnes erővonalait, úgy a különféle metakommunikációs megnyilvánulásaink összességéből is érzékelhetővé válik egy rendszerező elv. Ennek a rendszerező elvnek – ami nem más, mint az emberi *magatartás* – az értelmezése olyan kihívás, amellyel nap mint nap szembesülünk a mindennapi életben. És bár mindenkinek van benne több-kevesebb gyakorlata, mégis: csak kevesen állíthatják, hogy az értelmezés sohasem jelent számukra gondot.

Az alapmagatartások értelmezésének alábbi megközelítéseiben sok közös vonást találhatunk, nem véletlenül. Olyan létező dolgot próbálnak megragadni, ami azonban a mindennapi gyakorlatban lépten-nyomon kicsusszan a tudományos kategorizálás skatulyáiból. Az itt vázlatosan bemutatott megközelítések többsége három alapmagatartást különböztet meg, s ezek egymáshoz való viszonya mindegyik esetben sok hasonlóságot mutat. Első pillantásra csak hangsúlyeltolódásról beszélhetünk, a kérdés azonban éppen az, hogy melyik hangsúly visz bennünket a legközelebb a magatartások kommunikációban betöltött szerepének megértéséhez. Éppen ezért az egyes megközelítések értékelésénél az alapvető szempont: minden elmélet annyit ér, amennyit a gyakorlat igazol belőle.

1. A **tranzakcióanalízis** (TA) három *én-állapotot* különböztet meg. Ezek gondolatok és érzések koherens rendszerei, melyek megfelelő viselkedésmintázatokban fejeződnek ki.

- Mindenkinek voltak szülei (vagy szülőpótlékai), így mindenkinek vannak olyan megnyilvánulásai, amelyek a szülőktől látott (érezelt) megnyilvánulásokban gyökereznek. Ezek természetesen működésbe lépnek, amikor a saját gyerekeinket neveljük. A *Szülői* én-állapot az is, amelyik a lelkiismeret formájában folyamatosan „súg”, hogy mit tegyünk, hogyan viselkedjünk. Ám nemcsak saját magunkat és gyerekeinket tart kordában a Szülői énünk, hanem gyakran másokat is igyekszik felügyelete alá vonni, irányítani, minősíteni.
- Mindenki (a maguk módján a gyerekek és az értelmi fogyatékosok is) képesek objektív adatfeldolgozásra. Azok a viselkedések, gondolatok és érzések, amelyek közvetlen reakciók az „itt és most”-ra, alkotják a józan és tárgyilagos *Felnőtt* én-állapotot. Ez olyan, mint egy számítógép – információkat gyűjt, számot vet a lehetőségekkel és problémákkal, és ésszerű megfontolások alapján dönti el, hogy mit és hogyan fog lépni.

- Mindannyian hordozzuk magunkban azt a kislányt vagy kisfiút, aki valaha voltunk – ez alkotja személyiségünk *Gyermeki* részét. Sokféleképpen nyilvánulhat meg: lehet konok, követelőző, tapintatlan, akár kegyetlen is, de megfelelő bánásmód mellett spontán, kreatív, okos és szeretettel is.¹⁹

Magát az én-állapotot Berne a következőképpen definiálja: „*Konzekvens* érzés és tapasztalati minta, amely közvetlenül kapcsolódik a megfelelő konzekvens magatartási mintázottsághoz.”²⁰ Az elmúlt évtizedek egyrészt igazolták az Eric Berne által megalkotott szociálpszichiátriai elmélet és terápiás módszer alapvetően érvényes voltát, másrészt az elmélet komoly problémákat is felvet. A Szülői, Gyermeki és Felnőtt ’én’-ek valóban olyan tudatállapotokat és megnyilvánulási mintákat ragadnak meg, amelyeket mindannyian nap mint nap megtapasztalhatunk.

Csakhogy amikor Eric Berne felrajzol egy olyan kapcsolati diagramot, amelyben az egyik fél bármelyik én-állapota a másik fél *bármelyik* én-állapotát meg tudja szólítani, akkor a hiányos definíció visszaüt. Egy én-állapot valójában *mitől az, ami?* Mik annak az ismervei, ha például egy Szülői egy Felnőttet szólít meg? Mitől *Szülői* (és nem Felnőtt) az ilyen én-állapot – a konkrét kritériumok meghatározásával Berne és követői adósak maradnak. Általánosságban utalnak ugyan a non-verbális kommunikáció szerepére is, de biztos fogódzót nem adnak. Berne elévülhetetlen érdeme, hogy ráirányította a figyelmet az emberi játszmákra, ezekre a mindennapi életünket sokszor megkeserítő, automatizálódott szituációkra. Ám éppen ezek vizsgálatánál a pontos definíciók hiánya elméleti maszatoláshoz vezet. Az ötödik fejezetben (A kommunikációs szituáció, mint rendszer) erről bővebben is lesz szó.

Karinthy Frigyes ugyan még nem tudott a tranzakció-analízisről (pedig nyilván érdekelte volna), de azt tudta, hogy az „én-állapot” viszonyban nyilvánul meg, és a viszony határozza meg azt: „*Ha egyedül vagyok egy szobában, akkor ember vagyok. Ha bejön egy nő, akkor férfi lettem. És annyira vagyok férfi, amennyire nő az, aki bejött a szobába.*”

Berne kapcsolati diagramja egy tetszetős, de elvont geometriai ábra. Viszont a valóság konkrét helyzetei ledobják magukról az elméleti okoskodásokat. Ezért aztán a TA megpróbál előremenekülni, és az egyes én-állapotokon belül megállapít *al-én-állapotokat*. Csakhogy amikor például a Gyermeki én-állapotot pszicho-biológiai elvek alapján („vízszintesen”) felosztja a Gyermeki Szülőijére, a Gyermeki Felnőttjére, a Gyermeki Gyermekijére (vajon hogyan érhetők ezek tetten a viselkedésben?), viszont „funkcionális alapon” Alkalmazkodó, Lázadó illetve Természetes Gyermekre – akkor rossz érzésünk támad. Tovább bonyolítja az elméleti konstrukciót, amikor a tranzakcionális, a validálással kapcsolatos és módszertani fogalmakat valamint a módosító terminusokat táblázatba foglalja, Berne a következőket állapítja meg: „*Ha az egyes szavakat rácsponatoknak tekintve minden oszlopból kiindulva összekötjük a fogalmakat, akkor könnyen látható, hogy $4 \times 4 \times 2 \times 2 = 64$ lehetséges útvonalat kapunk a vita menetéhez. Hacsak nem követi mindenki ugyanazt az útvonalat, akkor a különféle vitastratégiák csak óriási erőfeszítéssel hozhatók közös nevezőre. Ha húsz ember húsz különböző nyelven beszél, akkor egyetlen vitaülés keretében ezt majdhogynem képtelenség összehangolni*”²¹. Vagyis a valóságos, empirikus alapokra ráépült egy olyan elméleti konstrukció, amely matematikailag ugyan lehet kristálytisza, de az elmaszatolt, tisztázatlan alapfogalmak miatt a gyakorlatban csak erősen csikorogva alkalmazható – az a gyanúm, hogy praxisukban maguk a szakemberek is inkább a mindennapi tapasztalati tökéjükre támaszkodnak.

¹⁹ Berne, Eric: *Emberi játszmák*, ford.: Hankiss Ágnes. Gondolat, Budapest 1987. pp. 32-33.

²⁰ Stewart, Ian – Joines, Vann: *A TA – ma*, Grafit Könyvkiadó, Budapest 1998. p. 24.

²¹ Berne, Eric: *Sorskönyv*, ford.: Ehmann Bea. Háttér kiadó 1997. p. 466.

2. A „**menedzser-pszichológia**” megközelítése az utóbbi két-három évtizedben terjedt el – ezt elsősorban az úgynevezett *self-help* (önfejlesztő) illetve menedzser-könyvek ismertetik, amelyek meglehetősen változatos színvonalat képviselő munkák. Érdemes megjegyezni, hogy az olyan összefoglaló jellegű igényes tankönyvek, mint például az Atkinson-Hilgard: *Pszichológia* (amelyet rendszeresen frissítenek a legújabb tudományos eredményekkel) 2003-ban megjelent tizennegyedik kiadásában (magyarul: Osiris kiadó 2005) semmit sem ír az alábbi felosztásról, magát az *'asszertív'* kifejezést is csak mellékesen, szinte véletlenül említi meg, zárójelben mindössze *'önérvényesítő'*-nek értelmezve.

Richard Nelson-Jones könyve, a *Human Relationship Skills* (Routledge, 4th edition, 2006) viszont az önfejlesztő szakirodalomban igényes gyakorlati kézikönyvnek számít, a következőkben ennek felosztását ismertetem:

- A *nem-asszertív* vagy *passzív* személy engedékeny, megalkuvó, gátlásos. Még ha nem is tetszik neki a dolgok menete, az irányítást másoknak engedi át. Úgymond „a nyugalom érdekében” inkább lemond azokról a jogokról, amelyek pedig megilletnék.
- Az *agresszív* személy mások rovására érvényesíti a maga akaratát. Barátságatlan, veszekedő, és főlegesen ellenséges. Fenyegető, akár a fizikai erőszakig elmegy – „izomból” érvényesíti a maga érdekeit.
- Az *asszertivitás* azt jelenti, hogy az ember bizalommal és tisztelettel viseltetik mind saját maga, mind a másik fél iránt. Rugalmasan, ugyanakkor a kellő eréllyel nyilvánul meg a különféle szituációkban, kiáll a saját jogaiért és szükségleteiért, ugyanakkor elismeri mások jogait és szükségleteit.²²

Ez a felosztás – bár többnyire a népszerűsítő pszichológiai munkákban olvasható – kétségtelenül a mindennapi gyakorlatot igyekszik elméleti formába önteni. Az elnevezésekből kiderül, hogy az *asszertív* – *nem-asszertív* (vagy ha úgy tetszik: *aktív-passzív*) viselkedést állítja ellentétpárba. Paterson²³ is használja a „passzív” meghatározást, ugyanakkor elismeri, hogy ez az elnevezés félrevezető lehet, ugyanis azt sugallja, hogy az illető csak ül és nem csinál semmit. Holott az ilyen úgynevezett „passzív” személyek gyakran aktívabbak, vagyis tevékenyebbek, mint környezetükben bárki más: állandóan sietnek, kétszer annyit dolgoznak, mint más, kétségbeesetten magyarázkodnak, törekszenek arra, hogy kivívják mások elismerését, és kötelességüknek érzik, hogy mások problémáját megoldják.

A további gond az, hogy ez a felosztás bizonytalanná teszi az agresszivitás és az asszertivitás között húzódó határvonalat, elvégre az agresszív is alapvetően aktív megnyilvánulás. Vegyük például a következő mondatot: „*Tudom, hogy nem könnyű, de nagyon örülnék, ha vennéd a fáradságot és meghallgatnád, amit mondok*” – ez a mondat a szavak szintjén igazán asszertívnek minősíthető. Mégis valószínűleg mindannyian el tudjuk képzelni kifejezetten agresszív megnyilvánulásként is. Nelson-Jones igyekszik korrekt módon, precízen fogalmazni, nála érzékelhetjük is a különbséget, ez azonban a legtöbb menedzserkönyv felvizezett elméletében (és a napi gyakorlatban) elmosódik. Mindkét magatartás *önérvényesítő* – ráadásul a nagy Webster-szótár az *'assertive'* szócikknél szinonimaként(!!!) fel is tünteti az *'aggressive'*-t. Az 1993-as kiadás²⁴ az asszertivitás pszichológiai értelmezéséről még nem tud. Úgyhogy nem csodálkozhatunk, ha a menedzserek jelentékeny hányada (és nem csak ők) olyan asszertívek, mint egy vadmalac...

Nelson-Jones az agresszív viselkedés egy variációjaként beszél a „*passzív-agresszió*”-ról is (bár ez az elnevezés fából-vaskarikának tűnik, de ezzel tulajdonképpen pontosan ragadja meg ennek a viselkedésnek a *nem-kongruens* jellegét). Az ilyen ember azzal sért – nem *támad*, hiszen *passzív!* – hogy valamilyen formában elzárkózik a másik fél érdekeinek,

²² Nelson-Jones, Richard: *Human Relationship Skills, Coaching and Self-Coaching*. 4th edition, Routledge 2006 p. 184

²³ Paterson, J. Randy: *The Assertivness Workbook*. New Harbinger Publications, Inc. 2000. p. 13.

²⁴ Merriam-Webster, Inc. 1993

szükségleteinek elismerésétől, és játssza az áldozatot. Paterson²⁵ hozzáteszi, hogy a passzív-agresszív egyén kerüli a nyílt konfrontációt (nem-verbális viselkedését tekintve valójában alárendeli magát a másik félnek), és úgy cselekszik mások érdekei ellen, hogy közben kibújhasson a felelősség alól. Ezért aztán „megfeledkezik” a kötelezettségéről, „elkésik” a munkából vagy a fontos találkozóról, „véletlenül” dönti a festéket a padlóra, nem tudja elvégezni a feladatot, mert „fáj a feje”, vagy elég rosszul oldja meg ahhoz, hogy legközelebb ne rá osszák ki, stb. Csupa olyan kibúvóhoz folyamodik, ami egyszer-egyszer bárkivel előfordulhat, csak éppen övele valahogy rendszeresen megesnek ezek a dolgok. A képlet óhatatlanul eszünkbe juttatja a tranzakcióanalízis „emberi játszmáit” – valójában *kétszínű viselkedésről* van szó, ezért én ezt nem az alapmagatartások között, hanem az inkongruens megnyilvánulásoknál tárgyalom.

3. **Virginia Satir** a maga felosztásában 4+1, vagyis öt univerzális viselkedésmintát vesz górcső alá. Vizsgálatának alapja az, hogy az emberek fenyegettség-érzésükben illetve a visszautasítástól való félelmükben milyen viselkedések mögé próbálnak bújni. Négy viselkedésminta mögött önbizalomhiány illetve önértékelési zavar húzódik meg, az ötödik viselkedés viszont egészséges önbizalom és kongruens megnyilvánulások eredménye, itt az ember önértékelését semmi sem fenyegeti. Rendkívüli erénye ezeknek a viselkedésvázlatoknak, hogy Satir javasolja olvasójának: próbálja meg eljátszani, s ezért nagyon plasztikus és gyakorlati útmutatót ad hozzá, hogyan kell „előállítani” ezeket.

- „Az **engesztelő** behízelt hangon beszél, próbál a másik kedvében járni, szabadkozik, és soha nem mond ellent, akármiről legyen is szó. Ő a „Bólogató János”. Úgy beszél, mintha önállóan semmit sem tudna tenni; mindig szüksége van a jóváhagyásra. Később látni fogod, hogy ezt a szerepet játszva már öt perc után hányingered támad. (...) Légy olyan szirupos, talpnyaló és mártír, amilyen csak tudsz lenni. Képzeld magad olyan testhelyzetbe, hogy letérdelsz, kicsit ingadozol, és egyik kezedet előrenyújtod, mint egy koldus. A fejedet tartsd felfelé, így a nyakad és a szemed feszülni fog, és rövidesen az egész fejed fájni fog. Ha ebben a pozícióban beszélsz, a hangod panaszos és vékony, mert nincs elég levegőd, hogy erőteljes, telt hangokat képezz. Mindenre igent mondasz, mindegy mit érzel vagy gondolsz.
- A **vádló** hibákat kereső diktátor, fölényes főnök, aki mintha azt mondaná: „Ha te nem lennél, minden rendben menne.” Belül azt éli át, hogy minden izma és szerve megfeszül, miközben a vérnyomása emelkedik a hangja feszült, gyakran éles és hangos. (...) Légy olyan hangos és zsarnoki, amilyen csak tudsz. Söpörj le mindent és mindenkit. Ujjaddal mutass valakire, és kezd a mondandódat valahogy így: „Te soha nem csinálod azt”, „Mindig csak azt csinálod”, „Miért mindig...”, „Miért nem...”, és így tovább. (...) Amikor vádló vagy, a légzésed gyors, vagy éppen visszatartod a levegőt, és nyakizmaid feszesek. Láttál már vérbeli vádaskodót, akinek kidülledtek a szemei, nyakizmai kidagadtak, orrllyuka kitágult, bőre elvörösödött, és a hangja olyan volt, mint egy őrmesteré? Képzeld el magad olyan testhelyzetben, hogy egyik kezéd a csípődön, míg a másik kinyújtva, és mutatóujjaddal egyenesen előremutatsz. Arcodon dühös ráncok, ajkaid lebiggyesztve, orrllyukaid kitágulnak, amint ordítasz. Gorombáskodsz, és kritizálsz mindent a világon. Közben te is azt érzed, hogy igazán nem vagy jó semmire. Ezért ha valakit engedelmességre tudsz bírni, akkor azt hiheted, hogy számíatsz. Ha engedelmeskednek neked, hatékonyan érezheted magad.
- Az **okoskodó** rendkívül korrekt, nagyon ésszerű, és az érzelmeknek még nyomait sem mutatja. Nyugodtnak, hűvösnek összeszedettnek látszik. Olyan, mint egy igazi komputer, vagy lexikon. Teste kiszáradt, hideg és távoli. A hangja unalmas, monoton, a szavai pedig hajlanak az absztraktságra. Ha ezt a szerepet játszod, használd a lehetséges leghosszabb szavakat, még akkor is, ha nem vagy biztos az értelmükben. Így legalább intelligensnek látszol. Rövid idő után úgysem fog rád figyelni senki. Még jobban átélheted a szerep hangulatát, ha elképzeled, hogy a gerinced merev, nehéz acélrúd, amely a fenekedtől a nyakszirteidig húzódik, és 25 centiméteres acélgallér övezi a nyakadat. Tartsd magadat olyan mozdulatlanul, amennyire lehetséges, beleértve a szádát is. Nagyon nehéz lesz, de próbálj úgy beszélni, hogy a kezéd se mozogjon. Az okoskodó szerepében a hangod természetesen élettelené válik, hiszen a koponyádtól lefelé megszűnik minden, nincsenek érzéseid. Az értelmed minden igyekezetével azon van, hogy óvatos légy, ne indítson meg semmi, és buzgón keresi a legmegfelelőbb

²⁵ i.m. p. 18.

szavakat. Hiszen az a legfontosabb, hogy soha nem szabad hibát elkövetned. Az a szomorú, hogy sok ember számára az a szerep egy elérendő, ideális célt jelent.

- Amit a **zavarodott** tesz vagy mond, nem kapcsolódik ahhoz, amit mások mondanak vagy tesznek. Ez az ember nem a lényegre reagál. Belül valamiféle szédülést él át. Hangja éneklő, legtöbbször nincs összhangban a szavaival, ok nélkül emelkedik vagy süllyed, mert nincs fókusz, ami irányítsa. Ha a zavarodott szerepét játszod, képzeld el, hogy aszimmetrikusan oldalra dőlsz, állandóan forogsz, de sohasem tudod, hova akarsz menni, és nem veszed észre, amikor odaérsz. Állandó serénységgel mozgatod a kezedet, lábadat, testedet és a szádat. Soha nem vagy összhangban a szavaiddal. Semmibe veszed a többiek kérdéseit, és egészen más, saját témákkal hozakodsz elő. Leszedsz valami elképzelt szösz valakinek a ruhájáról, kibontod az emberek cipőfüzőjét, és így tovább. Képzeld el, hogy a tested egyszerre különböző irányokba indul el. Tedd össze a térdeidet, ebben az eltúlzott ikszlábú helyzetben a fenekedet kidugod, a hátad meggömbül, és a karjaid ellenkező irányba mozognak. Kezdetben ez a szerep valamiféle megkönnyebbülést jelent, de néhány perces játék után szörnyű magány és céltalanság érzése vesz erőt rajtad. Ha elég gyorsan tudsz mozogni, akkor kevésbé észleled ezt.”
- A fenti négy „megnyomorító kommunikációs mód”-dal állítja szembe Satir azt a másféle viselkedést, amit „...**egységesnek** vagy áramlónak neveztem el. Az ilyen kommunikációban az üzenet minden része ugyanabba az irányba halad: a szavak összhangban vannak az arckifejezéssel, testhelyeztetel, és a hangszínnel. A kapcsolatok könnyűek, szabadok, és őszinték, és az emberek önértékelését semmi sem fenyegeti. Az ilyen reakció szükségtelessé teszi az engesztelést, vádaskodás mintáját, az okoskodásba menekülést, vagy az állandó mozgást.”²⁶

Amint látjuk, ez utóbbi, **egységes** viselkedésmóddhoz Virginia Satir nem ad olyan „kézzelfogható” kapaszkodókat, mint az előző magatartásmintákhoz. Hiszen éppen az a lényege ennek, hogy a megnyilvánulások illeszkednek a pillanatnyi helyzethez, lelkiállapothoz, nem szoríthatók be egy skatulyába. Ez az az állapot, amikor az ember egy helyzetben *jelen van*. A felosztás lényege, hogy négy „nem-egységes”, **inkongruens** megnyilvánulási mód áll szemben egy egységes, **kongruens** magatartással. Ugyanakkor Satir maga is érzi, hogy a gyakorlati alapokra épült elméleti konstrukció megdőccen: „... még mielőtt az egységes viselkedésminta irreálisnak tűnne, szeretnék megnyugtatni, hogy továbbra is lehetsz engesztelő, ha azt választod, lehetsz vádló, ha úgy tetszik, belebonyolódhatsz intellektuális kalandokba, és össze is zavarodhatsz. A különbség annyi, hogy tudod, mit csinálsz, és vállalod a következményeket is.” Vagyis, miközben a felosztás elve a **kongruens-inkongruens** ellentétpáron alapul, valójában mindegyik magatartás lehet kongruens.

(Megjegyzem, Virginia Satir írásaiból egy fantasztikus empátiás készségekkel rendelkező személyiség képe bontakozik ki, a szöveg ugyanakkor itt-ott elárulja, hogy szerzője azért nem volt színész, pl.: „Nagyon nehéz lesz, de próbáld úgy beszélni, hogy a kezed se mozogjon.” – gyakorló színészek számára ez nem jelent nehézséget, és egyáltalán nem csak az „okoskodó” szerepek eljátszásakor élhetnek ilyenfajta eszköztelenséggel.)

4. A **metakommunikációs** megközelítésben az alapmagatartás fogalmának meghatározásának a kiindulópontja a magatartásnak az a jellemzője, hogy *viszonyt* ajánl meg a kommunikációs partnernek. Abból a szempontból vizsgálja a magatartásokat, hogy azok valamelyikének felvételével az ember milyen viszonyt ajánl meg a másik félnek. A viszony lehet *egyenrangú* vagy *alá-fölérendelt* (ez utóbbi két különböző előjellel: én vagyok fönt és te vagy lent, vagy fordítva). Az, hogy a felek *elfogadják* vagy *elutasítják* egymást, attól függ, hogy a két ajánlat kompatibilis-e egymással (kiegészítik-e egymást) vagy sem.

- A **szubmisszív** magatartás *alá-fölérendelt* viszonyt ajánl a partnernek – az illető személy alárendeli magát a másik félnek, kisebbnek érzi magát nála, lojális/alázatos vele szemben, „fölnéz” rá. Korlátozza a saját autonómiáját, és feljogosítja a másik felet,

²⁶ Satir, Virginia: A család együttélésének művészete. Új családműhely. Ford.: Miklósfalvi Mária. Coincidencia Kft. Budapest, 1999. pp. 87-101.

hogy az megmondja neki, mit tegyen, gondoljon, érezzen, és mit ne. **Folyamatosan enged a nyomásnak.**

- Az **agresszív/domináns** magatartású személy az *alá-fölérendelt* viszonyban a partner fölé helyezi magát, valamilyen formában **folyamatosan nyomást gyakorol rá**. Korlátozza a másik fél autonómiáját, feljogosítva érzi magát, hogy megmondja neki, mit tegyen és mit nem. Az *agresszív* és a *domináns*: ugyanannak az alapmagatartásnak két, némileg különböző formája.

Az *agresszív* személy *törekszik* a dominanciára: vádolja, támadja, le akarja győzni a másikat – a nyomásgyakorlás módja lehet különféle, de mindig *erőből* történik.

A *domináns* ezzel szemben *nem törekszik* dominanciára, hiszen már dominálja, vagyis uralja a helyzetet. Nyugodt magatartása azt jelzi: fölénye az adott helyzetben kész tény, ezért nem kell külön erőlködni. A nyomásgyakorlás „virtuális”, vagyis *nem erőből* történik: a többiek engedelmessé válnak neki, hiszen *tudják*, hogy ha nem teszik, csak ők járhatnak rosszul.

Az *agresszív* és a *domináns* magatartást jól illusztrálhatja például a zupás kiképzőörmmester és Erzsébet angol királynő megnyilvánulásai közötti különbség.

- Az **asszertív** magatartású személy *egyenrangú* viszonyt ajánl a partnerének. Nem akarja legyőzni őt, de a saját érdekeit következetesen igyekszik érvényesíteni – ha lehet, akkor a partnerrel együttműködve. Tiszteletben tartja a másik autonómiáját, de megvédi a sajátját. **Nem gyakorol tartósan nyomást a másik félre, de nem is enged tartósan a másik nyomásának.** (A nyomásgyakorlás és a másik fél nyomásának való engedés dinamikus egyensúlyban van.)

E három alapmagatartás jellemzőit és működését a következőkben részletesen fogjuk vizsgálni.

Mint látható, ez a felosztás egyrészt a szubmisszív és az *agresszív/domináns* viselkedést állítja ellentét párba azáltal, hogy az *alá-fölérendelt* viszony két oldalára helyezi őket. Másrészt mindkettőt *nem-asszertív*-nek tekinti (mert *alá-fölérendelt* viszonyban gondolkodnak), és velük szemben az *asszertív* magatartás lényegének az *egyenrangú* viszony megajánlását tekinti, amelyben az önérvényesítés a partnerrel együttműködésben történik.

Ebben az elrendezésben mindhárom alapmagatartás elméletileg kongruens. A gyakorlatban viszont többnyire nem kristálytiszta, „steril” megnyilvánulási formákkal találkozunk, szinte mindig vannak bennük „koszok”, amik a személyiség belső, kisebb-nagyobb töredezettségeiről árulkodnak. A következőkben éppen azt fogjuk vizsgálni, hogy mitől érzünk egy viselkedést egységesnek, hitelesnek, illetve mit és miért érzünk adott esetben zavaró momentumnak – és ennek folyományaként milyen eszközökkel teremthetjük meg az egységes, kongruens magatartást, vagy éppenséggel az olyan *tudatos, kreatív* inkongruenciát, amely pontosan közvetíti a színész által ábrázolt figura belső konfliktusát.

2.2. A VISZONYULÁSOK ÓSI ÁBÉCÉJE

Minden kommunikációs szituáció egyik legfontosabb tényezője, hogy a felek egyenlő pozícióból tárgyalnak-e vagy sem. Vannak társadalmilag meghatározott alá-fölérendeltségi viszonyok (pl.: gyerek-szülő, főnök-beosztott, tanár-diák, orvos-beteg stb.) – ezekkel többé-kevésbé mindenki tisztában van. A pszichikailag meghatározott státuskülönbségekről azonban a legtöbb embernek csak kódos sejtései vannak. Ezek a kódos sejtések azonban hatnak, mert alapjukat a legősibb, még az állatvilágból hozott agresszív késztetéseink alkotják.

Az állatvilágban az azonos fajhoz tartozó egyedek alapvetően két okból bocsátkoznak harcra egymással:

- a) hogy elismertessék uralkodó szerepüket a falkán belül, vagyis a társas hierarchiában, vagy pedig
- b) hogy elismertessék egy bizonyos területhez fűződő jogaikat.

Van olyan faj, amelyen belül a hierarchia alapvető fontosságú, a kötött földterület azonban nem játszik szerepet. Van olyan faj, melynek egyedei a területért harcolnak, viszont hierarchikus problémáik nincsenek. És vannak olyan fajok, melyek hierarchikusak is, és kötött territóriumuk is van. Az ember maga is ilyen faj.²⁷ A területhez való ragaszkodásról most legyen elég annyi: „az én házam az én váram” szemlélet mintegy a génjeinkbe van kódolva. A metakommunikációs megnyilvánulások vizsgálata során a hierarchia és az agresszió szerepét fogjuk vizsgálni a viselkedéstan szempontjából.

Az egyszerű állattenyésztő parasztemberek már rég megfigyelték, amit az etológusok az elmúlt évtizedekben tudományosan is regisztráltak, hogy tudniillik a szoros közösségben, nyájban, falkában stb. élő állatok között kialakul egy belső hierarchia, egy „csípésrend”, egy erőn alapuló rangsor. A legerősebb a vezér, az alfahím, de a többi állat között sincs egyenjogúság, az erőviszonyok alapján közöttük is kialakul a rangsor, akár meg is lehetne sorszámozni a csoport tagjait.

Természetesen az emberek között is mindig zajlik a küzdelem a csoporton belül a jobb pozícióért, a jobb státusért, de a civilizáció többnyire finomítja, szublimálja a küzdelem formáit.

„Megfigyelések szerint az újonnan alakuló emberi csoportokban (gyerektábor, alkalmi csoport) a dominanciarend kb. 1 óra alatt kialakul (Eibl-Eibesfeldt, 1982). Gyermek-csoportokban a rangsorban elől lévő gyermekek a majmoknál is ismert módon a 'figyelem fókuszában' vannak (Chance, 1967). Ezek a gyerekek indítják el a játékokat, közbeavatkoznak a vitákban, támogatják a gyengébbet és pátyolgatják azokat, akik rosszul érzik magukat. Továbbá az alacsonyabb rangúak megközelítik őket, segítséget kérnek, beszélnek hozzájuk, és tárgyakat mutogatnak nekik (Hold 1977). Ha a rangbeli pozíció vitatott, a barátok támogatják egymást. Normális, stabil esetben a rangelsők a gyengébbet segítik, a csimpánzokhoz hasonlóan. Jól kimutatható a közfigyelem felkeltésére irányuló tendencia: pózolás, verbális kommunikáció, öltözködés stb. segítségével (Eibl-Eibesfeldt, 1979).”²⁸

Az idézetbeli „normális, stabil eset”-ekhez képest a másik végletként zárt közösségekben, például egy börtönzárka lakói között kifejezetten brutálisan mehetnek végbe a „helyosztók”.

A „közfigyelem felkeltését” sokan talán nem is sorolnák az agresszív megnyilvánulások közé – ők feltehetőleg maguk is inkább extrovertált személyiségek. Ezzel szemben a

²⁷ Morris, Desmond: A csupasz majom. Ford.: Hernádi Miklós. Európa Könyvkiadó, Budapest, 1989. pp.103.

²⁸ Csányi Vilmos: Etológia. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2002. pp 709-710.

visszahúzódó, introvertált személyiségek többsége igenis érzelmei valamiféle agressziót, nyomulást az olyanokban, akik mindenáron a társaság középpontjai akarnak lenni.

Közfigyelem felkeltése és ökölharc – e két véglet között nagyon széles a skála. Az emberi agresszió formái igen változatosak. A fenti idézetben szereplő gyermeki megnyilvánulások egyfajta ellenpontjaként ugyancsak a gyerekeknél figyelhetők meg legtisztábban az állati agressziós formákhoz legközelebb álló viselkedéstípusok. Feszült, felegyenesedett testtartás, felemelt kéz, ökölbe szorítva, vagy az ellenfélre irányuló fenyegetően kinyújtott mutatóujj. Az arc is megfeszül, a szemöldök összehúzódik, a tekintet farkasszemet néz az ellenféllel. Az idegrendszer is magasabb fokozatra kapcsol: a pupilla kitágul, emelkedik a vér adrenalin-szintje, a légzés és a szívverés felgyorsul – az agresszív személy fizikailag (és persze lelkileg is) harcra kész állapotba hozta magát. Készen áll, hogy bármelyik pillanatban üssön, rúgjon, harapjon, birkózzon. Vannak az agresszív viselkedésnek ritualizált formái, „... és voltaképpen ezek a leggyakoribbak. A nyelvöltés, köpés, a pucér fenék, vagy a nemi szervek mutogatása mind agresszív fenyegetés, és nemcsak az archaikus társadalmakban gyakori... minden kultúrában gyakori a férfi nemi szervekre utaló fallikus fenyegetés.”²⁹

2.3. KETTŐN ÁLL A VÁSÁR

viszont...

AMILYEN AZ ADJONISTEN, OLYAN A FOGADJISTEN

A fenti két közmondás a kommunikáció két alaptörvényét fogalmazza meg.

Az első jelentése: a kommunikáció, a tárgyalás kimenetele (vagyis hogy a vásár létrejön-e vagy sem), két személytől függ – attól, aki kezdeményez valamit, és attól, aki ezt a kezdeményezést elfogadja vagy elutasítja.

A második: egyrészt mi úgy viselkedünk másokkal, ahogyan mások bánnak velünk, másrészt viszont mások is úgy viselkednek velünk, ahogyan mi bánunk velük.³⁰

E két tétel láthatóan nem fedi egymást. Ugyanakkor mindkettő igazságát tapasztalhatjuk nap mint nap. Valójában tehát azt mondhatjuk, hogy a két állítás úgy viszonyul egymáshoz, mint tézis és antitézis.

De vajon mi a szintézis?

Ahhoz, hogy ezt megfogalmazhassuk, először vizsgáljuk meg, hogy a magatartás szintjén egy agresszív ajánlat esetén hogyan jöhet létre a vásár, és hogyan nem. Magyarán: a másik fél milyen reakciója esetén éri el az agresszív ajánlat a célját és milyen reakció esetén nem.

Az agresszivitás célja alapvetően az, hogy az agresszív fél a másikat behódolásra készítse, és a saját akaratát (akár erőszak árán is) a másikra kényszerítse. Ha a másik fél behódol (vagyis *elfogadja a megajánlott alá-fölérendeltségi viszonyt*), akkor „létrejött a vásár” – csak éppen nem biztos, hogy mindkét fél úgy érzi, jó vásárt csinált. Megegyeztek ugyan, de *a fogadjistén egyáltalán nem olyan, mint az adjonisten*.

²⁹Csányi: id. mű, p.706

³⁰O. Nagy Gábor: Magyar szólások és közmondások. Akkord 2005. p.34.

Ha a másik fél az *amilyen az adjonisten, olyan a fogadjisten* alapelvéhez tartja magát, akkor az agresszióra agresszióval válaszol – ebből viszont *nem köttetik meg a vásár*, nem jön létre a megegyezés.

Létrejöh-e olyan szituáció, amelyben mindkét alapelv egyszerre érvényesül? Vagyis *kettőn áll a vásár, és/viszont amilyen az adjonisten, olyan a fogadjisten?*

Amíg a feleknek legalább az egyike agresszív, addig a válasz: NEM.

És vajon ráveheti-e a nem-agresszív fél az agresszívet, hogy a megegyezés (a „vásár”) érdekében hagyjon fel az agresszivitásával? Láttuk, hogy a reakció agresszivitása vagy szubmisszivitása nem jelent megoldást.

Ki kell lépni az alá-fölrendeltség csapdájából, és egyenrangú viszonyt kell teremteni. Ebben a felállásban az adjonisten olyan, mint a fogadjisten, és esély van arra, hogy a felek olyan vásárt kötnek, amely mindkettejüket kielégíti.

Csak hogy azt is láttuk: mi emberek úgy vagyunk „huzalozva”, hogy társas hierarchiát alkossunk és megvédjük a territóriumhoz és egyéb tulajdonhoz fűződő jogainkat. Vajon vannak-e olyan „huzalaink” is, amelyekkel nyélbe üthetjük a mindkét felet kielégítő vásárt?

A kérdés megválaszolásához megint vissza kell nyúlnunk az állatvilágbeli gyökerekig.

2.4. MONTY ROBERTS ÉS A LOVAK

Monty Roberts, ez a ma is élő lovásztréner azzal lett világhírű, hogy – szakítva a lovak erőszakos betörésének évezredes hagyományával – felfedezte, hogyan lehet (mindössze félóra alatt) a vad, nemegyszer kezelhetetlennek tűnő csikót szelíd, az emberben megbízó és vele együttműködő társná változtatni. Tizenhárom éves korában Monty heteket töltött egyedül a nevadai fennsíkon, hogy megfigyelje a vadon élő musztángokat. Amit ekkor tanult meg a kommunikációs módszereikről, az alapja lett egy forradalmian új és humánus munkamódszernek, amelynek révén megvalósulhat az ember és állat közötti erőszakmentes együttműködés és párbeszéd. És persze az ember és ember közötti kommunikáció szempontjából is nélkülözhetetlenek ezek a nagyon is gyakorlati felfedezések.

Monty Roberts nagybátyja a cherokee indiánok között nőtt fel, és később unokaöccsének elmesélte, hogy:

...amikor a cherokeek vadlovakat akartak befogni Amerika középanyugati részének hatalmas síkságain, komoly gondot okozott számukra az, hogyan juthatnának olyan közel az állatokhoz, ahonnan már meglásszózhatják őket. Persze sikerült megoldást találniuk – méghozzá nem is akármilyet!

Ahelyett, hogy az állatokat egy völgszorosba terelték volna, vagy hasonló csapdákat készítettek volna a számukra – ami a terepadottságok miatt amúgy is nehéz volt –, sokkal gyorsabb módszert alkalmaztak.

Először is követni kezdték a kiszemelt csoportot. Nem hajszolták őket, csupán állandóan a nyomukban gyalogoltak, és ezzel szüntelenül továbbhaladásra készítették őket.

Ez így ment egy-két napon át. Amikor aztán elérkezettnek látták az időt, a cherokeek megfordultak, és az ellenkező irányba kezdtek gyalogolni. Ekkor a lovak is megfordultak, és követni kezdték őket. A módszer mindig bevált...

Az indiánok hasonló módszereket alkalmaztak a táplálékukat jelentő növényevők, a szarvas, az antilop és a bölény vadászatánál is.”³¹

³¹ Roberts, Monty: Az igazi suttagó. Ford.: Sóskuthy György. Bastei Budapest Kiadói Kft. 2000. pp. 63-64.

Amikor Monty később a nevadai fennsíkon napokon keresztül figyelte a vadon élő musztángokat, különösen az ragadta meg, ahogy a ménes matriarchája, egy pej kanca a serdülő-félben lévő csikókat fegyelmezte. Ennek lényege az volt, hogy a renitenskedőt a kanca egy időre száműzte a csoporton kívülre, a „senki földjére”, majd néhány óra múlva, amikor a bűnös már a megbánás mindenféle jelét mutatta, ismét befogadta a tékozló fiút, és különös szeretettel ápolgatta a szőrét.

Monty a három hetes megfigyelés során ráérezte a fegyelmezési módszer és a cherokee vadló-befogás közötti analógiára, aminek a lényege az „**előrenyomulás és visszavonulás**” volt. Ezen kívül sikerült felfedeznie a lovak közötti kommunikáció rendszerét is:

Miközben azt figyeltem, hogyan neveli a kanca ezt a csikót és a csapat más fiatal tagjait, kezdtem ráérezni az általa használt nyelvre. (...) (E nyelv) első és legfontosabb jellemzője az, hogy hangtalan. Érdemes kiemelni a kanca utasításainak némaságát, mivel hajlamosak vagyunk rá, hogy alábecsüljük a kommunikáció minden olyan formáját, amely más médiumot használ, mint a miénk.

(...) Rá kellett jönnöm, hogy semmi sem történik véletlenül. A ló legkisebb mozdulatának is oka van. Semmi sem jelentéktelen. (...) Órákon át feküdtem a hasamon, hol az egyik, hol a másik látcsövemet szorítva a szememhez, és erőlködtem, hogy a holdfényben minél több részletet megfigyelhessek. Eközben lassan elkezdtem összeállítani egyfajta szótárat is.

Felfedeztem, hogy az „Equus” nyelv legfontosabb eleme a test helyzete és mozgási iránya.

A test pozíciója a gerinc hossz tengelyéhez és a vállöv keresztirányú tengelyéhez képest kritikus eleme a lovak szótárának. Sőt, lényegében ez a szótárunk.

Amikor a pej kanca el akarta kergetni a fiatal hímet, szembefordult vele, a szemébe nézett, a gerincét megfeszítette, és feje egyenesen a bűnös felé fordult, aki pontosan meg is értette az üzenetet. Amikor ideiglenes száműzöttként a csapattól két-háromszáz méterre bókászott, a kanca testtartásáról olvasta le, hogy visszatérhet-e, vagy sem.

Ha a matriarcha még mindig szembefordult vele, akkor a büntetése nem járt le. De ha látni engedte teste hossz tengelyének egy részét, akkor a méncsikó úgy érezhette, hogy visszahívják társai közé. Mielőtt azonban ez megtörtént volna, a kanca arra várt, hogy a fiatal hím a megbánás jeleit tanúsítsa. Ezek a jelek – a megbocsátásért való könyörgés jelei – később módszerem alapvető fontosságú részévé váltak.

Amikor a méncsikó orrát csaknem a talajig süllyesztve fel-alá járkált a száműzetésében, akkor lehetőséget kért a kancától helyzetének újratárgyalására. Azt jelezte: „Engedelmes vagyok, meghallgatom, amit mondasz.”

Ha hossz tengelyét fordította a kanca felé, azzal teste legsérülékenyebb részeit kínálta fel, és bocsánatért esedezett.

A két állat szemkontaktusa szintén nagyon fontos szerepet játszott. Amíg a kanca távol akarta tartani a fiatal hímet, egyfolytában a szemébe nézett – olykor kellemetlenül hosszú ideig. Ha viszont a matriarcha tekintete már nem közvetlenül a méncsikó szemére irányult, akkor az utóbbi tudhatta, hogy hamarosan vissza fogják fogadni.

Rájöttem, hogy a szemek közti kapcsolat egészen apró különbségeinek is nagy jelentősége van a számukra. Amikor a csapat már megszokott, akkor meg is változtathattam egy-egy ló haladásának irányát és ütemét pusztán azzal, hogy testének egyik vagy másik részére szegeztem a tekintetemet. Ez a módszer még egészen nagy távolságból is hatékony volt.

A fiatal állatok és a matriarcha közötti jelzészváltások megfigyelése alapján Monty számára egyértelművé vált, hogy a nagybátyja által elmesélt „jojó-hatás” a cherokee indiánok és a vadlovak között lényegében ugyanezeknek a csoporton belüli viselkedésformáknak volt tulajdonítható:

Próbáljuk csak meg elküldeni magunktól a fiatal lovat, és az ösztönösen úgy reagál erre, hogy megpróbál visszatérni. A pej kanca előbb előrenyomult a méncsikó felé, majd visszavonult.

Amikor felismertem a kanca fegyelmező viselkedése és a Ray bácsi története közti összefüggést, az olyan érzés volt – erre még ma is pontosan emlékszem –, mintha az agyam szinapsziszai mind egyszerre kezdtek volna kattogni, hogy megtaláltam, amit kerestem. Egy kifejezés jutott az eszembe: „előrenyomulás és visszavonulás”.

Miután eltöltöttem némi időt e jelek megfigyelésével, már azt is felismertem, mennyire egzakt nyelvről van itt szó – nem volt benne semmi rögtönzés. Az üzenetek, kifejezések és mondatok pontosak és egyértelműek voltak, mindig ugyanazt jelentették, és mindig ugyanazt a hatást váltották ki. Minden újra meg újra megtörtént.³²

Elsősorban ezeknek a megfigyeléseknek a felhasználásával dolgozta ki Monty Roberts azt a kommunikációs módszert, amelynek segítségével a fiatal, „betöretlen” lovakat erőszak („betörés”) nélkül készletti csatlakozásra, vagyis együttműködésre. A módszert a legapróbb részletekre kiterjedően leírja könyvében (a negyedik fejezetben közelebről is megvizsgáljuk), bárki utána csinálhatja. És valóban, pár éve az egyik kereskedelmi televízió bemutatott egy magyar fiatalembert, aki ugyanilyen módon szelídít lovakat, még kifejezetten makrancosakat és zabolátlanokat is.

A lovakkal elért lenyűgöző eredmények láttán persze óhatatlanul felmerül a kérdés, vajon hogyan működik mindez ember és ember között. Roberts szerint az, amit a körkarámban (ahol a lovakkal dolgozni szokott) tesz a lóval, első pillantásra igen távol esőnek tűnhet attól a sok és bonyolult kölcsönhatástól, ami az emberek között fölmerülhet, mégis, a párhuzamok közelebbiek, mint azt a legtöbb ember hinné, s a politikai pártoktól kezdve az iskolai osztályokon át egészen a családokig az emberi lét teljes skálájára kiterjednek.

Hogy csatlakoztatás mint közlésmód mégsem feltétlenül hozza egy az egyben ugyanazt az eredményt emberek között, mint a ló és az ember között, annak két fő oka van.

Az egyiket maga Monty Roberts is megfogalmazza. Az ő terminológiája szerint kétféle állat van: a *harcoló* állat és a *menekülő* állat. A *harcoló* állat üldözésre vágyik, és arra, hogy uralma alá hajthassa a többi állatot – vagy azért, hogy megegye őket, vagy azért, hogy más módon szolgálják a céljait. A *menekülő* állat csak két dolgot akar: szaporodni, és fennmaradni. Márpedig bármilyen furcsán hangozzék is, a túlélésnek a félelem az egyik legfontosabb eszköze. Aki lovakkal foglalkozik, annak ezt mindig tekintetbe kell venni, máskülönben nem értheti meg őket. A ló ugyanis alapvetően *menekülő* állat, ezen belül is az egyik legszélsőségesebb viselkedésű faj. Az ember viszont *harcoló* és *menekülő* állat egyaránt lehet: ebből adódik, hogy az ember, és csakis az ember juthat át a két fajt elválasztó akadályon. Sikert azonban csak úgy érhet el, ha elnyeri a ló bizalmát, és soha nem él vissza azzal, hogy az *menekülő* állat.

És ugyancsak ebből a kettős természetünkből fakadóan nekünk, embereknek állandóan döntenünk kell arról, hogy zsákmányok vagyunk-e vagy ragadozók, hogy a menekülés vagy a harc a legjobb megoldás. Ez a dinamika mind a magánéletünkben, mind a munkánkban érvényesül. Általában persze nem kell félnünk attól, hogy fizikailag fölfalnak bennünket, de ha csak képletesen teszik ezt meg velünk, többnyire az is épp elég.³³ Mindenesetre a kommunikációs képlet két *harcoló/menekülő* fél között összetettebb, mint egy *harcoló/menekülő* és egy csak *menekülő* között.

A másik ok, ami miatt az emberek közötti kommunikáció bonyolultabb, az éppen a *metakommunikáció*, és az ebből fakadó inkongruencia problémája, vagyis hogy az ember két szinten kommunikál, és ennek a két szintnek az üzenete ellentmondhat egymásnak.

Látni fogjuk, hogy a metakommunikáció, vagyis a magatartás üzenete felülírja a szavak üzenetét. Ám az ember konkrét és tudatos cselekedeteiben – vélt vagy valós érdekek nevében – érzelmei és intuíciója ellenében is kötheti magát a saját szavaihoz.

Az ember szavakban is megfogalmazta azt az életszemléletet, amely szerint „a világon mindent az érdekek mozgatnak”. Csakhogy a *civilizált* ember másfajta értékekben és

³² Roberts, Monty: i. m. pp. 104-106.

³³ Roberts, Monty: i.m. p.88., és Roberts, Monty: Lovak és emberek. Ford.: Sóskuthy György. Bastei Budapest Kiadói Kft. 2001. p.25.

érdekekben gondolkodik, mint a természeti népek és a vadon élő állatok. Hajlamos megfélekezni arról, hogy az ősi természeti közösségekben az egymás elfogadása a legalapvetőbb, legelemibb *érdek* volt, és ha a közösség elutasított, kiközösített, száműzött valakit a tagjai közül, akkor ez az illető számára az egzisztenciális – és ami ezzel gyakran egyet jelentett: a fizikai – pusztulást jelentette. A civilizált világ közösségeiben, a látszólag nagyobb biztonságban az ilyenfajta érdekek sokszor kevésbé szembetűnők az anyagi érdekek mellett, pedig ha végignézzünk a nagyvárosok utcáin tengődő, vegetáló hajléktalanokon, a tét gyakorlatilag most is ugyanaz. A civilizált, jóléti társadalomban élő ember nem rekesztheti ki büntetlenül a tudatából a legalapvetőbb közösségi érdekeit, és az ezeket artikuláló, a beszédnél sokkal régebbi közlésmódot. A büntetés: kilátástalanság, rossz közérzet és a pszichiáternek fizetett csillagászati összegek.

Mindezzel együtt a 4. fejezetben bővebben is kibontva látni fogjuk, hogy az, ami a csatlakoztatás tulajdonképpeni lényege, vagyis az *előrenyomulás-visszavonulás* ugyancsak az alapja annak az alpmagatartásnak is, amelynek az emberi kommunikáción belül kiemelt fontosságot tulajdonítunk – ez pedig nem más, mint az asszertivitás.

SUMMÁZAT

A második fejezetben összehasonlítottuk a szakirodalomban található néhány megközelítést, majd meghatároztuk az alapmagatartások fogalmát, mint a kommunikációs partnerhez való lehetséges viszonyulások általános modelljét.

Két kommunikáló fél között a viszony alapvetően vagy *egyenrangú*, vagy *alá-fölérendelt*.

Aszerint, hogy milyen viszonyt ajánl meg a beszélő a partnerének, alapmagatartása lehet:

- **szubmisszív** (Magát a másik félnek alárendeli: korlátozza a saját autonómiáját, és feljogosítja a másik felet, hogy az megmondja neki, mit tegyen, gondoljon, érezzen, és mit ne. Folyamatosan enged a nyomásnak.);
- **agresszív/domináns** (Magát a másik fél fölé rendeli: valamilyen formában folyamatosan nyomást gyakorol rá. Korlátozza a másik fél autonómiáját, feljogosítva érzi magát, hogy megmondja neki, mit tegyen és mit nem. 'Agresszív' és 'domináns': ugyanannak az alapmagatartásnak két, némileg különböző formája. Az agresszív erőből törekszik a dominanciára, a domináns viszont nem törekszik erőből, hiszen *ő már domináns*: uralja a helyzetet);
- **asszertív** (Egyenrangú viszonyt ajánl a másik félnek. Nem akarja legyőzni őt, de a saját érdekeit következetesen igyekszik érvényesíteni – ha lehet, akkor a partnerrel együttműködve. Tiszteletben tartja a másik autonómiáját, de megvédi a sajátját. Nem gyakorol tartósan nyomást a másik félre, de nem is enged tartósan a másik nyomásának.).

A viszonyulások gyökerei az állati kommunikációban és az emberi metakommunikációban közősek. Monty Roberts nevadai lovásztrener a gyakorlatban bizonyította, hogy a viszonyulások nyelve nem csak állat és állat, ember és ember, hanem ember és állat között is megtanulható és működik.

3. AZ ALÁ-FÖLÉRENDELTE VISZONY

2. Gyakorlat* – Az agresszivitás élőképei

Ez a gyakorlat az utána következő két élőkép-gyakorlattal együtt egy nagyobb egységet képez.³⁴ Csoportos gyakorlat, a létszám tetszőleges. Ezen belül 5-15 személy a belső körben, a többiek megfigyelők a külső körben.

A belső körben lévők számára biztosítsunk megfelelő nagyságú teret, hogy mozoghassanak, de legyenek székek is, ha valaki le akar ülni. Arra kérjük a belső kör tagjait, hogy gondoljanak a legagresszívebb emberre, akivel valaha is találkoztak. Idézzék fel legjellemzőbb sajátosságait: arckifejezését, gesztusait, mozgását. Néhány másodperc gondolkodás után kezdjenek el szavak nélkül *agresszíven* mozogni, járkálni a térben. A gyakorlat vezetője vár egy-két percet, amíg minden résztvevő „belejön” a játékba, majd „Állj”-t vezényel – a résztvevők erre hirtelen megmerevednek, és élőképet alkotnak. A külső körben ülő megfigyelők írják fel benyomásaikat: milyen konkrét megnyilvánulások jellemzik az agresszív magatartást. Utána beszéljük meg a tapasztaltakat az élőkép résztvevőivel is: ők mit éreztek, mi volt az, amire tudatosan törekedtek (használjunk minél több melléknevet és határozót!), volt-e valami, ami a külső megfigyelők által elmondottakból meglepte őket?

3. Gyakorlat – A szubmisszivitás (behódolás) élőképei

Az agresszió élőképeihez hasonló csoportos gyakorlat, a létszám tetszőleges. Ezen belül 5-15 személy a belső körben, a többiek megfigyelők a külső körben.

Arra kérjük a belső kör tagjait, hogy gondoljanak a legszubmisszívebb (a legalázatosabb, legbehódolóbb, leg-„nyuszibb”, leg-„bocsánathogyélek”-ebb) emberre, akivel valaha is találkoztak. Idézzék fel legjellemzőbb sajátosságait: arckifejezését, gesztusait, mozgását. Néhány másodperc gondolkodás után kezdjenek el szavak nélkül *szubmisszíven* mozogni, járkálni a térben. A gyakorlat vezetője vár egy-két percet, amíg minden résztvevő „belejön” a játékba, majd „Állj”-t vezényel – a résztvevők erre hirtelen megmerevednek, és élőképet alkotnak. A külső körben ülő megfigyelők írják fel benyomásaikat: milyen konkrét megnyilvánulások jellemzik a szubmisszív magatartást. Utána beszéljük meg a tapasztaltakat az élőkép résztvevőivel is: ők mit éreztek, mi volt az, amire tudatosan

* A dolgozatban található gyakorlatok leírásánál nem nevezem meg a szerzőt, elsősorban azért, mert jelentős részük a drámapedagógiai és önismereti csoportok „folklórjának” része. Azokban az esetekben, amikor én egy gyakorlatat egy konkrét szerző könyvében találkoztam, az illető szerző többnyire maga is jelezte, hogy gyakorlatát a „folklórból” merítette. Még azon „eredeti” gyakorlatoknál is, melyeket én fejlesztettem ki, az ötlet magja rendszerint más szerzőtől származik, bár az illető valószínűleg nem ismerne rá az eredeti gondolatára. Mindenesetre a gyakorlatok összeállításánál támaszkodtam Gabnai Katalin, Rudas János, Benedek László, Keith Johnstone, Eliot Aronson, Vera F. Birkenbihl, S. Loraine Hull, Louis John Dezseran, Viola Spolin és Robert Cohen műveire.

³⁴ Rudas János: Delfi örökösei. Gondolat-Kairosz 1997. pp. 205-206.

törekedtek (használjunk minél több melléknevet és határozót!), volt-e valami, ami a külső megfigyelők által elmondottakból meglepte őket?

A Földön él körülbelül hatmilliárd ember. Ahogy nincs köztük kettő, akinek tökéletesen egyforma lenne az ujjlenyomata, ugyanígy nincs két olyan ember sem, akinek a metakommunikációs megnyilvánulásai pontosan egyformák lennének.

Mindazonáltal, ha a metakommunikáció alapvető és leglényegesebb közlésének azt tekintjük, hogy *megajánl egy (egyenrangú vagy alá-fölérendelt) viszonyt* a partnernek illetve a környezetnek, akkor ennek alapján sorra vehetjük azokat a kommunikációs csatornákat, amelyek ilyen üzenetet közvetítenek, és azokat a megnyilvánulásokat, amelyek gyökere ősi időkig, adott esetben akár az állatvilágig visszanyúlik, s ezért lényegében az egész Földön mindenütt, minden embernél hasonlóan működik.

Az alá- illetve fölérendelt státuszok viszonyainak összessége működteti a falkán vagy csoporton belüli hierarchiát. Ebben két egyed között a viszony: domináns-szubmisszív, vagyis uralkodó-alárendelt. A hierarchia megváltoztatása mindig agresszív módon megy végbe. Az agresszió, vagyis a másik fél fenyegetése (és adott esetben fizikai erőszak alkalmazása) a saját terület védelmében is kulcsszerepet játszik.

3.1. TALK ÉS WALK – KOMMUNIKÁCIÓ ÉS CSELEKVÉS

A partnerrel való viszonyra tett ajánlat a felvett alapmagatartás által fogalmazódik meg. De vajon mit jelent ez és hogyan működik konkrétan a gyakorlatban?

Ahhoz, hogy válaszolhassunk erre a kérdésre, nem elég definiálnunk az agresszió és a szubmisszió fogalmát – lényeges számunkra a közeg is, amelyben a konkrét alapmagatartás megnyilvánul.

Mindannyian ismerünk olyan embereket, akiknek nagy a hangjuk, amikor másokat kioktatnak arról, hogy mit is kellene csinálni, ám ugyanezek az emberek tehetetlenül állnak vagy összevissza kapkodnak, és csődöt mondanak, amikor oda kerül a sor, hogy cselekedjenek is. Ismerhetünk olyanokat is, akik visszahúzódoak és gátlásosak, amikor beszélni kell, de amikor eljön a cselekvés ideje, magabiztosak és megbízhatóak.

Dan Korem frappáns megkülönböztetésével: a *talk* (vagyis hogy egy személy hogyan szokott kommunikálni) nem mindig egyértelmű és megbízható mutatója a *walk*-nak (vagyis hogy az illető hogyan dönt, és hogyan cselekszik egy adott szituációban).³⁵ Ezt éppen azért lényeges hangsúlyoznunk, mert felgyorsult életünkben szinte mindannyian hajlunk rá, hogy az első benyomások alapján ítéljünk meg embereket. Az első benyomás kommunikációs szempontból rendkívül fontos információkat közöl a partnernek, ezek jelentőségéről még lesz szó. Ám kizárólagossá tenni ezeknek az információknak a szerepét egy személy megítélésében: felületesség és felelőtlenség. Korem külön könyvet szentelt a „Random Actor” („vaktában cselekvő”) típusnak³⁶ – ebből kerülnek ki a terroristák, a robbantók, az öngyilkos merénylők, a tanáraikat és diáktaarsaikat válogatás nélkül halomra lövöldöző ámokfutó diákok. Ezeknek a cselekedete szinte mindig meglepi a korábbi környezetét:

³⁵ Korem, Dan: *The Art Of Profiling. Reading People Right The First Time.* International Focus Press, 1997. p. 11.

³⁶ Korem, Dan: *Rage Of Random Actor. Disarming Catastrophic Acts And Restoring Lives.* International Focus Press, 2005.

legtöbbször csendes, jóra való, bár talán kissé zárkózott embernek ismerték az illetőt, és el sem tudták volna képzelni róla, hogy ilyen szörnyűségekre képes.

Ebben a dolgozatomban arra törekszem, hogy a „talk”, vagyis a kommunikáció javításához adjak eszközöket. Minden embernek szüksége van arra, hogy le tudja küzdeni belső félelmeit, szorongásait, hogy képes legyen bízni saját magában, hogy „jóban lehessen saját magával”. Az ember alapvetően társas lény, és természetünk lényegéhez tartozik, hogy ezeket a szükségleteket a mindennapi életben elsősorban a másokkal való érintkezés során tudjuk kielégíteni. Ha valakinek a kommunikációja révén sikerül jobb benyomást keltenie környezetében, ez visszahat az én-képére, az önértékelésére, és ez végső soron a cselekedeteiben (a „walk”-ban) is megnyilvánul.

Az alapmagatartások definícióját tehát árnyalnunk kell aszerint, hogy cselekvésbeli vagy kommunikációbeli megnyilvánulásait vizsgáljuk. Ez elsősorban az agresszió fogalmára érvényes. Hajnal Ágnes tanulmányában³⁷ a következőket írja:

Az önérvényesítés ún. asszertív, adaptív megoldásaival szemben az agresszió fogalmában leglényegesebb a destruktív aspektus. Azonban az elkövető szándéka is döntő a viselkedés agresszióként való minősítése szempontjából, mert ha a cselekvés végeredménye révén nem is, de szándéka folytán lehet destruktív. **Az agresszió tehát olyan viselkedés, melynek célja kár vagy szenvedés előidézése.** A szándékolt kár és fájdalomokozás kategóriáján belül javasolnak még egy megkülönböztetést: a rosszindulatú, öncélú agresszió és a valamilyen cél elérésének eszközéül szolgáló instrumentális agresszió közti megkülönböztetést. Instrumentálisan viselkedik a bérnyilkos, mert pénzért, személyes indulatok nélkül öli meg mások által kijelölt áldozatát, de öncélúnak minősíthető a kéjnyilkos agressziója.

A többi tucat definíció közül az egyik Baron (1977) definíciója, mely szerint **'agresszió bármely viselkedésforma, mely szerint egy másik, az ilyen bánásmód elkerülésére motivált élőlény bántása vagy veszélyeztetése'.**

A fenti sorok, bár szavakban nem fogalmazzák meg határozottan és egyértelműen, csak utalnak rá, de mindenesetre úgy tűnik, hogy alapvetően a „cselekvési agresszióra” vonatkoznak („walk”).

De vajon lehet-e határvonalat húzni az agresszió kommunikációbeli és cselekvésbeli megnyilvánulásai között? Ha elfogadjuk, hogy ez utóbbinak a lényege az olyan viselkedés, melynek célja károkozás másoknak illetve mások bántása (destruktivitás), akkor mindjárt azt is leszögezhetjük, hogy szavakkal is lehet másokat bántani.

Van-e különbség akkor a kommunikáció és a cselekvés között?

Ha visszagondolunk a metakommunikációnak nevezett közlésmód eredetére és annak az állatvilágban betöltött funkciójára, akkor be kell látnunk, hogy ott az agresszió célja elsősorban nem a bántás és károkozás. A ragadozók esetében a cél a táplálékszerzés, de ha ezt a célt elérte, öncélúan egyetlen ragadozó sem folytatja a vérengzést. A fajtatársak között pedig az agresszió célja a falkán belüli hierarchia kialakítása, illetve a terület megvédése, ez viszont éppenséggel *nem destruktív* aspektus. Saját territóriumán belül ugyanaz az állat agresszív a betolakodóval szemben, harciasan támadja, ám a terület határára érkezve, vagy pláne idegen területre tévedve a támadókedve lelohad. A csoporton belül pedig, ha már kialakult az erőrend, nagyon finom, „szelíd” jelzések is elegendőek, ha valamelyik alacsonyabb rangú egyed netán egy pillanatra megfélemlene arról, hogy „hol a helye”.

A cselekvési és a kommunikációs agresszió közötti különbséget leginkább egy verés és a veréssel való fenyegetés közötti különbségben lehet megragadni. Az első egy a másik félnek szenvedést okozó *konkrét cselekvés*; a második ugyanennek a konkrét cselekvésnek a kilátásba helyezésével *nyomásgyakorlás* a másik félre.

³⁷ Hajnal Ágnes: Az agresszivitás-impulzivitás problémái, in: Magatartástudományok. Szerk.: Buda Béla és Kopp Mária. Medicina, Budapest, 2001. p. 410. (A vastag betűs kiemelések tőlem D. P.)

Lássuk ezek után, hogy az egyes kommunikációs csatornákon keresztül hogyan nyilvánulnak meg a viszonyra tett ajánlatok

3.2. A FEJ MOZGÁSA

3.2.1. Dominancia, magas státusz, agresszivitás

Keith Johnstone az improvizációs készséget fejlesztő tréningjein a pszichikai státusz megnyilvánulásait fedeztette fel színinövendékeivel:

... magatartást váltok és autoriter vagyok. Kérdem a növendékektől, hogy mi módon változtattam meg a velük való kapcsolatomat, és gyanítják-e az indítékaimat. 'Szemkontaktust alakított ki', 'Egyenesebben ül' – mondják. Felhagyok mindezzel, a hatás mégis változatlan. Végül felvilágosítom őket, hogy mozdulatlan a fejem, miközben beszélek, és ettől egészen másképpen érzékelem magamat és a többiek is másképpen érzékelnek engem.³⁸

Desmond Morris úgy fogalmaz, hogy ez egy „antimozdulat”, ami azáltal válik jelentőségteljessé, hogy „nem helyénvaló” az alkalmazása. Például, ha egy társaságban valaki összetör egy vázát, a jelenlévők természetesen odafordulnak, hogy megnézzék, mi történt. Ha viszont egyvalaki szándékosan nem mozdítja a fejét, nem fordul oda, akkor ez nagyon sokat elárul az eseménnyel kapcsolatos véleményéről. A mozgás akaratlagos hiánya akkor, amikor éppen a mozgás lenne az adekvát, mondhatni „természetes” reakció, azt érzékelteti, hogy vagy annyira domináns és félelmet nem ismerő az illető, hogy még akkor sem törődik azzal, hogy odanézzon, ha a közvetlen közelében törnek össze valamit, vagy azt jelenti, hogy untatja a dolog, mivel látott már ilyesfélét azelőtt, és méltóságán alulinak érzi, hogy újból megbámulja.³⁹

A gyakorlat azt mutatja, hogy az emberek többsége általában nincs a tudatában annak, hogy beszéd közben mennyire mozgatja (vagy sem) a fejét. Van, aki meg van győződve arról, hogy mozdulatlan fejjel nem is lehet beszélni. Mások viszont esküsznek rá, hogy nem mozdítják, valójában viszont folyamatos bólogatással nyomatékosítják a mondandójukat.

Nem-színészek esetében az olyanok számára, akiknek a hivatásában alapvető fontosságú a másik emberre való odafigyelés, a fej finom mozgása az empátia egyik fontos megnyilvánulási formája. Irányító pozícióban (vezérigazgatóként, katonatisztként stb.) viszont az utasítások/parancsok kiadását teszi hatékonyvá a fej mozdulatlansága. Aki ezt nem tudja, az nem is jut magasra a ranglétrán. Vagy ha valamilyen ok folytán mégis, akkor könnyen olyan benyomást kelthet, mint aki igazából alkalmatlan a posztjára.

Johnstone, akik elsősorban színészeknek írta könyvét, figyelmezteti is a színinövendéket: a jelentékeny személyeket alakító színészeknek – tragikus hősöknek és efféléknek – meg kell ezt a fej-trükköt tanulniuk; „*Billegetheted a fejedet beszéd közben, ha a sírásót játszod, de nem akkor, hogyha Hamletet.*”⁴⁰

Ugyanakkor Morris (illetve a fordítója) „megdermedt fej”-ről, „merev tartás”-ről beszél. Vigyázat: aki valóban domináns, vagyis valóban uralkodik az adott szituációban, annak nem

³⁸ Johnstone, Keith: IMPRO Improvizáció és színház. Ford.: Honti Katalin. Közművelődés Háza Tatabánya, 1993. p.50.

³⁹ Morris, Desmond: Testközelség. Ford.: Kállay Erzsébet. Gondolat, Budapest, 1990. p 126.

⁴⁰ Johnstone, Keith: im. p. 50.

feszülnek merevgörcsbe a nyakizmai! Lazán, oldottan képes mozdulatlanul tartani a fejét – éppen ez a fajta nyugalom az, amiért *felnéznek* az ilyen emberre! Tréningeken gyakran találkozom a legkülönbözőbb korosztályba tartozó (főleg férfi) menedzserekkel és üzletemberekkel, akik gyakorlatukból érzik és tudják a magabiztosság, a dominancia fontosságát hivatásukban. Legtöbbjükben tudattalanul(!) hihetetlen pszichés ellenállás van azzal szemben, hogy fejüket a vállukhoz és törzsükhöz képest kicsit is megmozdítsák. Ezért aztán ha valami okból mégis rászánják magukat valamilyen mozdulatra, akkor együtt mozog a fej-nyak-törzs, mintha zombi vagy valamilyen életnagyságú esetlen bábu lenne. Az ilyen megnyilvánulás nemcsak fizikai, de szellemi értelemben is merevségre, „nyakasságra” utal. A DVD-melléklet 1. trackjén lényegében ilyen „nyakas” megnyilvánulást láthatunk Orbán Viktortól, a 2006. április 5-i Gyurcsány-Orbán tv-vitából. (Ezen Orbán – aki egyébként kiváló kommunikátor – nem volt jó formában. A másnapi négyes pártelnöki vitában minden tekintetben összehasonlíthatatlanul jobban szerepelt: egyetlen „nyakas” gesztusa sem volt, fejmozgása is oldott volt, s ezáltal is magabiztos benyomást keltett.)

Az Alexander-technika egyik legfontosabb instrukciója éppen az, hogy a nyakat lazán kell tartani, mert ez teszi lehetővé a *fej emelt tartását*. Az emelt tartás pedig – F. M. Alexander értelmezésében – azt jelenti, hogy miközben a nyak és a váll izmai (elsősorban a csuklyás izmok) lazák, aközben a fej a gerincoszlophoz képest picit előredől, és a fejtető fölfelé mozdulni, pontosabban a gerinctől távolodni igyekezik. Ez a fajta tartás természetesen magasabbnak is láttatja az illetőt, és tudjuk, hogy a dominanciára törő illetve agresszív egyedek (legyen szó akár emberekről, akár állatokról) igyekeznek *nagyobbnak látszani*. Richard Brennan, a technika oktatója szerint azoknak, akik több évtizedes rossz beidegzés után megtanulják a helyes fejtartást, két-három centiméterrel, vagy akár többel is növekszik a testmagasságuk.

Ugyanakkor érdemes kiemelni a fej *előredöntésének* a jelentőségét – ez körülbelül olyan mozdulat, mint amikor finoman, visszafogottan igent bólintunk, helyeselünk, és benne maradunk a mozdulatban. Először is ez az a pozíció, amelyben fizikailag is érezzük, hogy a fej (amelyen négy érzékszervünk központja is található) az, ami valójában vezet, irányítja a mozgásunkat, és a testünk csak követi – s ez megint csak olyan törvényszerűség, amit az állatvilágból örököltünk és hoztunk magunkkal. Az állatok ennek persze nincsenek tudatában, ezért aztán nem mondhatjuk, hogy a rossz tartású emberek „elfelejtették” ezt az alapelvet; valószínűleg pontosabban fogalmazunk, ha azt mondjuk, hogy ezek az emberek *elszakadtak a természettől*.⁴¹

A másik, ami a fej megemelése mellett az előredöntésnek jelentőséget ad: ez a pozíció határozott, magabiztos benyomást kelt anélkül, hogy a fej tulajdonosa fennhordaná az orrát! Márpedig aki *fennhordja az orrát*, az óhatatlanul (a szó szoros értelmében) *lenézi* a másik embert – meglehetősen direkt jelzése ez annak, hogy kettejük viszonyát alá-fölrendelt módon tudja csak elképzelni. Aki ilyen külsőséges eszközökbe kapaszkodik magas(nak vélt) státusza védelmében, az valójában fél, hogy státusza nem elég magas.

Csak aki nem fél, az képes a másokra egyenrangúként tekinteni. Ha a fejünket felemeljük és picit előre döntjük, akkor lesz arcunk „síkjá” függőleges – ebben a helyzetben partnerünk azt érzi, hogy egyenrangú félként tekintünk rá (nem érzi úgy, hogy *lenézünk* vagy *felnézünk* rá). Ez még akkor igaz, ha kettőnk között van némi fizikai magasságkülönbség!

Az imént említett „nyakas” magatartás (amikor is a fej a törzssel együtt mozdul) már korántsem egyértelműen domináns magatartás. Aki a beszélgetés, vita, tárgyalás során így nyilvánul meg, az ténylegesen nem feltétlenül uralja a helyzetet – viszont mindenesetre *törekszik* rá, tehát agresszív.

⁴¹ Brennan, Richard: The Alexander Technique – natural poise for health. Element Books Limited. Longmead, Shaftesbury, Dorset, 1991. pp.52-53.

Az ilyen megnyilvánulás üzenete némileg „tudathasadásos”: a törzshöz viszonyítva mozdulatlan fej a dominanciát lenne hivatott jelezni, ám a törzs mozgása (és a vele együtt mégiscsak mozgó fej) nyomatékosítani igyekszik a szavakat. A nyomatékosítás viszont agresszív megnyilvánulás: annak a jele, hogy a beszélő nem bízik pusztán a szavainak az erejében, és ezért megtoldja valamilyen (szublimált) fenyegető mozdulattal – adott esetben felsőtestével „rámozdul” partnerére/közönségére.

A fej és a törzs egymáshoz viszonyított helyzetét vizsgálva érdemes még külön szólni arról az esetről, amikor valaki „félvállról” kezeli a másik felet. Ennek az a lényege, hogy az illetőnek csak a feje fordul a partner felé, a testiránya azonban másfelé mutat. Ennek az az üzenete, hogy az illető nem tartja méltónak a másikat arra, hogy egész figyelmét és egész személyiségét a partnernek szentelje, valójában valami fontosabb vagy érdekesebbre fókuszál (ezt jelzi a testiránya), és csak mellékesen, a fél válla fölött néz oda a másikra. Az előbb említett miniszterelnöki vitában erre is láthattunk példát, ezúttal Gyurcsány Ferenctől (DVD 2. track).

3.2.2. Szubmisszivitás, alacsony státusz

Az emelt fejtartás ellenpontja egyrészt a lehorgasztott fej, másrészt a behúzott nyak. A mozdulatlan illetve előre-hátra vagy le-föl mozgó (nyomatékosító) fej ellenpontja pedig a jobbra-balra mozgó fej.

Nem csak azért, mert kizárásos alapon más mozgásos megnyilvánulási lehetőség nem maradt koponyánkban. Az oldalra félrehajtott fej, különösen ha a váll is felhúzódik, olyan megnyilvánulás, amelyet egészen kis gyerekkorunkban mindannyian produkáltunk. Az üzenete körülbelül: „Hát én nem is tudom... nem vagyok benne biztos... én ehhez kevés vagyok...stb. (Bár vannak, akik felnőtt korukban kőkeményen elnyomják ezt a gyerekkori emléket.)

Ha a karunkra ültetünk egy egy-két éves kisgyereket, akkor ahogy a mellünkre dől, ahogy a vállunkra hajtja a fejét (mert gyenge kis nyakával nehéznek érzi), ahogy „odaadja magát” az maga az *ősbizalom*. Ebben a helyzetben a kicsi *bíz* a felnőttben és *biztonságban* érzi magát.

És felnőtt korunkban, ha kicsinek érezzük magunkat, szeretnénk magunkat *biztonságban* érezni, nem vagyunk *magabiztosak*, hatalmába kerített bennünket a *bizonytalanság*, akkor ez a félrehajtott fejmozdulat jön elő: *jó lenne bízni valakiben, valakinek a vállára hajtani a fejünket és elsírni a bánatunkat...*

És ott van ebben a mozdulatban az állatvilágból hozott örökség is: amikor két verekedő farkatárs között a küzdelem eldőlni látszik valamelyikük javára, akkor a vesztes fél az egyik legsebezhetőbb pontját, a torkát kínálja fel, teszi hozzáférhetővé a másik számára, és ezzel mintegy megadja magát kényre-kedvre. Ebben a pillanatban működésbe lép a szociális gátlás: a győztes fél ott magasodik legyőzött társa fölött, és nem nyúl hozzá. *Nem tud* hozzányúlni. A természetes közegükben társas életformában élő állatok között ez még tökéletesen megbízhatóan működik.

(Az emberek esetében ez már korántsem mondható el száz százalékos biztonsággal. Feltételezhető, hogy ez is egy olyan „civilizációs betegség”, amely mögött a második közlésmód, a beszéd kialakulása áll. Míg ugyanis az állatoknál az adott fajra jellemző egyetlen közlésmód tartalmilag megkérdőjelezhetetlen, addig az ember kétféle eredetű és

funkciójú közlésmódja relativizálja egymás értékét és hatékonyságát. De ez egy külön disszertáció témája lehetne.)

Azok az emberek, akik nem magabiztosak, akik általában másra hagyják a dolgok irányítását, akik hajlamosak alárendelni magukat másoknak, jellemzően sokkal gyakrabban hajtják félre a fejüket, gyakrabban mozgatják a fejüket oldalra, mint föl-le. (Ha föl-le mozgatják, akkor az általában beleegyező, engedelmes bólogatás szokott lenni – aminek más a ritmusa –, vagy legfeljebb erőtlenné bizonykodás, de nem dinamikus nyomatékosítás.)

3.3. A SZEMKONTAKTUS

Vera F. Birkenbihl TESTbeszéd című könyvében kissé tudálékosan ezt írja:

A szemkontaktusra a következő szabályt szeretném megfogalmazni:
A szemkontaktusnak azért ez a neve, mert kontaktust, vagyis kapcsolatot létesít.⁴²

Hogy ez a kapcsolat milyen lehet, arra nézve vannak egyrészt ősi tapasztalatok, másrészt az elmúlt évtizedek során születtek tudományos megfigyelések.

Amikor két ember tekintete hosszan egymásba fúródik, az lehet – szerelmeseknél – az intimitás és a vonzalom jele, de lehet agresszív szembenállás megnyilvánulása is – lásd Sergio Leone spaghetti-westernjeiben a végső párbajt a jófiúk (Clint Eastwood, Charles Bronson) és a rosszfiúk (Henry Fonda, Lee Van Cleef) között.

A gyerekek néha „farkasszemét néznek egymással, ami lehetővé teszi számukra, hogy átéljék azt az izgalmat, amely a tartós szemkontaktushoz fűződik.”⁴³ Ám ez nem csak egy izgalmas gyerekjáték: valójában tudattalanul is egy nagyon fontos felkészítő tréning a felnőtt élet dominancia-harcaira. Aki nem bírja tovább és megbontja a szemkontaktust, az alulmarad a másikkal szemben. Azok a gyerekek, akik rendre győztesen kerülnek ki ebből a játékból, valószínűleg felnőtt korukban is jobbak lesznek az önérvényesítésben.

Amikor a két fél kerül egymás tekintetét, akkor valójában kerülgetik egymást, *kitérnek egymás elől*.

Mindezek alapján evidensnek tűnhet, hogy aki folyamatosan a másik szemébe néz, annak magasabb a státusza, aki pedig nem néz vissza, azé alacsonyabb. A Keith Johnstone által idézett vizsgálatok azonban némileg tovább árnyalják a képet:

Egyesek vitatják, hogy a szemkontaktus 'idegenek' között domináns. Kenneth Strongman így ír a Science Journal 1970. márciusi számában: 'Akkoriban igazolva láttuk azt a következtetésünket, hogy a behódolás dominanciastruktúrája a szemkontaktusból ered, és a hierarchia kialakítására irányul – különös tekintettel arra, hogy ki kezdeményezi a szemkontaktust. Ezt a meggyőződésünket Argyle és Dean megállapítására alapoztuk; eszerint, ha 'A' uralkodni akar 'B'-n, akkor ennek megfelelően rábámul. 'B' fogadhatja ezt megadó kifejezéssel, vagy félrenézéssel, vagy felléphet támadóan, és addig fixírozza 'A'-t, amíg az elfordul. S. E. Poppleton kutatóhallgató Exeterben azonban kimutatta azóta, hogy a nézés alapján megállapított alávetettségi hierarchiák és a dominancia ettől független (a Cattel-féle 16PF személyiségteszttel igazolt) mérése között fordított az összefüggés. Tehát, aki elsőnek néz félre, az a dominánsabb.'

Más közlemények ezzel ellentétes tapasztalatokról számolnak be; egy kísérlet a Stanford Egyetemen azt mutatta, hogy azok az autózvezetők, akikre rábámultak, észrevehetően gyorsabban

⁴² Birkenbihl, Vera F.: TESTbeszéd. Ford.: Nagy Imre. Trivium kiadó, 2001. p. 98.

⁴³ Forgas, Joseph P.: A társas érintkezés pszichológiája. Ford.: László János. Gondolat kiadó, 1989. p. 179.

hajtottak ki a közlekedési lámpától. E véleménykülönbségek jelzik, hogy milyen nehéz megragadni a státuszügyleteket. **Az én álláspontom szerint a szemkontaktus megszakítása mindaddig magas státuszt jelenthet, amíg nem követi nyomon egy röpke visszapillantás. Ha átnézünk valakin, emelkedik a státuszunk, ha belső kényszerből visszanezünk, akkor esik.**⁴⁴

Érdekes, hogy a fent említett tudományos vizsgálódások, miközben egyfelől kiterjedtek arra, hogy a beszélgető felek a beszélgetés időtartamának hány százalékában néznek a másik fél szemébe, és hány százalékban más irányba, másfelől arra, hogy a partner szemébe nézés vagy félrenézés hogyan viszonyul az egyed dominanciájához vagy az alávetettségéhez, a jelek szerint elfelejtették a két csapásirányt összevezetni. A fenti idézet utolsó két mondatában maga Johnstone is mintha inkább csak kapiskálna valamit.

Rendezői és oktatói tapasztalataim alapján én úgy látom: amíg valaki képes folyamatosan vagy a másik fél szemébe, vagy folyamatosan valahová máshova egy pontra nézni, addig magas a státusza. A magas státuszba egy váltás (a szemkontaktus bontása vagy éppen megteremtése) még belefér. A lépten-nyomon, folyamatosan meg-megtörő szemkontaktus az, ami az alávetettségnek „megágyaz”: ugyanis azt a benyomást kelti, hogy az illető szeretné tartani a szemkontaktust, állni a másik tekintetét, de nem bírja lelkerővel, s ezért bár folyton igyekszik kontaktust teremteni, de mindjárt meg is riad a másik tekintetétől és kitér. A folyamatos „oda-vissza”, a sikertelen próbálkozások teremtik meg a „gyengeség”, az alávetettség benyomását. Ha tehát a szemkontaktus felől vizsgáljuk két ember viszonyát, akkor azt mondhatjuk, hogy aki hosszabban, folyamatosabban tud a másik szemébe (vagy valahol máshol egyetlen pontra) nézni, az nyugodtabb, erősebb benyomást kelt, az a domináns kettejük közül. Akinek többet cikázik a tekintete ide-oda, az gyengébb, nyugtalanabb benyomást kelt – alárendeli magát a másinak. (Természetesen most kiragadtuk a szemkontaktus vizsgálatát. Az egyéb metakommunikációs csatornák ezt a benyomást megerősíthetik, de módosíthatják is!)

A következő gyakorlat (DVD 3. track) a fentieket igazolja: aki folyamatosan a másik szemébe néz, vagy folyamatosan átnéz rajta, az domináns, aki lépten-nyomon meg-megtöri a szemkontaktust, az szubmisszív pozíciót foglal el a szituációban.

4. Gyakorlat – „Újságáros jelenet”

Cél: a hallgatók fedezzék fel, tapasztalják meg, hogy a felvett magatartásuk meghatározza a közöttük kialakuló viszonyt.

A gyakorlat két résztvevője, A és B játssza el a következő kis dialógust:

A: Jónapot.

B: Jónapot.

A: Kérek egy hírlapot.

B: Hírlapot?

A: Hírlapot.

B: Elfogyott.

A: Elfogyott?

B: Elfogyott.

A: Jónapot.

B: Jónapot.

Először mondják össze a szöveget úgymond „természetesen”!

⁴⁴ Johnstone, Keith: IMPRO Improvizáció és a színház. Ford.: Honti Katalin. Közművelődés Háza, Tatabánya, 1993. p. 48. Kiemelés tőlem D.P.

Amikor ez megvan, kérjük meg az egyik szereplőt, hogy a jelenet alatt tartsa a fejét mozdulatlanul, közben folyamatosan nézzen a partnere szemébe és tegye le minden mondat végén a pontot. Ne siessen a szöveggel, a fontos az, hogy ezt a magatartást következetesen tartsa végig a jelenet során. A másik szereplőt kérjük meg, hogy a jelenet alatt időnként (legjobb, ha mindig a megszólalások előtti szünetben) döntse a fejét jobbra vagy balra. A szemkontaktust minduntalan törje meg, ne tudjon folyamatosan a partnere szemébe nézni (de folyamatosan próbálkozzon!). A mondatok végén pedig soha ne tegye le a pontot, lebegtesse el (ha erre az instrukcióra a hallgató esetleg felkapná a mondatvégeket, hívjuk fel a figyelmet a különbségre az ellebegtetés és a felkapás között!). Ha sikerült így eljátszani a jelenetet, a hallgatók próbálják megfogalmazni, milyen viszony alakult ki a Vásárló és az Újságárus között. (Nem-színész hallgatók hajlamosak ilyenkor azt válaszolni, hogy semmilyen viszony nem alakult ki. Emlékeztessük őket arra, hogy *nem lehet nem kommunikálni*, tehát valamilyen viszony még ilyen mesterséges laboratóriumi közegben is kialakul. Milyen viszony volt az első úgymond „természetes” szöveg-összmondásnál? Ehhez képest milyen volt a viszony a második esetben?)

A tapasztalat azt mutatja, hogy a gyakorlat első részében, amikor csak „összmondjuk a szöveget”, a résztvevők automatikusan egyenrangú viszonyt alakítanak ki, amelyben a szemkontaktus aránya természetesen sokkal kiegyenlítettebb.

Arra vonatkozóan, hogy egyenrangú viszony esetében hogyan működik a szemkontaktus két beszélgető fél között, Argyle és Ingham végzett kutatásokat. Ezekből az derül ki, hogy egy tipikus kétszemélyes beszélgetésben a felek az idő mintegy 61 százalékában néznek egymásra, ebből a tekintetük találkozik az idő mintegy 31 százalékában. A kölcsönös nézés átlagosan körülbelül egy másodpercig tart, míg az egyes partnerek nézése általában három másodpercig. Ugyanaz a személy többet nézi partnerét, amikor hallgatja (az idő 75%-ában), mint amikor beszél (41%).⁴⁵

Forgas ehhez hozzáteszi La France és Mayo 1976-os vizsgálatának eredményét, amely szerint érdekes módon a nőknél a férféval pontosan ellentétes minta figyelhető meg. Eszerint ők többet néznek, amikor beszélnek, mint amikor hallgatnak.⁴⁶ (Hogy e némileg ellentmondó adatok birtokában mégis milyen további szerepe van a szemkontaktusnak a metakommunikációban, arra az ötödik fejezetben keresünk választ.)

Mindeddig csak azokat a nézéseket vettük számba, amelyek egyenesen a másik fél szemébe (tekintetébe) fűződnek. De egyrészt a partnernek általában két szeme van, tehát ezek között „ingázik” a tekintetünk. Másrészt ehhez rendszerint még társul egy harmadik pont az arc alsó vagy felső részén.

Társasági találkozás alkalmával a nézési idő 90 százalékában a partner két szeme és a szája által bezárt háromszögre irányul a tekintetünk. Bizalmas nézés esetén egy-egy villanásnyi időre jóval a száj alá is pillanthatnak a felek. Viszont nagyon szigorúvá teszi a nézést, ha a háromszög harmadik csúcsa nem lefelé, hanem felfelé, a homlokra irányul. Allan Pease szerint ez a nézés nemcsak roppant komollyá változtatja a légkört, de egy csapásra képes leállítani a fecsegőt. Ha tekintetünket erre a területre szögezzük, akkor mi tartjuk a gyeplőt.⁴⁷

Argyle felsorolja, hogy a szemkontaktus időtartamán kívül a szemek milyen megnyilvánulásai hordoznak üzenetet:

- a pupilla kitágulása (2-8 mm átmérő);
- a pislogás sűrűsége (tipikusan 3-10 mp-enként);
- a szemkontaktus megtörésének iránya, balra vagy jobbra;
- a nyitottság: a résnyire nyitott-tól a tágra nyíltig;
- a szemmel kapcsolatos arckifejezések, pl.: „szúrós szemmel néz”, „forgatja a szemét” stb.

⁴⁵ Argyle, Michael: The Psychology Of Interpersonal Behaviour. Penguin Books 1990. p. 28.

⁴⁶ Forgas, Joseph P.: A társas érintkezés pszichológiája. Ford.: László János. Gondolat 1989.p. 178.

⁴⁷ Pease, Allan és Pease Barbara: A testbeszéd enciklopédiája. Ford.: Nemes Anna. Park kiadó, 2006. p. 169.

3.4. A HANGLEJTÉS

A hanglejtés: vokális (másként: paraverbális) eszköz, ami alatt a nem nyelvi jellegű, de a beszédben manifesztálódó megnyilvánulásokat értjük, pl. hangminőség, hangszín, hangerő, beszédritmus és a szünet.

Albert Mehrabian megfigyelései szerint az üzeneteknek egy kommunikáció során a következő összetevői vannak:

- 7%-ot a verbális jelek, szavak fejeznek ki;
- 38%-ot vokális jelek fejeznek ki;
- 55%-ot non-verbális jelek fejeznek ki, mint például a gesztika, mimika, tér-és időbeli helyzet, stb.⁴⁸

A fenti felosztásból látható, hogy (a laikus várakozással ellentétben) a kommunikáció során éppen a szigorúan a szavak szintjén történő információcsere játssza a legkisebb szerepet.

A harmincnyolc százalékot képviselő vokális jelek nem szavak ugyan, de a beszélt nyelvben elválaszthatatlanul kötődnek a kimondott szavakhoz – a szavakon túli üzeneteknek a kimondott szavak a hordozói, egészen pontosan az, *ahogyan* a beszélő kimondja azokat.

Az *ahogyan*-ból bennünket itt most elsősorban a hanglejtés érdekel. Ez azt jelenti, hogy egy adott mondat élőszóban kimondva milyen dallamot ír le, és hogyan is végződik. Ez ugyanis szorosan összefügg a beszélő pillanatnyi alapmagatartásával, vagyis a kommunikációs partnerének megajánlott viszonyával.

Tudjuk, hogy a magyar beszéddallam legjellemzőbb alapformája ereszkedő. Ez természetesen összefügg az első szótag szóhangsúlyával és azzal a tendenciával, hogy a hangsúlyos szavak a magyarban a szakasz elejére kerülnek.⁴⁹

Am ahogy ahogyan az állandó hullámmás simára és kerekre csiszolja a kavicsokat, vagy finom redőket varázsol a homokos vízpartra, úgy a lüktető élet évezredek gyakorlata kristályosította ki a nyelvészettudomány megállapításait is.

3.4.1. A mondat végi letett pont a magas státusz megnyilvánulása

Egy mondat – egy gondolat – így tanultuk még az általános iskolában. Egy gondolat megfogalmazása szellemi-fizikai erőfeszítésből születik meg. Szellemi értelemben azért, mert egy (valódi) gondolat megfogalmazása olyan, mintha a világmindenség egy kis pontján rendet teremtenénk. Fizikai értelemben pedig a beszédhez, vagyis a gondolat fennhangon történő megfogalmazásához szükséges hangadás, a levegő beszéd közbeni adagolása feszültebb fizikai tónust jelent – a vérnyomás és a pulzusszám emelkedik ilyenkor. Ez még akkor is így van, ha egyébként fizikailag alapvetően oldottak vagyunk. (A *feszültség* nem azonos a *görcs*sel!)

A hangunk magassága ugyan közvetlenül a hangszálak viszonylagos feszültségével arányos, a hangszálak feszültsége viszont összefüggésben van a beszélő szellemi-fizikai feszültségével. Ebből következően beszéd közben a beszélő szellemi-fizikai feszültsége hullámmás: amikor belefog egy új gondolat (új mondat) megfogalmazásába, akkor szellemileg-fizikailag feszültebb, és amikor a gondolat (mondat) kikerekedett, akkor ez a feszültség kioldódik.

Ez annyit jelent, hogy ha a beszélő a mondat végén letette a pontot, ezzel hallható jelét adta szellemi-fizikai oldottságának is, vagyis annak, hogy „ura önmagának”. Ami

⁴⁸ Mehrabian, Albert: *Silent Messages*. Wadsworth, Belmont, Kalifornia, 1971.

⁴⁹ Montágh Imre: *Figyelem vagy fegyelem?!*. Holnap kiadó 1996. p. 108.

nélkülözhetetlen feltétele annak, hogy ura lehessen a helyzetnek is. Ez pedig a kommunikációs helyzetben magas státuszt jelent.

3.4.2. Mondatvégi feszültség – alacsony státusz

A mondatvégi letett pont *hiánya* annak a hallható jele, hogy a beszélő feszült maradt, fizikailag nem tudott feloldódni. Nincs száz százalékgig birtokában saját magának, „nem ura magának”.

Ez a feszültség többféleképpen is megnyilvánulhat. Ha a mondat vége „ellebeg”, vagyis az utolsó szótag hangmagassága ugyanaz, mint a többi előtte levőé, az azt a benyomást kelti, hogy a beszélő mintegy kiszolgáltatja magát, alárendeli magát ennek a feszültségnek – bizonytalan, és hagyja, hogy a szorongás eluralkodjon rajta. Ez a szubmisszív alapmagatartás jellegzetes megnyilvánulása. Írásban a mondatvégi három ponttal (...) jelezzük.

Amikor a beszélő „izomból” akarja leküzdeni belső feszültségét, akkor a mondatvégi utolsó szótag nem „természetes eséssel” kerül mélyebbre (mintha a beszélő fizikailag kioldott volna), hanem azért, mert erővel leszúrja. Írásban ezt a felkiáltójellel (!) jelöljük. Ezt az „ellentámadást” aztán a külvilág úgy érzékeli, hogy az illető a belső félelmét a másik fél elleni vádba, agresszióba fordítja.

A mondatvég felkapása – amikor az utolsó szótag hangosabb is, magasabb is az előzőeknél – a belső feszültség provokatív felvállalását jelzi: ugyancsak kihívó, agresszív magatartásra utal. Írásban a kérdőjel és a felkiáltójel együttese (!?) érzékelteti.

A szubmisszív magatartás, mint neve is mutatja, mindig alárendeli magát a másik félnek, tehát eleve alacsony státuszt jelent. Természetes, hogy vele szemben az agresszív magatartás domináns pozíciót, **magasabb** státuszt képvisel. Ezért aztán sokan hajlamosak azonosítani az agressziót a magas státusszal. Pedig ha a kommunikáló felek egyike fizikailag oldott, a másika pedig feszült, akkor óhatatlanul az oldott fél kerül magasabb, a feszült pedig alárendelt pozícióba. Ez annyit jelent, hogy egy fizikailag feszült agresszív féllal szemben a fizikailag oldott domináns vagy asszertív partner státusza magasabb! A valódi magas státusz egyik legfontosabb ismérve, hogy az illető „ura önmagának”, aminek pedig az oldottság az alapfeltétele. Az oldottság egyik legfontosabb megnyilvánulása viszont a mondat végén lazán „leejtett” pont.

Érdemes megjegyezni, hogy az alapvető érzelmek majd mindegyike: a félelem, a düh, az öröm, az undor és a meglepődés a felfokozott izgalom, tehát fizikai feszültség valamilyen megnyilvánulási formája – ezekben az állapotokban az ember *küzd* vagy magával, vagy a helyzettel, és ennek a küzdelemnek a feszültsége általában viszonylag magasabb hangadással jár (az undor esetében előfordul az erővel lemélyített hangadás is). Egyedül a szomorúság kivétel ez alól: ennek az állapotnak jellegzetes megnyilvánulása a sóhajtozás, amiben éppen a kilégzés, a „leeresztés” a kulcsmomentum – a szomorú ember nem küzd, „megadja magát a sorsának” – ez a fajta ellazult állapot pedig viszonylag mély hangadással jár.

3.5. A KAKUKKTOJÁS: A KAR ÉS A KÉZ GESZTUSAI

Amikor az ember ősei főlegyenesedtek és a hátsó lábukra álltak, a felszabadult mellső végtagok funkciója drámaian átalakult. A beszéd kialakulásával párhuzamosan a szerszámkészítés volt az emberré válásunk egyik legfontosabb tényezője.

Ugyanakkor a mellső végtagok, amelyek korábban, az állatok egymás közti kommunikációjában nem játszottak kiemelt szerepet, az emberré válás során csodálatosan bonyolult manipulátorrá fejlődve, nem mellesleg a leglátványosabb non-verbális kifejezőeszközzé is váltak. A kérdés az, hogy ha a metakommunikációt az állati kommunikációból eredeztetjük, és azt mondjuk, hogy legfontosabb funkciója a csoporton belüli hierarchia kialakításában és a territórium védelmében volt és van, akkor vajon az emberi kéz kommunikációs megnyilvánulásait (amelyek persze alapvetően non-verbálisak) mennyiben tekinthetjük *metakommunikációnak*.

Ahhoz, hogy a kérdésre válaszolhassunk, először pontosítanunk kell magát a gesztus fogalmát, és (mivel szinte végtelenek a megnyilvánulási módozatai) valamilyen rendező elv alapján csoportosítanunk kell a gesztusokat.

Desmond Morris megfogalmazása szerint

Gesztus bármely akció, amely vizuális jelet küld egy külső szemlélőnek. Ahhoz, hogy gesztus legyen, a cselekvést látnia kell valaki másnak, és a cselekvésnek valamilyen információval kell szolgálnia a számára. Ez történhet szándékosan – mint amikor valaki integet a kezével –, vagy véletlenszerűen – például amikor tüszent az illető.⁵⁰

Morris hozzáteszi, hogy a legtöbben gesztus alatt annak előbbi formáját – az integetés típusút – értik, pedig ez figyelmen kívül hagy egy fontos szempontot. A gesztusnál ugyanis nem az számít, hogy *mi* mit gondolunk, milyen jelet küldünk, hanem az, hogy *mások milyen jelet észlelnek*. A külső szemlélő nem tesz különbséget a szándékos, elsődleges gesztusaink és a tudattalan, véletlenszerű megnyilvánulások között. Véletlenszerű gesztusaink bizonyos értelemben sokkal többet árulnak el rólunk, már csak azért is, mert nem gesztusként tekintünk rájuk, és ezért nem cenzúrázzuk és manipuláljuk ezeket annyira.

A gesztusokat többen többféleképpen osztályozták. A legáltalánosabban alkalmazott Paul Ekmané, aki öt kategóriát állított fel⁵¹:

1. Illusztrátorok

Különböző módokon *illusztrálják*, kiegészítik a kimondott szavakat: nyomatékot adhatnak egy szónak vagy gondolatnak, irányokat jelölhetnek, a gondolatsor áramlását vetíthetik ki a levegőbe (mintha a beszélő vezényelné a saját beszédét), a kezek mintegy a térbe rajzolhatják azt, amiről a szavak beszélnek (ez utóbbit *ikonikus gesztusnak* is nevezik) stb.

2. Emblémák (autonóm gesztusok)

Az emblémák olyan gesztusok, amelyek szavakat helyettesíthetnek. Legfontosabb jellemzőik:

- Pontos, szavakra lefordítható jelentésük van
- Egy társadalmi csoporton belül szinte mindenki ismeri

Bár vannak átfedések, de minden országnak, vagy akár egy országon belül az egyes régióknak különböző „embléma-szótárak” van. Az Egyesült Államokban manapság körülbelül hatvan emblémát ismernek általánosan. Ugyanannak a gesztusnak különböző

⁵⁰ Morris, Desmond: The Pocket Guide For Manwatching. Triad Grafton Books, London, 1982. p.38.

⁵¹ <http://coral.lili.uni-bielefeld.de/Classes/Winter97/PhonMM/phonmm/phonmm.html>

vidékeken más lehet a jelentése, pl. a felfelé tartott hüvelykujj Európa nagy részén és az USA-ban „oké”-t jelent, Dél-Európában és a Közel-Keleten viszont sértést, amelynek életveszélyes következményei lehetnek. Az emblémák kategóriájába tartozik például a vállrándítás („Nem tudom”; „Mit tudom én?”), az igenlő fejbólintás, a tagadó fejrázás, stb.

3. Regulátorok

Szabályozzák a kommunikáló felek közötti interakciót. Elsődlegesen azt, hogy adott pillanatban kinél legyen a szó, de maga a „szabályozó rendszer” régebbi a szavaknál, és azt határozza meg, hogy a felek közül ki irányít. Ide tartoznak

- a nyak- és fejmozgások, a tekintetek;
- a kéz bizonyos gesztusai;
- a testtartás;
- bár furcsának tűnhet, hogy a gesztusok között szerepel, de kifejezetten regulátorként működik a *hanglejtés* – elsősorban az, hogy a mondat vége a levegőben marad, vagy lekerül-e a pont.

4. Érzelmi megnyilvánulások

Testtartással kombinált arckifejezések, melyek tükrözik egy érzelem intenzitását.

5. Manipulátorok (Ekman korábbi munkáiban: adaptorok)

Ebbe a kategóriába tartoznak mindazok a mozdulatok, amelyekben a test egyik része masszírozza, dörzsöli, simogatja, tisztogatja, vakarja, piszkálja, csipkedi, vagy más módon manipulálja a test valamely másik részét. A legjellemzőbb manipulátor a kéz, de manipulátor gesztus például az is, amikor az ember a nyelvvel piszkálja a fogait, a fogával az ajkába harap, vagy egyik lábfejjel megvakarja a másik lábát. Továbbá külső tárgyakra, kellékekre is irányulhat a manipulátor: egyik jellegzetes példája, hogy az erős dohányosok a legkülönbébb kicsit is problematikus helyzetben automatikusan nyúlnak a cigarettához.

A fenti listából látható, hogy az *illusztrátorok* többsége kifejezetten a szavakhoz kötődik, jelentőségük éppen ezért nem elsősorban a beszélő és a kommunikációs partner, hanem a beszélő és a saját szavai közötti viszony meghatározásában van – magyarul abban, hogy mennyire azonosul azzal, amit mond. De látni kell azt is, hogy egyrészt a nyomatékosító gesztusok előfordulásának gyakorisága, másrészt az, hogy egy hosszabb folyamatban (például egy előadás vagy prezentáció során) a kézmozdulatok mennyire változatosak vagy éppen egysíkúak – ezek olyan jelzések, amelyek alapján következtetni lehet a másik félhez való viszonyulásra is.

Az *emblémák* viszont olyan „késztermékek”, amelyek idomulnak ahhoz az alapmagatartáshoz, amelyben a beszélő éppen alkalmazza őket. Például a vállrándítás, amelynek szavakra lefordított jelentése: „Nem tudom”, eredetileg ugyan jellegzetesen szubmisszív gesztus volt (hiszen a felhúzott váll és a behúzott nyak tipikus védekező reakció), de ha (emelt fejtartás mellett) a rándítás gyors, akkor nyegle, kihívó, agresszív lesz az üzenete: „Mit tudom én!?”.

Az *érzelmi megnyilvánulások* nem feltétlenül kötődnek közvetlen kommunikációs szituációkhoz, hiszen érzelmeink akkor is vannak, amikor egyedül vagyunk, bizonytalan értelmezésükre pedig utaltam már az első fejezetben. Ezért ebben a dolgozatban csak érintőlegesen említem a mimikai megnyilvánulások szerepét az alá-fölérendeltség illetve elfogadás-elutasítás kialakításában.

Az eddigiek alapján feltehetően nyilvánvalóvá vált: ez a fejezet lényegében a *regulátorok*, vagyis a kommunikáló felek közötti interakciót szabályozó megnyilvánulások témakörét igyekszik kibontani. És bár Ekman külön kategóriaként kezeli, a metakommunikáció szempontjából nézve a *manipulátorokat* is ide sorolhatjuk, ugyanis ezek a legtöbbször olyan *pótcselekvések*, amelyek alkalmazásának gyakorisága szorosan összefügg az egyednek a csoport hierarchiájában betöltött pozíciójával, ami szintén az interakciót befolyásoló tényező. Már az állatfalkákban is megfigyelhető: az alfa-egyednek nincsenek fölös gesztusai; és minél lejjebb áll valaki a rangsorban, annál gyakoribbak a manipulátor-jellegű pótcselekvések.

A következőkben tehát a kezek és a karok rendkívül változatos megnyilvánulásaiból azokat próbálom kiszűrni, amelyek a kommunikáló felek közötti viszonyt befolyásoló gesztusnak tekinthetők.

Induljunk ki a kar helyzete felől, hiszen ennek helyzete alapozza meg aztán a kéz lehetőségeit. Morris⁵² négy fontos kartartást különböztet meg:

- A „*karok lent*” pozíció a semleges helyzet. Ilyenkor vannak a karizmok a leginkább ellazult és inaktív állapotban. Minthogy a karok és a kezek megnyilvánulásai látványosak, nagyon fel tudják erősíteni a magatartás általános metakommunikációs üzenetét. Lényeges azonban, hogy mi az alap-magatartás: ha görnyedt háttal, lehorgasztott fejjel, apatikusan néz maga elé az illető, kerülve mások tekintetét, akkor a kétoldalt lecsüngő karok a reményvesztettség benyomását erősítik a külső szemlélőben. Ha viszont ugyanezek a lazán lógó karok és kezek egyenes gerinchez, emelt főhöz, nyílt tekintetbe (partnerrel felvállalt szemkontaktushoz) társulnak, akkor az energikus, mégis oldott megnyilvánulásnak meglepő ereje van: a partner/ek, de maga a beszélő számára is szinte tapinthatóvá válik a *jelenlét* élménye. Kezdő színészek (illetve lényegében bárki, aki nyilvánosság elé lép) gyakran küzdenek a görcsösséggel, ami – a gyomor környéki nyomás mellett – legtöbbször abban nyilvánul meg, hogy nem tudják, mit csináljanak a kezükkel, és ezért aztán hadonászásba és kéztördelésekbe bonyolódnak. Egy jó pillanatban kapott instrukció („Felejtsd el a kezeidet!”) ilyenkor csodát tehet: a felszabadulás élménye katartikus.
- A „*karok fent*” a győzelem, a diadal tipikus gesztusa, amit különösen, a politikusok, a sportolók és a popsztárok alkalmaznak előszeretettel. Felfelé nyújtott karjukkal rajongóikat köszöntik, ugyanakkor saját magas státuszukat is ünneplik ezzel a „magas” gesztussal, mely mintegy azt üzeni: „ILYEN NAGY VAGYOK!”. A felemelt karok révén magasabbnak és erősebbnek látszanak, és nagyobb feltűnést keltenek azokban a pillanatokban, amikor a legjobban szeretnének a közfigyelem fókuszában lenni. Ugyanakkor hosszabb ideig folyamatosan nehéz ebben a pózban maradni. A gesztus szimbolikus erejét és ugyanakkor huzamos fenntartásának fizikai nehézségét szemléletesen példázza Mózes története, amikor a hegytetőről nézte a moabiták és Izrael fiai közötti harcot. Amíg karját, a győzelmet jelképezve magasba tartotta, addig az izraeliták voltak fölényben, de amint fogyni kezdett az ereje, és kezei lehanyatlottak, a moabiták kerekedtek felül. Ekkor azonban Áron és Húr két oldalról Mózes mellé állt, és addig tartották Mózes kezeit a magasba, amíg a moabiták végső vereséget nem szenvedtek. A felemelt kar „mágikus” erővel emelte mindazoknak a lelkét, akik látták. Egészen mást jelent, ha valakire pisztolyt szegeznek, „Kezeket fel!” parancs kíséretében. A karok ekkor is felemelkednek, de ez nem a győzelem, hanem a megadás jele. S a gesztus kivitelezésében van is különbség. Győzelem esetén a karok általában egyenesen állnak, ha dőlnek, akkor ezt enyhén előre teszik. Megadás esetén a karok

⁵² Morris, Desmond: Testközelben. Gondolat, Budapest, 1990. pp. 141-143.

általában könyökben enyhén meghajlanak, és előredőlés helyett az alsókar a kézzel inkább függőlegesen áll. A vereség, az alárendelődés gesztusának az a lényege, hogy erőtlenség, cselekvésképtelen karokat kell felmutatni, annyira távol az esetleg valamilyen fegyvert rejtő testtől, amennyire csak lehetséges.

- A karok kiterjesztése egy távoli ölelésre hívó gesztus. Ha valaki egy rég látott barátját készül üdvözölni, amikor az illető még egy bizonyos távolságban van tőle, akkor a két karját kitarja, és mindaddig így tartja, amíg egy érzelmes öleléssel át nem tudja karolni a barátát vállát. Ugyanez a gesztus jelenik meg akkor is, amikor egy cirkuszi akrobata sikerrel hajtott végre egy nehéz mutatványt, vagy egy fergeteges vagy éppen katartikus előadás végén a színész kijön a közönség elé meghajolni. Az akrobata vagy a színész kitarja a karját, és a közönség tapsal válaszol. Az előadó mintegy át akarja ölelni az egész nézőteret. Morris értelmezésében ölelést *kér*, és a közönség tapsa, a tenyerek összeütésének a gesztusa eredetileg nem volna más, mint az „üres ölelés” erősen módosult formája, amelyben az ölelés érzése a szimbolikus ölelés *hangjává* alakult át. Jómagam ez utóbbi értelmezést erőltetettnek érzem, de ez nem változtat a lényegen: a kitarított kar egymás átölelésére hív fel – ezzel pedig nem egyszerűen *elfogadja* a másik felet, hanem mintegy *átadja magát* neki
- A „*karok előre*” helyzet az eddigiéknél bonyolultabb, és ennek az az oka, hogy leginkább ekkor kerülnek „előtérbe” a kezek, és itt elsősorban a különböző kéztartások határozzák meg a különféle jelentéseket.

Mielőtt azonban a test előtérében hangsúlyossá váló kézgesztusokat vennék számba, meg kell említeni még azt a fentiekben Morris által nem említett karpozíciót, amelyet egy ismert és gyakori gesztus eredményez: ez pedig a *csípőre tett kéz*. Ebben a megnyilvánulásban még mindig nem a kéz az igazán hangsúlyos – sokkal erősebb a kiszögellő könyök üzenete. Peter Collett szerint⁵³ három tényező is közrejátszik abban, hogy ezt a pozíció *domináns* benyomást kelt:

1. *Kiterjeszkedés*: a domináns illetve agresszív viselkedés egyik jellemzője, hogy az egyed nagyobbak igyekeznek látszani. A csípőre tett kezek a kiálló karokkal mintegy „kiszélesítik” a gazdájukat. Azon kívül az elfoglalt territóriumot is megnövelik, ami ugyanúgy agresszív benyomást kelt, mint amikor valaki szétvetett lábakkal ül.
2. *Fenyegetés*: aki már próbálta magát keresztül verekedni egy nagy tömegben, az tudja, milyen hatékonyak lehetnek a könyökök az út megtisztításában. A könyök csontos és hegyes. Remekül használható arra, hogy oldalba bökje, félrenyomja a többieket, ugyanakkor az ilyen manőverek kevésbé sértőek (nemcsak fizikai tekintetben), mintha az illető a kezét használná. Ebben az értelemben a könyök „másodlagos fegyvernek” tekinthető, de mindenképpen fegyver – agresszív fenyegetése kevésbé feltűnő, és az emberekben kevésbé tudatosul, hogy mi is történik valójában. Nem véletlen, hogy a magyar nyelvben a *könyökök* kifejezés nem csak az asztalra támaszkodás egy formájára utal, hanem a gátlástalan karrieristák harcmodorára is.
3. *Előkészület*: ebben a pozícióban a karok félúton vannak a test mellett oldalt leeresztett, illetve a fölemelt és támadásra kész állapot között. A pozíció tehát részleges előkészület a támadásra, miközben a szándékot leplezi, hogy a kéz lazán, kényelmesen pihen a csípőn. Am ha az illetőnek kard vagy pisztoly lóg az oldalán, akkor ez a pihenő kéz ott van közvetlenül a fegyver mellett.

⁵³ Collett, Peter: *The Book Of Tells. How to Read People's Mind from Their Actions*. Bantam Books 2004. pp. 47-48.

Kezünk közönséges mellső végtagból az emberré válás során hallatlanul kifinomodott „precíziós műszerként” nem csak egyre bonyolultabb és egyre igényesebb szerszámok készítésére lett alkalmas, hanem egyre szabatosabb fogalmazásra képes kommunikációs eszközzé is vált. Itt most csak azokat a megnyilvánulás-elemeket érintem, amelyek a partnernek megajánlott viszonyt fogalmazzák meg, tehát a szorosan vett metakommunikáció tárgykörébe tartoznak.

A gesztikuláció egyik legalapvetőbb formája: a hangsúlyok **nyomatékosítása** kézzel is. A beszélő mintegy „vezényli” a saját beszédét, látványban is kiemelve a legfontosabb pontokat. A nyomatéknak, mint erőloketnek természetesen az a célja, hogy segítsen elfogadtatni a hallgató féllal a beszélő igazságát. Óhatatlanul ott van benne az agresszív fizikai fenyegetés: „Fogadd el, amit mondok, különben ütök!”. Természetesen a legtöbbször ez a fenyegetés nem nyílt és nem is tudatos a beszélő részéről. De hogy mégiscsak alapvetően erről van szó, ezért esetleges kételyeink eloszlatására szolgáljon a következő gyakorlat:

5. Gyakorlat – Nyomatékosítás

Álljunk lazán, egyenesen, a karok, kezek kétoldalt a test mellett lógnak. Vegyünk egy egyszerű semlegesnek tűnő mondatot, pl.: „*Azt hiszem, szép időnk van.*”, és csináljunk meg vele egy „nyomatékskálát”.

A skála egyik végén a mondat teljesen súlytalan és monoton, a másik végén szélsőségesen indulatos és erőszakos. Ahogy haladunk egyre feljebb, először csak hangban jelenik meg egy kis nyomaték, valószínűleg a 'szép' szón. Tovább haladva a szemöldök felrántása, a fej bólintó mozdulata erősíti a nyomatékot, majd előbb-utóbb a kéz is megmozdul. Előbb puhán, finoman utal az állítás legfontosabb tartalmi elemére, aztán egyre erőteljesebb impulzusokkal. Ha tovább fokozódik az indulat, már nem is lehet egyetlen szótagra összpontosítani a feszültséget: hangban is, gesztusban is nyomatékkal töltjük fel a többi lehetséges szótagot is: „**AZT... HISZEM,... SZÉP...IDŐNK... VAAAAAN!!!!**”. Ekkor már a kéz szinte keresi, hogy mibe üthessen (lehetőleg ne emberbe, hanem például egy asztallapba): egyrészt, mert az ütés hangja is nyomatékosít, másrészt pedig a kemény tárgy mintegy „visszaigazolást ad” a kéznek a gesztus erejéről, nyomatékáról. Törekedjünk arra, hogy az egyes fokozatok között egyenletes legyen a „*mennyiségi különbség*”!

Van-e olyan pont a skálán, ahol az egyenletes fokozás mellett hirtelen nagy minőségi váltás történik? (Természetesen ugyanilyen semleges mondattal más indulati/érzelmi irányba is el lehet vinni a skálát: szélsőséges örömbé, kétségbeesésbe, undorba stb. A gyakorlat célja azonban itt az volt, hogy ráérezzünk és tudatosítsuk: a nyomatékosító kézgesztus alapja agresszív fenyegetés.)

A skála első fázisában, amikor még valószínűleg csak a „szép” szó kapott nyomatékot, a gesztus funkciója mindössze a lényeg, vagyis a *letisztult üzenet* kiemelése volt. Am ahogy haladtunk a skálán felfelé, és egyetlen mondatban egyszerre több szó is nyomatékot kapott, ezzel a funkció megváltozott. Ha minden szó hangsúlyt kap, akkor egyik sem lesz hangsúlyos: itt a gesztus már nem a kommunikáció tartalmi szintjét befolyásolja, hanem a kapcsolati szintet – minthogy a szöveg tartalmi üzenetében játszott szerepe elveszti a jelentőségét, előtérbe lép a fenyegetés: „*Fogadd el, amit mondok, különben baj lesz!*”.

Ha a gyakorlatban többen is „végigzongorázták” a skálát, érdemes összevetni, ki milyen kéztartással nyomatékosította mondanivalóját. Valószínűleg akad a variációk között ökölbe szorított kéz, kinyújtott mutatóujj, a tenyér külső élével lefelé irányuló karate-mozdulat, vagy nyitott lefele tenyeres gesztus. Nem véletlen, hogy éppen ezeknek a változatoknak valamelyikét alkalmazzák leginkább: ugyanis ezek jelentenek valós fizikai fenyegetést. Az ökölbe szorított kéz üzenete nyilvánvaló. A kinyújtott mutatóujj egy jelképes husáng, amely mintegy „megfejezi” a többi ujj által viszont ökölbe szorított kéz üzenetét. Aki karatézik, az tudja, milyen erőt képes kifejteni a tenyér külső éle. Ha pedig a kéz lapjával ütünk, a tenyérrel lefelé sokkal erősebbet lehet, mint a kézfejjel lefelé.

Mindebből levonhatjuk a következtetést: *aki túl sok nyomatékosító gesztust használ, az agresszív benyomást kelt.*

Érdemes itt szólni még arról a közismert gesztusról, amikor is a beszélő a két párhuzamosan *fölfelé* irányuló tenyérrel igyekszik tiszta erőből nyomatékosítani a mondanivalóját. Vacak veszekedésekben látni gyakran ezt a gesztust, és éppen azért keltenek az ilyen helyzetek száralmas és „vacak” benyomást, mert ennek a gesztusnak a meggyőző ereje – a beléfektetett rengeteg fizikai erő ellenére – a nullával egyenlő. Itt ugyanis a beszélő egy alapvetően szubmisszív megnyilvánulást használ agresszíven, és a két alapmagatartás ütközése kioltja az ellentétes üzeneteket. Bár a másik fél látja a beszélő egyszerre kétségbeesett és ugyanakkor erőszakos, agresszív gyözködését, de több éve tartó magánfelmérésem során még senkivel sem találkoztam, akit az ilyen kommunikáció meggyőzött volna. (Erről bővebben a kongruenciáról szóló 7. fejezetben.)

A tenyér felmutatása az egyik legrégebbi kézgesztus. Nyitott tenyérrel nem lehet erőből fölfelé ütni. És amióta eleink a harcokban követ, husángot vagy egyéb fegyvert ragadtak a kezükbe, azóta a fölfelé tartott üres tenyér üzenete: *„nincs nálam fegyver, nem kell félni tőlem”*. A nyitott, üres tenyér felmutatása fölfelé tartott karokkal egyértelműen azt jelzi, hogy az illető megadja magát az erősebb ellenfélnek, vagyis behódol neki. Előrenyújtott karokkal a kéz felkínálása már a csimpánzoknál is a megadás jele: ezzel ugyanis rendkívül sebezhetővé válik egy fájdalmas harapással szemben.⁵⁴ Azonkívül az ember ugyanezzel a felfelé tenyeres gesztussal mintha felajánlana valamilyen szolgálatot vagy jelképes ajándékot a másik félnek: *„Parancsolj velem, íme, megadom, amit kérsz.”* Ahogy a tenyér iránya, úgy a *„felajánlás”* szóban a *fel* igekötő is jelzi, hogy a beszélő a partnerrel kialakított viszonyban a másikat maga fölé rendeli, vagyis magát alárendeli neki – *szubmisszív benyomást kelt.*

A mindennapi beszédhelyzetekben (a nyomatékosító kézmozdulatokhoz hasonlóan) a felfelé tenyeres gesztusok is széles skálán nyilvánulnak meg. Az egyik véglet: széttárt karok, felhúzott vállakkal, felfelé illetve előre irányuló tenyerek – *„Ország-világ láthatja, hogy én nem tehetek semmiről...”*. A másik véglet: majdnem teljesen laza és szinte mozdulatlan karok és kezek, csak a hüvelykujj mozdul néha kifelé. Bár ez alig észrevehető, csökevényes változata a kézmozdulatnak, de ha például egy tétre menő, fontos tárgyalás közben a tárgyaló fél keze az asztalon fekszik, elég feltűnő lehet a partner számára, hogy ebből következtetéseket vonhasson le magának.

Van egy kommunikációs alaphelyzet, amikor a partnerek tenyerének iránya „kézzelfoghatóan” egyértelművé és plasztikussá teszi a felek viszonyát – ez pedig a kézfogás.

Amikor két ember először találkozik, az üdvözlő kézfogás öntudatlanul jelzi a partner számára a kéz tulajdonosának attitűdjét a másik fél iránt. Aki lefelé irányított tenyérrel nyújtja a kezét, az dominanciára törekszik, aki viszont felfelé fordítja a kezét, az behódol a másik előtt. Az egyenrangú, kiegyensúlyozott viszonyban a felek tenyerének síkja függőleges, és egymással szembe irányul.

Allan Pease és munkatársai háromszázötven sikeres vezető üzletembert (89 százalékban férfit) érintő vizsgálatukban nemcsak azt állapították meg, hogy szinte mindannyian kezdeményezői voltak a kézfogásnak, hanem azt is, hogy ebben a körben a férfiak 88, a nők 31 százaléka alkalmazta a domináns parolázó szerepet. Eszerint a hatalom és az irányítás még ebben a közegben sem annyira lényeges a nők számára, mint a férfiaknak. Am ez nem jelenti azt, hogy egy sikeres üzletasszony megengedheti magának a puha „döglött hal” kézfogást, aminek gyengeség és határozatlanság az üzenete, sőt – Pease szerint – ez a megnyilvánulás alamusziséget is sejtet.

⁵⁴ Morris, Desmond: A csupasz majom. Európa Könyvkiadó, Budapest, 1989. p. 110

Mindenesetre a kézfogás egy első találkozáskor konkrét és átvitt értelemben is erőpróba, amely nagy valószínűséggel meghatározza a felek viszonyát a továbbiakban. Két domináns ember kézfogásakor egy szimbolikus kiegyenlített küzdelem eredménye az erőegyensúly, amelyben mind a két kéz függőleges marad. Ettől egyenrangúság és kölcsönös megbecsülés támad a felekben, hiszen egyik sem hajlandó alávetni magát a másik akaratának.

Pease arra is ad tanácsot, hogyan szereljük le a rámenős embert. Ha azt látjuk, hogy valaki készakarva lefelé néző tenyérrel, agresszívan nyújt kezét, kétféle technikával állíthatjuk le a nyomulását.

1. A jobbra kerülési technika

A domináns kéznyújtással közeledő rámenős ember kezét nehéz visszafordítani, de ha sikerül, az eredmény annál szembeszökőbb. A technika első eleme, hogy miközben mi is nyújtjuk a jobb kezünket, *bal* lábbal lépünk előre. Ezt érdemes gyakorolni, az emberek túlnyomó többsége ugyanis ebben a helyzetben automatikusan jobb lábbal lép, amikor a jobb kezét nyújtja.

Aztán lépünk előre még egyet, immár jobb lábbal, keresztbe a partner előtt, bele a személyes terébe. Végül még egyet lépünk ballal, majd megrázzuk a felénk nyújtott kezét. Ez a trükk lehetővé teszi, hogy függőlegesbe hozzuk az illető kezét, vagy akár megadó pózba fordítsuk. Az akció megfelel egy megnyert skander-meccsnek. Azzal, hogy behatoltunk az ellenfél személyes terébe, átvesszük az irányítást.

2. Kézzrátétel

Ha a rámenős ember lefelé néző tenyérrel nyújt kezét, mi viszonzunk fölfelé néző jobbal, de bal kezünket tegyük rá az ő jobb kezére, és az így kialakuló kétkezes fogással állítsuk függőlegesbe a kézfogást. Ezzel a módszerrel egy nő is úrrá lehet a helyzeten, és magához ragadhatja az irányítást.⁵⁵

A felfele tenyeres gesztusok mellett a szubmisszív gesztusok másik nagy csoportját a manipulátorok és egyéb pótcselekvések képezik. Desmond Morris szerint:

Kisebb csoportok társas érintkezései során könnyűszerrel azonosíthatók az alárendelt szerepű egyedek, mert pótcselekvéses öntisztogatásuk előfordulása sűrűbb. Az igazán uralkodó szerepű egyedeket az ilyen jellegű műveleteknek szinte teljes hiányáról ismerni fel. Ha a csoport nyilvánvaló ura mégis sűrűn végez apró pótcselekvéseket, ez azt jelzi, hogy hivatalos uralmát a jelenlévők valamilyen formában kétségbe vonják.⁵⁶

Ezeknek a pótcselekvéseknek az egyik csoportjában az akció saját magunkra irányul. Vakarózunk, tapogatjuk magunkat, nem létező szöszöket szedünk le a ruhánkról, tisztogatjuk magunkat, körmünket rágjuk, arcunkat simítgatjuk, ha van: szakállunkat, bajuszunkat huzigáljuk, tépdessük (esetleg akkor is, ha nincs...), frizuránkat igazítjuk, orrunkat piszkáljuk-dörzsöljük-szívjuk-fűjjük, fülünket piszkáljuk, fülcimpánkat simogatjuk, állunkat dörzsöljük, kezünket tördeljük stb. A saját testre irányuló manipulátoroknak illetve pótcselekvéseknek az a funkciója, hogy az illető egyén komfortérzetét helyreállítsa. Az anya és a gyermek között az érintés képezi az eredendő kapcsolat alapját: az érintés megnyugtatja a babát – ha simogatják, biztonságban érzi magát. Ezért van az, hogy az érintésnek egész életünkben óriási szerepe van a biztonságérzet szempontjából – visszahozza a szeretet és az ösbizalom érzéseit, amit valaha kisbabaként megtapasztaltunk.⁵⁷

⁵⁵ Pease, Allan és Pease, Barbara: A Testbeszéd Enciklopédiája. Ford.: Nemes Anna. Park kiadó, Budapest, 2006. pp. 46-48.

⁵⁶ Morris, Desmond: A csupasz majom, Európa könyvkiadó, Budapest, 1989. pp. 118-119.

⁵⁷ Collett, Peter: The Book Of Tells, Bantam Books, 2003. p. 78.

Abból, hogy valaki beszéd közben mennyit gesztikulál, önmagában messzemenő következtetést nem lehet levonni a beszélő és a környezete közötti viszonyra vonatkozólag. A kézmozgás hiánya utalhat nyugalomra, de szorongásra vagy indulatra is, aszerint, hogy a beszélő fizikailag oldott vagy görcsös. A sok kézmozgás kétségtelenül alkalmas a fizikai feszültség oldására – feltéve, hogy a mozgásirány változatos. Valójában tehát azt érdemes figyelni, hogy – akár mozognak, akár nem – a karok és a kezek mennyire oldottak. Mozdulatlan kéz esetében az ujjakat érdemes figyelni: a laza kéz ujjai nem szorulnak ökölbe, de nem is feszülnek ki egyenesen, és nem tapadnak szorosan egymásra – kicsit begömbölnék és elkülönülnek egymástól. Ha van ugyan gesztikuláció, de a mozgás lényegében egyirányú (vagyis többnyire ugyanaz az egyfajta gesztus ismétlődik), az folyamatos belső feszültségről árulkodik, amit a kéz mozgása nem tud feloldani. Ilyenkor, aszerint hogy ez az egy jellemző gesztus nyomatókosító vagy megengedő (felfele tenyeres), következtethetünk a beszélő agresszív vagy szubmisszív alapszereplésére. Megengedő, szubmisszív gesztusoknál jellemző feszültséjel lehet még a testhez leszorított könyökből vagy csak a csuklóból indított kézmozgás – mintha gúzsba kötve táncolna az illető.

A karok és kezek oldott, változatos mozgása annak a jele, hogy a beszélő birtokában van saját magának és uralja a helyzetet – alapszereplése asszertív. A kézmozdulatok között ilyenkor szép számban vannak *ikonikus gesztusok* is: ezek mintegy virtuálisan ábrázolják, kirajzolják vagy a levegőből „kifaragják” azt, amiről éppen szó van. Ezen kívül nyomatókosító és megengedő gesztusok is egyaránt előfordulnak, és váltakozásuk, dinamikus egyensúlyuk a beszélő és partnere/i között működő „előrenyomulás/visszavonulás” működését képezi le.

3.6. A MEGNYILVÁNULÁSOK SZINTÉZISE – AZ ALAPSZEREPLÉSEK METAKOMMUNIKÁCIÓJA

Az alább következő skálagyakorlatoknak alapvető szerepük van a tudatos metakommunikáció elsajátításában. Színész-hallgatóknak nem kell külön hangsúlyozni, hogy „hangszerükön”, vagyis saját testükön csak akkor tudnak játszani, ha testileg-lelkileg-szellemileg birtokba vették önmagukat.

Amint korábban már szóltam róla: nem-színészek esetleg hajlamosak lehetnek úgy gondolni, hogy az ilyenfajta tudatos *alakítás* az úgynevezett „természetességük” és „őszinteségük” rovására megy, és esetleg eltorzítja, lerombolja a személyiségüket, az egyéniségüket. Amikor egy-egy hallgató ilyesféle félelmeit fogalmazza meg, arra szoktam felhívni a figyelmét, hogy Pavlov kutyájának nem az „egyéniességéből” és nem a „személyiségéből” fakadt, hogy csengőszóra megindult a nyála.

Mindannyian hurcolunk magunkkal életünk korábbi szakaszaiból többé-kevésbé tudattalan beidegződéseket, reflexeket, és ezek túlnyomó többségére szükségünk is van a mindennapi életünk során. Elég kellemetlen lenne naponta újra kikínlódni és felfedezni a reggeli öltözködés, fogmosás, fésülködés és egyéb tevékenységek fortélyait – milyen szerencse, hogy ezeket szinte „automatára kapcsolva” is elvégezhetjük. Ám lehetnek olyan tudattalan szokásaink, megnyilvánulásaink is, amelyek a jobb, hatékonyabb, *hitelesebb* kommunikációban gátolnak meg bennünket. Valójában éppen abban segítenek az alábbi gyakorlatok, hogy megszabaduljunk ezektől, és kibonthassuk személyiségünk valódi kapacitásait.

6. Gyakorlat – Magatartási skála szólóban

Álljunk lazán, egyenesen. (Lehet tükörrel szemben, ennek előnye, hogy szemkontaktust teremthetünk/bonthatunk a tükörképünkkel. De lehet azt is, hogy a képzeletbeli partner szemének kiválaszthatunk egy pontot a szemközi falon.)

Vegyünk egy szimpla, hétköznapi mondatot (Pl.: „Jó napot kívánok, azt hiszem, szép időnk van”), amellyel kb. nyolc-tíz fokozatban „végigzongorázzuk” a magatartási skálát a legalacsonyabbtól a legmagasabb státuszig, vagyis az alárendelő, szubmisszívtól az agresszívén keresztül a domináns magatartásig.

„Laboratóriumi” gyakorlatról van szó: amikor a *státuszra* koncentrálunk, ezt fogjuk fel kifejezetten technikai jellegű feladatnak – próbáljunk nem engedni a „színészösztön” csábításának, hanem törekedjünk arra, hogy az egyes alapmagatartások jellemző megnyilvánulásait tudatosan koordináljuk, egymáshoz illesszük, és igyekezzünk megfigyelni, hogy a technika hogyan hat vissza a lelkiállapotunkra.

Ezért a gyakorlat során végig őrizzük meg a fizikumunk lazaságát – bár a szubmisszív és agresszív magatartásra jellemző a fizikai feszültség, itt és most a görcsnél fontosabb számunkra a koordináció – aminek viszont alapfeltétele az oldottság. Amikor sikerül elkapni egy jellegzetes változatot, akkor az izomfeszültség mintegy „magától” hozzáadódik.

Előfordulhat, hogy valamelyik alapmagatartásba idegen elemként becsúszik egy másik alapmagatartás valamely megnyilvánulása. Jellemző hiba például, amikor a skála alsó, szubmisszív fázisában valaki nyomatékostó fejmozdulatot tesz, vagy az agresszív szakaszban felfele tenyeres kézgesztust használ. Igyekezzünk az ilyesmit magunktól korigálni, de mivel az, aki végzi a gyakorlatot, sokszor észre sem veszi a kisebb „koszokat”, mindenképpen jó, ha kontrollként egy külső szemlélő is figyeli a gyakorlatot, és figyelmeztet a tiszta magatartásképletekre. Ennek, mint később látni fogjuk, a kongruens megnyilvánulásban, vagyis végső soron a *hitelesség* megteremtésében van kulcsszerepe.

Ne siettessük magunkat! Mindig előbb vegyük fel a soron következő magatartás-fokozatot, és csak utána szólaljunk meg!

A mindennapi életben a legtöbb embernél az agresszív illetve szubmisszív szakaszban a különböző megnyilvánulások nem egyforma erősségűek. Van, akinél az agresszivitás jellemzően a kézgesztusban mutatkozik meg, miközben a feje szinte nem is mozog, másnál esetleg épp fordítva, megint másnál a szubmisszivitás fel se tűnne, ha nem látnánk az illető kezét, amely folyamatosan alárendelődést üzen. Mindenkinek egyéni, jellemző magatartásképlete van. A skála-gyakorlatokkal valójában ki-ki egyrészt tudatosítja a saját képletét, másrészt megtanulja olvasni a partneréét, és ezzel empátiás készségét fejleszti.

Mindezekon túl pedig, mint a következő fejezetből ki fog derülni: *birtokba veszi az asszertív magatartás kelléktárát.*

Ezért lényeges, hogy itt mindenki kipróbálja azokat a megnyilvánulásokat is, amelyeket egyébként a hétköznapiakban nem használ.

7. Gyakorlat – Páros magatartási skála 1. (DVD 4. track)

A és **B** megáll egymással szemben. **A** magas státuszt, domináns magatartást vesz fel, **B** pedig alacsony státuszt, szubmisszív magatartást. Nem kell „színészkedni”, ez technikai gyakorlat! A résztvevők csak a legfontosabb fizikai jellemzőkre, illetve azok koordinálására összpontosítsanak:

- **mozdulatlan fej, folyamatos szemkontaktus, letett mondatvégi pont,** illetve
- **kissé előreahajtott és oldalra döntögetett fej, meg-megtörő szemkontaktus, ellebegő mondatvég.**

Legjobb a tekintettel kezdeni: A folyamatosan nézzen partnere szemébe, B viszont minduntalan törje meg a szemkontaktust – mint aki törekszik rá, hogy állja a vele szemben álló tekintetét, de nem sikerül. Ez a meg-megtörő szemkontaktus már szinte hozza magával a fej oldalirányú mozgását is, mintha azt mondaná: „Hát én nem is tudom...”. A esetében pedig éppen a szemkontaktus

folyamatosságából következik a fej mozdulatlansága. De lehet, hogy a magas státusz fölvételekor külön tudatosan kell koncentrálni hogy „bármilyen történik is, a következő mondatot MOZDULATLAN FEJJELE fogom elmondani!”.

A magas státuszából mond egy mondatot **B**-nek, mire az alacsony státuszából válaszol rá, például:

A: *Nem tudod megcsinálni.*

B: *De meg tudom csinálni.*

Ezután körülbelül nyolcszor-tízszer megismétlik ezt a kis dialógust úgy, hogy **A** minden újabb megszólalása előtt csökkent egy kicsit a státuszán, **B** pedig növel, s ezáltal **B** fokozatosan **A** fölé kerekedik.

Megint fontos hangsúlyozni, hogy a résztvevőket ne kapja el a „színészi lendület”: mindig előbb történjen meg a státuszváltás, és csak utána jöjjön a szöveg. Arra is érdemes ügyelni, hogy a résztvevők a gyakorlat során végig legyenek fizikailag oldottak. A szubmisszív illetve agresszív magatartásra ugyan jellemző a fizikailag feszültség, ám ebben a gyakorlatban fontosabb számunkra, hogy koordináljuk a fej mozgását, a szemkontaktust és a mondatvégi letett pont működését, ehhez pedig oldottság kell.

Skálázásra szinte bármilyen rövid dialógus alkalmas lehet, például:

Ott voltál – Nem voltam ott;

Te voltál – Nem én voltam;

Kérek még – Nem adok;

Ez a fal piros – Ez a fal fehér stb.

Ezek a mondat-párok még mindig elég nyilvánvalóan konfliktusosak, ezért próbálkozzunk olyan szövegekkel is, melyek látszólag kevésbé „drámaiak”. Látni fogjuk, mennyire nem a szöveg hordozza a feszültséget!

Beethoven zongoraverseny – Mozart hegedűverseny;

Erdélyi rakott káposzta sok tejföllel – Somlói galuska sok tejszínhabbal;

Selyemzsinóros paszomány – Tigrisbőrös kacagány stb.

Figyeljük meg, hogy a három legfontosabb tényezőt (fejmozgás, szemkontaktus, pont) kinél milyen egyéb megnyilvánulások egészítik ki!

Ügyeljünk a koordinációra! Szubmisszív gesztuscsoportba ne keveredjen agresszív megnyilvánulás és viszont!

A fenti gyakorlatokban előszörre a magatartási skála nyolc-tíz lépcsőfokát járjuk be, de persze a fokozatok, variációk száma végtelen. Ám ha jól csináljuk a gyakorlatot, akkor kiderül, hogy miközben egy-egy fokozat között legtöbbször csak *menyiségi* különbség van, az egész skálát viszont három *minőségileg* különböző magatartás-szakasz fedti le. Az egyes szakaszok legjellemzőbb megnyilvánulásai:

1. *Szubmisszív szakasz:*

- kissé előrehajtott és oldalra döntötgetett fej,
- meg-megtörő szemkontaktus,
- ellebegő mondatvég,
- kézgesztus: kifele-felfele tenyeres
- a test fizikai tónusa feszült

2. *Agresszív szakasz:*

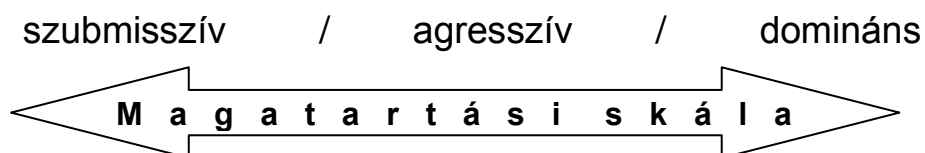
- függőleges, nyomatékossító fejmozdulat,
- folyamatos szemkontaktus,
- erővel leszúrt (esetleg felkapott) mondatvég,

- nyomatékosító kézgesztus, (lehet ökölbe szorított kézzel, kinyújtott mutatóujjal, tenyér külső élével, lefele irányuló tenyérrel stb.)
- a test fizikai tónusa feszült

3. *Domináns szakasz*

- mozdulatlan fej,
- folyamatos szemkontaktus
- lazán leejtett mondatvégi pont
- a test fizikai tónusa oldott
- kézgesztus nincs/nem jellemző

Észrevehető, hogy a fenti listából hiányoznak az egyenrangú viszonyt kínáló magatartás megnyilvánulásai. Úgy tűnik, mintha a státusz-skálát alkotó alapmagatartások között az asszertivitásnak nem lenne helye (*1. ábra*).



(*1. ábra*).

Valójában - mint azt látni fogjuk – az asszertív magatartáshoz a teljes magatartási skálát birtokba kell vennünk. Hogy hogyan, az a következő fejezet témája lesz.

SUMMÁZAT

A metakommunikáció alapvető és leglényegesebb közlésének azt tekintjük, hogy megajánl egy viszonyt a partnernek, illetve a környezetnek. Ennek alapján sorra vettük azokat a legfontosabb kommunikációs csatornákat, amelyek ilyen üzenetet közvetítenek, és azokat a megnyilvánulásokat, amelyek gyökere ősi időkig, adott esetben akár az állatvilágig visszanyúlik, s ezért lényegében az egész Földön mindenütt, minden embernél hasonlóan működik.

Az alá- illetve fölrendelt státuszok viszonyainak összessége működteti a falkán vagy csoporton belüli hierarchiát. Ebben két egyed között a viszony: domináns-szubmisszív, vagyis uralkodó-alárendelt. A hierarchia megváltoztatása mindig agresszív módon megy végbe. Az agresszió, vagyis a másik fél fenyegetése (és adott esetben fizikai erőszak alkalmazása) a saját terület védelmében is kulcsszerepet játszik.

Mindezek alapján a magatartási státusz-skálán három alapmagatartást különíthetünk el, melyeknek legfontosabb megnyilvánulásai a következők:

1. *Szubmisszív (alárendelt):*

- kissé előrehajtott és oldalra döntögetett fej;
- meg-megtörő szemkontaktus;
- ellebegő mondatvég;
- kézgesztus: kifele-felfele tenyeres;
- a test fizikai tónusa feszült.

2. *Agresszív:*

- függőleges, nyomatékosító fejmozdulat;
- folyamatos szemkontaktus;
- erővel leszúrt (esetleg felkapott) mondatvég;
- nyomatékosító kézgesztus, (lehet ökölbe szorított kézzel, kinyújtott mutatóujjal, tenyér külső élével, lefele irányuló tenyérrel stb.);
- a test fizikai tónusa feszült.

3. *Domináns (uralkodó):*

- mozdulatlan fej;
- folyamatos szemkontaktus;
- lazán leejtett mondatvégi pont;
- a test fizikai tónusa oldott;
- kézgesztus nincs/nem jellemző.

4. AJÁNLAT AZ EGYENRANGÚ VISZONYRA – AZ ASSZERTIVITÁS

Ha előzőleg már kipróbáltuk a *szubmisszivitás* illetve az *agresszivitás élőképei* című gyakorlatokat, akkor most próbálkozzunk meg a harmadik ilyen típusú gyakorlattal is.

8. Gyakorlat – Az asszertivitás élőképei

Az előző két élőkép-gyakorlathoz hasonló felállásból indul: a belső körben lévők számára biztosítsunk megfelelő nagyságú teret, hogy mozoghassanak, de legyenek székek is, ha valaki le akar ülni. Arra kérjük a belső kör tagjait, hogy gondoljanak a legasszertívebb emberre, akivel valaha is találkoztak. Idézzék fel legjellemzőbb sajátosságait: arckifejezését, gesztusait, mozdulatait, viselkedési sajátosságait. Néhány másodperc gondolkodás után kezdjenek el szavak nélkül *asszertíven* mozogni, járkálni a térben. A gyakorlat vezetője vár egy-két percet, amíg minden résztvevő belejön a játékba, majd „Állj”-t vezényel – a résztvevők erre hirtelen megmerevednek, és élőképet alkotnak. A külső körben ülő megfigyelők írják fel benyomásaikat: milyen konkrét megnyilvánulások jellemzik az asszertív magatartást. Utána beszéljük meg a tapasztaltakat az élőkép résztvevőivel is: ők mit éreztek, mi volt az, amire tudatosan törekedtek, volt-e valami, ami a külső megfigyelők által elmondottakból meglepte őket?

Valószínű, hogy a résztvevők minden igyekezete és jó szándéka ellenére az eredmény ezúttal kevésbé lesz konkrétumokkal megragadható, látványos és egyértelmű. Feltehető, hogy a megvalósításba óhatatlanul belecsúszik némi „civil” bizonytalanság, vagy esetleg éppen némi agresszív megnyilvánulás.

Vajon miért?

Mi az asszertivitás lényege?

Hogyan lehet megteremteni az egyenrangú viszonyt?

A 2.1. fejezetben (23. oldal) úgy fogalmaztunk, hogy **az asszertív magatartású ember nem gyakorol tartósan nyomást a másik félre, de nem is enged tartósan a másik nyomásának. Tehát van nyomásgyakorlás és a másik fél nyomásának való engedés, de a kettő folyamatosan váltogatja egymást, ezáltal dinamikus egyensúlyban van.**

Az asszertív (egyenrangú) kommunikációnak ez a működése valójában ugyanazon az elven alapul, mint amit Monty Roberts a vadlovak egymás közötti kommunikációjában megfigyelt („előrenyomulás és visszavonulás”), és amelynek alapján kidolgozta a lovak csatlakoztatásának módszerét.

Vezessük be a lovat a karámba, fején a kötőfékkel, és vigyük magunkkal az egyik futószárat is (...) Ezután kezdjük távolodni a fara felé, de ügyeljünk, hogy a rúgási zónán kívül maradjunk. Amikor már az állat mögött vagyunk, (...) dobjuk a futószár végét a teste hátsó része felé, de vigyázzunk arra, hogy NE ÜSSE MEG! Ekkor szinte minden csikó menekülni kezd, és elindul körbe a karám fala mentén. A ló visszavonul, tehát nekünk előre kell nyomulnunk! (...) eközben **állandóan**

agresszívnek kell mutatnunk magunkat: a tekintetünket fúrjuk a szemébe, és a vállunk tengelye pedig mindig legyen merőleges a köztünk és a ló feje között húzott képzeletbeli egyenesre. Haladjunk folyamatosan előre, de vigyázzunk, nehogy a rúgási zónájába kerüljünk! (...) Nagyon figyeljünk oda a felénk eső fülére: a mozgása le fog lassulni, vagy teljesen le is áll, miközben a külső fül továbbra is állandó mozgással fürkészi a környezetet. A fej kezd megbillenni, a fülek egy kicsit a belső oldalára kerülnek, az orr pedig kifelé, és a nyak is enyhén meggörbül, hogy a fej valamivel közelebb kerüljön a kör középpontjához. Valószínűleg elkezd nyalogatni és rágcsálni, és a nyelvét is kidugja a fogai között. Végül aztán lehajtja a fejét, hogy orra a talaj közelében legyen. A fül felénk fordítása a tisztelet jele, és ugyanezt jelenti a közeledés is. A nyalogatással és a rágcsálással a ló azt mondja: 'Menekülő állat vagyok, de eszem, tehát nem félek tőled.' A fej lehajtásának is megvan a maga jelentése: 'Ha hajlandó lennél újra megbeszélni a helyzetet, én engedném, hogy te vezesd a tárgyalást.' (...)

Ha idáig eljutottunk, tekerjük fel a futószárat, és **vegyünk fel behódoló tartást... süssük le a szemünket! Ne nézzünk a ló szemébe! A vállunkat úgy fordítsuk el, hogy 45 fokos szögben álljon a köztünk és a ló feje közötti képzeletbeli egyenessel.** Ez egyfajta invitálás a számára, hogy jöjjön oda hozzánk, vagy legalább nézzen felénk, és hagyja abba a visszavonulást. Ha ekkor máris odajön hozzánk, az remek! (...)

Közeledés közben ügyeljünk rá, hogy a vállunk tengelye 45 fokos szögben álljon a teste hossz tengelyéhez képest, ami azt jelenti, hogy lényegében háttal állunk neki! Ekkor magától el kell indulnia felénk, és az orrával át kell nyúlnia a vállunk fölé. Ez a CSATLAKOZÁS.⁵⁸

4.1. CSATLAKOZÁS EMBEREK KÖZÖTT

Hogy a csatlakoztatás, vagyis az *előrenyomulás* és *visszavonulás* az emberi kommunikáción belül mennyire működik, erre jó példa a *Zorba a görög* című film egyik jelenete (DVD 6. track).

A történet szerint Basil (Alan Bates), a fiatal angol író Kréta szigetére szeretne eljutni, hogy átvegye apai örökségét, de a felhőszakadás miatt bizonytalan, hogy mikor indul a hajó. Az utasok a hajóállomás várótermében türelmesen várják, hogy elálljon az eső, Basil olvasással próbálja agyonütni az időt. Egyszer csak elhal az eső hangja, a fiatalember az ablak felé néz reménykedve, hogy talán hamarosan indulhatnak. Az ablakban meglátja a csillogó tekintetű Zorbát, (Anthony Quinn), aki egyenesen őt nézi. Basil meglepve néz vissza rá. Ahogy tekintetük találkozik, Zorba átmegy az ajtóhoz, és belép, és megint a fiatalembert fixirozza (*nyomul*), aki tekintetével zavartan a könyvébe menekül. Zorba folytatja a *nyomulást*: megindul Basil felé, de nem előlről közelít, hanem hátulról cserkészi be. Basil egy pillanatra odates, de látja, hogy továbbra is ő a célpont, visszamenekül a könyvbe. Megpróbál úgy tenni, mintha nagyon lekötne az olvasottak, de a szemén látszik, hogy egyetlen szó sem jut el a tudatáig – az foglalkoztatja, hogy mit akarhat tőle ez a láthatóan nagyon céltudatosan közeledő ismeretlen férfi. Zorba körbe kerüli őt, megáll a balján, és megpróbál Basil válla fölött beleolvasni a könyvbe. Minthogy Basil nem akar föltekinteni, Zorba nem teketóriázik, leveszi a vizes sapkáját, és bal kezére csapkodva lerázza róla a vizet. Basil nem tud tovább lapítani, riadtan fölneéz, mire Zorba elmosolyodik. Basil már bújna is vissza, de hiába: Zorba már úgy tekinti, hogy kettejük között létrejött a kapcsolat (mint ahogy valóban létre is jött), és megszólítja:

⁵⁸ Roberts, Monty: Az igazi suttogó, ford.: Sós-kuthy György. Bastei Budapest kiadói Kft, 2000. pp. 355-356. A nagybetűs kiemelések Monty Robertstől, a vastagbetűsek tőlem (D. P.)

Zorba: Utazik? Engedelmeivel, hova? *(Basil csodálkozva néz föl, meglepi, hogy máris beszélő viszonyban vannak, automatikus jólneveltséggel válaszol a kérdésre: „Krétára”, és gyorsan visszamenekülne a könyvbe, de Zorba nyomul tovább.)* Sokáig marad ott, igaz? *(Basil meghökken, és egy picit Zorba felé fordul. Ezzel azonban – a bizonytalan fenyegetettség érzetében – nem annyira nyit, mint inkább felkészül a védekezésre.)*

Basil: Honnan tudja?

Zorba: Figyeltem a csomagjaival az esőben. Mulatságos volt. *(Hangosan felnevet, amire Basil összerezzen, és elkapja a tekintetét. Zorba hirtelen abbahagyja a nevetést, mosolyogva, nagyon egyszerűen kijelenti)* Tetszik nekem. *(A mosoly lassan lefoszlik az arcáról)* Vigyen magával. Rendben?

Basil: *(teljesen sarokba van szorítva, köpni-nyelni alig tud)* Vigyem...? Miért?

Zorba: Miért? Mindig csak az a miért. Csak úgy, ok nélkül. *(Ez az első olyan pillanat, hogy Zorba megtorpan, és visszavonulót fúj: önérzete nem engedi, hogy kimondja, ő most munkáért, megélhetésért koldul. Sumákolni kezd, vonogatja a vállát, fejét jobbra-balra mozgatja)*

Basil: *(érzi, hogy engedett a nyomás, hitetlenkedve megereszt egy nevetésfélét, és elfordul, remélve, hogy ezzel megszabadul.)*

Zorba: *(új rohamra indul)* Jó, akkor vegyen fel szakácsnak. *(Bal lábát fölteszi a Basil előtti kis asztalra, rákönyököl a térdére, és a fiatalember felé hajol, amivel annak személyes terét fenyegeti: jobb kezével már majdnem az orra előtt hadonászik)* Olyan levest főzök... Szereti a levest, nem?

Basil: Hát... *(Erőtlenül bólint a fejével, mintha vissza akarná verni Zorba nyomulását: láthatóan zavarja, hogy egy ember, akiről két perce azt sem tudta még, hogy létezik, ilyen behatóan foglalkozik az ő gasztronómiai ízlésével. De nincs ideje lerázni magáról a kéretlen szakácsot, mert az már le is csap rá.)*

Zorba: *(erőtlen fejbólintással és kézgesztással)* Hát persze, hogy szereti. Angol?

Basil: *(automatikusan ő is erőteljesen bólint)* Félig!

Zorba: Félig? *(Ez megtorpanásra készíti, kicsit vissza is hőköl. Erre nem tud hirtelen mit mondani)*

Basil: *(váratlanul egy kis mozgásteret nyert, és készletét érez, hogy ezt kihasználja.)* Apám görög volt, de Angliában születtem. *(A magyarázkodás közben azonban ismét kissé zavarba jön: mert igaz ugyan, hogy a papa görög származása hatásosan semlegesítette Zorba nyomulását, viszont a tény, hogy ő maga Angliában született, mégiscsak visszabillent a mérleget. Az állás legalábbis fifty-fifty.)*

Zorba: *(Bosszúsan legyint)* Akkor angol *(Leveszi a lábát a kisasztalról, és komótosan leül Basil mellé a padra. Ez az előző pozícióhoz képest visszavonulás, amit az is megerősít, hogy Zorba a hatalmas válltáskáját kettejük közé helyezi, mintegy elválasztó korlátként. Tekintetét azonban nem veszi le a fiataleberről, aki pedig gyanakodva figyelni őt)* Engedelmeivel.

Basil: *(egy kurta fejbiccentéssel jóváhagyja az új helyzetet, és elfordulva ismét a könyvbe temetkezik.)*

Zorba: *(Basil válla fölött megint elkezd beleolvasni a könyvbe, de ebből nem tudja újraindítani a nyomulást. Tekintete a fiatalember asztalon heverő cigarettásdobozára téved – ez lesz a jó csapásirány!) Nocsak! *(Felveszi a dobozt, hogy közelebről megvizsgálja. Basil a fejével odafordul, gyanakodva figyelni)* „Virginia.” *(Zorba elismerően Basilre néz, találkozik a tekintetük, majd illedelmesen visszateszi a dobozt az asztalra.)**

Basil: *(ebben a helyzetben, Zorba újabb nyomulása elől azzal tud egérutat nyerni, hogy veszi a dobozt, és megkínálja cigarettával.)*

Zorba: Nem, köszönöm. *(Bal kezével elhárítja, de közben folyamatosan Basil szemébe néz és mosolyog - ez nem egy komoly visszavonulás! Basil is érzi ezt, és erősködik.)*

Basil: Vegyen csak.

Zorba: *(egy pillanatnyi gondolkodás után „engedi magát rábeszélni”, és húz egy szálát.)*

Basil: *(ennyitől nem érzi magát biztonságban, tovább erősködik)* Az egész dobozzal.

Zorba: *(A kihúzott szálát értékelő kézgesztussal)* Csak egyet. *(A gesztus méltóságát fokozza a halk, rövid mondat, letett ponttal a végén. Ezzel Zorba világossá teszi, hogy ebben a „húzdmeg-ereszdmeg” játékban kettejük közül ő irányít.)*

Basil: *(kicsit megszegyenülten az asztalra teszi a dobozt, aztán visszanéz Zorbára, mintha azt kérdezné: „Most már rendben vagyunk?”.* Zorba, szájában a cigarettával, mosolyogva néz a szemébe, nem szól semmit. Basil észbe kap, gyors mozdulattal a gyufáért nyúl, és tüzet ad Zorbának.)

Zorba: *(egy biccentéssel megköszöni, és fejét Basiltól elfordítva, szemét lehunyva, húz egy mély slukkot, és átadja magát a cigarettafüst élvezetének. Ezen a ponton Zorba teljesen visszavonul, és átadja a terepet Basilnek.)*

Basil: *(a szeme sarkából figyeli Zorbát, aki átszellemült arccal fújja a füstöt, és nem törődik a fiatalemberrel. Ám éppen most, amikor végre nyugta lehetne tőle, Basil nem tér vissza a könyvéhez – annál már sokkal kíváncsibb lett erre a furcsa fickóra!)* Maga szakács? *(Bár nem tudatosult benne, de valójában ez az a pillanat, amikor csatlakozott Zorbához!)*

Zorba: *(nem fordul Basil felé, a szeme sarkából is alig vet felé egy kurta pillantást)* Ha arra van szükség, az vagyok. *(Egy pillanattig még úgy tesz, mintha továbbra is csak a cigarettára koncentrálna, aztán egy kis mosollyal feladja ezt a játékot, és Basil felé fordul – áll a további kérdések elébe.)*

Basil: Úgy értettem, mi a foglalkozása?

Zorba: Micsoda kérdés. *(Most, hogy „megtört a jég”, Zorba feljogosítva érzi magát, hogy immár nem csak a kezével gesztikuláljon közvetlenül Basil orra alatt, hanem az arcával is behatoljon a másik személyes terébe.)* Két erős kéz, láb, fej. Ezek végzik a munkát. Nem én válogatok magamnak.

Basil: De mit csinált legutóbb?

Zorba: Bányásztam. Remek bányász vagyok. *(Szinte belemászik Basil arcába)* Az orrom megérzi, hogy hol kell ásni. De összevertem a főnököt, ezért kirúgtak. *(Hangosan felnevet, és Basil vállára borulva kacag, kacag, látszólag megállíthatatlanul. Basil kínosan érzi magát, mert a váróteremben mindenki őket nézi. A nagy hahotára egy kisgyerek sírni kezd. Többen rosszalló pillantásokat vetnek Basil felé, aki hirtelen elhatározással menekülésre fogja a dolgot.)*

Basil: Kezdek aggódni a hajó miatt. Megyek és...

Zorba: *(Abbahagyja a nevetést, szolgálatkészen fölugrik és visszafogja Basilt)* Majd én megkérdem.

Basil: *(menekülni próbál a helyzetből)* Nem, köszönöm, erre nincs szükség. *(Szedi össze a csomagjait, kinéz az ajtón. Odakint még mindig esik. Megtorpan, ránéz Zorbára.)* Vagyis menjünk együtt, és maga megkérdi.

Zorba: *(győztes mosollyal)* Jó. Adja ezt ide. *(Nyúl Basil csomagjáért.)*

Basil: Nem, köszönöm, magam is elbírom. *(Elindulnak kifelé.)*

Bár „hivatalosan”, vagyis társadalmi szinten Basil vette alkalmazásba Zorbát, pszichikai szinten valójában Zorba volt az, aki csatlakoztatta Basilt.

(És tegyük hozzá, hogy ez a jelenet a történetben csak az első fokozata volt annak a folyamatnak, amely során Basil életszemléletében idomult az életigenlő bohém göröghöz. A

betetőzés a film zárójelenete, amikor a balul sikerült bányavállalkozás romjai fölött a fiatalember váratlanul megszólal: „Taníts meg engem táncolni, Zorba.”)

Ugyanakkor azt is hozzátettük, hogy emberek között a csatlakoztatás mégsem teljesen „üzembiztosan” működik. Erre viszont látványos példa az a sajátos „szkander-gyakorlat”, amelyet Roger Fisher és Daniel Shapiro, a Harvard Tárgyalási Projekt igazgatói alkalmaznak tréningjeiken.

Könyvükben leírnak egy esetet,⁵⁹ amikor is az egyik csoportban harminc résztvevő volt, valamennyien nemzetközi kereskedelmi tárgyalók. Fisherék párokra osztották őket, és arra kérték a párokat, üljenek le egymással szemben, és mindenki a jobb könyökével támaszkodjon az asztalra. Jobb kezükkel ragadják meg a partnerük jobb kezét, és ne eresszék el. Mindenki pontot kap minden egyes alkalommal, amikor a másik fél kézfeje az asztal érinti. A cél: minél több pontot gyűjteni a gyakorlat során. A résztvevőknek azt is megmondták, eredményük szempontjából lényegtelen, hogy a partnerük hány pontot gyűjtött... és arra kérték őket, hogy a gyakorlat alatt végig hunyják be a szemüket.

A gyakorlat két percig tartott. Ez alatt a párok hősiesen küzdöttek, a felek minden fizikai erejüket bevetették, hogy a párjuk kezét az asztalra fektessék. A rengeteg erőfeszítés ellenére, a partner fizikai ellenállása miatt szinte senki sem szedett össze egy vagy két pontnál többet.

Egyetlen pár volt kivétel. Az egyik résztvevő pontosan emlékezett arra, hogy a célja annyi pontot gyűjteni saját magának, amennyit csak tud – *miközben számára teljesen közömbös, hogy partnere mennyi pontot gyűjt.* Ahelyett, hogy partnere kezét nyomni kezdte volna, a sajátját húzta hátra, és ezzel könnyű és gyors ponthoz juttatta társát. Aztán – kihasználva a másik meglepetését – gyorsan átfordította a kezüket, ezzel magának is megszerezve a pontot. Aztán ismét a partnernek adott egy pontot. A kolléga egy pillanat alatt kapcsolt. Anélkül, hogy egy szót is szóltak volna egymáshoz, könyökükkel az asztalon, a felek nagy egyetértésben forgatták összefogott jobb kezüket előre-hátra, amilyen gyorsan csak tudták – és mindketten rengeteg pontot szedtek össze.

A két perc leteltével Fisherék leállították a gyakorlatot, és összeszámolták, ki mennyi pontot ért el. Senki sem tudott háromnál többet összeszedni, kivéve az együttműködő párost, ahol is mindketten külön-külön több mint húszat gyűjtöttek. A gyakorlat utáni megbeszélésen kiderült, hogy bár a trénerek a *partner* szót használták, és világosan megfogalmazták instrukciójukban: a saját eredmény szempontjából közömbös, hogy a partner hány pontot gyűjt, ennek ellenére szinte minden résztvevő azt feltételezte, hogy ő és párja, akivel a gyakorlatot végezték – ellenfelek. Gondolkodásukat ez a feltételezés uralta, és ez gátolta meg őket abban, hogy sokkal több pontot gyűjtsenek. (A résztvevőknek azért kellett lehunyni a szemüket, hogy ne lássák, mit csinálnak más párok, tehát kizárólag a partnerre koncentrálnak.)

A feltételezés, hogy a tárgyalópartner *ellenfél*, akivel szemben csakis az előrenyomulás lehet hatékony, nagyon sok üzleti és politikai tárgyalás domináns eleme. Ez a feltételezés természetesen megnyilvánul a metakommunikációjukban, és többnyire meg is akadályozza, hogy a résztvevők olyan eredményt érjenek el, amelyet pedig elérhetnének – kölcsönös megelégedésre.

Fisher és Shapiro a fenti gyakorlatot az *elutasításból elfogadásba* váltás illusztrációjaként használták. Erről az ötödik fejezetben részletesebben fogunk szólni, itt most elégedjünk meg annyival, hogy ez a gyakorlat szemléletes példája annak, miszerint az

⁵⁹ Fisher, Roger and Shapiro, Daniel: Building Agreement – Using Emotions As You Negotiate. Random House Business Books, 2007, London. pp. 52-53.

együtműködés, vagyis az asszertív egyenrangú viszony emberek között is *előrenyomulás* és *visszavonulás* dinamikus egyensúlyából jön létre.

Ha mindketten egyenrangú viszonyt ajánlanak meg a másiknak, akkor pillanatok alatt létrejön a *közös hullámhossz*. De az is lehet, hogy valamelyikük kezdetben bizalmatlan – ilyenkor a másik egyedül is beindíthatja a folyamatot, hogy csatlakozásra készítse partnerét. S amikor az csatlakozott, akkor harmonikus együtműködésük hullámzó jellege óhatatlanul valamiféle táncra emlékeztet. Nyilván nem véletlen, hogy a Zorba-film zárójelenetében az angol író és a görög bohém együtt szirtakizik. De végső soron ilyen Fisher és Shapiro szkander-játéka is.

1. melléklet

1. „ELŐRENYOMULÁSAIM”

(Idézz fel képzeletben egy olyan helyzetet, amelyben vehemensen „nyomulsz”! Sorold fel mindazokat a jellegzetes vokális és metakommunikációs megnyilvánulásokat, amelyekkel érzésed szerint **nyomatékosítod** a mondanivalódat! Törekedj legalább öt konkrét gesztus megnevezésére!)

2. „VISSZAVONULÁSAIM”

(Idézz fel képzeletben egy olyan helyzetet, amelyben meghátrálsz, „visszavonulót fújsz”! Sorold fel mindazokat a jellegzetes vokális és metakommunikációs megnyilvánulásokat, amelyekkel érzésed szerint **finomítod, tompítod** a mondanivalódat, **elveszed a szavak élet!** Törekedj legalább öt konkrét gesztus megnevezésére!)

9. Gyakorlat: „Előrenyomásaim és visszavonulásaim”

A feladat: a kiosztott feladatlap (1. melléklet) kitöltése, amire a résztvevők kapnak 10 percet. A tíz perc letelte után sorban felolvassák, amit írtak.

Ha a résztvevők ismerik már egymást valamennyire: a többiek igazolni tudják az egyes „önértékeléseket”? Ki tudják egészíteni még valamivel? Az ilyen külső megfigyelésből származó kiegészítések meglepik az illetőt? Eddig nem is volt tudatában az adott megnyilvánulásnak? (Ha a hallgatók nem tudtak összeírni öt-öt megnyilvánulást, semmi baj. Tartsuk készenlétben a feladatlapot a későbbi gyakorlatok alatt is, a lista bármikor kiegészíthető!)

4.2. MINDENNAPI TAKTIKÁINK

Az előzőekben leírt élőképgyakorlatokkal valójában mindennapi taktikáinkat próbáltuk meg laboratóriumi szinten modellálni. A *taktika*, *taktikázás* kifejezéseknek van némi pejoratív felhangjuk. Óhatatlanul a *manipulációt* juttatják eszünkbe, miközben többnyire hajlamosak vagyunk önérzetesen úgy gondolni, hogy (ritka kivételektől eltekintve) nem szoktuk manipulálni embertársainkat. Azzal áztatjuk magunkat, hogy mi csak egyszerűen élünk, és másokat is élni hagyunk. De ez nem egészen így van. Minden kommunikációs helyzetben befolyásolják (vagyis manipulálják) egymást a résztvevők. Ha valaki beszél hozzánk, és mi rámosolygunk az illetőre, ezzel biztatjuk őt, fejtse ki bővebben a gondolatát. Ha unottan, félig elfordulva másfele nézünk, ez szavak nélkül is olyasmit üzen az illetőnek, hogy „*befejezhetnéd már végre...*”. Felemeljük a hangunkat, vagy felvonjuk a szemöldökünket a rakoncátlan gyerekekkel szemben – nyomatékokat igyekszünk adni a szavainknak, hogy engedelmességre készítsük. Amikor leguggolunk a gyerekhez, bátorítani igyekszünk őt azzal, hogy összehúzzuk magunkat, ő pedig ezáltal nagyobbnak érezheti magát.

Robert Cohen színészpédagógiai módszerének szerves elemét képezi az emberi kommunikáció mindennapi taktikáinak tudatosítása. Ezeknek a száma szinte végtelen, de mindegyikük alapvetően két csoport valamelyikébe sorolható: a *fenyegető* vagy a *bátorító** taktikák közé. A fenyegető taktikák azt helyezik kilátásba, hogy „ha nem azt teszed, amit én akarok, elviselhetetlenné teszem az életedet.” A bátorító taktikák pedig azt, hogy „ha megteszed, amit mondok, akkor boldogabb lesz az életed.” Hangunk felemelése fenyegető taktika, a mosolygás bátorító.⁶⁰

Nyilván érzékelhető az analógia a *fenyegető és bátorító taktikák*, illetve az *előrenyomulás-visszavonulás* között. És ha az analógiát kiterjesztjük a taktikák, illetve az alapmagatartások metakommunikációs megközelítése közötti átfedésekre, akkor ez segíthet nekünk az alapmagatartások fogalmának pontosabb értelmezésében is.

Ugyanis míg az *agresszivitás* és a *fenyegetés* között nyilvánvaló az összefüggés, a *szubmisszivitást* sokan hajlamosak kizárólag *megalázkodással* („kutyába lemenéssel”) vagy *bizonytalansággal* azonosítani, márpedig ezekről a fogalmakról ritkán jut eszünkbe, hogy kommunikációs helyzetben a másik fél bátorítása lenne a funkciójuk. Ám a szubmisszív magatartás felvételét az alá-fölérendelt viszonyon belül nem csak úgy értelmezhetjük, hogy *magunkat a másik félnek alárendeljük*, hanem úgy is, hogy *a másik felet magunk fölé rendeljük!* Utóbbi esethez egyáltalán nem szükségszerű saját önbecsülésünk csorbítása, sőt! Éppen azzal erősítjük a másik fél önbecsülését, hogy saját értékeinknek tudatában vagyunk, mégis *felnézünk rá*. Ez valóban bátorítólag hat rá. A viszony ugyanaz (alá-fölérendelt), csak más szinten.

Látni fogjuk azt is, hogy az egyenrangú viszony megteremtésében fontos szerepe van a mindennapi taktikáinknak.

Korábban úgy fogalmazzunk, hogy az asszertív személy nem akarja legyőzni partnerét, de a saját érdekeit következetesen igyekszik érvényesíteni – ha lehet, akkor a partnerrel

* Cohen könyvének magyar fordítója, Márton András ez utóbbit *rábeszélő* taktikának fordítja. A *rábeszélés*-nek azonban érzésem szerint inkább „nyomulós” jellege van, bár kétségtelenül szelídebb, mint a *fenyegetés* – eszerint a kommunikációban csak erőszakosabb és viszonylag szelídebb nyomulások váltanak egymást. Viszont az én álláspontom lényege éppen az, hogy a kommunikáció alapvető célját, a másik fél befolyásolását az előrenyomulás és visszavonulás *váltogatásával* lehet a legeredményesebben megvalósítani. Az angol eredetiben Cohen az *inductive* szót használja – az *indukál* kifejezés értelmét ebben az adott kontextusban a *kelt, ébreszt, támaszt, gerjeszt* szavak adják vissza, és azt érzékeltetik, hogy míg az egyik taktika külső kényszerrel *fenyegeti* a partnert, addig a másik a belső késztetést *indukálja*, azaz kelti, ébreszti, támasztja, gerjeszti fel benne – vagyis *bátorítja*.

⁶⁰ Cohen, Robert: A színészmesterség alapjai. Ford.: Márton András. Jelenkor kiadó, Pécs, 1998. pp. 32-33., 42-49.

együttműködve. Ez azt jelenti, hogy nem gyakorol *tartósan* nyomást a másik félre, de nem is enged *tartósan* a másik nyomásának – vagyis a nyomásgyakorlás (*fenyegetés*) és a másik fél nyomásának való engedés (*visszavonulás, bátorítás*) dinamikus egyensúlyban van.

Ennek az egyensúlynak a fenntartásához a taktikai eszközök minél bőségesebb választékát kell megteremtünk. A következő gyakorlatok is ebben segítenek.

10. Gyakorlat – Taktikák alkalmazása 1.

Ebben és a következő gyakorlatban a cél mindennapi metakommunikációs taktikáink tudatosítása. Éppen ezért itt az első gyakorlatban a résztvevők halandzsa-nyelven beszélnek vagy tetszés szerinti számokat, számsorokat mondanak, hogy ne a szöveg, ne a kimondott szavak adják a partnernek az utasításokat.

A két résztvevő (**A** és **B**) egymással szembeáll. Először **A** utasítja **B**-t.

1. **A** egy halandzsa kifejezéssel vagy tetszés szerinti számmal megparancsolja **B**-nek, hogy menjen el.
2. **A** egy másik halandzsa kifejezéssel vagy egy másik számmal biztatja partnerét, hogy jöjjön oda hozzá.

Ezután csere: **B** utasítja **A**-t.

Hasonló módon utasítsák egymást más egyszerű cselekvésekre (pl. nyissa ki, vagy csukja be az ablakot, vegye le/fel a cipőjét, menjen körbe a teremben, vegyen le egy könyvet a polcról/tegye vissza stb.),

A kommunikációhoz a felek használják a testnyelvet, hangszínt, ismétlést, gesztusokat, arcjátékot, fizikai fenyegetést, csábító és rábeszélő magatartást – mindent, ami az eszükbe jut, de fizikailag nem érinthetik meg partnerüket.

11. Gyakorlat – Taktikák alkalmazása 2.

Ha a legegyszerűbb és legegértelműbb metakommunikációs bátorító és fenyegető jelzések jól működnek, készítsük a résztvevőket a taktikák váltogatására.

Az előző gyakorlathoz hasonlóan **A** valamilyen egyszerű cselekvésre akarja utasítani **B**-t, **aki azonban ellenáll**. **A**-nak, hogy keresztülvigye akaratát, be kell vetnie teljes taktikai eszköztárát, a fenyegetés és a bátorítás minden lehetséges módját. Ebben a játékban nem kell ragaszkodni a halandzsa szöveghez vagy a számokhoz, **A** szóbeli utasításai legyenek egyértelműek. A taktikák váltogatásával párhuzamosan természetesen a konkrét szöveget is improvizálni kell. Például:

(fenyegető) Gyere ide! Azt mondtam, gyere ide! Gyere már ide a kutyafádat! **(bátorító)** Na, légy szíves, gyere ide. Gyere, ülj ide mellém. Szeretnék beszélni veled. Levennéd a cipődet? Gyere, vedd le a cipődet. **(fenyegető)** Azt mondtam, vedd le a cipődet! A rohadt életbe, vedd már le a cipődet! **(bátorító)** Kérek. Minden rendben lesz, megígérem.

A fenyegetés és bátorítás váltogatásával **A** igyekezzen fokozni a **B**-re gyakorolt hatást. Próbálja meglepni őt, váltson taktikát gyorsan, minden figyelmeztetés nélkül!

Játsszuk el a gyakorlatot három fokozatban:

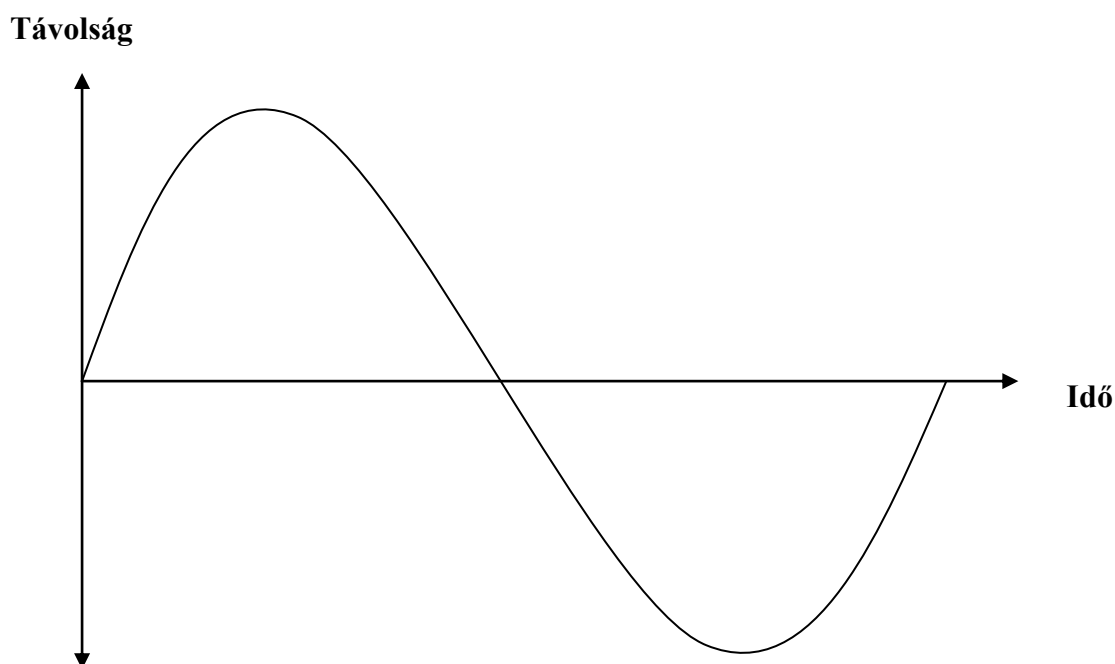
- először úgy, hogy **B** minden mondat után azt mondja: „nem”;
- ezután **B** csak nemet int minden alkalommal;
- végül úgy, hogy **B** teljesen közömbös marad mindvégig – de nem tesz eleget **A** követelésének.

Megbeszélés: sikerült-e **A**-nak egyensúlyban tartani a fenyegető és bátorító taktikákat? Hogyan hatott rá **B** ellenállása? És hogyan hatott **B**-re **A** „ostroma”? Volt-e olyan pont, amikor megingott az ellenállása?

4.3. A KÖZÖS HULLÁMHOSSZ

Amikor valaki „csatlakozik” a másikhoz, kapcsolatuk dinamikus egyensúlyban van. Egyikük előrenyomul, a másik teret ad neki, visszavonul. Aztán váltanak: amelyik visszahúzódott az előbb, az most előrelép, a másik pedig „átadja a terepet” neki és hagyja kibontakozni. Olyan ez, mint a tánc – harmonikus, összehangolt, mintha megkoreografálták volna.

Ha az előrenyomulás és visszavonulás váltakozását egy szinuszhullámmal ábrázoljuk, akkor a hullámhegyek jelölik a nyomulást, a völgyek pedig a visszavonulást. A hullámhossz egy *nyomulás/visszavonulás* periódus ideje, a szinuszhullám amplitúdója pedig a térbeli mozgás mértékét mutatja (2. ábra).



2. ábra

Monty Roberts és a ló esetében a hullámhossz percekben mérhető: egy egészséges idegzetű fiatal ló általában kb. húsz perc alatt csatlakozik. Előfordul, hogy erre elegendő egyetlen *nyomulás/visszavonulás* periódus, de lehet, hogy három-négy periódus is kell az eredményhez. Idősebb, vagy sérült idegzetű lovak esetében pedig ennél több időre és periódusra is szükség lehet. A szinuszhullám amplitúdója, vagyis a térbeli mozgás nagyságrendje pedig nyolc-tíz méter.*

Két ember között a mindennapi életben általában sokkal kisebb térben megy végbe az egymásra hangolódás, de persze lényeges a résztvevők egyéni vérmérséklete és a konkrét szituáció közege is. (Színházban a rendező és a színészek egyik fontos feladata éppen az, hogy a szereplők kapcsolatának színpadi hullámzását a távolabb ülő nézők számára is érzékelhetővé tegyék, anélkül, hogy ez a felnagyítás megváltoztatná a kapcsolat minőségét. Erre példa a DVD-mellékleten Csehov Cseresznyés kertjének részlete, Varja és Lopahin jelenete.)

* A húsz perc illetve a nyolc-tíz méter csak a körkarámban végzett csatlakozásra érvényes! Odakint a természetben a mozgástér kilométerekben, az idő pedig órákban, de akár napokban is mérhető (lásd Monty Roberts nagybátyjának a tapasztalatát a cherokee indiánoknál: 26. oldal!)

Két jó haver között, oldott játékos hangulatban a mozgástér nagyságrendje megközelítőleg 0.5-1 méter (Fisher és Shapiro szkander-gyakorlatában pontosan egy könyöknyi), egy-egy periódus időtartama pedig néhány másodperc.

Egy üzleti tárgyaláson a térbeli nyomulást/visszavonulást már inkább csak centiméterekben lehet mérni. Ha nagy a tét: ha emberéletről vagy nagyon nagy pénzről van szó – sokszor csak milliméterekben. Egy-egy periódus ideje is ezzel arányosan csökken.

És ha két ember között nagyon intim kapcsolat jön létre, akkor sokszor már a mikronok, millimikronok és az ezredmásodpercek szintjén jön létre az összhang.

Együtt rezegnek.

Ez a harmonikus rezonancia nyilvánul meg például abban, amikor két egymást nagyon szerető ember egyszerre gondolja ugyanazt. És sokszor egyszerre is mondja ki.

Nem célom ennek a dolgozatnak a lényegi üzenetét ezoterikus mederbe terelni.

Azt viszont meg kell jegyezni, hogy egyelőre a tudomány nem húzott éles határvonalat az „*együtműködés*” egyfelől megfigyelhető és bizonyítható, illetve másfelől az időnként megtapasztalható, de ma még meg nem magyarázható megnyilvánulásai közé. Senki nem tudja megalapozottan kijelenteni, hogy az együttrezgés mondjuk a mikronok szintjén még lehetséges, de a millimikronok szintjén már nem...

Vannak jelenségek, amelyeket a mai műszerekkel mérni tudunk, és vannak, amelyeket nem. Ám a legérzékenyebb műszer maga az ember.

Az itt következő gyakorlatot⁶¹ önismereti csoportokban szokták alkalmazni, az empátia fejlesztésének céljából, illetve, hogy személyes és csoportos dinamikai feszültségeket felszínre hozzanak vele.

12. Gyakorlat – „Péter és Pál”

Páros gyakorlat (vagy páros létszámú csoport-gyakorlat)

Az egyik résztvevő leül egy székre, a másik mögé áll. Pár percig csendben maradnak, és az *itt-és-most-ra* koncentrálnak. (Közben lágy zene is szólhat.)

Az álló résztvevő ráteszi a kezét az előtte ülő vállára, és néhány mondatban megpróbálja kifejezni az ő jelenlegi érzéseit, hangulatát, vágyait, lelkiállapotát. Egyes szám első személyben beszéljen, az ülő személy nevével kezdve mondandóját: „Én X vagyok...”

Az ülő személy nem reagálhat az elmondottakra.

Amikor befejezte, az álló helyet cserél az ülővel. Most ő fogja hallgatni annak a mondatait, aki eddig ült, hasonlóan az előző fordulóhoz.

Utána a csoport megbeszéli az élményeket. Hívjuk fel a résztvevők figyelmét arra, hogy elsősorban az érzelmeikre koncentráljanak, ne pedig arra, hogy a mögöttük álló pontosan eltalálta-e a gondolatukat. Beszéljenek arról: milyen érzés volt mondani, és milyen érzés volt hallgatni. Végül (de nem utolsósorban) mondjuk el azt is, hogy a gyakorlat címe bibliai vonatkozást rejt: amikor Péter Párról beszél, akkor Péterről is beszél.

⁶¹ Rudas János: Delfi örökösei – Önismereti csoportok: elmélet, módszer, gyakorlat. Gondolat – Kairosz, 1997. p. 317.

SUMMÁZAT

Az asszertív, egyenrangú viszonyban a felek nem akarják legyőzni egymást, de a saját érdekeiket következetesen igyekeznek érvényesíteni – ha lehet, akkor a partnerrel együttműködve. Nem gyakorolnak *tartósan* nyomást a partnerre, de nem is engednek *tartósan* a másik nyomásának. Az asszertív viszonyban a felek között az *előrenyomulás* és *visszavonulás* dinamikus egyensúlya teremti meg a „közös hullámhosszt”, az együttműködést, és ezáltal az egyenrangúság érzetét.

Az *előrenyomulás* és a *visszavonulás* a kommunikációban a mindennapos taktikákban nyilvánul meg. Megfelelően váltogatva a taktikák alkalmasak lehetnek arra is, hogy (meghagyva neki a döntés jogát) az eredetileg elutasító beállítottságú partnert önszántából *csatlakozásra* készítsék.

A taktikák rendkívül sokfélék lehetnek, de mindegyikük alapvetően vagy *fenyegetést*, vagy *bátorítást* jelent a másik fél számára. Metakommunikációs megnyilvánulásaik lefedik a teljes magatartási skálát.

5. A KOMMUNIKÁCIÓS SZITUÁCIÓ MINT RENDSZER

A rendszer egymással kölcsönhatásban álló elemek együttese. Ha egy rendszer egyik elemét megváltoztatjuk, ez hat a kölcsönhatásban álló elemek összességére – megváltozik az egész rendszer.

A kommunikációban résztvevő felek kölcsönösen hatnak egymásra, ilyen értelemben a kommunikáló felek együttesét rendszernek tekinthetjük. Ha a kommunikáló felek valamelyike magatartást vált, akkor ezzel magatartásváltásra kényszeríti a másik felet is. Ilyen esetben a másik fél egyszerűen *nem tud nem változtatni magatartásán*.

Nézzük meg a következő gyakorlatot:

13. Gyakorlat – Magatartásváltás

A gyakorlat két résztvevője, **A** és **B** játssza el a következő kis dialógust:

A: Jónapot.

B: Jónapot.

A: Kérek egy hírlapot.

B: Hírlapot?

A: Hírlapot.

B: Elfogyott.

A: Elfogyott?

B: Elfogyott.

A: Jónapot.

B: Jónapot.

Először játsszák el a résztvevők úgymond „természetesen”. Vagyis úgy, ahogy egy hétköznapi jelenetben két idegen, akik között semmiféle konfliktus nincs, kölcsönösen megadja a másinak a tiszteletet – magyarul: egyenrangú a viszony közöttük.

Aztán játsszassuk el még egyszer a jelenetet, de előtte kérjük meg **B**-t (úgy, hogy **A** ne hallja!), hogy mielőtt először kimondaná, hogy „Elfogyott”, váltson magatartást: vegyen föl magas státuszt, legyen domináns. Erre adjon magának elég időt, nem kell sietni! Aki magas státuszban van, uralja a helyzetet, annak mindig van ideje! Nem sürgős!

Figyeljük meg, mi történik **A**-val!

A gyakorlat lényege, hogy mindenféle történeti háttér előzetes fölvázolása nélkül, egy semmitmondó kis dialógus felhasználásával alapmagatartások *modelljeit* ütköztetjük kifejezetten technikai alapon. Ezek után próbáljuk meg (vigyázat: csak így utólag!) közösen megfejteni, milyen mögöttes történetet keríthetünk az így született kis jelenethez. Ki lehet ez a Vásárló? És ki lehet valójában az Újságárus? Valóban csak a hírlapról beszélnek, vagy valami egészen más a tét?

(A gyakorlatot érdemes videóra venni!)

Természetesen a reakció az **A**-t játszó személy egyéniségétől függően nagyon sokféle lehet, de ezek a variációk lényegében *négy* alaphelyzet valamelyikének felelnek meg.

Az első alaphelyzet: **B** magatartásváltása elbizonytalanítja **A**-t, mintegy kirántja a szőnyeget a lába alól, *szubmisszív* nyuszivá válik.

A második alaphelyzet: **B** magatartásváltása kizökkenti ugyan **A**-t a nyugalmából, de nem hagyja magát, bekeményít. Magatartása *agresszív* jegyeket ölt – keze ökölbe szorul, szeme összehúzódik, teste megfeszül, de lehet, hogy egyéb módon árulja el fenyegető indulatait. Mindenesetre biztosak lehetünk benne, hogy nem hagyja ennyiben a dolgot!

A harmadik alaphelyzet: **A** egy pillanatra kizökken ugyan a nyugalmából, de végül is sikerül megőriznie. Elfogadja a megváltozott szituációt, és domináns partnerével szemben ő is *domináns* magatartást ölt – két maffiózó tárgyalása, a levegő sístereg a feszültségtől.

A negyedik alaphelyzet: **B** domináns magatartásával szemben **A** igyekszik most már tudatosan megőrizni az *asszertivitását*. Ez érdekes meccset eredményez, és a megadott szöveg valószínűleg rövid ahhoz, hogy dűlőre jussanak. Érdekes a jelenetet tovább folytatni. Mire mennek egymással?

Bár a fenti gyakorlatban éppen azért használjuk az „Újságáros jelenetet”, mert szövege meglehetősen semmitmondó, de ez a szöveg még így is valószínűleg meghatározó szerepet fog játszani a mögöttes történet megfejtésében. A következő gyakorlatban az egyetlen kapaszkodónk a szereplők egymáshoz való viszonya illetve ennek változása lesz, a szövegtől függetlenül.

14. Gyakorlat – Magatartásváltás 2.

A két szereplő, **A** és **B** úgy kezdenek el *halandzsanyelven* beszélgetni egymással, hogy nem rögzítjük előzőleg, hogy a négy alpmagatartásból (az agresszív illetve a domináns magatartást most külön variációként kezeljük) ki melyiket veszi fel – mindenki magában döntse el, és ebből szólaljon meg. Tehát a szereplők mindjárt az első replikák elhangzásakor *meglepik* egymást, viszonyuk akkor és ott, spontán módon alakul ki. A kezdéskor felvett magatartást és az így kialakult viszonyt legalább négy-öt replikán keresztül tartják, aztán egyszer csak – amikor rákerül a sor – **B** magatartást vált. Értelmszerűen ebben három választási lehetősége van. Amikor ismét **A**-ra kerül a sor, megszólalása előtt ő is vált – neki négy választási lehetősége van, hiszen ő úgy is dönthet, hogy tartja magát az eddigi viselkedéséhez (a tudatos döntés nyomán már ez sem lesz pontosan ugyanaz, mint ami volt!). Fontos, hogy mindegyik felvett alpmagatartás, illetve a váltások legyenek *plasztikusak* és *egyértelműek!*

Vegyük videóra a gyakorlatot, és a végén próbáljuk megfejtetni a mögöttes történetet.

Ez a gyakorlat az előzővel együtt azt a célt szolgálja, hogy tudatosítsuk a metakommunikáció, vagyis az alpmagatartások által egymásnak megajánlott viszony szerepét a szituációk alakulásában. Ugyanakkor világossá kell tennünk a *színészhallgatók* számára, hogy ez a játék a magatartásokkal *nem mentesít a megírt darab alapos elolvasásának és elemzésének kötelezettsége alól!*

Nem-színészek számára viszont fontos tanulság, hogy a mindennapi élet legkülönbözőbb szituációiban nem csak és nem is elsősorban a kimondott szavaikkal alakítják a történetet.

(Ha két szereplőnk van, mindegyikük a négy alpmagatartás (szubmisszív, agresszív domináns, asszertív) valamelyikével indul, majd a váltásnál egyiküknek három, a másiknak négy választási lehetősége van. *Matematikailag* tehát százkilencvenkettő variáció van. Csakhogy a matematika nem számol azzal, hogy ha többen játsszák el ugyanazt a jelenetet, vagy ugyanaz a páros többször játssza el látszólag ugyanazt a variációt, akkor az nem ugyanaz a jelenet lesz. Kétszer nem lehet ugyanabba a folyóba lépni, és minden szereplő

beleviszi a történetbe saját egyéni alkatát, személyiségét. Százkilencvenkettő csak a matematikai alapváltozatok száma – a mögöttes történeteké: végtelen. Érdemes tehát egyazon variációt két vagy több párossal is eljátszatni, és elemezni/összehasonlítani a mögöttes történeteket!)

5.1. BOCSÁNATKÉRÉS

Ha a kommunikáló felek együttesét rendszernek tekintjük, akkor a bocsánatkérés mint helyzetmodell nem más, mint a kommunikációs rendszer megváltoztatásának egy speciális esete. Nézzük meg a következő gyakorlatot:

15. Gyakorlat – Bocsánatkérés

A: Tulajdonképpen hogy képzeled ezt?!

B: Köszönöm jól!!

A: A helyedben én nem viccelnék ezzel!!!!

B: Bocs

A fenti kis dialógus első három replikája végén az írásjelek azt jelzik, hogy a két fél meglehetősen indulatosan, vagyis agresszíven esik egymásnak. **B** első válasza (*Köszönöm jól!!*) tenyérbe mászóan nyegle: ez csak olaj a tűzre – **A** erre még agresszívebben támad. **B** feladata ezek után az, hogy úgy kérjen bocsánatot, hogy **A** meg is bocsásson neki.

A gyakorlatban hamar kiderül, hogy ez agresszíven nem fog menni – **B**-nek tehát magatartást kell váltania.

Mi történik, ha **B** a végszó után egyből szubmisszívbe vált és megszólal?

És mi történik, ha a végszó elhangzása után **B** hagy magának legalább hat-nyolc másodpercnyi időt arra, hogy váltson? Mit érez **A**, és hogy látják jelenetet a külső szemlélők?

Ahogy már említettük, a metakommunikáció, vagyis adott esetben a felvett magatartás egy viszonyt ajánl meg a partnernek. Ebben a kis jelenetben először két agresszív fél feszül egymásnak. Mindketten alá-fölérendelt viszonyt ajánlanak meg egymásnak – csakhogy ellenkező előjellel: mindkettő a másik fölé rendeli magát, le akarja győzni a másikat. Márpedig ez olyan, mintha a mérleghintán mindketten egyszerre akarnának fönt lenni. **A** helyzet ettől nem oldódik meg, viszont mindkét fél frusztrálódik. Ebben a helyzetben **B** magatartásváltása megváltoztatja a rendszert: elfogadja az **A** által megajánlott viszonyt, alárendeli magát neki. Ezzel mintegy kifogja a szelet **A** vitorlájából, hiszen **A** agresszivitása éppen **B** ellenállása miatt állandósult, sőt fokozódott – egyszer csak nincs mi ellen küzdeni. **A** úgy érezheti magát, mint akinek kihúzták a szőnyeget a lába alól. S egy ilyen zavart helyzetben, ha a két fél között korábban egyébként jó vagy legalábbis semleges volt a viszony, egyenrangú volt a kapcsolat, akkor a legegyszerűbb megoldás visszatérni a korábbi felálláshoz.

Mindez lényegében automatikusan működik. Akkor is, ha – mint a fenti dialógus esetében – nem is tudjuk konkrétan, hogy mi a dráma tárgya. Ez a kis gyakorlat az egyik legalapvetőbb kommunikációs modellre épül, amelyben két ember között az *elfogadás-elutasítás* a szavak szintjétől függetlenül, a kapcsolati szinten zajlik. Működésének vannak szabályszerűségei, függetlenül attól, hogy a résztvevő felek ezt tudatosítják-e magukban vagy sem – aki tudatosítja magában, az kétségkívül előnyben van: élhet (vagy visszaélhet) ezekkel.

Erre volt látványos példa a Clinton elnök Monica Lewinsky-val történt afférját követő eseménysorozat. A másfél-két éven keresztül húzódó jogi és politikai izzapbirkózásban a tét hihetetlenül nagy volt ahhoz képest, hogy az egész lavinát mi indította el. A sarokba szorított Clinton az ügy folyamán többször is kiállt a nyilvánosság elé és bocsánatot kért Hillarytól, Chelseytől, Monicától, és az egész amerikai nemzetől „nem helyénvaló viselkedése miatt”. A közvélemény-kutatások minden egyes bocsánatkérés után az elnök népszerűségének növekedését regisztrálták. Clinton végül is nemcsak hogy „megúsza” az egész procedúrát, de kifejezetten jól jött ki belőle: miután lejárt mandátuma, minden idők egyik legnépszerűbb elnökeként ment nyugdíjba.

Mondhatja valaki, hogy *őszintén* csak egyszer lehet bocsánatot kérni. De az eset egyik legfontosabb tanulsága, hogy az elfogadás-elutasítás törvényszerűségei függetlenek az őszinteségtől. Ha valaki (kommunikációs szempontból) profi módon kér bocsánatot, akkor akár három tucatszor is megbocsátanak neki. Nem mintha az amerikai választópolgárok helyeselték volna azt, amit elnökük tett; de Clinton minden alkalommal úgy tudott bocsánatot kérni, hogy a polgárok többsége örült, hogy megbocsáthat neki.

Tragikus ellenpélda volt az Abu Graib börtön-béli fogolykínzások esete 2005-ben, amikor is a világméretű botrány nyomán Donald Rumsfeld hadügyminiszter kényszerült a nyilvánosság előtt bocsánatot kérni a megkínzott foglyoktól és az iraki néptől. Rumsfeld kommunikációs képességei kétségkívül nem említhetők egy napon Clintonéival, bocsánatkérésében nem tudta teljesen mellőzni az agresszív felhangokat. Bár a közvetlen összefüggést nehéz bizonyítani, e dolgot keretei között kénytelen vagyok megmaradni a hipotézisnél, mégis: tény, hogy Zarkavi és terrorista-csoportja Rumsfeld sajtótájékoztatója után egy nappal végezte ki az első amerikai túszt...

5.2. VERSENGÉS ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS

A következő gyakorlat szintén arra szolgál, hogy a növendékek mintegy „zsigeri szinten” tapasztalják meg az elutasításból elfogadásba történő váltást, illetve az agresszivitás és az asszertivitás közti különbséget.

16. Gyakorlat – Páros magatartási skála 2. – Magas státuszok találkozása

Az előző fejezetben leírt páros magatartási skála-gyakorlathoz (50-51.old.) hasonlóan **A** és **B** egymással szembeáll, most is mindkettejüknek csak egy-egy rövid mondata van, de az előző gyakorlat „helycserés támadásától” eltérően most mindketten alacsony státusból indítanak, és a gyakorlat során tulajdonképpen egymásra licitálnak. Ennek a játéknak már versenyjellege van. Csakhogy miután a résztvevők a technika alap-eszköztárát látszólag kimerítették, ott állnak egymással szemben, farkasszemet nézve, és most már egyéni rutin és invenció kérdése, hogy ki bírja tovább a feszültséget, illetve ki tudja a másikat kibillenteni a nyeregből. Ehhez már meg lehet mozdulni, ki lehet lépni az alapállásból, és sokat számíthat a *humor* is!

Ahogy említettem, ennek a gyakorlatnak az igazi jelentősége abban áll, hogy általa a résztvevők közvetlen élményszinten felfedezik a versengés (agresszió – dominanciaharc) és az együttműködés (asszertivitás) közötti lényegi különbséget. Ha ugyanis a felek becsületesen csinálják végig a gyakorlatot, akkor ráéreznek, hogy a köztük lévő feszültség még a skála közepe táján, a kifejezetten agresszív fázisban sem megy át ökölharcba, egyszerűen azért,

mert a fizikai erőfeszítés nélküli domináns magatartásnak (vagyis a magasabb státusznak) nagyobb a pszichikai ereje, mint az „izomból dolgozó” agresszióé. Ezért aztán mindketten föltornásszák magukat a skála felső, domináns végébe – ott viszont az esetek többségében az eddigi „ellenségek” egyszer csak mintegy fölfedezik egymásban a *méltó ellenfelet*, akit már tisztelni is lehet. És akit tisztelni lehet, azzal együtt is lehet működni. A két addig versengő fél közötti viszony átalakul – miközben egyre finomabb eszközökkel igyekeznek bevinni a „találatot”, sokszor csak milliméter törtrészával mérhető fejmozdulat vagy egy halvány mosoly nyugtázza, ha a másik fél „ügyesen ripoztzott”. Ez a tantermi gyakorlat rendszerint kölcsönös nevetésbe torkollik – és ez a modell nem csak a laboratóriumban működik így.

A Borsalino című francia film két főhőse, Alain Delon és Jean-Paul Belmondo a történet szerint a kilencszázharmincas években egy Marseille-i külvárosi kocsmában találkozik először (DVD-melléklet 7. track). Két nehézfiú, akik nyilván nem férhetnek meg egy csárdában. Következik a filmben egy hosszú, látványosan megkoreografált kemény verekedési jelenet, amelyben a két fiú módszeresen ronggyá veri egymást. A végén valahogy egyszerre mosnak be egymásnak, nekidőlnek a kocsmá falának, és csak állnak hülyére vert képpel bámulva maguk elé. Aztán egyszer csak összenéznek, és elnevetik magukat, kezet fognak és együtt lecsorognak a falon. Ettől kezdve elválaszthatatlan jó barátok és szövetségeseik.

Mondhatjuk persze, hogy ez egy fiktív történet, színes fantáziával megáldott forgatókönyvírók agyszüleménye, amit csak azért hoztam fel, mert nagyon szemléletesen ragad meg egy igenis létező kommunikációs jelenséget. Ám az, ami Mihail Gorbacsov és Margaret Thatcher között történt, nagyon is valóságos helyzet volt, és annak idején az egész világ felfigyelt rá. Amikor Gorbacsovot – aki romos állapotú aggastyán elődeihez képest energikus és viszonylag fiatal volt – megválasztották az SZKP főtitkárává, és ilyen minőségében első nyugati útja Londonba vezetett, még „új fiú” volt a világpolitikában, és nem lehetett tudni, mire képes, miközben a Vaslady keménységét már ismerte a világ. Mindenki lélegzetvisszafojtva figyelte, mit tudnak egymással kezdeni. Saját világrendszere képviselőiben egyikük sem dobálózhatott engedékeny gesztusokkal, nem mutatkozhatott gyengének. Ehhez képest (idősebbek emlékezhetnek rá!) öt földrész sóhajtott fel megkönnyebbülten, mikor a tárgyalások után Thatcher asszony így nyilatkozott: „*Ezzel az emberrel lehet tárgyalni*”.

Gorbacsov csak a közelmúltban mesélte el egy tévéinterjúban, hogy mi is történt annakidején a négyszemközi tárgyaláson. Az első ismerkedés, puhatolózás valóban nem volt egy sétagalopp, sokáig szinte tapintani lehetett a feszültséget. Thatcher asszony, a „régimotoros” nyilván eltökélte, hogy az ügyeletes „tovaris Nyet”-tel szemben rideg és hajthatatlan lesz, a pártfőtitkár pedig természetesen nem akart puhánynak mutatkozni. Így aztán jó darabig nem is folyt érdemi tárgyalás, csak kőkemény státuszküzdelem. Érezték mindketten, hogy ha ilyen mederben haladnak a dolgok, nemigen fognak dűlőre jutni, csak azt nem tudták, hogyan fordítsák meg a helyzetet. Aztán egyszer csak Gorbacsov azt mondta: „*Nézzé, Thatcher asszony, nekem nincs fölhatalmazásom a Központi Bizottságtól, hogy magát beléptessem a Szovjetunió Kommunista Pártjába.*”. Erre Margaret Thatcherből, a Vasladyból (!) egyszerre kirobbant a nevetés – megtört a jég. A többi már történelem...

5.3. MEGAJÁNLOTT VISZONYOK ELFOGADÁSA ÉS ELUTASÍTÁSA

A DVD 8. trackjén a Hyppolit a lakáj című filmből láthatjuk azt a részletet, amelyben Schneider Mátyás szállítási vállalkozó (Kabos Gyula) megtudja, hogy sznob felesége fölvelt egy új inast, aki egyébként korábban egy grófi háznál szolgált. Kabos fölgyűri az ingujját, és indul, hogy „úgy kirúgja, hogy a lába nem éri a földet”, amikor belép a Hyppolit-ot játszó Csortos. És mielőtt bármelyikük megszólalna, Kabos megtorpan és behúzza a nyakát. Ebben a pillanatban a néző tudja, hogy a meccs eldőlt: Kabos behódolt, *elfogadta a Csortos által megajánlott viszonyt*. Ettől kezdve társadalmi értelemben Kabos az úr és Csortos a szolga, pszichikai értelemben Csortos az úr és Kabos a szolga – ebből a felállásból sejthető, hogy érdekes történetnek nézünk elébe. S mindez eldőlt azelőtt, hogy szóltak volna egymáshoz egyetlen szót is. A kettejük társadalmi státusza és egymáshoz viszonyított magatartása közti feszültség adja a történet helyzeti energiáját.

Szem előtt tartva a kommunikáció korábban már említett két alaptörvényét (*Kettőn áll a vásár* viszont *Amilyen az adjonisten olyan a fogadjisten*) megállapíthatjuk, hogy Schneider úr rossz vásárt csinált azzal, hogy önkéntelenül elfogadta a Hyppolit által megajánlott alá-fölérendelt viszonyt. Meg is próbálja helyreütni a csorbát. Amikor a történet végén Hyppolit azonnali hatállyal felmond, Schneider kéjes kárörömmel kényszeríti (*Amilyen az adjonisten...*), hogy kitöltse a felmondási időt, és nézze végig, ahogyan gazdája ezentúl lábbal tiporja majd az inas normáit: csakazértis ingujjban fog a vacsorához ülni, és a hagymát is hagymával fogja enni. Nézőként nevetünk persze, de tudjuk: kicsinyes bosszú ez, és a felmondási idő leteltével örökre elválnak útjaik.

A fenti példa azt bizonyítja, hogy a megajánlott viszony elfogadása önmagában még nem biztosítéka az eredményes kommunikációnak (*a jó vásárnak*). Szem előtt tartva a saját illetve a kölcsönös érdekeket, sok esetben éppen akkor van esély konstruktív tárgyalásra a szavak szintjén, ha előbb elutasítjuk a másik fél által megajánlott alá-fölérendelt viszonyt – a kapcsolat szintjén.

A fejezet során részletesebben meg fogjuk vizsgálni, hogyan működik az elfogadás-elutasítás a kapcsolati szinten, és milyen lehetősége van a nem-agresszív (nem-domináns) félnek, hogy kibillentse partnerével való viszonyát az alá-fölérendeltség csapdájából. Mielőtt azonban erre sort kerítenénk, az egyértelműség és a fogalmak tisztázása érdekében foglaljuk össze az elfogadás és elutasítás lényegét:

Az elfogadás olyan magatartás felvételét jelenti, amely megfelel a másik fél magatartásában megfogalmazott elvárásának.

Az elutasítás olyan magatartás felvételét jelenti, amely *nem* felel meg a másik fél magatartásában megfogalmazott elvárásának.

Mindannyian tapasztalhattuk már azt az érzést, hogy beszélgető-partnerünkkel a szavakban lényegében teljesen egyetértünk, a viszony mégis valahogy kényelmetlen – hiába a nézetazonosság, valamitől mégsem vagyunk egy hullámhosszon, és a másik társaságát meglehetősen fárasztónak érezzük. Szélsőséges esetben hajlamosak vagyunk az illetőt *energiavámpír*-nak aposztrofálni, és nincs kizárva, hogy ő is valami hasonlót gondol rólunk.

Másfelől az is előfordul, hogy szinte semmiben sem értünk egyet, vitatkozunk egymással akár órákon keresztül, mindeközben mégis jól érezzük magunkat egymás társaságában, és a szócsata nemhogy nem meríti ki egyikünket sem, hanem éppenséggel felvillanyoz.

Hogy két ember között létrejön-e kötődés, barátság, vonzalom, vagy éppen ellenszenv, abban fontos szerepet játszik tér és idő:

... ahhoz, hogy egy lehetséges partnerrel találkozzunk, meghatározott időben meghatározott helyen kell lennünk. Bármilyen meglepő is, ez az egyszerű és nyilvánvaló körülmény társas kapcsolataink

talán legnagyobb korlátja. A Földön élő sok millió ember közül csak nagyon kis hányaddal fogunk életünkben találkozni. Ezeknek is csupán egy még kisebb töredéke lesz elég ideig közel hozzánk, hogy észrevegyük őket. Ez a kis csoport minden jövőbeni ismeretségünk és barátságunk potenciális forrása. Sok érdekes vizsgálat bizonyítja a térbeli közelség fontosságát a barátság kialakulásában.

Egy jól ismert terepvizsgálatban Festinger, Schachter és Back (1950) a fizikai közelség szerepére voltak kíváncsiak a kapcsolatok fejlődésében. Vajon az a körülmény, hogy két ember egymás közelében él és nagyobb lehetősége van, hogy egymásba ütközzön, megnöveli-e barátságuk valószínűségét? Ezek a kutatók egy kollégium új lakói közötti barátságok szövődését elemezték a Massachusetts-i Műszaki Egyetemen (MIT). Azt várták, hogy 'ha olyan emberek költöznek a körzetbe, akiknek az adott közösségben nem voltak korábbi kapcsolataik, a barátságok valószínűleg azoknak a rövid és passzív érintkezéseknek az alapján fognak kifejlődni, amelyek munkába menet vagy haza úton vagy a környéken tett séták alkalmával jönnek létre. Ezek a rövid találkozások, ha elég gyakoriak, először csak köszönéssé, majd beszélő-viszontá, végül, **ha a pszichológiai tényezők is megfelelnek**, barátsággá alakulnak.

Az eredmények általában alátámasztották ezeket a feltevéseket: minél kisebb volt a fizikai távolság két lakás között, annál nagyobb volt a valószínűsége annak, hogy a lakók baráti kapcsolatot létesítenek. Amikor a lakókat arra kérték, hogy sorolják fel legjobb barátaikat, a közvetlen ajtó-szomszédokat említették 41%-ban, a kétajtónyira lakókat 22%-ban, míg a három ajtóval távolabb lakókat csak 10%-ban említették. (...) hasonló véletlenek, például az, hogy ki ül mellettünk az első egyetemi előadáson, ki foglalja el a szomszédos íróasztalt, munkapadot vagy irodát, képes évekre meghatározni személyes barátságainkat.⁶²

Forgács figyelmeztet arra, hogy a kényszer szülte közelség pontosan ellenkező hatást is kiválthat: például a zsúfolt bérházakban élő emberek gyakran barátságosabbak egy távoli lakóval, mint a közvetlen szomszédjukkal, hogy megelőzzék az esetleges behatolást személyes életükbe.

Csakhogy amíg a térbeli közelség és időbeli gyakoriság csak lehetőséget teremt, mintegy megágyaz egy jó vagy rossz kapcsolatnak, addig maga a rokon- illetve ellenszenv kérdése a legtöbbször lényegében az első percben eldőlt (és itt nemcsak a „szerelem első pillantásra” szélsőséges esetéről van szó!). Fordítsuk tehát most figyelmünket a fenti idézetben is említett pszichológiai tényezőkre, annál is inkább, mert ezek kapcsán azt is meg tudjuk vizsgálni, hogy a rokonszenvek, barátságok, vonzalmak kialakulásában szerepet játszó, látszólag egymásnak ellentmondó alapelvek – a *similis simili gaudet* (hasonló a hasonlónak örül) és *az ellentétek vonzzák egymást* – hogyan is viszonyulnak egymáshoz.

Metakommunikációjukkal a kommunikáló felek kölcsönösen megajánlanak valamilyen viszonyt a partnerüknek. Hogy kapcsolati szinten elfogadják egymást vagy sem, az attól függ, hogy ezek az ajánlatok kompatibilisek-e egymással vagy sem.

Az ajánlat vonatkozhat egyenrangú vagy alá-fölérendelt viszonyra. Alá-fölérendelt viszony esetében a beszélő rendelheti magát a partnere alá, de fölé is. A partnernek hasonlóak a lehetőségei. Nézzük meg ezek után, milyen ajánlat-párok esetén jön létre elfogadás, illetve mely esetekben elutasítás. Az alábbi sémákban a nyilak iránya jelzi a megajánlott viszonyt. A vízszintes nyíl egyenrangú viszonyt ajánl, a ferdén fölfelé mutató nyíl a partnert helyezi maga fölé (*felnéz* a partnerre, magát a partnernek alárendeli), a ferdén lefelé mutató nyíl pedig a partnert magának alárendeli (*lenézi* a partnert, magát a partner fölé rendeli). Ha a nyilak párhuzamosak, a felek elfogadják egymást, ha keresztezik egymást, akkor elutasítják.

Ha mindkét fél alapmagatartása asszertív, vagyis ha mindketten egyenrangú viszonyt ajánlanak meg egymásnak, akkor a felek kölcsönösen elfogadják egymást. Ez egyértelműen a '*similis simili gaudet*' esete:

⁶² Forgács, Joseph P. (Forgács József): A társas érintkezés pszichológiája. Ford.: László János. Gondolat kiadó 1985. 231-232. p. (Kiemelés tőlem D.P.)

ASSZERTÍV ASSZERTÍV

Ha a társas kapcsolatok alaptípusait illetve egymás elfogadását-elutasítását a résztvevők által felvett magatartásból (vagy ami ezzel lényegében azonos: a pszichikai státuszból) eredeztetjük, akkor az alá- illetve fölérendelődés (magyarán: az *alázat* illetve a *főlény*) jegyei viszonylag könnyen megragadhatók. Az egyenrangú viszony működése ennél összetettebb.

Keith Johnstone írja:

...ha a státusztól semmiképp sem lehet megszabadulni, akkor mi a helyzet a barátok között? Sokan állítják, hogy baráti kapcsolataink mentesek a státuszviszonylatoktól, és mégis – minden mozdulat, minden hangárnyalat magán viseli a státusz jegyét. Az én válaszom: ismerősökből akkor válik barát, ha megegyeznek abban, hogy együtt játsszák a státuszjátékokat. Ha egy ismerősömmel, aki nálam szállt meg, kora reggeli teáját azzal a „semleges” mondattal viszem be, hogy ’Jól aludt az éjjel?’ – a státusz akkor is kiderül a hanghordozásból, testtartásból, szemkontaktusból és egyebekből. Ha a vendég a barátom, ébreszthetem a teához azzal, ’Felkelni, vén marha’, vagy ’Őfelsége teája előállt’, attól függően, hogy magas vagy alacsony státuszban akarjuk előadni magunkat. (...) *Hamarosan felfedeztük a „libikóka”-elvet: ’Ha én fel, akkor te le’.*⁶³

Az asszertív magatartású ember megadja a tiszteletet a partnerének, ezzel együtt viszont partnerétől is elvárja, hogy az adja meg a tiszteletet neki. Ha mindkét fél asszertív, akkor ez a kölcsönös tiszteletadás egy libikóka működéséhez hasonlítható: hol az egyik kerekedik a másik fölé, hol fordítva – s ez a folyamatos váltakozás adja a felek egyenrangúság-érzetét. Lényeges, hogy ehhez a libikókához vagy sajátos hullámzáshoz egyik félnek sem kell erőszakot elkövetnie magán, mindketten lazák, oldottak, jól érzik magukat.

Miközben az asszertivitás fogalma kifejezetten „civilizált” emberi vívmánynak tűnhet, Monty Roberts *előrenyomuláson* és *visszavonuláson* alapuló kommunikációja az állatokkal azt bizonyítja, hogy a státuszlibikókával valójában egy nagyon is mélyen bennünk gyökerező, még az állatvilágból hozott kommunikációs stratégiát működtetünk. A helyzet az, hogy az emberré válás folyamatában, a megváltozott feltételek között ez az egyszerű és korábban üzembiztos stratégia sokáig „nem találta a helyét”. Bár bűvópatakként végigkísérte az emberiség történetét, az etika és a legkülönbözőbb kultúrák etikettje épül rá, mégis: a történelem sokszorosan bebizonyította, hogy az ember képes és hajlamos eltépni a saját gyökereit. Csak a legutóbbi időkben kezdtünk rádöbbenni, hogy a természetet nem lehet büntetlenül „legyőzni”.

Az egyenrangú (asszertív) viszonyban működő státuszlibikókára a legnyilvánvalóbb hétköznapi példa a köszönés. Az üdvözlés lényeges eleme ugyanis a saját státusz csökkentése, ami egyúttal a másik fél státuszának megemelését, tehát alá-főlérendelt viszony kialakítását jelenti. Ennek látható jele rendszerint a meghajlás, a főhajtás vagy biccentés, és ezt erősíti a szavak szintjén, hogy az egyik leggyakrabban használt köszönési formula, a „szervusz” a középkori latin *servus humillimus sum* (legalázatosabb szolgálja vagyok) mondatból származik. Két egyenrangú fél esetén azonban a viszony nem marad ilyen félrebillent állapotban: a partner siet hasonló módon csökkenteni a saját státuszát, és az előtte pillanatokkal előbb „megalázkodó” fél státuszát a magáé fölé rendeli (ő ezt rendszerint el is várja!) – és ezzel beindult a libikóka*. A felek, hogy fenntartsák az egyensúlyt, törekednek

⁶³ Johnstone, Keith: IMPRO – Improvizáció és a színház. Fordította: Honti Katalin. Kiadja: A Közművelődés Háza, Tatabánya, 1993. p. 44. Kiemelés tőlem (D.P.)

* Normális esetben – tegyük hozzá. Mert ha a felek mindenáron versengeni akarnak, akkor végül is licitálni nem csak fölfelé, de lefelé is lehet. Ennek az egymás alá licitálásnak a túlhajtott, parodisztikus változatát játszotta

egymás megnyilvánulásainak *tükrözésére*. Figyeljük meg a mindennapi életben, hogy két jó ismerős vagy barát, akik rég látták egymást, mennyire törekszenek ugyanazt a hangot megütni, ugyanazt a ritmust felvenni.

Annak, hogy a *szervusz* eredetileg kimondottan megalázkodó jelentése jószerivel teljesen eltűnt a köztudatból és ma már a kötetlen tegeződő viszonyban használatos, az oka az, hogy amikor százötven-kétszáz éve még kifejezetten az úri osztály tagjai köszöntötték így egymást, kínosan ügyeltek rá, hogy megadják a másoknak a tiszteletet, de minthogy mindeközben nagyon vigyáztak az önbecsülésükre, tehát el is várták a tiszteletet a másiktól – *ügyeltek az egyensúlyra*. Ily módon a köszönés szóbeli formulája az oldott, egyenrangú viszony képéhez kötődött, és így ment át a köztudatba. Viszont mindannyian tapasztalhatjuk, milyen érzés az, amikor valakit tisztelettel köszöntünk („megalázkodunk előtte”), és ő ezt nem viszonozza. Ezzel kialakul az alá-fölérendeltségi viszony, és mindjárt *úgy is marad*. Ezt később már nehéz átfordítani, az első benyomás emléke tartósan megmarad. Nem véletlen, és nem csak az illemtankönyv-írók vesszőparipája, hogy *köszönést elmulasztani vagy nem (megfelelően) viszonozni egyértelmű sértés*.

A DVD 9. trackjén Pokorni Zoltán és Kálmán Olga balul sikerült beszélgetésében érdemes megfigyelni, hogy a műsorvezető köszönését hogyan viszonozza a politikus. Minimális törekvés sincs a tükrözésre – ha Kálmán Olga jobban *jelen van*, és nemcsak céltudatos, de oda is figyel beszélgető-partnerére, Pokorni *'Jóestét...'*-jéből már megérezhette volna, hogy nagyon nincsenek egy hullámhosszon, és ebből baj lehet. (Magát a beszélgetést – egyéb tanulságai miatt – a hetedik fejezetben részletesen elemezzük.)

A státusz-libikóka egy másik, nyilván mindenki által érzékelt, de az emberek többsége által nem tudatosított megnyilvánulására szintén Keith Johnstone hívja fel a figyelmet. Ugyanis mindannyian jártunk vagy járunk iskolába, és mindannyiunknak megvannak az élményei a különböző tanártípusokról. Szempontunkból különösen a középiskolai élmények meghatározóak, hiszen a tizenéves kamaszok – aki még nem felnőttek, de már nem érzik magukat gyerekeknek sem – különösen érzékenyen reagálnak arra, hogy a felnőttek milyen viszonyt ajánlanak meg nekik. Johnstone személyes emlékei alapján három tanártípust ír le, amelynek megfelelőit mindenki visszakeresheti a saját diákkorából.

Az első típus az a tanár, akit mindannyian szeretünk, de aki szegény fegyelmet nem tudott tartani. (Saját emlékeimből annak a tanárnak a képe ugrik elő, aki ült a tanári asztal tetején, a könyvből olvasta fel az aznapi anyagot, és nem mert fölpillantani, mert akkor azt kellett volna látnia, hogy papírrepülők köröznék a feje körül... És nem voltunk gonoszabbak, mint általában a kamaszgyerekek tudnak gonoszok lenni, csak vele ezt meg lehetett tenni – hát megtettük.)

A második típusú tanárt általános ellenszenv veszi körül. Ritkán büntet, mégis irgalmatlan fegyelem van nála. Órái alatt a légy sem mer zümmögni, a kés megáll a levegőben, és ha órája van aznap, akkor már reggel, iskolába menet görcsbe szorul a diákok gyomra.

A harmadik fajta tanárt nagyon szeretik a diákjai – nem büntet soha, mégis tökéletes fegyelmet tud tartani, miközben nagyon emberséges marad. El tud tréfálkozni a nebulókkal, majd rejtélyes módon csendet tud teremteni.

Johnstone csak sok évvel később, színész-pedagógusként jött rá, milyen erőket működtettek ezek a tanárok:

valamikor a nyolcvanas években Cserhalmi György és Major Tamás: ha összefutottak a Nemzeti Színház folyosóján vagy társalgójában, rendszeresen versengeni kezdtek, hogy ki tud mélyebben és alázatosabban meghajolni a másik előtt. A szertartás általános derűtség közepette kölcsönös padlón fetrengéssel ért véget. De ez persze már a humor és játék kategóriája.

Most úgy mondanám, hogy az alkalmatlan tanár alacsony státusra játszott; összerándult, sokat izgett-mozgott feleslegesen, a legcsekélyebb zaklatásra elvörösödve borult ki és mindig úgy festett a tanteremben, mint egy betolakodó. A félelemkeltő tanár megrögzött magas státuszra játszó. A harmadik mestere a státuszjátékszámának; fortélyos ügyességgel váltogatta a magas státuszt az alacsonnyal. A komiszkodásban főleg az a gyönyörűség, hogy státuszváltásra kényszerítik a tanárt. Minden tréfa, amit a kontójára elkövetnek, azt célozza, hogy lerángassák. A harmadik tanár azért birkózott meg bármely szituációval könnyedén, mert mindenekelőtt maga változtatott a státuszán.⁶⁴

A fenti idézethez annyit teszek hozzá, hogy a harmadik tanár természetesen nem légüres térben „mestere a státuszjátékszámának”. Amikor ugyanis alacsony státuszt vesz fel, akkor ezzel a magáé fölé rendeli, mintegy föltolja a diákok státuszszintjét, amikor pedig magas státuszt vesz fel, akkor azzal lenyomja a diákokét. Ebből jön létre a libikóka, ami – *függetlenül a társadalmi hierarchiától: a tanár-diák viszonytól!* – pszichikai szinten a felnőtt tanárral való egyenrangú viszony érzetét kelti a diákokban. Akik számára ez (kamaszok lévén) mély nyomot hagyó élmény!

Ahogy említettem korábban: kapcsolati szinten akkor is megvalósulhat az elfogadás, ha a felek tartalmi szinten homlokegyenest ellenkező álláspontot képviselnek. A DVD 10. trackjén a Szemtől szemben című filmből láthatunk részletet (rendező: Michael Mann). A sztori szerint profi zsarú (Al Pacino) üldözi a profi bűnözőt (Robert De Niro).

Életre-halálra megy a játék.

A végső összecsapás előtt egyetlen egyszer találkoznak személyesen, ez a jelenet látható a mellékleten. A beszélgető felek halálos ellenségek – mégis: maga a beszélgetés tökéletesen asszertív, és nem elsősorban a szavak, hanem a kapcsolat szintjén! Figyeljük meg: a zsarú is, a rabló is fizikailag oldott. Nemcsak azért, mert egy profi alapjáraton nem görcsöl, hanem ezen túl azért is, mert a történetnek ezen a pontján mindketten nagyon ki vannak merülve – a beszélgetés mindkettejük számára valamiféle pillanatnyi lazítást is jelent a kőkemény küzdelem közepette. De a fizikai fáradtság nem zárja ki, hogy legyen mondanivalójuk egymás számára, és érdeklődéssel hallgassák a másikat. Figyeljük meg a két szereplő tekintetét: ki mikor néz félre, és mikor keresi a másik tekintetét? Figyeljük meg a hanglejtést, a mondatvégi letett pontokat! Figyeljük meg a fejmozgásukat – ahogy kíváncsian félrehajtják; ahogy megértően bólogatnak! Ha nem ismernénk a történet háttérét, az itt látottak alapján viszonyukat akár barátinak is mondhatnánk.

Az egyenrangú kapcsolat tehát nem mereven azonos státuszokat jelent, hanem hullámzást, libikókát: az előrenyomulás és visszavonulás (alá- és fölérendelődés) dinamikus egyensúlyát. Ez persze kialakulhat az utcán alkalmilag szóba elegyedő két ember között, lehet egy üzleti tárgyaláson a felek közt, de ez működik a barátok, illetve szerelmesek között is. Mindegyik kapcsolatban lényeges elem a dinamikus egyensúly, mégis általában az avatatlan külső szemlélő is viszonylag pontosan be tudja határolni az adott kapcsolat jellegét. Vajon miből?

Johnstone a fenti példájában nem pontosította, hogy azzal az ismerőssel, akitől reggel azt kérdezi: „Jól aludt az éjjel?”, a viszonya egyenrangú-e vagy alá-fölérendelt (magától a szövegtől még lehet bármelyik). Tétélezzük fel, hogy ezzel az ismerőssel is egyenrangú Johnstone viszonya. Ebben az esetben a különbség az ismerős és a barát között abban mutatkozik meg, hogy a baráttal sokkal szélsőségesebb státuszjátékokat engednek meg egymásnak. „Felkelni, vén marha...” – veti oda az ágyban dagonyázó barátnak, de biztosra vehetjük, hogy egyrészt a barát is megengedhet magának hasonló megnyilatkozásokat Johnstone-nal szemben, másrészt az ilyen „lealacsonyító” szöveget valamilyen formában

⁶⁴ Johnstone, Keith: IMPRO improvizáció és a színház. Ford.: Honti Katalin. Kiadja: A Közművelődés Háza, Tatapbánya, 1993. pp. 41-42.

mindig kompenzálja egy „nagyrebecsülő” gesztus – például itt az, hogy ágyba viszi neki a reggeli teát. Vagyis a barát esetében a libikóka billegése szélsőségesebb, a hullámmzás amplitúdója nagyobb, mint egy közömbösebb ismerősnél.

A két asszertív fél tehát elfogadja egymást. Most lássuk a másik alaphelyzetet: ha az egyik fél szubmisszív, a másik agresszív, akkor szintén elfogadják egymást. Ez „*az ellentétek vonzzák egymást*” esete:

SZUBMISSZÍV AGRRESSZÍV

A DVD 11. trackjén részletet láthatunk Sváby András Orbán Viktorral 2006 őszén készült beszélgetéséből. A műsorvezető nyilván nem jókedvében rendelte magát alá műsorvendégének. Mindenesetre ebben a beszélgetésben OV egyszerűen lehangosodott (kevésbé finoman, de tényszerűen: *lealázta*) SA-t, aki a szavak szintjén próbált volna támadni, de ehhez nem volt kellően felkészült; így aztán a kapcsolat szintjén kénytelen-kelletlen megadta magát. (Vegyük észre: az Orbán által kifejtett gazdaságpolitikai tézis vitatható, Sváby próbálná is vitatni, de erőtlensége: elsősorban éppen az ehhez szükséges *kurázi* hiányzik a műsorvezetőből!) Orbán széles beszéddallam-sávjával, pattogós, élénk ritmusával szemben Svábyé szűk, beszédritmusa és maguk a mondatok is töredezetek. Ha levesszük a hangot, egyértelművé és feltűnővé válik a két fél magatartásbeli különbsége. Orbán sokkal többet néz partnere szemébe, mint fordítva, különösen a mondatok végén, amelyeket egyébként mindig határozottan leszúr, egy-egy pregnáns kéz- vagy fejmozdulat kíséretében. A mellékleten látható részlet második felében pedig a politikus már megosztja tekintetét a műsorvezető és feltehetően a tévéstáb stúdióban jelenlévő többi tagja között – mintha élvezné, hogy látványos produkciójának a helyszínen is van közönsége. A mondatok végére azonban mindig visszatalál a műsorvezetőre, s ilyenkor mindig mintha egy-egy balhorgot vagy jobbegyenest vinne be... Sváby fejmozgása meglehetősen kötött, többnyire csak a törzsével együtt mozdul, elsősorban oldalirányban. Kézgesztusai elkentek, gyakran menekül velük pótcselekvésbe. Mindemellett feltűnően sokszor bújik tekintetével a papírai közé – mindez így együtt azt jelzi, hogy a metakommunikáció szintjén *behódolt* a műsorvendég előtt. Amikor fél könyökkel a pultra támaszkodik és egyik lábát keresztbe rakja a másik előtt, akkor nyilván lezsernek igyekezne látszani, ám túlló a célon: éppen a túlzott kompenzálás árulja el a belső feszültséget. A nézőben az összkép még hang nélkül is inkongruens, vagyis hiteltelen érzetet kelt – nem tudja feledtetni a szubmisszív megnyilvánulásokat.

Sváby András láthatóan nem örült a helyzetnek, mégis behódolt. De az érem másik oldala, hogy nemcsak alapvetően irányító személyiségek léteznek, hanem olyanok is, akik igénylik, hogy irányítsák őket. Minthogy az ilyenek közül nemigen kerülnek ki kimagasló személyiségek, ezért itt irodalmi példát idézek Molnár Ferentől: „...Nemecsek boldogan engedelmességednek mindenkinek. Olyan fiúk is vannak, akiknek öröm az: szépen engedelmességednek. De a legtöbb fiú mégis parancsolni szeret.”⁶⁵

Ezek után térjünk át az elutasítás különböző fajtájú megnyilvánulásaira. Kezdjük a sort a leggyakoribb változattal.

Ha mindkét fél agresszív, akkor elutasítják egymást:

⁶⁵ Molnár Ferenc: A Pál utcai fiúk. Móra Könyvkiadó, Budapest, 1968. p. 20.

AGRESSZÍV AGRESSZÍV

Ebben a felállásban mindkét fél zsigerből le akarja győzni a másikat. Minden veszekedésnek ez az alapképlete. Mindketten makacsul törekednek a saját álláspontjuk érvényesítésére, és nem akarják meghallgatni a másikat. Ha a felek nem váltanak magatartást, akkor nincs esély arra, hogy a tartalmi nézetkülönbségeket kölcsönös megalégedésre tisztázzák. Viszont épp az a helyzet csapdája, hogy mindkét fél úgy érzi: a másik fél az, amelyik agresszivitásával olajat önt a tűzre, és ő maga csak „tűzet olt”. Ebben az ördögi körben a konfliktus állandósul és eszkalálódik. Az ilyenfajta ellentétek könnyen fizikai erőszakba torkollhatnak – a példákat a családi és kocsmai perpatvaroktól kezdve a háborús népirtásokig sorolhatjuk.

Viszont idézzük fel a második páros magatartási skála-gyakorlatot (68. oldal)! Ebben a résztvevők fölfelé araszolva a státusz-skálán, kilépnek az agresszív fázisból, és átlépnek a domináns szakaszba. Végigjátszva a gyakorlatot láthattuk, hogy itt a felek között a versengés akár együttműködésbe is válhat. Laboratóriumi helyzetgyakorlatként ezt viszonylag könnyen meg tudják tenni a résztvevők. „Hiszen ez csak játék” – mondják, miközben többnyire nincs közöttük tényleges konfliktus. A való életben ez már sokkal nehezebb. Látni fogjuk: hasonló alaphelyzetből más és másféle végkifejlet is kikerekedhet, aszerint, hogy a felek csak a közöttük feszülő érdekellentéteket látják, vagy *képesek felismerni a közös érdekeket* is.

És ezzel elérkeztünk az agresszív és a domináns magatartás közötti különbség egyik legfontosabb következményéhez is. Ugyanis míg az agresszív indulat, a fröcsögő, személyeskedő gyűlölet gyakorlatilag lehetlenné teszi közös érdekek józan, racionális felismerését, addig a domináns alapmagatartás fizikai oldottsága, ha nem is garantálja a felismerést, de *lehetőséget teremt rá*. S ha a felismerés megtörténik, akkor már az együttműködés, vagyis az asszertivitásba váltás sem lehetetlen.

Lehet-e tudatosan megteremteni ezt a lehetőséget? Lehet-e éles helyzetben agresszívból dominánsba váltani?

Emlékezzünk vissza: az agresszív és a domináns magatartás közös jellemzője, hogy alá-fölérendelt viszonyt ajánl meg a partnernek – ő akarja uralni a helyzetet. Csakhogy míg az agresszív magatartású személy erővel („izomból”) törekszik a dominanciára, addig a dominánsnak nem kell törekednie erre: *ő ugyanis már domináns*, ezért aztán fizikailag oldott. Paradox helyzet áll elő: az agresszív akkor tudja megvalósítani a célját, ha *nem törekszik* rá. Éles harci helyzetben egyszer csak megállni és nem törekedni: ez így persze abszurd – ez kész öngyilkosság lenne. A vezértípusú, domináns emberek nem is így szokták átvenni az uralmat a helyzet fölött. Már az állatvilágban is, a farkán belül az alfahím és a trónkövetelő közötti párharcot végig kell harcolni – az egyik fél győzelméig, a másik vereségéig. És zárt közösségekben, például börtöncellán belül, emberek között is nagyon durva formát tud ölteni a „helyosztó”. Ám a győztesnek aztán már egy ideig nem kell naponta bizonykodnia; dominanciáját a közösség elismeri mindaddig, amíg nem akad egy újabb harcias trónkövetelő.

Azonban az emberi közösségekben szinte mindig akadnak olyan egyének, akikre a többiek, mint „született vezetőre” tekintenek föl; akinek egészen kisgyerek korától fogva tekintélye van a társai között, pedig talán annyi verekedésbe sem keveredik, mint amennyi a gyerekközösségekben „normális”-nak mondható.

Érdeemes elgondolkodni azon, hogy amikor gyerekek játékból farkasszemet néznek, hogy ki bírja tovább a másik tekintetét – ez mennyire az élet küzdelmeire felkészítő játék. És érdemes lenne egyszer tudományos igénnyel megvizsgálni, hogy azok a gyerekek, aki öt-hat éves korukban a legeredményesebbek voltak ebben a játékban, vajon később, felnőtt korukban milyen pozíciót foglaltak el a legkülönbélebb emberi közösségek hierarchiájában.

Lássunk ezek után egy-egy példát arra, hogy ha két domináns magatartás feszül egymásnak, akkor a végkifejlet megrekedhet az elutasítás szintjén, de adott esetben átválthat akár elfogadásba is.

DOMINÁNS DOMINÁNS

A DVD-melléklet 12. trackjén *A Witman fiúk* című filmből látunk részletet (rendezte: Szász János). A jelenet azért különösen érdekes, mert miközben a szereplők között társadalmi szinten a tanár-diák viszony egyértelműen alá-fölrendelt, ugyanakkor pszichikai szinten a két egymásnak feszülő eltökélt akarat küzdelmében végül is a társadalmilag alárendelt diák kerekedik felül.

A múlt századforduló idején játszódó történet szerint egy vidéki kisváros iskolájában kitört a botrány: valaki obscén ábrát rajzolt a táblára. A tanár kiszólítja azt a két fiút, akikre egyébként is „pikkel”. Zöldi lesüti a tekintetét, Witman János emelt fővel egyenesen a tanár szemébe néz.

Tanár: Ugye, János, a Zöldi volt? *(A tanár a két fiúhoz kétféleképpen viszonyul: testiránya a Witman fiú felé mutat, ebből néz ki, oldalra és lefelé Zöldire. Nem ő az igazi ellenfele. Ahogy fejével és tekintetével átsvenkel Zöldiről Witman Jánosra, a fejét kicsit oldalra dönti. Míg Zöldit magázza, nyíltan lekezeli és megveti, 'per Zöldi' beszél róla, addig a másik fiú felé fordulva megváltozik a magatartása: a Witman fiút tegezi, Jánosnak szólítja, és szinte kedvesen „együtműködést” ajánl neki. A tanár összehúzott szeme azonban jelzi: ez az „együtműködési ajánlat” nem valódi asszertivitás, hiszen nyilvánvalóan a fiú gerincének a megtörésére irányul – János fölveszi a kesztyűt, és egyenesen a tanár szemébe nézve mondja:)*

János: Nem tudom, ki volt. *(Beszéd közben a fiú tagadólag megrázza a fejét: ez a mozdulat valamelyest gyengíti az üzenetet – vélhetően pontosan tudja, ki volt a tettes. Ám ha egyértelműen, expressis verbis kimondaná, hogy nem hajlandó elárulni a társát, ezzel támadási felületet adna: megtagadja az engedelmisséget, és nem segíti a hatalmat az igazság kiderítésében. A 'nem tudom' átlátszó hazugság ugyan, de bizonyíthatatlan, az adott szituációban pedig a tanár is és a másik fiú is érti a nyílt tekintet üzenetét: 'Witman János nem áruló'. Miután Zöldi bevallotta, hogy ő volt a tettes, a tanár újabb offenzívát indít János ellen:)*

Tanár: Kiadod a pálcát?

János: Én?

Tanár: Te. Hiszen bűnös. Szabadítsd meg a gonosztól. *(Miközben farkasszemet néznek egymással, a tanár hangja még mindig szinte baráti és gyengéd: kitüntető lehetőségként kínálja fel a fiúnak társa elnéspángolását.)*

János: Szabadítsa meg maga. *(János folyamatosan a tanár szemébe néz, a feje mozdulatlan. Csak a hangját emeli meg egy árnyalattal – szavakban eddig próbált kitérni a támadás elől, ettől a pillanattól kezdve nyíltan szembeszáll.)*

Tanár: Heh... te nem félsz tőlem? *(A tanár nem tudja nem lereagálni a fiú ellentámadását: pillanatnyi elbizonytalanodásának jele a 'heh', egy kis csökevényes nevetéskétség, amit – szemét összehúzva – rögtön átfordít csöndes fenyegetésbe.)*

János: Nem félek. Nem félek a tanár úrtól. *(A fiú feje pici belemozog, a szeme is egy pillanatra megrebben, a pont is kissé vérszegény a mondat végén, de mégis állja a tanár tekintetét.)*

Tanár: No kiadod?

János: Nem. (A tanár utolsó 'szelíd' kérdésére konokul ugyanaz a válasz. Az üvöltésre konokul ugyanaz a válasz. János az 'elakadt lemez'- technikát veti be. S bár az utolsó 'nem' némileg a levegőben marad, még így is ő maradt felül. A tanár tehetetlen vele, dühösen ellöki, és fékevesztett indulatait a másik gyerek elverésében vezeti le. A 'tanár-diák' társadalmilag alá-fölérendelt viszonya itt felborult: a pszichikai párbajt a fiú nyerte – egyszerűen lealázta a tanárát.)

A fenti történet végkimenetele azonban csak az egyik lehetséges változat.

A magas státuszok egymásnak feszülését leképező skálagyakorlatban (68. old.) megtapasztalhattuk, hogy a két dudás egy csárdában szituációnak lehetséges egy olyan kimenetele is, amikor az ellenségek egyszer csak felfedezik egymásban a „nemes ellenfelet”, a „méltó partnert”, és így a konfliktus átalakul együttműködéssé. A Borsalino című film már említett részletében ez az átalakulás látszólag már az *agresszív-agresszív* fázisban megtörtént, hiszen Delon és Belmondo menet közben ronggyá verték egymást. Ám valljuk be: mi, a film nézői igazából egy percig sem aggódtunk a két fiú életéért... Nem egyszerűen azért, mert a film alapjáraton egy könnyed hangvételű történet, sok humorral. A humor egyik forrása ebben a jelenetben éppen az, hogy a küzdő felek *nem zsigerből* gyapálják egymást! A verekedést mondhatni „szakmai szemszögből” közelítik meg: egy-egy ökölcsapásba beleadnak ugyan apait-anyait, de két balhorog vagy jobbegyenes között szinte józan racionalitással mérlegelik-elemzik a mérkőzés állását, és ezáltal a színészek kiemelik a jelenetet a bunyók általában megszokott naturalista-sültrealista közegéből. Valójában tehát ez esetben ezt a kemény verekedést sem tekinthetjük igazi agresszív-agresszív párharcnak.

A Thatcher-Gorbacsov történet egyik fontos tanulsága is az, hogy a váltásban fontos szerepet játszik vagy játszhat a humor – csak hogy az olyan humor, amely egy alapjában *nem* humoros közegben fordítja meg a megfelelő pillanatban a helyzetet. Konfliktushelyzetben ilyen fordulat alapvetően a *domináns-domináns* felállásból történhet meg, ahol a felek egyrészt hideg fejjel jobban fel tudják mérni érdekeiket, másrészt adott esetben ahhoz is kellően oldottak, hogy beinduljon a kreativitásuk. Erre példa a DVD-melléklet 13. trackje, amelyen a Pár dollárral többért című spagetti-westernben (rendezte: Sergio Leone) Lee van Cleef és Clint Eastwood párbaját láthatjuk. Abban, ahogyan a két fejdász farkasszemet nézve méregeti egymást, ahogyan módszeresen letapossák egymás csizmáját, ahogyan Eastwood földre teremti Van Cleefet, ahogyan mérnöki pontossággal céloznak egymás kalapjára – nincs semmi de semmi „löttyös indulat”. Egyik sem akarja megölni a másikat – egyszerűen mindegyikük el akarja távolítani a riválist, a „betolakodót” arról a vadászterületről, amelyet külön-külön mindketten a magukénak tekintenek. A film nem mutatja, a vágás csak sejteti, milyen lehetett a fordulat pillanata, amikor az ellenfelek együttműködő partnerekké válnak. Vélhetőleg, miután Eastwood fölszedte a földről a kalapját, a két kemény legény lassan, figyelmesen és alaposan megforgatja, megvizsgálja a saját fejfedőjét: milyen károkat ejtett benne a lövöldözés. Aztán egymás kalapjára sandítanak: melyiküké van jobb állapotban. Egyikük tán meg is jegyzi: „A tiedben több a lyuk...”. Aztán összenéznek, és valami halvány mosolyféle jelenik meg a markáns arcokon. És jöhet a következő jelenet, amit már a mozinéző is lát...

Ha a két agresszív/domináns kölcsönösen le akarja egymást győzni, akkor a két szubmisszív viszont kölcsönösen be akar hódolni, miközben nem kér a másik hódolatából – ilyenformán ők is elutasítják egymást:

SZUBMISSZÍV SZUBMISSZÍV

Kívülről nézve gyakran komikusnak tűnik az olyan szituáció, amelyben a felek egyike sem mer kezdeményezni, licitálnak, hogy ki a szerényebb, státuszban egymást igyekeznek alulmúlni. Ilyen az a helyzet például, amikor ketten egyszerre érkeznek egy ajtóhoz, és udvariaskodni kezdenek, hogy ki engedje előre a másikat:

- „Parancsoljon előre fáradni!”
- „Ó, nem, nem, csak Ön után!”
- „De nem, szó sem lehet róla, kérem, menjen előre” stb, stb, stb.

A tét persze lehet annál sokkal több is, mint hogy ki veszi a bátorságot, hogy elsőnek menjen át az ajtón. Ha két szerelmes, de gátlásos fiatal csak vár, vár, hogy a másik kezdeményezzen, akkor nehezen fog beteljesülni álmuk... És nem feltétlenül csak a tinédzserek esetében van így: Csehov *Cseresznyés kert*-jének negyedik felvonásában pontosan ez a szívszorító helyzet Lopahin és Varja között.

A DVD-melléklet 14. trackjén Peter Brook 1981-es rendezéséből látjuk ezt a jelentet, amely lánykérésnek indul, és örök búcsú lesz belőle.

Lopahin hiába lett selfmademan, aki végül is megvásárolja a cseresznyés kertet, hogy üdülőtelkekké felparcellázva pénzt csináljon belőle – maga is bevallja, hogy ugyan elegáns ruhában jár, legbelül ma is ugyanolyan egyszerű, műveletlen paraszt, mint az ősei. Tetszik neki Varja, tudja, hogy a lány is szereti őt, és jó felesége lenne. S mégis: bár Varja csak fogadott lánya Ljubov Andrejevna-nak, a férfi valahogy úgy érzi, lehet ő bármilyen jó üzletember, *ezt* a lányt és vele *ezt* az érzékeny, művelt és katasztrofális életszemléletű családot (amelynek olyan sokat köszönhet), egyedül képtelen megszerezni magának. Ahogy Ljubov Andrejevna-nak meg is mondja: „...ha ön nem segít, érzem, sose jutok el odáig, hogy megkérjem a kezét.” (Mint hogy a színpadi előadás a filmhez képest felnagyított eszközökkel él, itt nem csak a státuszok váltakozását figyelhetjük meg, hanem a színpadi mozgásban megnyilvánuló *előrenyomulást* és *visszavonulást* is – amiből nem jön létre a közös hullámhossz...)

(Amikor Varja belép, Lopahin háttal az ajtónak, a tükörbe néz. Nyilván megnézi saját magát, rendesen áll-e a ruhája, frizurája, ahogy lánykérés előtt illik – ám a tükör előnyhöz is juttatja: anélkül, hogy feléje fordulna, szemmel tarthatja a belépő lányt. Varja – akiben a várakozás és a félelem viaskodik – egy pillanatig menekülőre fogná a dolgot, de az ajtó mögött őrködő Ljubov Andrejevna visszatuszkolja. A lány végigsimít a ruháján, és beljebb jön: legyen, aminek lennie kell. Lopahin, aki a tükörből nyilván figyelte, mi történik, most megfordul, és viszonylag határozott léptekkel megindul felé /előre nyomul/. Varja elkapja a tekintetét, kifelé fordul, nyel egyet, mintha gombóc lenne a torkában, és tesz pár lépést előre /visszavonul/. Megtorpan, visszanéz Lopahinra /halvány nyomulási kísérlet/, aki csak áll és figyeli őt, várja, hogy mit lép. Ismét elkapja a tekintetét, és pótcselekvésbe menekül – úgy tesz, mintha keresne valamit /visszavonul/)

Varja: Milyen különös... sehol sem találom... *(Lopahin nem mozdul, csak nézi a lányt – nem mer se előrenyomulni, se visszavonulni – kívár)*

Lopahin: Mit keres?

Varja: *(nem néz a férfitra, elmosolyodik, és továbbmegy a következő csomagkupachoz)* Pedig magam raktam el... és most nem tudom, hová...

(Lopahin ajkán is halvány mosoly jelenik meg – mindketten tudatában vannak, hogy ez egy újabb kis incselkedő játszma kettejük között. Csakhogy éppen az a probléma a kapcsolatukban, hogy nem tudnak kilépni a játszmák ördögi köréből – és ez most az utolsó alkalom, hogy megtegyék, most vagy soha... Itt van egy kis szünet – ez Csehov szerzői utasítása! Lopahin pár pillanatra leveszi tekintetét a lányról /visszavonul/, hogy megpróbálja egy lényegre törő kérdéssel ismét előrenyomulni)

Lopahin: Mit fog most majd kezdeni, Varvara Mihajlovna?

Varja: *(Megrebben a tekintete) Én? (Lopahin felé fordul, egy pillanatra rá is néz, de aztán fordul tovább, tesz is néhány lépést körben, és mosolyogva mondja) Elszegődtem Ragulinékhoz... ott leszek házvezetőnő... vagy mi...*

(Amikor a lány Lopahin felé fordul, a férfinak alkalma lenne a lényegre térni. Ám azzal, hogy Varja továbbmegy, és tettetett könnyedséggel Ragulinékről kezd beszélni, megint kisiklik a lánykérés. Mindazonáltal a 'házvezetőnő' szóval Varja ismét Lopahinra néz /finom nyomulás/, aztán ismét elkapja a tekintetét és vár /visszavonul/).

Lopahin: Azok Jasnyevóban laknak, ugye?... *(Varja bólint, picit mosolyog, de nem néz vissza Lopahinra) Ide mindössze hetven verszta...*

(Varja arcáról lehervad a mosoly, pár lépést előrejön /visszavonul/, bólogat, de ennek a fejmozgásnak valahogy szétesik a ritmusa. Nem néz a férfire. Némi szünet után Lopahin megindul utána. Varja megrettenve hátranéz, de mindjárt el is kapja a tekintetét. Lopahin odaáll a lány elé, és a szemébe néz. Varja elmosolyodik, de nem néz vissza, csak vár. Itt a legutolsó, a döntő pillanat!)

Lopahin: *(mielőtt megszólal, egy pillanatra ő is elmosolyodik) No... így hát ebben a házban vége lesz mindennek...*

(A néző számára nyilvánvaló, hogy Lopahin ezt a mondatot a lánykérés óvatos felvezetésének szánja. Varja arcáról azonban eltűnik a mosoly: félve pillant Lopahinra, aztán bizonytalanul, csalódottan maga elé néz – nem érti a férfi szándékát, és ismét játszmába menekül)

Varja: De hova is lehetett? *(kimenekül a férfi közelségéből /visszavonul/, és kifelé mutat) Talán betettem a nagy kofferba...*

*(A faképnél hagyott Lopahin úgy áll egyhelyben és mered maga elé, mint akinek az orra előtt becsapták az ajtót. **Nem nyomul utána!!!** Ahogy Varja visszanéz és meglátja a férfit, leereszti a karját, elkapja a tekintetét és továbbmegy – amikor visszafordul és visszaismétli Lopahin mondatát, abban már az tudatosul, hogy 'a hajó végleg elment')*

Varja: Igen... ebben a házban számomra befejeződött az élet... a mi életünk itt megszűnt...

(Mindketten tudják, hogy kész, vége. Az utolsó néhány mondat már csak levezető fecsegés – megpróbálnak 'arccal kijönni' ebből a helyzetből, mosolyognak, még hosszan egymás szemébe is néznek. Varja tekintetében még egyszer utoljára felvillan egy halvány remény: hátha, hátha mégis?... de ekkor a férfi lesüti a tekintetét. S amikor egy hang kívülről a nevéen szólítja „mintha régen csak ezt a hívást várná” /ez ismét Csehov szerzői utasítása!/ gyorsan kimenekül.)

Varjában talán a félig-meddig tudattalan, de természetes női rafinéria dolgozik, amikor a döntő pillanat előtt *visszavonul*, minduntalan kibújik a helyzetből és a keresgélésbe mint álcselkvésbe menekül. Nagyon sok férfit éppen az ilyen viselkedés szokott beindítani, *nyomulásra* készíteni. Amióta világ a világ, ez a felvezetése az egyik legáltalánosabb koreográfiának: ahogyan férfi és nő meg szokta találni a „közös hullámhosszt”. Ebben a történetben mindkét szereplő tragédiája, hogy a kisebbrendűségi érzéssel küzdő Lopahinból ez a fajta ösztönös női fifika éppen ellenkező hatást vált ki: megtorpanítja és elbizonytalanítja. Mindketten a másiktól várják a kezdeményezést, a bátorítást – ebből nem tud létrejönni a közös hullámhossz harmóniája, csak a csalódottság.

Ha az egyik fél asszertív, vagyis egyenrangú, a másik pedig valamilyen előjelű (agresszív vagy szubmisszív) alá-fölérendelt viszonyt ajánl, akkor szintén elutasítják egymást:

ASSZERTÍV SZUBMISSZÍV

Keith Johnstone fentebb idézett felosztása a különböző tanártípusokról azért nagyon jó példa, mert kommunikációs alapmodellek különösen pregnáns, plasztikus és ugyanakkor mindenki által ismert megnyilvánulásait ragadta meg. Azok a sokszor alig észrevehető, finom metakommunikációs jelzések, amelyek két felnőtt ember interakciójában csak több-kevesebb gyakorlás után tudatosulnak, az iskolai közegben rendkívüli módon felerősödnek: egy felnőtt tanár áll szemben húsz-harminc kamasszal – a tanárnak, ha asszertív viszonyt szeretne kialakítani a tanítványokkal, időnként kifejezetten szélsőséges eszközökkel kell működtetnie a státuszlibikókat. A viszony hullámmásában széles amplitúdóra kell törekednie, vagy ha úgy tetszik (Monty Roberts kifejezésével élve): erőteljesen kell *előrenyomulnia* és *visszavonulnia*.

Szemléletes példája ennek a DVD 15. trackjén látható részlet a Holt költők társasága című filmből. A tanár, John Keating (Robin Williams) *nem fogadja el* Todd (Ethan Hawke) szégyenlős húzódozását, megfutamodását a feladat elől, és magatartásváltásra készíti őt. Ahogy ostromolja, lehenyerli, ostorozza, szuggerálja a fiút, azt akár agresszívnek is mondhatnánk (amivel egyébként első közelítésben elfogadná a Todd által megajánlott viszonyt), ha nem billentené át a mérleg nyelvét azon nyomban, mihelyt a fiúnak sikerült kipréselnie magából valami „barbár rivallás”-ra emlékeztetőt. Ekkor rögtön hátralép (*visszavonul*) és kezét felfele tenyérrel széttárja: „*Tessék! Látja, mégiscsak ott szunnyad magában a barbár!*” – hogy a következő pillanatban folytassa és fokozza az *előrenyomulást*. Megfogja a fiú tarkóját, a másik kezével pedig lefogja a szemét – a fiú szorongatott helyzetéből csak úgy menekülhet, ha kimondja, ami az eszébe jut. És ettől Keating megint *visszavonul*: hátralép, berogyasztja a lábát és ezzel szó szerint alacsonyabb pozíciót vesz fel, két tenyerét kifelé, a fiú felé fordítja: „*Ez az! Csodás! Csodás!!!*” Ahogy Todd-ból megindulnak a szóképek, a tanár egyre hátrál, lassan leguggol, és két kezével magát öleli át (ami szintén szubmisszív megnyilvánulás!). És csak akkor, amikor a vers kikerekedett, és a fiú fölnéz, elmosolyodik, a feszültsége kioldódik – Keating akkor áll fel, lép Toddhoz, és homlokát a homlokához érinti: „*Ezt ne felejtse el!*”

A mérleg kiegyenlítődött...

ASSZERTÍV AGRESSZÍV

A DVD 16. trackjén a filmrészlet Francis Ford Coppola: Keresztapa I. című filmjéből való.

A jelenet Szicíliában játszódik, a vendetta, a vérbosszú földjén. Az Amerikából jött fiatal Michael Corleone (Al Pacino) itteni barátaival/testőreivel betér egy vendéglőbe. A kísérők kérdezősködni kezdenek a vendéglőstől egy környékbeli lányról, akinek a látványa egy szempillantás alatt megbabonázta az amerikaiakat – jellegzetesen cinkos (a maga módján egyenrangú) „férfibeszélgetés” a szicíliaiak között, miközben Corleone csöndesen figyel. Ahogyan beszélgetnek: az eltúlzott, karikírozott hangsúlyok az I. Kísérő részéről, amire a II. Kísérő a sztoikus nyugalom karikatúrájával kontrázik, s amire a másik oldalon a vendéglős ugyancsak kaján megértéssel (és ikonikus gesztusokkal!) reagál – kimondatlanul is sejteni engedi, hogy nem először bíznák meg az öreget kerítői feladattal. Nincs is ellene semmi kifogása mindaddig, amíg hirtelen rá nem jön, hogy a saját lánya lenne a kiszemelt hölgy. A viszony egy pillanat alatt megváltozik a felek között: a vendéglős agresszívra vált: arca megmerevedik, teste megfeszül, a változatos, oldott gesztusok helyébe egy hirtelen, lefele tenyeres elutasító kézmozdulat todul. A hangja is megváltozik, eltűnik a játékos kaján hanglejtés, keményen szúrja le az elutasító mondatot („*Ebben a városban nincs ilyen lány!*”)

Ahogy a vendéglős bement a házba, az I. Kísérőről (akinek már leesett a tantusz) is lefoszlik a felvett, komédiás magatartás, testőrként gyorsan, célirányosan intézkedne: Corleonét ki kell menekíteni a veszélyes helyzetből.

Sajátságos és feltűnő az a kontraszt, ahogyan a Kísérő illetve a vendéglős látványosan magatartást váltanak, Corleone viszont *nem vált*: az öreg a házban üvölt, a Kísérő gyorsan elpucolna a helyszínről, ő viszont pozícióján semmit sem változtatva, lazán, szinte ráérősen mondja: „Hívd ki.” Magas státusza (vagyis nyugalma) meglepi, de engedelmességre készíti a Kísérőt (azért van annyira „profí”, hogy előbb magához veszi fegyverét).

A vendéglős kijön, de ő is hoz magával két kísérőt. Ahogy megáll Corleone előtt, szinte fölbe tornyosul – Pacino ugyanis bár pozíciót váltott: egy árnyalatnyit feljebb ült a széken, felkészülve a beszélgetésre, de még mindig kényelmesen nekidől a támlának, a lábát keresztbeveti, az egész teste laza.

Corleone pengeélen táncol: lazán, kényelmesen ül, miközben a sértett vendéglős indulatoktól feszülten magasodik fölbe.

A dialógus (amiben tolmács segít – ez fékezi a tempót, és ezzel fékezi az indulatokat, vagyis része Corleone taktikájának!) a vendéglős által megajánlott viszony elfogadásával indul: a bocsánatkérő szavakat a fej és a jobb kéz szubmisszív mozdulata támasztja alá. Ezek a megnyilvánulások ugyanakkor nem kongruensek a laza, kényelmes testtartással, s ez sajátos feszültséget kelt az adott helyzetben, amivel a vendéglős hirtelen nem is tud mit kezdeni – nem egyértelmű megnyilvánuláshoz nem lehet adekvát módon viszonyulni. Bár a bocsánatkérés őszintének és tiszteletteljesnek tűnik, nyoma sincs benne a meghunyászkodásnak – nem magát alacsonyítja le, hanem a másikat emeli föl! S miközben Corleone ezzel kihúzta a szőnyeget az öreg agresszivitása alól, mindjárt választás elé állítja: halálos fenyegetés vagy leánykérés. S mire a leánykérésig jut, Pacino egyértelműen magas státuszban van: mozdulatlan fej, folyamatos szemkontaktus, letett pont. Az elbizonytalanított de megtisztelt vendéglős (bár ő az, aki lenéz Corleonéra, s az pedig felnéz őrá!) látványos mozdulattal srófolja föl a státuszát: vállára igazítja a nadrágtartóját, hogy belekapaszkodhasson, és ezzel jelezhesse egyenrangúságát az amerikaival.

17. Gyakorlat – Elfogadás

A következő gyakorlatok célja a magatartások, tehát a metakommunikáció szintjén működő elfogadást-elutasítás megtapasztalása és gyakorlása. Ebből következően tehát a szövegnek nem szabad befolyásoló jelentőségűnek lennie. Használhatjuk például egy olyan népdal első versszakát, amelyet minden résztvevő ismer, de akár különféle számsorokat is.

A két résztvevő, **A** és **B** egymással szembe áll:

A: *Hej, Dunáról fúj a szél, szegény embert mindig ér.*

B: *Ha Dunáról nem fújna, ilyen hideg nem volna.*

A feladata, hogy a népdal első két sorát a három alapmagatartás (szubmisszív, agresszív*, asszertív) valamelyikéből adja fel partnerének. Hogy melyikből, azt ne árulja el előre, viszont a felvett magatartás legyen nagyon nyilvánvaló, karakteres. **B** feladata ezek után az, hogy az **A** magatartása által megajánlott viszonyt *fogadja el*.

5.3.1. Elfogadás kontra tükrözés

Tapasztalatom szerint a gyakorlatban az szokott kiderülni, hogy a hallgatók többsége az elfogadást reflexszerűen azonosítja a partner magatartásának letükrözésével. Érdeemes ilyenkor megállni, és felhívni a figyelmet az effajta automatikus reakció veszélyére. Az NLP (neuro-lingvisztikus programozás) alapjaira épülő „self-help” és menedzser-könyvek általában melegen ajánlják olvasóiknak az *illeszkedést* (vagyis tükrözést):

...az összhang kialakítását illeszkedéssel érjük el. Illeszkedésnek azt a folyamatot nevezzük, amikor egy másik személy nézőpontját tükrözzük vissza és egészítjük ki. (...) A magatartási szinten való illeszkedés azt jelenti, hogy saját identitásunk és integritásunk megőrzése mellett alkalmazkodunk egy másik személy mozdulataihoz. (...) Nézzünk körül éttermekben, különböző összejöveteleken, ahol emberek találkoznak egymással, és látni fogjuk, hogy ösztönösen illeszkednek egymáshoz a testbeszéd, elsősorban a szemkontaktus révén. A közeli jóbarátokat gyakran lehet látni úgy, hogy szinte azonos testhelyzetet vesznek fel, a szerelmesek pedig mélyen egymás szemébe néznek, és gyakran egyszerre is lélegeznek. (...)

Testbeszéd. Összhang érhető el, ha a következők illeszkednek egymáshoz: légzésminta, testtartás, gesztusok, szemkontaktus.

Hangszín. Összhang teremthető a következők révén: beszédsebesség, beszéd hangereje, beszédritmus, jellegzetes hangok (pl. köhüntések, sóhajok és akadozások). A hangszíhez való alkalmazkodás, illeszkedés nagyon hasznos az összhangnak telefonon keresztül történő kiépítésénél, mivel a telefon esetében kizárólag a hallás útján teremtünk kapcsolatot, ezért az összhang kialakításához csak a hangszín és a szavak állnak rendelkezésre. (...)

Bánjunk azonban óvatosan a testbeszédhez való túlságos alkalmazkodással! Jó összhangot lehet elérni már egyszerűen azzal is, ha gondosan kerüljük az ellentétes és nem illeszkedő megnyilvánulásokat. Másképpen megfogalmazva, vegyünk fel olyan testtartást, amely hasonló, de nem pontosan ugyanolyan, mint társunké. Viszont igyekezzünk ugyanolyan mértékű szemkontaktust fenntartani, mint a másik személy, mivel ő így fogja magát kényelmesen érezni. (...)

Testtartásunkkal és hangunkkal természetes módon, öntudatlanul alkalmazkodunk, illeszkedünk másokhoz. Az 1960-as években William Condon végzett nagyon érdekes kutatást az általa „kulturális mikroritmusoknak” elnevezett területen. Egymással beszélgető emberekről készült rövid videofelvételeket elemzett, és ezeket a felvételeket több ezer kockára bontotta föl. Azt állapította meg (amit azután a későbbi kutatók is megerősítettek), hogy a beszélgetőpartnerek gesztusai, sőt, beszédjük ritmusa is, összhangban voltak. A partnerek hangereje és hangmagassága egyensúlyba került, és a beszédsebességük – vagyis a másodpercenként kiejtett beszédhangok száma – kiegyenlített. Szintén

* Ha a résztvevők kifejezőeszközei nem kellően kifinomultak, akkor a domináns és az asszertív magatartás közötti különbséget nem mindig tudják pregnánsan megmutatni. Ezért eleinte az *elfogadás/elutasítás* - gyakorlatokban csak az agresszív magatartás képviseli a fölérendelt magatartást, ez ugyanis látványosan és egyértelműen különbözik az egyenrangú viszonyra tett ajánlattól.

azonossá vált annak az időnek a hossza is, amely az egyik beszélő elhallgatása és a másik megszólalása között telt el.⁶⁶

Mindaz, amit a fenti idézetben a szerző, O'Connor a lelkünkre köt, nagyon szép és megszívlelendő, *feltéve, ha a beszélgető partnerünk asszertív módon viszonyul hozzánk, vagyis egyenrangú kapcsolatot ajánl nekünk!*

Az idézetben említett William Condon-féle kísérletben elemzett beszélgetésekről itt nem derül ki, hogy tétnélküli csevegések voltak a tegnapi tévéfilmről, avagy késhegyig menő éles viták például valamilyen vallási vagy politikai kérdésben. De élek a gyanúperrel, hogy ha a felvételek „laboratóriumi körülmények” között készültek, akkor a résztvevő kísérleti személyek – tudván, hogy beszélgetésüket rögzítik – eleve olyasféle izgalmas témákról cseréltek eszmét, mint az időjárás, vagy a hétvégi baseball eredmények, vagyis *lényegében tétnélküli helyzetekbe mentek bele*. Ha viszont a felvételek a beszélgetők tudta nélkül, nyilvános helyen (utcán, étteremben, váróteremben stb.) készültek, akkor könnyen lehet, hogy a kísérlet vezetői vetették magukat tudattalanul is öncenzúra alá, és csak „egyszerű, hétköznapi beszélgetések”-et választottak ki – vagyis lényegében a *konfliktusmenteseket*. Ugyanis másként nem lenne egyértelmű a szerző következtetése, hogy az illeszkedés, vagyis a másik fél megnyilvánulásainak tükrözése csakis jó dolog lehet (feltéve, hogy nem túl feltűnően csinálják). Csak az nem világos ezek után, hogy ha az emberek ösztönösen minden körülmények között ilyen harmonikusan kommunikálnak egymással, akkor miként lehet annyi (megoldatlan) konfliktus a világon, mint amennyi van – a családi perpatvaroktól kezdve a népi társaságokig bezárólag.

Arra sajnos O'Connor nem tér ki, mi a teendők akkor, ha partnerünk például agresszív velünk szemben. Én mindenestre azt gondolom, ilyen helyzetben nem tanácsos tükrözni a másik fél megnyilvánulásait (hacsak nem éppen az a célunk, hogy kibontsuk a konfliktust, és akár fizikai erőszakra is vetemedjünk...).

Ugyancsak nem túl célravezető a szubmisszív magatartás letükrözése. Láttuk az ajtónál udvariaskodók vetélkedését, hogy ki maradjon másodiknak, illetve a *Cserecsnyéskert*-ből Varja és Lopahin tragikus jelenetét.

A fenti gyakorlattal nagyon fontos tehát tudatosítanunk, hogy:

Az elfogadás

- *asszertív* ajánlat esetén *asszertív*,
- *szubmisszív* ajánlat esetén *agresszív*,
- *agresszív* ajánlat esetén *szubmisszív*

választ jelent!

18. Gyakorlat – Elutasítás

A két résztvevő, **A** és **B** egymással szembe áll:

A: *Hej, Dunáról fúj a szél, szegény embert mindig ér.*

B: *Ha Dunáról nem fújna, ilyen hideg nem volna.*

A feladata, hogy a népdal első két sorát a három alapmagatartás (szubmisszív, agresszív, asszertív) valamelyikéből adja fel partnerének. Hogy melyikből, azt ne árulja el előre, viszont a felvett magatartás legyen nagyon nyilvánvaló, karakteres. **B** feladata ezek után az, hogy az **A** magatartása által megajánlott viszonyt *utasítsa el*, más szóval: **ne fogadja el**.

⁶⁶ O'Connor, Joseph: NLP kézikönyv. Bioenergetic Kft. Budapest, 2002. pp. 56-57.

Láthattuk az előző gyakorlatban, hogy az elfogadás esetén **B**-nek nincs választási lehetősége: azzal, amilyen magatartást **A** felvesz, meghatározza, hogy **B**-nek milyen magatartást kell felvennie, ha el akarja fogadni a megajánlott viszonyt.

Elutasítás esetén viszont két lehetőség is van. Ha az ajánlat asszertív, akkor mind az agresszív, mind a szubmisszív válasz *el nem fogadást* jelent. Ha az ajánlat agresszív vagy szubmisszív, akkor az ajánlat tükrözése elutasítást jelent, hiszen mindkét fél alá-fölérendelt viszonyt ajánl a másiknak, csak éppen ellenkező előjellel. Ugyanakkor az alá-fölérendelt ajánlatot az egyenrangú viszontajánlat is elutasítja: az asszertív fél nem fogadja el partnere agresszivitását vagy szubmisszivitását.

A színésznek mondhatni munkaeszköze a konfliktus. Márpedig a megajánlott viszony elutasítása konfliktus a javából – nyilvánvaló tehát, hogy a színésznek virtuóz módon kell tudni kezelni az elfogadás-elutasítás legkülönbözőbb variációit.

A nem-színész sem köteles mindent elfogadni. Viszont a tartós konfliktus sem lehet célja. Következésképpen alapjáraton az asszertivitásra kell törekednie. Ha ugyanis partnere is asszertív, akkor egymást kölcsönösen tisztelve és elfogadva van a legnagyobb esély a probléma mindkét felet kielégítő megoldására. Ha ellenben a partner agresszív vagy szubmisszív, akkor az alá-fölérendelt viszony asszertív el nem fogadásával lehet őt olyan magatartás-váltásra készíteni, ami megint csak lehetőséget teremt a probléma mindkét felet kielégítő megoldására.

19. Gyakorlat – Elutasítás és elfogadás váltása

Ha már világos a hallgatók számára, hogy mit jelent külön-külön az elfogadás és elutasítás a magatartás szintjén a gyakorlatban, akkor próbáljuk meg a kettőt összekötni, hiszen a mindennapi életben is folyamatosan váltogatjuk, csak éppen tudattalanul. Először a szöveggel is segítjük a magatartások világos megfogalmazását:

A: *Én megajánlok neked egy viszonyt.*

B: *De én azt nem fogadom el.*

A: *Én tartom az ajánlatot.*

B: *Jó, elfogadom.*

A feladat lényege, hogy a hallgatók a szöveg által is leképezett ajánlatot és annak előbb elutasítását majd elfogadását kapcsolati szinten, tehát a magatartásukban is fogalmazzák meg. Például ha **A** asszertív magatartást vesz fel (vagyis egyenrangú viszonyt ajánl meg), akkor **B**-nek első megszólalásakor olyan magatartást kell felvennie, amellyel elutasítja az egyenrangú viszonyt (vagyis vagy agresszív, vagy szubmisszív magatartást). Miután **A** továbbra is tartja az ajánlatát, nemcsak a szöveg szintjén, hanem asszertív magatartásával is, **B** második megszólalásakor asszertívre vált: a kapcsolat szintjén is elfogadja **A** ajánlatát.

Figyelem!

A fenti és az ez után következő elfogadás-elutasítás gyakorlatoknál hívjuk fel a résztvevők figyelmét: ezek „laboratóriumi” gyakorlatok, és itt különösen fontos, hogy nagyon pregnáns és kristálytisza alapmagatartásokat vegyenek fel. A gyakorlatok célja ugyanis az, hogy a partnerekben tudatosodjon: milyen érzést kelt bennük, amikor a másik fél magatartást vált. Gyakran előfordul, hogy a hallgatók egyike-másika úgymond „természetességre törekszik”, és ezen a címen elkent, nem egyértelmű, keverék magatartást vesz fel, amire nem lehet egyértelműen reagálni sem. Ebből következően aztán a hallgatók nem tapasztalják meg azt, ami a gyakorlat lényege lenne: nem fedezik fel, nem élik meg tudatosan a partner magatartásváltásának rájuk gyakorolt erejét, hatását, és csak alibiből

váltak magatartást, hogy megfeleljenek a tanár elvárásának. Valójában viszont értelmetlennek találják a gyakorlatot – és még igazuk is van.

Hangsúlyozzuk nekik: ne a tanárnak akarjanak megfelelni! Menetközben ne a tanár helyeslő vagy bíráló tekintetét lessék, hanem egymásra figyeljenek!

Céges képzéseken az is sokszor előfordul, hogy az egymást régóta ismerő munkatársak finoman becsempészik a gyakorlatba saját privát kis játszmáikat, ugratásaikat. Az eredmény ismét ugyanaz: a gyakorlat értelmét veszti és ellehetetlenül, viszont a kollégák privát kis játszmája gyönyörű új dimenzióval gazdagodik: miközben a felek látszólag eleget tesznek a tréner elvárásának, egyesült erővel csinálnak hülyét belőle.

Ezt a helyzetet csak azzal lehet elkerülni, ha egyrészt amennyire csak lehet, biztosítjuk előzetesen, hogy minden figyelmüket a feladatnak szentelhessék (nem-színészek esetében például még a fenti kis dialógus memorizálása is problémát jelenthet, és ez egyben alkalmat ad a delikvensnek a szituációból való ki-kilépésre. Ilyen eseteket megelőzendő érdemes a párbeszéd szövegét viszonylag nagy betűkkel kinyomtatni egy A4-es lap felére, és a kezükbe adni, hogy szükség esetén diszkréten puskázhassanak).

Másrészt mindent tegyünk meg azért, hogy a résztvevők értsék a feladat jelentőségét. Ha a legkisebb jelét észrevesszük, hogy privát játszma „szivárog be” a gyakorlatba, azonnal állítsuk le. Mutassunk rá, hogy itt és most egy kiszorító játszma tette volna lehetetlenné a gyakorlatot. Azt a gyakorlatot, amely (ha jól csinálják) éppenséggel eszközt adhat a kezükbe, hogy a mindennapi életüket bosszantó, megkeserítő, sok esetben kifejezetten frusztráló játszmákat semlegesítsék.

A magatartás-gyakorlatok akkor töltik be a funkciójukat, ha a hallgató a szó szoros értelmében *zsigeri mélységig* tudatosítja, melyik alapmagatartás testének melyik részében milyen feszültséget kelt – vagy éppenséggel (az asszertív magatartás esetében) hol, milyen feszültség oldódik fel*. Ha ezt sikerült tudatos kontroll alá vennie, akkor birtokában van a legfontosabb eszköznek, amellyel kiléphet a játszmából, vagyis az alá-fölérendeltség csapdájából.

Természetesen az sem mindegy, hogy a tartalmi szinten mit üzenünk. De tapasztalatom szerint a legtöbben, még ha meg is találják a megfelelő szavakat, melyek megtörhetnék a játszmát, mégsem tudnak kiszabadulni a hálóból, mert a saját érzéseik, indulataik, vagyis magatartásuk foglyai. Meggyőződésük, hogy ezen ők nem tudnak változtatni, elvégre ők nem színészek! (Már ha valóban nem-színészekről van szó. Ha „színész” az illető, akkor baj lehet a színészetével...) Mielőtt végképp gyökeret verne bennük ez a meggyőződés, érdemes megpróbálkozniuk az itteni gyakorlatokkal, hogy „kézzelfogható” eszközöket szerezzenek önmaguk irányításához azáltal, hogy tudatosítják indulataik, érzelmeik, illetve a fizikumuk kapcsolatát.

5.4. A JÁTSZMÁK

A kommunikáló felek együttesének mint rendszernek eklatáns példái az emberi játszmák. Eric Berne meghatározása szerint „A játszma kiegészítő, rejtett tranzakciók sorozata, amely

* Például én bennem, ha agresszívra vagy szubmisszívra váltok, feszültség keletkezik a gyomor tájékán és a nyakam izmaiban. Maga a váltás *belézés* közben történik. Azt már a szemkontaktus folyamatossága vagy meg-törése, a fejmozgás iránya és a mondat végének ellebegtetése vagy erőből nyomatékosítása dönti el, hogy végül is alá- vagy fölrendelt pozíciót veszek fel. Amikor asszertívra váltok, akkor a leglényegesebb momentum, ami tudatosan bennem: hogy a gyomortájéki és nyaki feszültség feloldódik – ez a „kályha”: ez az alapja az egész test ellazításának. Ilyenkor maga a váltás *kilézés* közben történik meg.

pontosan meghatározott, előre látható kimenetel felé halad. Leíró módon: nemegyszer ismétlődésekbe bocsátkozó, a felszínen hitelt érdemlő, rejtett indítékú tranzakciók készlete. Köznapibb nyelven, csapdás vagy 'trükkös' lépések sorozata. A játszmákat két fő ismertetőjegy világosan elkülöníti az eljárásoktól, rituáléktól és az időtöltésektől: 1. a rejtett jelleg, és 2. a nyereség.⁶⁷

Járó Katalin és Juhász Erzsébet a következőképpen foglalják össze a játszmák jellemzőit:

- **Ismétlődnek:** változó körülmények és szereplők esetén a séma mindig azonos marad.
- A felek **Felnőttjének, tudatosságának mellőzésére** az utal, hogy félreismerik saját részvételük természetét, mintha a játszmák anélkül, hogy közük lenne hozzá, csak úgy „megtörténnének” velük.
- A tudatos manipuláció manővereitől a játszmákat az különbözteti meg, hogy a közben lezajló tranzakcióban nem a társadalmi üzenet, hanem a mögötte megbúvó **rejtett pszichológiai közlések** a meghatározóak.
- A **Megmentő, Üldöző** és **Áldozat** szerepek **drámai módon cserélődnek**, s a folyamatban meglepő, váratlan zavarok lépnek fel.
- A játszma végén a résztvevők **kínos érzelmeket élnek át, és ezért rendszerint egymást hibáztatják.**⁶⁸

A fenti összefoglalóban a kiemelt tényezők különböző irányokból közelítve, de lényegében ugyanarra a problémára mutatnak rá: a játszma résztvevőinek magatartása minden, csak nem asszertív. Többé-kevésbé automatikusan cselekszenek, nincsenek igazán *jelen* a szituációban.

Erre utal a helytől, időtől és szereplőktől függetlenül ismétlődő séma: nem az egyéniség irányítja az eseményeket. A szereplők rábízják magukat egy forgatókönyvre – bár nem igazán tetszik nekik a sztori, de nem írják át.

A Felnőtt én-állapot* lényegét tekintve azonos az asszertív magatartással. Az asszertivitás hiánya, valamint az, hogy felek „félreértik saját részvételük természetét”, egyet jelent azzal, hogy a játszma résztvevői nincsenek *jelen*.

A társadalmi üzenetet (vagyis a szavak üzenetét) felülírják „rejtett pszichológiai közlések”, vagyis a metakommunikáció, a magatartás üzenetei. Ha valakinél ez utóbbiak nem erősítik az előbbit, hanem éppenséggel torzítják, az annyit jelent, hogy az illető a megnyilvánulásaiban nem kongruens – hiteltelen, megbízhatatlan. Megint csak *nem* egy felnőtthöz méltó, asszertív magatartás jellemzője.

A játszmákban gyakorlatilag mindig egy „drámaháromszög”-nek nevezett modell működik, benne három szereppel: az *Üldözővel*, *Megmentővel* és *Áldozattal*. Egyik sem egyenrangú viszonyt kínál a partnerének.

Az *Üldöző* az a személy, aki másokat elnyom, vagy lekicsinyel. Azt gondolja és mondja például, hogy: „Jobb vagyok nálad.”, „Te alsóbbrendű lény vagy.” Haragszik másokra, a világra, és viselkedésével másokban önfeladást vagy lázadást, dacot provokál. Mindebből könnyen kiolvasható, hogy alapmagatartását tekintve agresszív.

Az *Áldozat* olyan személy, aki magát elnyomottnak tekinti, vagy úgy érzi, hogy megérdemli a lekicsinyelést, képtelennek tartja magát arra, hogy segítség nélkül előre jusson. Fő érzése az önsajnálát, a tanácstalanság, másokban szánalmat vagy ingerültséget provokál. Ez a jellemzés nyilvánvalóan a szubmisszív alapmagatartásra utal.

⁶⁷ Berne, Eric: Emberi játszmák. Ford.: Hankiss Ágnes. Gondolat, Budapest, 1987. p. 61.

⁶⁸ Járó Katalin – Juhász Erzsébet: TA-fogalmi kalauz. In: Játszmák nélkül. Tranzakcióanalízis a gyakorlatban. Szerk.: Járó Katalin. Helikon 1999. p. 87-88. Kiemelések az eredetiben..

* A tranzakcióanalízis terminológiájában az alapvető én-állapotok jellemzésére használt kifejezések (Szülői, Gyermeki, Felnőtt) magyarázatát lásd: 2. fejezet 2.1. szakasz, 18-19. oldal.

Bár az elnevezésből még nem nyilvánvaló azonnal, de a drámaháromszög harmadik figurája, a *Megmentő* sem egyenrangú viszonyt ajánl meg a partnereinek: ugyanis azon vélekedése alapján, hogy „nem elég jók ahhoz, hogy segítsenek magukon”, *főlérendelt* pozícióból ajánlja fel a segítségét másoknak. Azt gondolja és mondja például, hogy „Én jobban tudom nálad.” Vagy „Éppen rám van szükséged.” Azt érzi, hogy erős, győztes és mindenhez ért. Másokban hálát, lekötelezettséget, illetve dühöt provokál – és az, hogy ilyen reakciót hív elő, ugyancsak azt érzékelteti, hogy ezt a szerepet is az agresszió egy speciális esetének kell tekinteni.

A játszma egy ördögi kör, amelyben a résztvevők a fenti három szerep csapdájában vergődnek. A csapda, a trükk lényege, hogy a játszma folyamán, forgatókönyv egy pontján az egyik résztvevő átkapcsol egyik szerepből valamelyik másikba (*magatartást vált*), a partner pedig egyszer csak nem tudja, hol lakik a Jóisten.

Például: *A* hosszan *Üldözi B*-t (mondjuk valamilyen rögeszmével), aztán egyszer csak kiderül, hogy nem *B* az *Áldozat*, hanem *A*. A „*Ha te nem lennél...*” játszmában a játékos rendszeresen és agresszíven férje/felesége vagy egyéb közeli hozzátartozója fejéhez vágja, mi mindent csinálhatna: olvashatna, utazhatna, szórakozhatna, tanulhatna stb., „*ha te nem lennél!*”. Aztán egyszer csak történik valami: tévévetélkedőn százmillió forintot nyer, meghal a férj/feleség, a gyerek felnő, vagyis megteremtődnek a feltételek ahhoz, hogy olvasson, utazzon, szórakozzon, tanuljon stb. – és nem csinálja! Nem tudja, nem akarja, tehetségtelen hozzá, elkésett vele: kifogás, ideológia, magyarázat mindig akad. Halálra szekírozta a környezetét, és most ő az (alacsony státuszú) *Áldozat*.

Lehet fordítva is váltani: *Áldozatból Üldözőbe*. Tipikus esete, amikor a nő szendén (demonstratív szubmisszív magatartás) jelzi: „Elcsábítható vagyok...” aztán, ha a férfi eleget tesz a felhívásnak, akkor hirtelen agresszíven felkiált: „*Most rajtacsíptelek, gazember! Te is csak azt akarod, amit a többi férfi! Segítség, erőszak!!!*”

Az „*Én csak segíteni próbálok rajtad*” című játszmában a játékos a *Megmentő* szerepéből vált az *Áldozat* szerepébe. Segítés címén mindenáron beleártja magát egy másik ember életébe. A személy, akin „segített”, visszautasítja a beavatkozást, vagy jelzi, hogy a felajánlott segítség nem volt megfelelő. A reakció: a kiscserkész alacsony státuszú, szubmisszív csalódottsága, miután határozottan átvezette a vak bácsit az úttesten, és nem érti, hogy az öregúr miért dühöng és kapálózik, mikor ő csak a napi jócselekedetét akarta elvégezni.

Megmentőből Üldözőbe vált például az az anya, aki demonstratív, nyomasztó mártíromsággal (ami sajátos elegy – erre az inkongruens magatartásra valóban illik a *passzív agresszió* kifejezés) „mindent feláldoz” gyermekéért, majd amikor az felnőtt, és bejelenti, hogy elköltözik hazulról, nyíltan és egyértelműen agresszíven kiabál vele: „*Azok után, amit érted tettem! Nézd, milyen keményen dolgoztam érted! És te így bánasz velem! Remélem, megkapod, amit megérdemelsz! Én mosom kezeimet, hallod?!*”

5.4.1. A játszmák semlegesítése

A tranzakcióanalízis működését tárgyaló munkák természetesen igyekeznek gyakorlati receptet adni a mindennapi életünket megkeserítő apróbb vagy nagyobb játszmák kivédésére. Ian Stewart és Vann Joines könyvükben⁶⁹ Stephen Karpmannt idézik, aki szerint szabadon választhatunk én-állapotaink (vagyis alapmagatartásaink) között, „hogy megváltoztassuk azt,

⁶⁹ Stewart, Ian – Joines, Vann: A TA – MA. Bevezetés a korszerű tranzakcióanalízisbe. Grafitt Kiadó, Budapest, 1998. pp. 74-76.

ami folyik, és kiszabaduljunk, amilyen módon tudunk”. Hogy ez a stratégia működjön, a két legfontosabb feltétel Karpmann szerint

- *Az egyik vagy mindkét én-állapotnak (vagyis magatartásnak) időlegesen meg kell változnia.*

- *A tranzakciónak keresztezettnek kell lennie (vagyis nem szabad elfogadni a partner által megajánlott viszonyt)*

Példaként a szerzők a következő helyzetet mutatják be:

A munkahelyén Mary állandóan mentegetőzik, vagy igazolja magát. Főnöke ennek az elrendeződésnek a másik oldalán állva folyamatosan bírálhatja Maryt, és magyarázza neki, hogy miként kellene a dolgoknak lennie.

Főnök: „*Azt tudja, hogy ezt a jelentést egy kisebb formátumú papírra kellett volna írnia!*”

Mary: „*Sajnálom, az én hibám.*”

Főnök: „*Na, nem baj, valószínűleg nem is tudott mást tenni. Pedig felírtam magának, hogy mit csináljon.*”

Mary: „*Én mindig megpróbálom elolvasni az Ön feljegyzéseit, de őszintén szólva az utóbbi időben annyira elfoglalt voltam.*”

A párbeszédéből úgy tűnik, hogy mindketten az Irányító-Szabályozó Szülő - Alkalmazkodó Gyermekek hálójába kerültek*. Ha Mary végül is úgy határoz, hogy kiszabadul belőle, hogyan használhatja a Választásokat? (...)

Főnök: „*Igazán kisebb papírra is írhatta volna ezt a jelentést.*”

Mary (játékosan lezuhan székéről, a szőnyegre fekszik, lábával és karjával a levegőben kapálózik): „*Óh, csak nem azt akarja mondani, hogy megint rosszul csináltam? Egyáltalán, mi a fenét akar tőlem, főnök?*”

Főnök (nevetésben tör ki).

Mary átkapcsol a Szabad Gyermekek játékra az Alkalmazkodó Gyermekek mentegetőzések helyett. A főnök pedig elfogadja Mary meghívását a Szabad Gyermekek-be.

Eltekintve attól, hogy a jelenet finoman szólva nem éppen életszerű (sőt...), elméleti szempontból is problematikus. Nem világos ugyanis, hogy mitől lesz keresztezett a tranzakció, ha a Főnök Szülői én-állapotával szemben Mary „átkapcsol” egyik Gyermekek-ből egy másik Gyermekek én-állapotba.

De van más variáció is:

A Szabad Gyermekek kereszteződés csak egy választási lehetőség. Lehetséges az is, hogy Mary először egy konvencionálisabb Felnőtt kereszteződést próbál ki:

Mary (ceruzát és jegyzetfüzetet vesz): „*Kérem, akkor most diktálja le nekem, hogy milyen méretű papíron óhajtja ezeket a jelentéseket a jövőben.*”

Tökéletesen egyetérthetünk azzal, hogy a játszmává csontosodott eredeti viszonyt azzal lehet megtörni, ha valamelyik résztvevő Felnőtt én-állapotra, vagyis asszertív alapmagatartásra vált. A fenti példával csak az a gond, hogy a szövegből elég egyértelműen ironikus – ha nem éppen gúnyos – *komédiázásra* következtethetünk, amit Mary még kellékekkel is (ceruza és jegyzetfüzet) felturbózt. Ez pedig nem Felnőtt én-állapotra (asszertivitásra) vall – sokkal inkább az agresszivitás egy sajátos megnyilvánulására. (Különösen, ha a Főnök egyszer már írásba foglalta elvárásait.)

Ám a lehetőségek sora Stewart és Joines szerint még nem ért véget:

Mary azt is választhatja, hogy főnökének negatív Irányító-Szabályozó Szülői szidalmazására negatív Irányító-Szabályozó Szülői-ből reagál.

Főnök: „*Kiseb méretű papírt kellett volna használnia.*”

* Vállalva a túlzott leegyszerűsítés vádjának lehetőségét lefordítom: ez egy jellegzetes agresszív – szubmisszív viszony D. P.

Mary (székéről felemelkedve, szemöldökét összevonva, erős, határozott hangon): *Na várjunk csak egy pillanatra. Ez az egész a maga hibája. A maga dolga lett volna, hogy mindannyiunkkal tudassa, mi az elképzelése.*"

Ha még eddig nem tette volna meg, ezek után a Főnök biztos kirúgja Maryt.

Mert igaz ugyan, hogy a szubmisszívból agresszívbe váltással Mary kilépett az Áldozat szerepéből és megváltoztatta a viszonyát a Főnökkel, de az agresszivitást az esetek többségében nemhogy nem oltja ki a másik fél agresszivitása, de éppenséggel növeli a feszültséget, a növekvő feszültség pedig előbb-utóbb robbanáshoz vezet.*

(Ez még akkor is igaz, ha a fenti játszmában Mary és a Főnök között van még egy csavar: ha a fricskázások, macerálások és egyéb pengeváltások mögött az húzódik meg, hogy Mary mint *nő* tetszik a Főnöknek – nos, a lány akkor sem lesz sokáig titkárnő a cégnél. Ebben az esetben a Főnök Feleségeként ezentúl otthon fognak különféle házastársi játszmákba bonyolódni. De ez már egy másik történet.)

Nézzük meg azonban egy másik mindennapos játszma tranzakcionista elemzését. Oláh Zsuzsanna tanulmányában⁷⁰ az iskolai környezetben gyakran előforduló szituációkat vizsgálja, és arra keresi a választ, hogyan előzhető meg a játszmák. Természetesen éppen az a nehézsége a dolognak, hogy a „rejtett tranzakció” miatt a szituáció duplafenekű – mást mondanak a szavak, mást üzen a magatartás. Először tehát meg kell keresni a menetrendszerűen visszatérő helyzetekben a szavak és az általuk generált viselkedés, érzelmek, indulatok közötti összefüggést:

1. A *Horog* és a *Gyenge pont* ismerete segítségünkre lehet abban, hogy saját játszmáinkat jobban ellenőrzésünk alá vonjuk. Kérdezzük meg magunktól:

- Mi az, amire tanárként fokozottan érzékeny vagyok, ami megmagyarázhatatlan módon zavar, kihoz a sodromból, ami újra meg újra felháborít, bosszant vagy kétségbeejt, amit szégyellek, és szeretném, ha meg sem történt volna, amin utólag nagyon meglepődöm, hogy is kerültem ilyen helyzetbe?
- Tanítványaimnak, munkatársaimnak, a szülőknek mely mondatai, hangsúlyai, viselkedése, mozdulata vált ki belőlem szinte automatikusan hasonló típusú válaszokat? Melyek működnek nálam Horogként?
- Vannak-e olyan mondataim, megjegyzéseim, melyek másokat zavarba ejtenek, idegessé tesznek? Milyen Horgokat vetek én ki?
- Fel tudok-e idézni olyan viselkedést, amelyre önkéntelenül felfigyeltem, mint ami egy diákom vagy kollégám Gyenge pontját jelezheti?

2. Drámai szerepeink („Áldozat”, „Üldöző”, „Megmentő”) tudatosítása szintén támpontot adhat újabb helyzeteknél. Gondoljunk át néhány korábbi helyzetet:

- Melyik a „kedvenc” drámaszerepem, pedagógusként leggyakrabban milyen szerepben lépek be a játszmákba, s melyikben fejezem be?
- Melyik drámai szerepet szeretném mindenképpen elkerülni az iskolában?

Oláh elismeri, hogy tapasztalataink ilyenén feldolgozása még nem jelent garantált védettséget egy következő játszma ellen, hiszen mindig jelen van játszmapartnerünk is, és sérülékenységünknek igen mély gyökerei lehetnek. Ha tehát minden óvintézkedés ellenére mégis bekapunk egy horgot, vagy a miénkre harap rá valaki, és így vagy úgy mégis beindulni látszik a játszma, a legfontosabb teendő: *én-állapotváltással keresztezni* az induló tranzakciót. Ennek a lényege az, hogy nem a partner által megcélzott én-állapotból válaszolunk – vagyis ***nem fogadjuk el a megajánlott viszonyt.***

* Az egyik fél agresszivitását akkor lohasztja le „ellen-agresszivitás”, ha kiderül, hogy a másik fél ráadásul nyomasztó (fizikai) erőfölényben van.

⁷⁰ Oláh Zsuzsanna: Határsértők – Játszmák az iskolában. In: Játszmák nélkül – Tranzakcióanalízis a gyakorlatban. Helikon Kiadó, 1999. pp. 471-473.

Nagy érdeme Oláh tanulmányának, hogy valóban életszerű mindennapi példákat hoz az iskolai környezetből. Az egyes helyzetek különféle variációi közül egyik sem papírízű, tehát az érintettek valóban meríthetnek belőlük ötleteket és megpróbálhatják átültetni a gyakorlatba. Más kérdés, hogy a létező gyakorlatot bizonytalan elméleti alapokkal igyekeznek alátámasztani, ismét megerősítve bennünk azt az érzést, hogy a tranzakció-analitikusok nem egyszer azért lehetnek eredményesek a gyakorlatban, mert egy túlbonyolított (virtuális) konstrukció helyett a valós tapasztalataikra támaszkodnak.

Lássunk egy ismerős jelenetet a tanáriból!

Harmadik óra után a kollégák jönnek vissza a tanáriba. A némettanárnő odalép a 7/a osztályfőnökéhez:

- Az osztályod ma megint felülmúlta önmagát. Ideje lenne kitalálnod már valamit!

Hogyan hangzanak a tipikus, azaz játszmaiba torkolló válaszok?

- Miért mindig róluk beszélsz? Vannak itt más hasonló kaliberű osztályok is.

- Érdekes, más órákon nem hallok rájuk panaszt.

- A te osztályod sem egy leányálom...

(Oláh nem jelzi, hogy a kiinduló megjegyzés és a fenti „tipikus” válaszok milyen én-állapotból születnek, de a szövegből kiolvasható a csípős irónia, a szurkálós adok-kapok, ami egy *agresszív-agresszív* licitálás kiindulópontja lehet.)

Miképpen szakítható meg az elhangzott provokáció különböző én-állapotokból kiinduló keresztezéssel?

• Gondoskodó Szülői – Felnőtthöz

- Látom, valami nagyon felkavart. Kérlek, mondd el pontosan, mi történt, mert az nekem is segítségg.

• Felnőtt / Alkalmazkodó Gyermeki – Gondoskodó Szülőihez

- Valóban szokatlan összetételű kis csapat. Szívesen veszek minden tanácsot, mert néha magam is elbizonytalanodom.

• Alkalmazkodó Gyermeki – Felnőtthöz

- Valóban vannak nehézségeink. Úgy gondolom, hosszabb időre lesz szükség a változásokhoz.

Szövegszinten a három fenti variáció bármelyike alkalmas lehet a kezdődő játszma időben történő blokkolására.

A kérdés az, hogy mi történik a szavakon túl, a non-verbális megnyilvánulásokban, a metakommunikációban, ha úgy tetszik: az én-állapotokban. A fenti párosítások (*Gondoskodó Szülői – Felnőtthöz; Felnőtt / Alkalmazkodó Gyermeki – Gondoskodó Szülőihez, Alkalmazkodó Gyermeki – Felnőtthöz*) rávilágítanak a TA-ban használt 'én-állapot' fogalom problematikus definíciójára.

Az egyes én-állapotokat Eric Berne nyomán a következőképpen határozzák meg:

Viselkedések, gondolatok és érzések,

- *amelyeket szülőkről és szülőfigurákról másolunk (Szülői én-állapot);*

- *amelyek a gyermekkoriak újrajátszásai (Gyermeki én-állapot);*

- *amelyek a közvetlen reakciók az itt és most-ra (Felnőtt én-állapot).*

A gond persze az, hogy például szüleinkről (és/vagy egyéb szülőfiguráinkról) általában nemcsak olyan viselkedés-mintákat örzünk emlékeinkben, mint amikor bennünket tanítottak vagy fegyelmeztek, hanem olyat is, amikor más felnőttekkel Felnőttként beszélgettek, vagy akár a saját szüleikkel (a mi nagyszüleinkkel) szemben Gyermekként viselkedtek. Azonkívül egy kisgyerek is remekül ki tudja oktatni az óvodás társát, anyukáját, nagymamáját vagy

bárki más felnőttet, más esetben viszont lehet vele komoly beszélgetést folytatni (természetesen az ő értelmi színvonalán) az élet nagy kérdéseiről.

Ezért aztán a TA-specialisták kidolgozták az én-állapotok *másodrendű strukturális modelljét*, amelyben a Szülői én-állapot tetszőleges számú szülő-mintának ad helyet, méghozzá mindegyik saját külön Szülői, Felnőtt és Gyermeki én-állapottal. Ugyanígy ez a másodrendű strukturális modell a Gyermekin belül is megtalálja a Szülőit, Gyermekit és Felnőttet („Mágikus Szülő”, „Kis Professzor”, „Szomatikus Gyermeki”). Másfelől az én-állapotok funkcionális modellje megkülönböztet Irányító-Szabályozó Szülőit és Gondoskodó Szülőit (egyes TA-szerzők mindkettőt tovább bontják pozitív és negatív alcsoportokra), valamint Alkalmazkodó Gyermekit, Lázadó Gyermekit, és Szabad Gyermekit.

Úgyhogy ami kezdetben tisztának, egyértelműnek és főleg életszerűnek tűnt, az egy idő után a szigorúan logikus konstrukció álarcában parttalanra vált, és hogy az elmélet mennyire elrugaszkodott az életszerűségtől, arra jó példa a fentebb idézett történet a padlón hentergő és kezével-lábával a levegőben kalimpáló titkárnról.

Praktikus szempontból ezeknek a felosztásoknak az értéke valószínűleg vetekszik Karinthy drámaparódiájának szerzői instrukciójával: „*A gróf az ablaknál áll és az anyjára gondol.*”

Színházi emberek tudják, hogy az „átélős színész” kifejezés – a laikus közhittel ellentétben – egyáltalán nem pozitív minősítés, éppen ellenkezőleg. Arra a fajta aktorra utal, amelyik annyira el van foglalva azzal, hogy „ő most átél”, „sztanyiszlavszkijból játszik”, hogy szó szerint se lát, se hall: nem veszi észre, hogy érzelmeiben, indulatában, lelkiállapotában hol tart a partnere, így aztán a színpadon kettejük között nem is jön létre élő szituáció. Az ilyen színész *nincs jelen*. A nézők csak azt látják, hogy spilázik, stenkerolja magát veszettül, folyik taknya-nyála, de végeredményben tökéletesen érdektelen, amit csinál. Csapdába kerítette magát azzal, hogy egy félig megemésztett elmülethez való görcsös ragaszkodásában nem tud mit kezdeni a valóságos partnerrel és valóságos helyzettel.

A TA agyonbonyolított én-állapot modellje óhatatlanul ilyesféle csapdával fenyeget, és úgy tűnik, ennek legelsősorban az az oka, hogy Berne és követői, miközben felfedezték a kiegészítő és keresztezett tranzakciókat, nem vették észre, vagy legalábbis nem tudatosították kellőképpen, hogy ezek működését milyen szigorúan meghatározza a három alapvető én-állapot, vagy ha úgy tetszik: alapmagatartás.

Egy én-állapotot elsősorban az határoz meg, ahogy viszonyul a másik félhez.

A Szülői én-állapot attól Szülői, hogy a másik felet (függetlenül attól, hogy az valójában milyen én-állapotban van) Gyermeknek látja, és eszerint szólítja meg, alá-főlérendelt viszonyt ajánlva meg ezzel kettejük között, melyben ő van felül. Ha nem Gyermekként kezeli a másikat, akkor az egyszerűen nem Szülői én-állapot. (Az már egy másik kérdés, hogy a partner elfogadja-e a megajánlott viszonyt vagy sem.)

Ugyanígy a Gyermeki én-állapot attól Gyermeki, hogy a másik felet Szülőként kezeli – tágabb értelemben: alárendeli magát a másik félnek. Ha nem Szülőként kezeli a másik felet, akkor nincs értelme Gyermeki én-állapotról beszélni.

A Felnőtt pedig attól Felnőtt, hogy a másikat nem kezeli sem Szülőként, sem Gyermekként (vagyis nem alá-főlérendelt viszonyt ajánl neki), hanem egyenrangú Felnőttként szólítja meg.

Ezért értelmezhetetlenek a fenti példában az egyes én-állapot párosítások.

Ha a 7/a osztályfőnöke Gondoskodó Szülőiből szólítja meg a kollégáját (első variáció), akkor nem felnőttként kezeli, nem a Felnőttet szólítja meg benne. Ahhoz, hogy a Felnőttet szólítsa meg a másikban, neki magának Felnőttből kell megszólalnia.

A második variációban ugyanígy: ha Felnőttből szólal meg, akkor a másikban nem a Gondoskodó Szülőt szólítja meg, hanem a Felnőttet. (Az Alkalmazkodó Gyermeki – Gondoskodó Szülői én-állapot párosítása természetesen működik, ezzel csak az a baj, hogy az

ilyen alá-fölérendelt viszony valószínűleg nagyon is a kolléga kedvére való lesz, és állandósíthatja az egzecíroztatást – de vajon ez a cél???)

A harmadik variációban pedig ismét: ha Alkalmazkodó Gyermekekből szólal meg a 7/a osztályfőnöke, akkor a kolléga Szülői én-állapotát szólította meg.

Amint említettem, *szövegszinten* a három fenti variáció bármelyike alkalmas lehet a kezdődő játszma időben történő blokkolására. Tudniillik mindhárom változatban a tanár úgy fejt ki a saját álláspontját, hogy tiszteletben tartja a kolléga véleményét – ez pedig *asszertív* megnyilvánulás, és ha ehhez asszertív metakommunikáció is járul, az annyit jelent, hogy Felnőtt-ből szólal meg, és a másik fél Felnőttjét szólítja meg. Ezzel pedig létrejött a keresztezés: megtörte a kolléga játszma-kezdeményét.

(A tanáriban zajló jelenetet tovább elemezve Oláh arra is felhívja a figyelmet, hogy ha már mélyebben belebonyolódtunk a játszma folyamatába, akkor érdemes a *drámaháromszöghöz* folyamodni, és azonosítani a drámai szerepeket (Üldöző, Áldozat, Megmentő):

- Ki hol helyezkedik el a drámaháromszögben?
- Milyen irányba mozdulhatnak el a szerepek?
- Egy-egy konkrét válaszunk melyik szerep felé löki az eseményeket, milyen kockázatot rejt magában?

A drámai szerepek tisztázását követően feltehetünk néhány, a folyamat megértését szolgáló kérdést, amelyek egyúttal meg is szakítják a játszma spontán továbbgördülését. (...)

A 7/a osztályfőnökeként, Áldozat-szerepben:

- Kellemtlenül érint, amit mondasz. Szeretném átgondolni, mi az, ami zavaró számomra a hallottakból.

Megint az a helyzet, hogy a szöveg önmagában *asszertív*: úgy fogalmazza meg a saját álláspontját, hogy tekintetbe veszi a másikat is. De mit ér, ha a tanár mindezt az Áldozat szerepében mondja? Amíg nem lép ki a drámaháromszögből, a szerepjátszásból, és nem próbál meg jelen lenni és asszertív felnőttként („Felnőtt”-ként) *viselkedni*, addig a játszma-csapda foglya marad.)

A TA én-állapot modellje a gyakorlatban tehát csakis annyiban érvényes, hogy egy kommunikációs helyzetben az egyik fél konkrét én-állapota (amely lehet Szülői, Felnőtt vagy Gyermekei) a másik félnek megajánl egy *viszonyt*, ami lehet alá-fölérendelt vagy egyenrangú. Ezt aztán a másik vagy elfogadja, vagy elutasítja (kiegészíti vagy keresztezi).

A *játszmák* közös jellemzője, hogy résztvevői az alá-fölérendeltség valamelyik variációjának csapdájában, három lehetséges szerep (Üldöző, Áldozat, Megmentő) közt vergődnek.

A játszma megtörésére akkor van esély, ha legalább az egyik résztvevő ledobja szerepét, kilép az alá-fölérendeltség csapdájából, és nem automataként követi a játszma forgatókönyvének fordulóit, hanem asszertíven, felnőtt módon cselekszik.

Mindebből levonhatjuk azt a következtetést, hogy az autonóm személyiség kibontakoztatásához nem elég elvont szerepekben és én-állapotokban gondolkodni, mert ezek óhatatlanul sémákba merevülnek és játszmákba visznek. Ahhoz, hogy kitörjünk a sémából, és egy konkrét szituációban *jelen* legyünk, a szavainkon túl birtokában kell lennünk metakommunikációs eszközeink minél szélesebb tárházának; tudatosítanunk kell, hogy az egyes nem-verbális megnyilatkozásaink hogyan befolyásolják konkrét magatartásképletünket, és ezáltal a kommunikációs partnerünk és közöttünk itt és most alakuló szituációt.

20. Gyakorlat – Elfogadás-elutasítás sorozatban

Az előző gyakorlathoz hasonlóan, **A** és **B** szembeáll egymással. Miután elsősorban a kapcsolati szinten történő elfogadás-elutasítás a fontos a számunkra, most is „semleges” szöveget használunk, ezúttal azonban olyant, amely hosszabb párbeszéd modelljeként működhet. Ha a résztvevők vállalják, ez lehet rögtönzött, kötetlen halandzsa-szöveg is. Ha viszont *nem-színészekről* vagy kezdő, gyakorlatlan színésznövendékekről van szó, akkor biztosabb az alábbi, vagy ehhez hasonló „kötött dialógus”:

A: *Egyszer egy az egy, kétszer egy az kettő.*

B: *Háromszor egy az három, négyszer egy az négy.*

A: *Ötször egy az öt, hatszor egy az hat.*

B: *Hétszer egy az hét, nyolcszor egy az nyolc... stb.*

B feladata, hogy folyamatosan elfogadja az **A** által megajánlott viszonyt, **A**-nak viszont mindig el kell utasítania a **B** által ajánlott viszonyt. Ebből egy sajátos hullámvázis kerekedik: **B** stabilitásra törekszik ugyan, de ezt **A** az elutasítással minduntalan felborítja, és új mederbe tereli a kapcsolatot. Vigyázat: **B** mindig csak egyféleképpen reagálhat, **A** viszont kétféleképpen! (Amikor **B** ajánlata asszertív, akkor a válasz vagy agresszív vagy szubmisszív; amikor az ajánlat szubmisszív, akkor a válasz vagy asszertív vagy szubmisszív /tükrözés!; amikor az ajánlat agresszív, akkor a válasz vagy asszertív, vagy agresszív /tükrözés!).

Nem-színészek, amikor csak lehet, válasszák az asszertív lehetőséget – a mindennapi életben ugyanis ez a modell teszi lehetővé a probléma vagy konfliktus konstruktív megoldását. Színészeknek viszont minden lehetséges variációt „be kell kalibrálni”.

Ha már az egyik irányban jól megy a gyakorlat, akkor szerepcsere: **A** elfogad, **B** elutasít.

(További gyakorló-szövegek lehetnek: *Tizenhárom óra az egy óra, tizennégy óra az két óra... , Januárban itthon vagyok, februárban külföldön... , Hétfőn szőlőt eszem, kedden cseresznyét... , Hétfőn te jössz énhozzá, kedden én megyek tehozzád... stb.*)

21. Gyakorlat – Elfogadás-elutasítás sorozatban 2.

Az előző gyakorlathoz hasonlóan, **A** és **B** szembeáll egymással. Most is a kapcsolati szinten történő elfogadás-elutasítás a fontos a számunkra, tehát „semleges” szöveget használunk:

A: *Egyszer egy az egy, kétszer egy az kettő.*

B: *Háromszor egy az három, négyszer egy az négy.*

A: *Ötször egy az öt, hatszor egy az hat.*

B: *Hétszer egy az hét, nyolcszor egy az nyolc... stb.*

Ezúttal **A** feladata az, hogy folyamatosan váltogassa magatartását, és ezzel a megajánlott viszonyt. **B**-nek viszont igyekeznie kell folyamatosan tartania az asszertivitást. Ez természetesen azt jelenti, hogy hol elfogadja, hol elutasítja **A** „adogatását”.

Vigyázat: ebben a felállásban **A** (az alapmagatartással együtt) természetesen folyamatosan váltogatja a testtartását, gesztusait, beszédsebességét, hangerejét, ritmusát – a tapasztalat azt mutatja, hogy **B** viszont hajlamos lehet beállni egy mechanikus, változatlan 'asszertív' reakcióra. Ez olyan érzetet kelt, mint amikor elakad a tű a lemezen: a tárgyaló fél „lefagyott”, megmerevedett, és tulajdonképpen *nincs jelen*. Igazi tárgyalásoknál azonban (miközben a partner ajánlatait hol elfogadjuk, hol elutasítjuk), folyamatosan jelen kell lennünk, és ezt éreztetnünk is kell a partnerrel. Ez azt jelenti, hogy amikor **B** elfogadja **A** asszertív ajánlatát, akkor törekednie kell testtartásában, beszédjellemzőiben **A** megnyilvánulásainak *tükrözésére*. Amikor azonban **A** agresszív vagy szubmisszív, **B** igyekezzen tudatosan tartást, tempót, ritmust váltani (hogy az feltűnően és nyilvánvalóan különbözzön **A** megnyilvánulásaitól), miközben az alapmagatartás, az asszertivitás marad!

Hogy végül is mikor kell elfogadni egy viszonyt, és mikor kell elutasítani, azt az határozza meg, hogy egy adott konkrét szituációban mi a célunk. Ez visszavezet bennünket a már többször emlegetett *jelenlét* kérdéséhez, amivel a hatodik fejezetben bővebben is foglalkozunk majd.

5.5. ELFOGADÁS/ELUTASÍTÁS KÉT SZINTEN

Elfogadás és elutasítás azonban nemcsak a viszonyok szintjén működik. És itt érkeztünk el annak a kérdésnek a gyakorlati megválaszolásához, hogy mitől is 'meta' a metakommunikáció, vagyis hogyan működik a *kommunikációról szóló kommunikáció*

Mint tudjuk: a beszéd kialakulása az emberré válás egyik alapvető tényezője volt. Olyan funkció ellátására alakult ki, amelyre a korábbi kommunikációs eszközök alkalmatlanok voltak, és éppen azért volt rá szükség, mert az állatvilágból kiemelkedő, a természetet „meghódító” és civilizációt teremtő ember korábban soha nem tapasztalt mennyiségű információ cseréje és felhalmozása révén juthatott el oda, ahol most tart.

Ez az „új” közlésmód teszi lehetővé például azt is, hogy (hangzó szavaimat látható, elvont jelekké átfordítva) gondolataimat írásjelek segítségével így, ebben a formában, közvetve is átadhassam. Ez az írásos forma látszólag(!) sterilen elkülönül a „rég” közlésmódtól. Aki most olvassa ezeket a sorokat, nem hallja a hangomat, nem látja a testtartásomat, arckifejezésem, és azt is inkább csak száraz logikával következteti ki, hogy a kezeimmel ebben a pillanatban nyilván nem nagyon gesztikulálok, hanem a számítógép klaviatúráján pötyögök.

Ám a közvetlen kommunikációban a „rég” és az „új” közlésmód egyszerre jelenik meg, hat egymásra, kiegészíti egymást.

Szintézist alkot.

És a szintézist alkotó *tézis* és *antitézis* nemegyszer kifejezetten meglepő, érdekes és izgalmas kontrasztban áll egymással.

Kommunikációs modellünk kategóriáiban fogalmazva: egyáltalán nem szükségszerű, hogy a „rég” és az „új” közlésmód egyazon pillanatban egyöntetűen *elfogadást* vagy egyöntetűen *elutasítást* üzenjen. Nagyon is gyakran fordul elő „vegyes üzenet”, vagyis hogy míg a szavak *elfogadást* közvetítenek, addig a magatartás *elutasítást* (vagy fordítva).

23. Gyakorlat – „Felbontottad a levelemet!”: variációk az elfogadás-elutasítás két szintjére

A fiktív szituáció szerint **A** és **B** egy közös irodahelyiségben dolgoznak, egy irodaépület harminchatodik, legfelső emeletén. Az emeletnek azért van jelentősége, mert ebbe az irodahelyiségbe **A**-n és **B**-n kívül nem nagyon jön be senki, legfeljebb reggel hatkor a takarítónő (nincs eleve kizárva, hogy más is bejöhet, de nem jellemző). **A** reggel levelet kapott, de nem ért rá elolvasni, mert el kellett sietnie. Mire visszaérkezik, a levelet felbontva találja. A körülmények olyanok, hogy bár nem biztos száz százalékgig, de nagyon valószínű, hogy a levelet **B** bontotta fel.

Ezek után játsszuk el a helyzetgyakorlat hat variációját:

A felháborodott számonkérésére

1. **B** vehemensen (agresszíven) tagad, kikéri magának a gyanúsítást, egy pillanatra sem hajlandó elismerni, hogy hibázott. Még ha tagadása tarthatatlanná válik is, ha kénytelen beismerni, hogy ő volt a tettes, még akkor is neki álljon feljebb! Törekedjen arra, hogy mindenképpen „övé legyen az utolsó szó”!

2. **B** habozás nélkül azonnal mindent bevall – ugyanakkor **A** méltatlankodására agresszivitással válaszol: legjobb védekezés a támadás!
3. **B** tagadni próbál, ameddig csak lehet – alacsony, szubmisszív státuszból.
4. **B** habozás nélkül, azonnal töredelmesen mindent bevall – szubmisszív státuszból. Semmi magyarázkodás, semmi szépítgetés!
5. **B** nyugodtan, szemrebbenés nélkül, mindent letagad – domináns státuszból (mozdulatlan fej, folyamatos szemkontaktus, letett pont).
6. **B** habozás nélkül, azonnal mindent bevall – domináns státuszból (mozdulatlan fej, folyamatos szemkontaktus, letett pont). Semmi magyarázkodás, semmi szépítgetés!

Mit tapasztalunk, mi lesz az egyes változatokban a történet végkimenetele?

Egyáltalán, minden variációban ugyanaz a történet, csak a vége más?

(Ez egy nagyon látványos helyzetgyakorlat-sorozat, a sikeréhez ügyelni kell arra, hogy **A** következetesen tartsa meg a méltatlankodását, felháborodását – ami ugyebár az agresszió egyik formája – , **B** pedig ugyanígy tartsa az éppen kívánatos magatartást, és pillanatig se habozzon, ha az aktuális variáció szerint „meg kell vallani a bűnét”!).

További alaphelyzetek, melyeknek próbáljuk ki a fentiek szerint mind a hat variációját:

- „Tönkretetted a ruhámat!” – **A** és **B** kollégiumi szobatársnők. Az egyik hétvégén, amikor **A** hazament vidékre a szüleihez, **B** – anélkül, hogy előzőleg szólt volna – „kölcsönvette” **A** egyik ruháját, és abban ment el a szombat esti bulira, ahol véletlenül leöntötte vörösborral. Hazaérve hiába próbálta, nem sikerült tökéletesen eltávolítani a foltot. Hétfőn, amikor **A** visszaérkezik, hamarabb fedezi fel a tönkrement ruhát, mintsem **B** szólhatott volna neki, és elmagyarázhatta volna a történeteket (kérdés, vajon **B** valóban akar-e szólni, vagy csak „lapít” – ez az éppen aktuális variációtól függ!). **A** mindenesetre felháborodottan kéri számon a történeteket.
- A Beosztott minden héten legalább egyszer vagy kétszer elkésik a munkából. A Főnök magához hivatja, hogy alaposan megmossa a fejét.
- „Elloptad a pénzedet!” – **A** és **B** közös albérletben laknak. Egyik nap **A** felfedezi, hogy szekrényéből eltűnt harmincezer forint. Miután a főbérlet másutt lakik, és csak havonta egyszer-kétszer látogatja meg őket, **A** biztosra veszi, hogy **B** lopta el a pénzt.
- Rendőr gyorshajtás miatt megállítja az Autóst. (a hat variáció között nyilván van olyan, amelyet „élettapasztalatunk” alapján élesben semmiképpen sem tanácsos az Autósnek kipróbálni – itt játszunk végig ezeket a változatokat is!)

SUMMÁZAT

A rendszer egymással kölcsönhatásban álló elemek együttese.

Ha egy rendszer egyik elemét megváltoztatjuk, ez hat a kölcsönhatásban álló elemek összességére – megváltozik az egész rendszer.

A kommunikációban résztvevő felek kölcsönösen hatnak egymásra, ilyen értelemben a kommunikáló felek együttesét rendszernek tekinthetjük.

Ha a kommunikáló felek valamelyike magatartást vált, akkor ezzel magatartásváltásra kényszeríti a másik felet is. Ilyen esetben a másik fél egyszerűen *nem tud nem változtatni* magatartásán.

A kommunikáló felek a felvett magatartásukkal megajánlanak valamilyen viszonyt a partnerüknek. Ez a viszony lehet egyenrangú vagy alá-fölérendelt. A felvett magatartás ugyanakkor a másik fél magatartása által megajánlott viszony elfogadását vagy elutasítását is jelenti. Az elfogadás olyan magatartás felvételét jelenti, amely megfelel a másik fél magatartásában megfogalmazott elvárásának. Az elutasítás olyan magatartás felvételét jelenti, amely nem felel meg a másik fél magatartásában megfogalmazott elvárásának.

Ha mindkét fél egyenrangú viszonyt ajánl meg (vagyis asszertív magatartást vesz fel), akkor kölcsönösen elfogadják a megajánlott viszonyt. Az egyenrangúság érzetét a státuszok dinamikus egyensúlya (a státuszlibikóka) adja: a felek közül hol az egyik kerül finom fölénybe az alárendelt pozíciójú másikkal szemben, hol fordítva. Kölcsönösen megadják egymásnak a tiszteletet és elvárják egymástól a tiszteletet.

A megajánlott viszony elfogadását jelenti az is, ha az egyik fél domináns/agresszív ajánlatára a másik fél szubmisszív magatartást vesz fel, vagyis behódol. És ez fordítva is igaz: a behódoló magatartás, vagyis szubmisszív ajánlat elfogadását az jelenti, ha a másik fél domináns/agresszív magatartást vesz fel – elfogadja, hogy a kettejük közötti viszonyban ő uralkodik, vagyis övé az irányító szerep.

Látható a fentiekből, hogy az elfogadás csak az egyenrangú viszonyban jelenti automatikusan a másik fél magatartásának tükrözését. Az agresszív/domináns magatartás tükrözése kifejezetten éles elutasítás, hiszen mindkét fél magának követeli a helyzet irányításának jogát, és le akarja győzni a másikat.

Hasonlóképpen elutasítást jelent a szubmisszív magatartás tükrözése. Ebben az esetben a résztvevők mindegyike a másik félre igyekszik hárítani az irányítás felelősségét. Ugyancsak elutasítják a felek egymást akkor is, ha egyikük egyenrangú, a másikuk alá-fölérendelt viszonyra tesz ajánlatot.

A kapcsolat, vagyis a metakommunikáció szintjén történő elfogadás-elutasítás független attól, hogy a felek a szavak szintjén egyetértenek-e vagy sem, és sokszor nem is tudatosul a résztvevő felekben.

Éppen ezért családi, munkahelyi vagy más közösségeken belül könnyen kialakulhatnak „automatizálódott helyzetek”. Ezek az alá-fölérendeltség csapdahelyzetei, a *játszmák*. Ezekből csak tudatos magatartás-váltással, asszertivitással lehet kilépni.

6. A JELENLÉT METAKOMMUNIKÁCIÓJA

SHERYL SUTTON: Most beszéljünk egyszerűen arról, miért vált a naturalista színház párbeszéde egyik óráról a másikra hazuggá?

–: Mivel spontán és köznapi párbeszédet ötven-száz estén át lehetetlen megismételni, hittük először. A színészek szava-mimikája lehet a „természetesnek” legszemfényvesztőbb terméke, a *figyelmük képtelen* a folyamatos imitátormunkára. A párbeszédben, előadásról előadásra egyre inkább magukra figyelnek, és a másiktól legfeljebb a végszót várják. Így párba kényszerítve egyre magányosabban ágálnak, s végül már nincsenek is jelen...

Pilinszky János: Beszélgetések Sheryl Suttonnal

„*Amit a jelenlévészetről beszéltünk, nemcsak a színpadon, de egész életünkre érvényes. Vajon meddig fokozódhat még?*” – teszi hozzá később Sheryl Sutton Pilinszky párbeszéd-regényében.

Nem Pilinszky az egyetlen, aki a huszadik század egyik legfontosabb alapélményét, a *jelenlévészést* megfogalmazza, de – vállalva a szubjektivitást – számomra az ő megfogalmazása a legtömörebb, a legművészibb, és ugyanakkor a leghétköznapiabban kézzelfogható.

Miért fontos a jelenlét?

Miért baj a jelenlévészés?

Hat és félmilliárd ember él a Földön. E minden eddiginél több lakos számára a Föld nevű bolygó szinte faluvá zsugorodott.

És ebben a túlnépesedett világ-faluban hihetetlen verseny folyik.

És a versenyben az marad fenn, akire *figyelnek*.

Az, hogy figyelnek-e valakire vagy sem: végső soron egzisztenciális kérdés. Akire figyelnek (felfigyelnek, odafigyelnek stb.), az kap esélyt a lehetőségek szűk piacán. Akire nem figyelnek, az ne reménykedjen nagy lehetőségekben – még örülhet, ha meg tud húzódni egy szelárnýékos helyen...

S miközben mindannyian – ki-ki a maga életének különféle területein – próbáljuk felhívni magunkra mások (társunk, barátaink, főnökeink, reménybeli munkaadóink, potenciális közönségünk stb.) figyelmét, aközben bennünket is bombáznak mások a figyelemfelkeltés legkülönfélébb eszközeivel.

Ki az, akire odafigyelünk?

Kétségtelen, hogy ha egy szürke tömegben egyvalaki kanárisárga kockás kabátot húz, és hozzá lilára festi a haját, akkor arra a szürke többség felfigyel. A gond csak az, hogy ha a példájából a többiek azt a következtetést vonják le, hogy a figyelem záloga a kanárisárga kabát lila hajjal, és ennek megfelelően kezdenek ők is küllemet váltani, akkor a homogén

szürke tömeg helyett homogén kanárisárga kabátos, lilahajú tömeget kapunk, amelynek egyedei ugyanúgy *nem figyelemreméltóak*, mint a szürke tömegé. És ezzel a jelenséggel nap mint nap találkozhatunk.

A médiában működő kreatívok, designerek és egyéb guruk már szinte tudományos pontossággal megszerkesztették, hogyan kell kinéznie, milyennek kell lennie a figyelem középpontjában álló médiasztárnak (akihez aztán a médiafogyasztók kétségbeesetten igyekeznek hasonlítani). A guruk tevékenysége nyomán megszületett „sztárok” nyolcvan százaléka tökéletesen csereszabatos, egymással behelyettesíthető bábfigura, annyira egyformák, hogy sokszor fel se tűnik, ha az egyik felváltja a másikat.

A fennmaradt húsz százalékból tizennyolc-tizenkilenc az a fajta „egyéniség”, akinek egyetlen törekvése, hogy mindenáron különbözzön a többiektől – és pontosan ebben egyforma a többivel.

A maradék egy-két százalék képviselőinek feltehetőleg az egyetlen jogcíme arra, hogy sztárnak nevezzék az, hogy valamiért *oda kell rájuk figyelni*. Mert egyébként minden mást tekintve mintha tévedésből kerültek volna a „kiválasztottak” közé. Nem pont olyanok, mint a sztárocska-klónok és tucat-celebek, de többnyire nem is a különbözni-akarás köti le minden energiájukat. Még ebben sem sablonosak.

Ők egyszerűen csak *jelen vannak*.

Színházi színészek között az arány persze jobb. Az élő színház elvileg nem engedheti (gyakorlatilag nem engedhetné) meg magának azt a luxust, hogy a színpadon játszó színészeknek csak egy-két százalékára lehessen valóban odafigyelni.

De hogy a deszkákon sincs minden teljesen rendben, azt sem csak Pilinszky Jánostól vagy a napilapok kritikusaiktól tudjuk. Mindannyian láthattunk már olyan előadást, amelyben a főszereplő színész kökeményen küzdött a szerepével: üvöltött, mint a fába szorult fereg, sírt, vinnyogott, a földre vetette magát, taknya-nyála összefolyt – a közönség pedig unott közönnel, netán méla szánalommal nézte a produkciót. És esetleg ugyanebben a produkcióban hátul volt egy statiszta, aki némán állt, tartotta a lándzsát és nem csinált semmit, mégis vonzotta a nézők tekintetét – egyszerűen jelen volt.

A színészet – szakma (is). A hivatásos színészek valamilyen szinten tanulták/tanulják a színészmesterség fortélyait, amelyek így vagy úgy, végső soron a nézők figyelmének irányításáról szólnak. Az már az egyéni tehetség kérdése, hogy a tanulható mesterségbeli fogásokat ki hogyan tudja alkalmazni.

A nem-színészek (közszerelő, politikusok, médiaszerelők, vagy egyszerű álláskereső stb.) nagy többsége viszont egyáltalán nem tanult fogásokat. Belecsöppen a helyzetbe és boldogul, ahogy tud, vagy – ha részt vett már néhány gyorsalpoló tréningen – sablonokkal operál.

Paradox módon azt, aki az előbbi csoportba tartozik („boldogul, ahogy tud”), általában izgalmasabb figyelni kívülről, mint azt, akinek a megnyilvánulásából kiütköznek a tanult fogások, sémák és sablonok. A merev formulák ugyanis a képlékeny jelenlét ellenségei.

Az elmúlt két évtizedben Magyarországon is megjelent különféle (elsősorban Amerikából származó) kommunikációs- és testbeszéd-könyvek és tréningek nyomán itthon is feltűnt a közszerelő, menedzserek és médiamunkások (személyiségeknek nem nevezném őket) egyre szélesebb rétege, akik egyéniségüket tökéletesen elrejtik az állítólag „trendi”, de valójában érdektelen, amerikanizált kommunikációs sablonok mögött.

Velük szemben azok, akiknek nincsenek kész receptjeik, kénytelenek a helyzettel szembesülve *itt és most* felfedezni az akadályokat és megküzdeni velük. Ez óhatatlanul drámai helyzet, amely jelenlétet követel. A baj ilyenkor viszont az szokott lenni, hogy a drámai szituáció „hőse” a feszültség és stressz következtében még sincs teljesen jelen – túl sok csapdába beleesik, túl sok fölösleges kört fut, ami a külső szemlélők figyelmét lelohasztja.

Megragadható-e a jelenlét lényege?

Jacques Copeau A színész nevelése című munkájában a természetesség sablonját állítja kontrasztba a jelenléttel:

A színész mindig túl sokat gesztikulál a természetesség ürügyén. És rendszerint túl sok az arcjátéka is. Arra törekszik, hogy mozdulatlanságát és csendjét apró, meg-megszakadó játékok egymásutánjával tegye kifejezővé. Azt hiszi, ezzel megmutathatja, milyen hatást gyakorolnak rá a partner szavai.

A csendet a figyelő színész válaszra váró belső készülődése teszi kifejezővé. Az érző és gondolkodó színész pusztán jelenlétével hat a közönségre anélkül, hogy gondolatait akár csak egy fintorral is ki kellene fejeznie. Valaki lehajtja a fejét, és elrejtja az arcát a közönség előtt: figyel. Mihelyt felemeli a fejét, hogy feleljen, azonnal felfedezzük, hogy hallgatása milyen kifejező volt. A mozdulatlanság, ha helyénvaló: kifejező, mert **előkészíti az utána következő mozdulatot**. A valóságban – ha csak nem éppen ezt akarja az illető – nincs is igazán mozdulatlan színész. A tökéletesen mozdulatlan színész olyan, mintha ott se lenne. A kifejező mozdulatlanság, vagyis az, amely csírájában tartalmazza a következő akciót, nagyon is érthető a néző számára. Az a mozdulatlanság, amely után szelíd gesztus következik, nem azonos azzal, amely heves mozdulatot előz meg, és az, amely hirtelen mozdulatot készít elő, nem azonos azzal, amely lassú. (De így mondtam: előkészít, nem pedig úgy, hogy előre jelez!)⁷¹

Copeau itt egy jellegzetesen sűrű színészi pillanatot ír le.

De mit kezdhet ezzel egy nem-színész, aki nem is törekszik színészi babérokra?

A közszereplőt, legyen politikus, média-személyiség, vagy bárki, akinek tétre menő helyzetben, nyilvánosság előtt kell beszélnie, nem érdekli a bármilyen „művészi” csönd és a mozdulatlanság. Az üzenetét akarja mindenáron elmondani.

Ám ha a törekvésére rányomja a bélyegét az a rettenet, hogy elveszítheti a környezetét figyelmét, akkor lényegében ugyanabba a csapdába esik bele, mint a Copeau által ellenpéldaként lefestett, a természetességet csak mímelő színész. Mondja, mondja, mondja – közben igyekszik élénk tempót tartani, hogy „fenntartsa a figyelmet”. Ebbéli törekvésében „szókteti magát”, gyorsít, nem mer szünetet tartani, nehogy elveszítse a fonalat, esetleg a műsorvezető vagy bárki más közbevágjon, vagy más zavaró körülmény kibillentse – és kialakul egy ördögi kör: tudatából igyekszik kizárni a környezetét, csak magára figyel, és arra koncentrálni, hogy valahogy a végére jusson. S miközben mindezt azért teszi, hogy fenntartsa a hallgatóság figyelmét, éppen ezzel veszíti el: a lába alól kicsúszik a talaj, a helyzet fölötti uralma összeomlik.

Copeau szövege azonban egy olyan állapotot fogalmaz meg („a figyelő színész válaszra váró belső készülődése”), amely egy sajátos *gondolkodásmód* lecsapódása, és ez a gondolkodásmód a nem-színész számára is – a saját közegében – a jelenlét alapjául szolgál.

6.1. A KIBERNETIKUS GONDOLKODÁS

A 'kibernetika' szót, amely a görög kübernészesz-ből ('kormányos') származik, Norbert Wiener amerikai matematikus használta először hétköznapi értelemben a gépek és élő szervezetek irányító és kommunikációs önszabályozó rendszereivel foglalkozó tudományág jelölésére. A kibernetikai rendszerek elsődleges feladata tartani valamilyen, előre meghatározott cél felé mutató optimális irányt, változó feltételek között.

⁷¹ Copeau, Jacques: A színész nevelése. In: A színésznevelés breviáriuma, szerk.: Nánay István. Múzsák Közművelődési Kiadó, Budapest, é.n. p. 99. (Vastag betűs kiemelés tőlem: D. P.)

A kibernetikus gondolkodásmód – ijesztő neve ellenére – teljesen hétköznapi módja elménk működésének. Azért érdemes mégis megtanulnunk ezt a furcsa elnevezést, mert ezzel magát a gondolkodásmódot is tudatosítjuk, és stressz-helyzetben tudatosan törekedhetünk rá.

Színészjelöltek számára Robert Cohen⁷² nagyon plasztikusan fogalmazta meg a kibernetikus analízis lényegét, és azért tartotta alapvető fontosságúnak a determinisztikus gondolkodásmódtól való határozott megkülönböztetését, mert szerinte csak ez vezetheti el a növendékeket egy karakter *megértésétől* a karakter *életre keltéséhez* és eljátszásához.

Azonban látni fogjuk, hogy amikor nem-színészek tétre menő szituációban, a stressz feszültségétől „automatára kapcsolnak” és nincsenek egészen jelen, akkor is elsősorban a kibernetikus gondolkodásmód blokkol le, és minden görcsösség és egyéb külsődleges feszültség-jel ennek már csak a következménye.

Ahhoz, hogy tisztázzuk ennek a gondolkodásmódnak a lényegét, azt kell világosan megértenünk, hogy a *motiváció* és az *intenció* egyáltalán nem szinonim fogalmak, hanem éppen ellentétes szemszögből néznek a dolgokra. Mindkettő a viselkedést magyarázza, de a motiváció a *múlt*, az intenció viszont a *jövő* perspektívájából. Amikor a motivációt kutatjuk, vizsgálódásunk a determinisztikus gondolkodásmódból fakad, amely azt tartja, hogy minden cselekvés (amit „okozat”-nak tekintünk) egy előző dolog vagy akció („ok”) eredményeként születik.

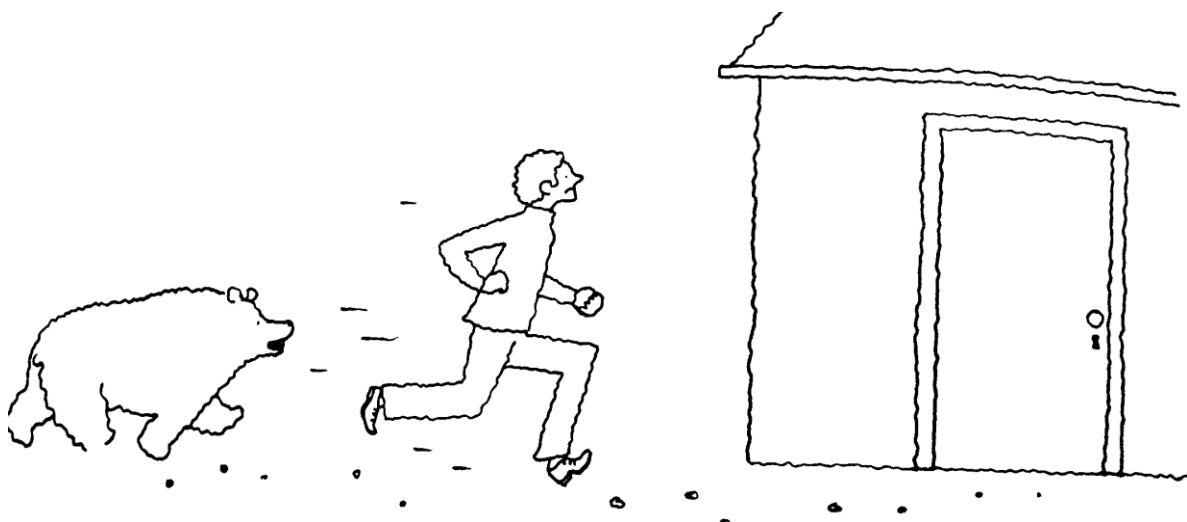
Félreértés ne essék: nincsen semmi baj a determinisztikus gondolkodásmóddal – ezen alapul a Newton-i fizika, Pasteur orvostana, Freud pszichoanalízise. Azonban az újabb gondolkodási rendszerek – melyek már Einstein fizikáján, a sejtbiológián és a Freud utáni pszichológián „edződtek” – hajlamosak felváltani a determinisztikus, múltközpontú perspektívát a jövő-orientált, kibernetikus perspektívával. A komplex rendszerek esetében (és az emberi személyiség okvetlenül ezek közé tartozik) a kibernetikus gondolkodásmód pontosabbnak tűnik, és az élő folyamatrendszerekben – amelyeket az analízis céljára nem lehet komoly változtatás nélkül leállítani és kimerevíteni – eredményesebben alkalmazható.

A kibernetikus analízis a múltbéli ok helyett elsősorban a belátható jövőt igyekszik „letapogatni”, és a lehetséges jövőt felvillantó visszajelzéseken alapul. A színész számára ez a fajta analízis a legalkalmasabb, mert ez közelíti meg a legjobban azt, ahogy az általa ábrázolt karakter elemzi a saját helyzetét, és ahogy mindannyian naponta cselekszünk.

Cohen az 3. ábrán (102. old.) látható rajz segítségével világítja meg a két nézőpont különbségét. Determinisztikus szemszögből azt mondhatjuk, hogy a rajz egy embert ábrázol, aki menekül a medve *elől*. A medve az „ok”, és a menekülés az „okozat”. Külső szemlélőként nézve, első reakcióból leggyakrabban ezt a leírást adjuk a jelenetre.

Ám ha a rohanó ember rajza történetesen *minket* ábrázolna, nagyon valószínű, hogy úgy gondolnánk: ez itt én vagyok, amint rohanok egy biztonságos hely *felé*. A kérdéses ember a rohanás pillanatában nem arról gondolkodik, hogy ő hogyan került ide, vagy a medve hogyan került ide. Ez az ember arra koncentrál, hogy sikerül-e eljutnia az ajtóig, ki tudja-e majd nyitni, tud-e még gyorsítani az iramán, melyik a legrövidebb út stb. A közvetlen jövőjét, a következő tíz másodpercét igyekszik megtervezni, és valószínűleg számba vesz különféle lehetőségeket („ha zárva az ajtó, akkor fölmászom a tetőre”). Előre tekint, különféle jövőbeli lehetőségeket képzel el, különböző közbülső célokat dolgoz ki a végcél elérése érdekében, miközben az összes idegszálával figyel, kutat minden információ után, ami segíthet célja elérésében. Ez az ember ebben a pillanatban nem determinisztikusan, hanem kibernetikusan gondolkodik.

⁷² Cohen, Robert: *Acting Power – An Introduction to Acting*. Mayfield Publishing Company 1978. pp. 33-38.



3. ábra

Cohen végkövetkeztetése, hogy a színésznek, aki ezt az embert játssza, ennek az embernek a nevében kell tudnia gondolkodni, tehát ugyancsak kibernetikusan kell gondolkodnia. (Vegyük észre: Cohen konklúziójának lényege a színész számára egyáltalán nem újdonság – tökéletesen egybecseng Sztanyiszlavszkij rendszerével, amelynek sarkalatos tényezői egyfelől a színpadi figyelem, másfelől pedig a konkrét, célszerű feladatok és cselekvések.)

6.1.1. Kibernetikus gondolkodás a nem-színész kommunikációjában

A kibernetikus rendszerek működtető alapelve a *célra tartás közbeni folyamatos visszajelzés*. A visszajelzés az az információ, ami kormányoz bennünket a mindennapjainkban, miközben célunk elérésére törekszünk – ez a mi „radarunk”. A kibernetikus rendszerek, miközben célra tartanak, folyamatosan korrigálják, a külső konkrét adottságokhoz igazítják a működésüket.

Az információknak ugyanez a ciklikus oda-vissza áramlása működik minden kommunikációs rendszerben, jó esetben az emberek közötti interakciókban is. Amikor két ember beszélget, mindketten folyamatosan információkat küldenek egymásnak és fogadnak egymástól – és nem csak a tartalom (a szavak) szintjén, hanem a metakommunikáció szintjén is. Saját intenciójukat követve mindketten azokat az információkat keresik, amelyek segítenek egy nem megfelelő helyzetet javítani, vagy a jó helyzetet fenntartani.

A visszajelzések ciklikus áramlása kivétel nélkül mindig működik, ha a felek tudatában vannak egymás jelenlétének. Nem lehet nem kommunikálni. Amikor valaki megpróbál „nem kommunikálni a másikkal”, akkor valójában elutasítást, ellenszenvet, egyet-nem-értést, vagy hasonlót üzen neki – vagyis kommunikál. Egy interakció során, például egy hétköznapi beszélgetésben visszajelzések ezreit küldjük és fogadjuk minden percben, a tudatos szóbeli megfogalmazásoktól a tudatos non-verbális jeleken (pl. vállvonás, kacsintás, kézgesztusok) keresztül fiziológiánk tudattalan és automatikus megnyilvánulásaiig, melyeknek mindannyian gyakorlott megfigyelői és értelmezői vagyunk. Mindannyian tudjuk például, hogyan értelmezzük, amikor a másik személy légzése megváltozik, miközben megharagszik ránk valamilyen (akár politikai, akár üzleti vagy éppen romantikus) ügyben. Tudjuk, hogyan értelmezzük a barátunk, riválisunk, szüleink, szerelmünk tétovázásait, grimaszait, ideges nevetéseit, a fürkésző tekintetét, a felhúzott szemöldökét, a kitáguló orrlyukait, a párás tekintetét stb. Hogy ezek a megnyilvánulások mennyire tudatosak vagy tudattalanok, azt minden egyes szituációban külön-külön lehet vizsgálni. Ám az bizonyos, hogy mindezek

olyan visszajelzések számunkra, amelyek befolyásolják és a célunk kielégítő eléréséhez igazítják a viselkedésünket, néha magát a célunkat is módosítják.

Feltéve, hogy a céltudatosság illetve a környezetre, a másik félre irányuló figyelem dinamikus egyensúlyban van. Hogyan blokkol le a kibernetikus gondolkodásmód, hogyan borul fel ez a ciklikus információ-áramlás?

Amikor valaki a nyilvánosság előtt szerepel, óhatatlanul egy felfokozott, izgalmi állapotba kerül. Ez önmagában egyáltalán nem baj, sőt! A baj éppen az lenne, ha olyan nyugodt lenne, mintha nem figyelne senki – ez ugyanis azt a benyomást keltené a közönségében, hogy nincs semmi fontos és érdekes mondanivalója, amit meg is akar osztani velük. És ha az előadónak nem fontos és izgalmas, amiről beszél, akkor a hallgatóságnak miért legyen az?

Jó esetben az izgalom pozitívan befolyásolja az előadót, és gyakran olyan teljesítményre sarkallja, ami menetközben vagy utólag őt magát is meglepheti. (A száz év előtti nagy francia színész, Mounet-Sully úgy érezte, ihletett előadásain maga Isten van jelen. S ha az előadás nem volt jó, úgy fogalmazott: „*Ma este nem jött el az Isten...*”)

Sokkal gyakoribb viszont, hogy – különösen azok esetében, akiknek nincs gyakorlata a nyilvános szereplésben – a stressz, a lámpaláz szinte megbénítja az előadót. Ilyenkor alapvetően mindig a kibernetikus (vagyis a céltudatos és ugyanakkor a visszajelzésekre figyelő) gondolkodás blokkol le, és minden megnyilvánulás ennek lesz a következménye.

Jellemzően a gondolatok áramlásának vagy az egyik, vagy a másik iránya „fagy le”.

Van, aki a *célt* veszíti szem elől. A közönség elé lépve, a fürkésző tekintetek kereszttüzeiben „azt is elfelejti, fiú-e vagy lány”, hát még, hogy mit is akart mondani! Ha nincs tételszerűen megfogalmazott, letisztult üzenete, akkor csak beszél, beszél, beszél – kacskaringós mondatainak se vége, se hossza, a publikum meg csak találgatja, hogyan fog ebből kikeveredni, és mi lehet mindennek a veleje. Vagy már nem is találgatja, csak ül üveges tekintettel, reményvesztetten. Pedig sokszor előfordul, hogy az előadó (megfelelési kényszerének engedelmességgel) kifejezetten igyekszik a közönség kedvében járni: bókol neki, próbál könnyednek lenni és viccelődni, abban a reményben, hogy ezzel együttműködésre serkentheti hallgatóságát, hogy aztán „közös erővel” majd csak kilyukadjanak valahová. Ez azonban szereptévesztés: ha az előadónak nincs meg a letisztult üzenete, akkor a közönség nem tudja, és nem is akarja (!) helyette megfogalmazni azt.

Mások viszont mintha egy láthatatlan burát vonnának maguk köré, hogy a környezet *visszajelzései* ne hogy megzavarják őket. Kőkeményen törnek a céljuk felé, és közben „se látnak, se hallanak”. A közönség tagjai (tudatosan vagy tudattalanul) azt érzékelik, hogy az előadó semmibe veszi vagy le akarja hengerelni őket, esetleg szabadulni akar tőlük – mindenesetre nem tekinti őket partnernek.

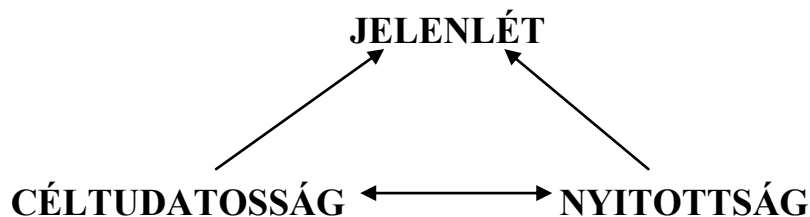
Mindkét esetben azt mondhatjuk, hogy az előadó az adott konkrét szituációban *nincs jelen*.

És ez a jelenlétségvesztés nem csak a gyakorlatlan kezdők esetében történik meg. Nagyon sokan úgy próbálnak hosszú távú stratégiát gyártani maguknak, hogy a céltudatosság és a környezetre való nyitottság dinamikus egyensúlyát megbontva, tudatosan egyik vagy másik gondolati irányt teszik uralkodóvá, és rutinná merevítik. Ebből lesznek egyfelől a többiek kegyeit kereső krónikus fecsegők, akik sokat beszélnek, és keveset mondanak; másfelől pedig azok a fajta „profik”, akik bevallottan (!) káposztafajaknak tekintik a hallgatóságuk tagjait.

A fentiek alapján tehát a jelenlétet úgy határozhatjuk meg, mint a céltudatosság és a nyitottság dinamikus egyensúlyát. Minthogy a céltudatosság nem más, mint a személy figyelmének a *KI* felé, a cél felé való irányulása, a nyitottság viszont a külső visszajelzések *BE* fogadása, ezért azt is mondhatjuk, hogy ezek úgy viszonyulnak egymáshoz, mint tézis és

antitézis. És ebből következően azt mondhatjuk, hogy *a jelenlét a céltudatosság és a nyitottság szintézise* (4. ábra).

Vizsgáljuk meg, hogyan nyilvánul meg a céltudatosság és a nyitottság a metakommunikációs és vokális szinten



4. ábra

6.2. A CÉLTUDATOSSÁG

Említettem korábban, hogy ideális esetben, vagyis ha az *egy gondolat – egy mondat* alapelve érvényesül, és kerek egész mondatokban fejezzük ki a gondolatainkat, akkor a mondat végén, amikor a testünk fizikai feszültsége kioldott, a hang lemélyülése egybeesik a gondolat kikerekedésével. Ez pedig a metakommunikáció szintjén nem csak dominanciát jelez, hanem annak a megerősítését, hogy: *„ezt akartam mondani”, „ide akartam kilyukadni”* – *„ami mondanivaló eddig feszített, azt elmondtam, nincs ami feszítsen tovább”*.

Ilyenformán a mondatvégi letett pont a **céltudatosság** egyik legfontosabb mutatója. Aki rövid, de legalábbis belátható terjedelmű mondatokban beszél, és a végükön leteszi a pontot, az folyamatosan a céltudatosság benyomását kelti

És aki céltudatos, az ugyebár *tudja, hogy mit akar* – ezért is fogadja el dominánsnak vagy asszertívnek: tehát határozottnak a környezete.

A fentiekből egyenesen következik, hogy a levegőben maradó mondatvégnek is van üzenete:

- a beszélő nem ide akar kilyukadni;
- nem ezt akarja mondani;
- „alibiből beszél” – teljen az idő, valahogyan majd csak megszabadul a helyzetből; stb.

Ha a beszélő megszólalás előtt nem tett rendet a saját fejében, a saját gondolatai között, akkor nem látja a célt maga előtt, miközben beszél. Ez feszültséget kelt benne, és erről árulkodik az ellebegő vagy felkapott mondatvég.

Az is lehetséges, hogy bár tudja a beszélő, hogy hová szeretne eljutni mondanivalójában, de minduntalan mellékszálakba bonyolódik, elcsábítják a részletek, és ilyenkor a beszédhang nyughatatlansága (pontnélkülisége) a gondolati szövevény burjánzását igyekszik jelezni. Csakhogy ez a hallgatóban is feszültséget kelt, és megvan az a veszélye, hogy ezt a feszültséget – saját hatáskörben – a gondolati fonal elengedésével vagy elvesztésével oldja fel.

Az „alibi-beszéd” gyakran hallható olyan média-munkásoktól illetve közszereplőktől, akiknek sokszor kell beszélniük nyilvánosság előtt, mondaniuk is kellene valamit, csak éppen

pillanatnyilag nem tudják, hogy mit. A Budapesti Kommunikációs Főiskolán illetve a Barra Kommunikációs Intézet képzésein mindennapos tapasztalatunk az ilyen vagy ehhez hasonló megnyilvánulás. Sok hallgató kényszeresen igyekszik megfelelni egy feltételezett elvárásnak: ez egy kommunikációs intézet, itt tehát kommunikálni, vagyis beszélni kell... Tehát nyilvános megszólalási szituációban folyamatos szöveget hallunk, letett pontok helyett ellebegtetett vagy felkapott mondatvégek és gyakori özéseket jelentik a tagolást, és mindennek az üzenete lényegében a következőképpen fordítható le:

„mivelez egy kommunikációs iskola ö ö ö nyilván az a feladat hogy beszéljek folyamatosan ö ö ö ö ö ezért nem mondok meg azt is meg amit is ö ö ö (ez is meg volt még sincs este) de igazából nem tartok arról meg hogy üzenet abból fog kiderülni hogy ott végre

leteszem

a

pontot.

S minthogy sokszor a megszabott időkeret lejártáig nem teszi le a pontot, menetközben nyilvánvaló a metakommunikációs üzenet: „*Utálom ezt a helyzetet, csak már túl lennék rajta...*”.

És amikor lejárt az idő, és végre helyére kerül a pont, az üzenet világos: „*Na végre túl vagyok rajta...*”.

És mindössze ennyi volt a célja...

6.3. A NYITOTTSÁG

Gondolataim szavakba öntésével, mondatokba strukturálásával üzenetet küldök a partnerem felé, ugyanakkor figyelem – befogadom – a felőle érkező reakciókat mindarra, amit mondok. Ez két ellentétes irányú mozgás dinamikus egyensúlya:

A dinamikus egyensúly folyamatos hullámzást, libikókát jelent: *egy gondolat megfogalmazása, kikerekítése közben a tőlem a partner felé irányuló mozgás, a küldés dominál.* Abban, hogy milyen szavakat választok, hogy a kiválasztott szavakat hogyan fűzöm fel mondatokká, céltudatosság – tőlem kifelé irányuló mozgás – működik (Jó esetben, tegyük hozzá...) Az, hogy kinek küldöm az üzenetet, meghatározza az üzenet megfogalmazásának *hogyanját* is – a Naprendszer működéséről beszélhetek egy hat éves gyerekkel is, azonban egy felnőtt fizikussal vagy csillagással eszmét cserélve valószínűleg másként, például szakszerűbben fogalmazok. Mindebből az következik, hogy miközben fő törekvésem a gondolat kikerekítésére, vagyis a mondat megformálására irányul, aközben kevésbé fontos, adott esetben akár zavaró is lehet a partner reakciója. Amíg nem sikerül kikeveredni egy bonyolult összetett mondatból, addig nem a hallgató fél részvétellel teli tekintete az elsődleges számomra, hanem hogy sikerüljön rendet vágni a szövevényben. A mondat fogalmazása *közben* a tekintet elkalandozásának az egyik legfőbb funkciója éppen az, hogy a másik fél reakcióját kirekessze a tudatomból.

A dinamikus egyensúly másik oldala: *amikor a gondolat kikerekedett, és a mondat végén letettem a pontot, akkor viszont a partner reakciójának befogadása, vagyis a tőle felém irányuló mozgás dominál.*

A partner, a hallgató fél reakcióját érzékszerveinken keresztül regisztráljuk. Ebben a folyamatban – a szituációtól függően – elvileg mind az öt érzékszervünk közreműködhet, a gyakorlatban azonban a látásnak, vagyis a szemünknek jut a legfontosabb szerep.

Korábban utaltam már azokra a kutatási eredményekre, amelyek szerint: amikor két egyenrangú fél beszélget, akkor a beszélő fél a beszéd időtartamának negyvenegy százalékában néz a hallgató félre, míg a hallgató fél ugyanezen időtartam hetvenöt százalékában nézi a beszélőt – legalábbis a fehér emberek között. Merthogy a feketéknél pontosan fordított a helyzet: ők többet néznek, amikor beszélnek, mint amikor hallgatnak.

Ráadásul az adat, amely szerint a beszélő a beszélgetés időtartamának 41, azaz negyvenegy százalékában néz az öt hallgató partner szemébe, még a fehér emberek között is erősen átlagolt adat. A konkrét arány pedig nemcsak személyenként különböző, de a mértéket egyazon személy esetében is a legkülönbözőbb tényezők befolyásolhatják, például a téma (járatos-e benne vagy sem), a beszélő hangulata (szívesen beszél-e az adott témáról vagy inkább csak muszájból), a partner személye (szereti-e vagy sem az illetőt, szimpatikus-e neki vagy sem) stb., stb. A negyvenegy százalékkal tehát önmagában nem sokat lehet kezdeni a gyakorlatban. Amikor megfogalmazzunk egy gondolatot, akkor nem az köti le a figyelmünket, hogy hány perce beszélünk X-hez, és ebből az eltelt időből hány perc hány másodpercet néztünk eddig a szemébe.

Kendon 1967-ben végzett vizsgálatait⁷³ azonban azt tárták fel, hogy a tekintet irányának mozgása speciális szinkronra törekszik a beszéddel. Kendon megfigyelte, hogy a beszélő kísérleti alany rendszerint közvetlenül a mondatok végén kezdeményezett egy hosszabb szemkontaktust a partnerével, míg az éppen ilyenkor nézett félre. Az aprólékos grafikonokkal igazolt vizsgálati eredmény pedig csak azt igazolta tudományosan is, amit úgymond „józan paraszti ésszel” bárki végiggondolhat.

Amikor beszélek valakihez, beszéd közben az egyik törekvésem, hogy a bennem kavargó gondolatokat lehetőleg kerek, épkezláb mondatokba fogalmazzam, a másik pedig, hogy figyeljem a partner visszajelzéseit: tud-e követni. Miközben szavakká formálom a gondolatot és esetleg egy bonyolult körmondat közepén tartok, tekintetem szabadon kalandozhat a szőnyeg mintázata, a szoba berendezése és az ablakon túl látható külvilág között: amíg nem kerekedett ki a gondolat, érdemi visszajelzést úgyszemint kaphatok beszélgetőpartnerem tekintetéből. Visszajelzésének akkor lesz súlya, amikor „kértem az alagútból”: amikor a gondolatom végre kikerekedett és összeállt, vagyis amikor a mondat végén leteszem a pontot.

Ezért különös jelentősége van annak, hogy a mondat végén ránézek-e hallgatómra vagy sem. Ha egy kikerekedett gondolat végén teremtek szemkontaktust, az szinte „felhívás keringőre”: „*En ezt a dolgot így és így látom. És te? Mit szólsz? Neked mi a véleményed?*” A reakciónak nem kell feltétlenül szavakban megnyilvánulni. A partner érdeklődő vagy éppen üveges tekintete, a testtartása, egyetértően bólogató vagy kétkedve félrehajtott feje, a mimikája stb. mind-mind olyan visszajelzés, ami a számomra, a beszélő számára meghatározza a *hogyan tovább*-ot.

Az pedig, hogy Kendon vizsgálataiban a hallgató fél éppen a mondat végén törte meg a szemkontaktust (de semmilyen egyéb módon nem jelezte, hogy véget akar vetni a beszélgetésnek), annak volt a jelzése, hogy az adott pillanatban az illető nem akarta átvenni a szót – a beszélő folytathatta a mondókáját. De ugyanilyen jelzés lehet a szemkontaktus megtartása szavak nélkül, legfeljebb egy „ahá”-val vagy „ühüm”-mel és bólogatással megspékelve.

⁷³ Kendon, A: (1967) 'Some functions of gaze direction in social interaction', *Acta Psychologica* vol. 28. no. I. 1-47.

Ha a beszélő éppen a mondat végén töri meg a szemkontaktust, akkor ez általában kétféle metakommunikációs üzenet valamelyikét jelentheti, attól függően, hogy a mondat végén lekerül-e a pont a helyére, vagy fennmarad a levegőben, vagyis hogy adott esetben a szubmisszív vagy agresszív alapmagatartás része a megnyilvánulás.

Ha a mondat vége ellebeg, és a szemkontaktus is megtörik, ez alapvetően szubmisszív benyomást kelt. Ha egy „nyuszi”, egy „bocsánat-hogy-élek” alapállású ember a mondandója végén elkapja a tekintetét, akkor ezzel a megnyilvánulásával lényegében kihátrál a saját szavai mögül. Ez olyan, mintha szavakban megfogalmazott álláspontjához – „*Erről a dologról ez és ez a véleményem...*” – az elkapott tekintettel hozzátenné: „*Vagy nem...*”.

Mínthogy a mondat végén (amikor kikerekedik a gondolat) különös jelentősége van a hallgató félre való nyitottságnak és a felőle érkező visszajelzések befogadásának, ezért azt is mondhatjuk, hogy a beszélő a kritikus pillanatokban – mivel nem állja a partner tekintetének a próbáját – *kirekeszti* látómezejéből a reakciókat: magyarán homokba dugja a fejét.

Az ilyen magatartás katasztrófálisan gyengíti az üzenetet.

De van az éremnek egy másik oldala is: ha egy eredendően félénk, önbizalomhiánnyal küszködő ember erőt vesz magán és ügyel rá, hogy a mondatai végén a közönség vagy a másik ember szemébe nézzen, egészen döbbenetes változáson megy keresztül – egyszerűen *bátor* ember benyomását kelti, aki félelmét és gyengeségét leküzdve elmondja, amit el akar mondani, és jótáll szavaiért. Az ilyen benyomás pedig – kell-e mondani – hihetetlenül felerősíti a szóbeli üzenet jelentőségét.

Ha a mondat végét a beszélő nyomatékosan leszúrja, erővel leteszi a pontot: ez agresszív benyomást kelt. Az agresszív magatartású ember viszont általában sok szemkontaktussal él: *szúrós a nézése, tekintetével szinte keresztüldöfi, felnyársalja a másikat*. Éppen ezért különös jelentősége van nála, ha a mondat végén megtöri a kontaktust. A megnyilvánulásnak ilyenkor éppen nem az a funkciója, hogy kihátráljon a szavai mögül, kétesélyessé téve az elhangzottakat.

Mínthogy a mondatvégi szemkontaktus a partnerre való nyitottság fontos mutatója, amely jelzi a beszélő készségét, hogy meghallgassa a másik fél véleményét is, a szemkontaktus megtörésének üzenete ilyenkor egyértelmű: „*Nem vagyok kíváncsi a véleményedre!*”. És valóban: miközben a leszúrt mondatvég, ami egy gondolat lezárását jelzi, elvileg alkalmat adhat a partnernek, hogy átvegye a szót (és ezzel a beszélgetés irányítását), a beszélő elkapott tekintete blokkolja, de legalábbis késlelteti az ilyen irányú készletét.

A Barra Kommunikációs Intézet rendszeresen készít elemzéseket politikusok, közszereplők nyilvánosság előtti kommunikációjáról, elsősorban a Magyar Televízió Az Este című műsorában elhangzott beszélgetések alapján. Ennek során többször is találkoztam azzal az érdekes jelenséggel, hogy X politikus a beszélgetés alatt folyamatosan a műsorvezető szemébe nézett, és kizárólag a mondatok végén kapta el a tekintetét egy-egy pillanatra másfelé. Az összhatás meglehetősen nyomasztó. Gondoljuk meg: a tekervényes körmondatok, szakzsargonnal felturbózva, folyamatos szemkontaktussal súlyosbítva, körülbelül annyi nyitottságot mutatnak a másik fél esetleges ellenvéleménye iránt, mint amennyit egy kígyó tanúsít az elé dobott nyúléra. Ilyen helyzetben az egyetlen lehetséges pillanat a közbeszólásra egy lezárt mondat lehetne – ám ekkor az eddig folyamatosan szúrós és fenyegető tekintet egy pillanatra másfelé irányul, és ezzel olyan érzést kelt a partnerben, mintha az orra előtt becsapták volna az ajtót. Hétp próbás műsorvezető az, aki ilyenkor nem hogy közbe tud szólni, de még jó kérdést is tud feltenni.

Tehetséges politikusok és közszereplők persze érzik, hogy nem feltétlenül a tekintet elkapása a legjobb eszköz arra, hogy kezükben tartsák a beszélgetés irányítását. Margaret Thatchernek például hatásos fegyvere volt ilyen célra a mondatvégi szemvillantás – miközben látszólag „nyitott” maradt a riporterre, a nyomatékosító megnyilvánulással valójában kontroll

alatt tartotta őt és érzékeltette vele: az angol miniszterelnök nem olyasvalaki, akit egykönnyen le lehet söpörni. Mick Jagger ugyancsak előszeretettel használja a szemvillantást nyomatékosító eszközként.⁷⁴

A fentiekből természetesen adódik a kérdés: van-e mondatvégi szemkontaktus-törés asszertív alapmagatartásban?

Az asszertivitás lényege a céltudatos, ugyanakkor a másik félre nyitott, félelemmentes magatartás – vagyis maga a jelenlét. Az asszertivitásnak lényeges ismérve a mondatvégi szemkontaktus, hiszen éppen ezekben a kitüntetett pillanatokban van jelentősége a másikra való odafigyelésnek, ami nélkül nincs együttműködés. Ha a mondat végén nincs szemkontaktus, akkor – szigorúan véve – abban a pillanatban a másikra való nyitottságról nem beszélhetünk. (Lényeges, hogy itt egy adott pillanatról beszélünk. Egy szélesebb időintervallum *egészét* tekintve a beszélő megnyilvánulása ettől még lehet asszertív, ha ennek a(z) egy-két kivételes „nem-asszertív” megnyilvánulásnak van funkciója az adott helyzetben (például azt jelzi, hogy bár ezt a gondolatot lezárta, de a gondolatsort folytatni szeretné, és ezzel jelzi, hogy a partner ne szakítsa félbe). Minthogy azonban az asszertív, egyenrangú viszony a státuszok dinamikus egyensúlyának elvére (előrenyomulás-visszavonulás) épül, ezért ilyenkor a beszélőnek mindig meg kell találnia a módját, hogy pillanatnyi *kvázi-agresszivitásáért* valamilyen formában *kvázi-behódolással* kompenzálja a másikat.

6.4. JELEN LENNI CSAK A GYAKORLATBAN LEHET

Láttuk fentebb, hogy a *jelenlét* alapja a kibernetikus gondolkodásmód. Ez mindannyiunk természetes képessége, a mindennapi gyakorlatban azonban – tudatosítás híján – könnyen keveredhet a determinisztikus gondolkodásmóddal. Az alábbi gyakorlatok célja (minden látszólagos különbözőségükkel együtt) végig ugyanaz: a céltudatosság és a partnerre való nyitottság koordinációjának erősítése. A legelső alapgyakorlatot mindenkinek ajánlatos kipróbálni.

24. Gyakorlat – Jelenlét 1.

A hallgató kiáll a többiek elé, és kiselőadást tart, bármilyen témáról (lehet akár arról az *itt-és-most* helyzetről is, hogy ki kellett állnia a többiek elé, hogy beszéljen). A feladat: bármi legyen is a téma, kizárólag rövid, lehetőleg tömondatokban beszélhet, ügyelve arra, hogy a mondatok végén letegye a pontot, és a többiek szemébe nézzen. Például:

„*Most kiállok elétek.
És rövid mondatokban fogok beszélni.
És a végén mindig leteszem a pontot.
És a szemetekbe nézek.
Lássam, mit szóltok hozzá. Stb.*”

A fenti egyszerű gyakorlattal kapcsolatban több katartikus élményem is volt már, mind a Barra Kommunikációs Intézetben, mind a Budapesti Kommunikációs Főiskolán. Azok a

⁷⁴ Collett, Peter: *The Book Of Tells*. Bantam Books 2004. p. 114.

hallgatók, akik addig szégyelltek kiállni a többiek elé, önbizalomhiánnyal küzdöttek, és azt sugározták magukról, hogy nincs semmi érdemleges mondanivalójuk a többiek számára, most egyszerre csodálatos változáson mentek át. *Oda kellett rájuk figyelni.* Fontos és jelentőségteljes volt, amiről beszéltek (bármilyen volt is az), és ennek tudatában voltak ők is, és a közönség is. A legfontosabb élmény, amit a hallgató magával vitt ebből a gyakorlatból, hogy ezt, vagyis a jelenlét élményét bármikor képes megteremteni. Ezzel együtt néha előfordul, hogy a közönség soraiból valaki – elismerve a látványos változás tényét – megjegyzi, hogy az előadó kicsit olyan volt ezekkel a tómondatokkal, mint egy *droid*. Természetesen ez egy technikai gyakorlat – ebben tudatosan felvállaljuk, hogy most átesünk a ló másik oldalára. De aki ezt egyszer megtapasztalta, az pontosan tudni fogja, hogy kint az életben, tétre menő helyzetekben a legfontosabb gondolatait hogyan juttassa el azokhoz, akikhez el akarja juttatni.

25-42. Gyakorlat – Változatok a jelenlétre

- a) Egymásba karolnak ketten, és egy emberként viselkednek: cselekszenek, beszélnek, történetet mesélnek. Nem használhatnak jelzőket és ellentétes kötőszavakat, miközben felváltva mesélik el szavanként, hogy mi esett meg velük. Mondhatják behunytt szemmel is, ekkor a csoport többi tagja a mese során előforduló hangeffektusokról gondoskodik.
- b) Körmese – közösen mesét mondani úgy, hogy mindenki egy-egy mondatot mond a meséből, vagy szavanként. Utóbbi esetben úgy kell mondani a mesét, mintha egy ember adná elő. Nem kell előre meghatározni semmit, a mese írja magát. Másik változatban **A** játékos 30 másodpercig összefüggéstelen elemekről gondoskodik, majd **B** játékos összekapcsolja az elemeket és befejezi a mesét.
- c) A játékosok körben állnak, csak mutatóujjukkal érintkeznek. Anélkül, hogy megszakadna a lánc, összegabalyodnak, majd visszaalakítják a kört.
- d) Körben állva elindít az egyik játékos egy mozdulatsort, a többiek vele együtt csinálják. Adott jelre megállnak, és az épp elért testhelyzetből egy másik játékos folytat egy teljesen más mozdulatsort. A többiek természetesen vele együtt csinálják. Ennek változata, hogy két növendék improvizációs jelenetbe a tanár beleszól: „Stop!”. A két szereplő megmerevedik. Ekkor az egyikük helyére beáll egy harmadik növendék, és fölveszi ugyanazt a pózt. A személycserével új szituáció kezdődik, amelyben a kezdő pozíció az előző jelenet záró pozíciója lesz.
- e) A játékosok egymással szemben állnak. A feladat a partner megnevetetése, megríkatása, megijesztése, magunkhoz édesgetése stb.
- f) Páros játék. Egymással szemben állnak és farkasszemet néznek. A tenyerek vállmagasságban egymás felé fordítva. Ki kell a partnert billenteni az egyensúlyi helyzetből. Szemek végig összekapcsolódnak, a lábak szorosan egymás mellett.
- g) *Igen, de...* valamint *Igen, és...* A játékosok egy kis párbeszédet improvizálnak, amelyben megbeszélnek, hogy hová utazzanak közös nyaralásra. A lényeg, hogy a második mondatból kezdve mindenki azzal kezdi a mondatát: „*Igen, de...*”. A következő körben ugyanez a feladat „*Igen, és...*”-sel. Melyik variációval eredményesebb a megbeszélés? Melyik variáció teremt *jelenléte*t?
- h) Az egyik hallgató halandzsa monológot ad elő, partnere pedig lefordítja a többieknek a mondottakat. Néha szerepcseré. Ha valamit nem értünk, szintén halandzsa nyelven kell segítséget kérni. A halandzsa gyakorlatok során a növendékek a lényegre összpontosítanak, és határozottan figyelnek a partnerre. A halandzsázásnál erős koncentrációra van szükség ahhoz, hogy gondolatokat, szándékokat, érzéseket fejezzünk ki és értsünk meg. Elszakít a megszokott kommunikációs eszközöktől, egyértelműbb kifejezésre kényszerít.

- i) Ketten mondanak egy teljesen semleges szöveget. (Pl. felváltva számolnak egyesével tízig.) közben a következő szituációkat képzelik el: A.) Mindketten feltételezik, hogy a partnerük meg akarja ölni és fegyvert rejteget. B.) Gyerekkorukban elválasztották őket a testvérüktől, és feltételezik, hogy a másik az elveszett testvér. C.) A fenti két szituációt egyidőben játsszák el.
- j) A következő (vagy tetszés szerinti más) egyszerű párbeszédet fokozunk a bátorítástól a fenyegetésig, majd vissza:
- A: Tudom, hogy megteszed
B: Nem, dehogy.
- Vagy:
- A: Nyugodj meg.
B: Te nyugodj meg.
A: Te nyugodj meg.
B: Te nyugodj meg.
- k) Tetszőleges, konfliktusos páros jelenetet összeszervezni páros sportjátékkal.
- l) Ki álmodik kit? (csoportos játék) – Ebben a játékban nem világos, hogy ki az álmodó és ki az álmodott. Minden játékos húz egy cédulát, melyeken Á vagy É betű van. Az Á álombeli, az É pedig élőt jelent. A betűket senki sem nézheti meg, hanem cérnával a cetlit ki-ki a homlokára köti, mint számháborúban a gyerekek a számaikat. Ezután ki-ki szabadon kószál a teremben, mindenki láthatja mások céduláját, ám a sajátját senki sem. Vagyis senki sem tudhatja, hogy az ő homlokán Á vagy É betű van. Erre mások viselkedéséből tud csak következtetni. Tehát mindenki kapcsolatba lép a többiekkel, s a személyére, viselkedésére adott válaszokból igyekszik megfejteni, hogy ő létező vagy álombeli személy az adott játékban.
- m) Csak rám figyelj! – A csoport két tagja beszélget egymással, úgy, hogy a többiek is hallják. A hallgatóságnak az a törekvése, hogy a beszélők figyelmét elterelje, illetve magára vonja. Van tehát két személy, akik egymással szeretnék tartani a kontaktust, a csoport többi tagja pedig mindenáron meg akarja akadályozni ezt, a játék tehát a pár és a csoport többi tagjának küzdelme a kommunikáció irányáért. A játék addig tart, míg a beszélgetők egyike el nem neveti magát, vagy más módon jelét nem adja, hogy nem társára, hanem a kívülállók egyikére reagált. Ekkor győz a csoport. Ellenkező esetben a pár győz, s a csoport többi tagjai el kell ismerjék megadott idő után, hogy nem tudták magukra vonni a pár figyelmét. Előre meg kell egyezni abban, hogy a beszélgetés akadályozásának milyen módja megengedett. A durvaság, csiklandozás kerülendő. Meg kell állapodni a beszélgetés időtartamában is. (Jó taktika és erősíti a jelenlétet, ha a beszélgetők a próbálkozó zavarkeltőkről beszélnek, ily módon lereagálják az őket ért „atrocitásokat”, ám mégsem esnek ki a szerepükből.)
- n) Játék képzelt labdával (csoportos gyakorlat) – A.) *Dobd vissza!* Egy játékos középre áll, körben körülötte a többiek. Felváltva hol ennek, hol annak dobja az elképzelt labdát, cselezik, idenéz, ám oda dobja, gyorsan dobja, lassan dobja stb. A többiek feladata, hogy a labdát visszadobják a középső játékosnak. – B.) *Varázslabda.* A játékosok körben állnak, valaki felveszi a képzeletbeli labdát, s egy társának dobja. Ám a labda menet közben, a levegőben változtatja a súlyát, méretét, amit az elkapó játékos mozdulataival jelez. Pl. kézilabdából medicinlabdává változik, majd ping-pong labdává, léggömbbé stb. ily módon az elhajtás módja is változhat, ütő is használható. (Hívjuk fel a figyelmet, hogy valamennyi játékos kövesse a labda útját, s vitás esetekben a csoport igyekezzen konszenzus kialakítani a labda hollétéről. Szabályként elfogadhatjuk, hogy a labda nem feltétlenül ott van, ahol a mozdulat után logikusan lennie kellene, hanem ott, ahol a csoport látja – lásd Antonioni Nagyítás című filmjét, ahol a négy teniszzjátékos ráveszi a főhőst, tekintetükkel szinte szuggerálják neki, hogy elgurult képzeletbeli labdájukat dobja vissza nekik.)
- o) Ki bírja cérnával? (páros mérkőzésekből álló csoportos játék) – Hosszú cérnaszalakat szakítunk le, melyeknek mindkét végére hurkot kötünk oly módon, hogy a játékosok mutatóujjukat a hurokba tudják dugni. Két játékos ül egymással szemben, ujjuk a hurokba akasztva, s mindkettőnek az a célja, hogy a másik kezét elhúzza cérnástul. Akinek sikerül

ujját legalább az asztal széléig húznia anélkül, hogy a cérna elszakadt volna, az győzött, társa pedig veszített. Ha a cérna elszakadt, akkor mindketten veszettek.

VÁLTOZATOK:

A.) *Csak a győzelemért jár pont.* Ebben az esetben a vesztesek ugyanolyan elbírálásban részesülnek, mint a cérnaszakítók. A játék egyértelmű, kevés a kombinációs lehetőség. Mivel a cérnát senkitől nem lehet elhúzni, aki ezt nem akarja, a játékosok a másiknak ki vannak szolgáltatva. Nyerni ugyan nem tudnak, de a másikat megakadályozhatják a győzelemben, ez a defenzív stratégiáknak kedvez. Így ez a variáció azt mutatja meg, hogy a csoport leginkább kit enged nyerni.

B.) *A győzelemért pont jár, a vereségért pontlevonás, szakítás esetén senki sem kap pontot.* Ez a variáció kiélezi a rivalizálást, az erőszakos, offenzív játékosokat részesíti előnyben. Nyerni gyakorlatilag lehetetlen, hiszen jobban megéri elszakítani a cérnát, mint kikapni. A legrámenősebbek, legagresszívebbek tudnak végül győzni, akik vagy elhúzzák a cérnát, vagy szakításra viszik a dolgot.

C.) *A győzelemért dupla pont jár, a vereségért egy pont. Döntetlen esetén nem jár pont, szakításnál viszont két pont levonás.* Ez a variáció igen árnyalt küzdelmet tesz lehetővé. Érdemes nyerni engedni a társat, hiszen a vesztes is kap pontot, még mindig többet, mint minden más esetben. Ebben a változatban a dinamikus, rugalmas, ám veszíteni is tudó játékosok kerekedhetnek felül. Itt paradox módon az nyer, aki legkevésbé viszi szakításra a dolgot, tehát partneréhez a végsőkig alkalmazkodik.

A különböző változatok nagyon plasztikusan kihozzák, kinek melyik alapmagatartás az erőssége. A szakítás azt mutatja, hogy a győzelem, az önérvényesítés fontosabb, mint maga a kapcsolat. Ellenkező esetben viszont a kapcsolat fontosabb, akár vereség árán is. Együttműködés és rivalizálás egyszerre jelentkezik a játékban, s a játékosoknak gyorsan kell dönteniük, hogy kivel szemben melyik a fontosabb a számukra. Nyers erővel semmire sem lehet menni ebben a játékban, tehát a szándék maga az, ami látványosan megjelenik.

- p) Párkeresés szemkontaktussal. – A csoport tagjai szabadon járkálnak a teremben, és szemkontaktussal igyekeznek párt keresni maguknak. A játékosok kizárólag szemkontaktussal jelzik egymás számára, hogy szívesen veszik a másik közeledését, vagy inkább távolítani igyekeznek őt. A már kialakult párok egymás mellé állnak, s jelzik a többiek számára, hogy ők egy pár. A játék addig tart, amíg mindenki párt nem talál magának. Fel kell hívni a figyelmet, hogy a párválasztás valóban szemkontaktus útján történjen, sem beszélni, sem gesztusokkal jelezni nem szabad. Még a mosolygás is a feladat leegyszerűsödéséhez vezet.
- q) Szinkronizálás – páros játék. A csoport két részre oszlik, a társaság egyik fele mozog, gesztusokkal és mozdulatokkal fejezi ki magát, a másik fele viszont beszél, de nem mozog. Minden játékosnak van tehát egy „hangja”, aki beszéddel kommentálja mindazt, amit társa szavak nélkül játszik. A játék fordítva is elképzelhető, vagyis hogy a „kép” követi a „hangot”, azaz a párok beszélő tagjai irányítanak.
- r) Testbeszéd párok között
- A.) *Tükrözés.* A pár egyik tagja lassú mozdulatokat tesz, vele szemben álló párja pedig igyekszik úgy mozogni, mintha a tükörképe lenne, vagyis precízen minden mozdulatát lemásolja.
- B.) *Páros küzdelem.* A pár tagjai imitálják, mintha küzdenének egymással. Kötélhúzás: a pár tagjai egy elképzelt kötelet húznak kétfelől. Nem az a lényeg, hogy ki húzza el a másikat, hanem hogy mozgásuk mennyire hiteles, összerendezett. A kötél a valóságban nem tud nyúlni! Vívás, bokszolás: a pár tagjai ezeket a sportokat imitálják anélkül, hogy megérintenék egymást. Tenisz, ping-pong: a rendelkezésre álló tértől függően egyik vagy másik. A lényeg, hogy a labda útját követni kell, a labda hollétéről konszenzusnak kell lennie.
- C.) *Hangtalan utasítások.* A pár egyik tagja aktív, irányító szerepet vállal, társa pedig az utasításoknak engedelmessé végrehajtója.
- Hívás-küldés:* az aktív játékos tekintetével hívja, majd elküldi a társát. Semmi más jelzés nem használható. A társ csak akkor induljon el, ha úgy érzi, hogy az irányító hívta, s akkor távozzon, ha úgy érzi, elküldték. Másik variáció, amikor a hívás-küldés gesztusokkal történik. A gyakorlatot mindkét játékost kiértékelő beszélgetés követi.
- Utasítás gesztusokkal:* az irányító pusztán gesztusok segítségével magyarázza el, hogy mire kéri, utasítja társát. Például: adjon egy pohár vizet, nyissa ki (vagy csukja be) az ajtót, húzza

félre a függőnyt, karoljon bele egy csoporttársába, és vezesse ki a szobából, kérjen táncra valakit stb.

SUMMÁZAT

A *jelenlét* az úgynevezett „kibernetikus gondolkodásmód” lecsapódása, ami a színész és a nem-színész számára egyaránt a hatékony kommunikáció alapjául szolgál. A kibernetikus gondolkodásmód lényegét a céltudatosság és a partnerre/környezetre való nyitottság dinamikus egyensúlya jelenti.

A céltudatosság egyik legfontosabb metakommunikációs mutatója a rövid (de legalábbis belátható terjedelmű) mondatok végén a letett pont. A végeláthatatlan mondatok levegőben maradó mondatvégekkel azt a benyomást keltik, hogy a beszélő nem tudja, hová akar kilyukadni, mit is akar mondani.

A nyitottság egyik legfontosabb metakommunikációs mutatója a mondatvégi szemkontaktus. A mondat végén elkapott tekintet azt a benyomást kelti, hogy a beszélő kihátrál saját szavai mögül, nem mer szembesülni a másik fél reakciójával.

A céltudatosság és a nyitottság dinamikus egyensúlyának eredménye, vagyis a *jelenlét* azonos az asszertív magatartással.

Ha a céltudatosság és nyitottság dinamikus egyensúlya megbomlik

- az előbbi javára: ez agresszív személy benyomását kelti.
- az utóbbi javára: ez viszont akarat-nélküli, befolyásolható (szubmisszív) személy benyomását kelti.

7. KONGRUENCIA – A HITELESSÉG ALAPJA

A kongruencia egybevágóságot jelent. A geometriában, ha két idom – legyen akár síkbeli, akár térbeli – egybevágó (vagyis mintegy „klónjai” egymásnak), akkor azt mondjuk rájuk, hogy kongruensek. A kommunikációban a kongruencia a letisztult, egyértelmű üzenetet jelenti: azt, hogy a különböző kommunikációs szintekről illetve csatornákról érkező üzenetek egybevágóak.

Hétköznapi értelemben elsősorban arra szoktunk gondolni ilyenkor, hogy a szavak szintje és a kapcsolat szintje (vagyis a metakommunikáció) fedik egymást. Ennek alapján kongruens az a személy, akinek a szavai illetve a magatartása fedik egymást – vagyis akinek a metakommunikációs megnyilvánulásai (és ebbe tágabb értelemben a cselekedetei is benne foglaltatnak) azonosulnak a kimondott szavaival. Egyszerűen és magyarul azt mondjuk az illetőre, hogy HITELES EMBER.

Másrészt, akinek a szavai és tettei nem vágnak egybe, aki ”bort iszik és vizet prédikál”, az nem kongruens, vagyis *hiteltelen*.

Mondhatnánk azt is, hogy hazudik, de az eddigiekből is láhattuk (és talán tapasztalhattuk is) már, hogy a helyzet ennél bonyolultabb. Az inkongruens megnyilatkozások mögött nem feltétlenül a tudatos megtévesztés szándéka áll, az eredeti üzenetet korábbi életszakaszok immár okafogyottá vált beidegződései tudattalanul is torzíthatják. Sőt, az ilyen metakommunikációs torzítások adott esetben akár tudatos kifejezőeszközök is lehetnek: a nyolcadik fejezetben a beszélőnek a saját kimondott szavaihoz való viszonyulásával részletesebben is foglalkozunk.

Láhattuk azonban, hogy a metakommunikációs közlésmódon belül is működnek különböző csatornák. Ezekből mi közelebről csak a legfontosabbakat vizsgáltuk: fejmozgás, szemkontaktus, kézgesztusok stb. A metakommunikációs megnyilvánulások közé soroltuk a mondatvégi letett pontot is, és ehelyütt csak utalhatunk arra, hogy az egyes beszédjellemzőkhöz kötött megnyilvánulások (a hangerő, a hangmagasság, a hanglejtés, a tempó illetve a ritmus váltásai) is mind metakommunikációs csatornák.

Mit jelent a hitelesség a metakommunikáción belül? Mint azt korábban megfogalmaztuk: a metakommunikáció *viszonyulást* fogalmaz meg. Viszonyulást a környezethez, a kommunikációs partner(ek)hez, illetve a beszélő saját szavaihoz.

A partnereknek megajánlott viszony lehet egyenrangú vagy alá-főlérendelt.

A saját szavaival pedig a beszélő vagy tökéletesen azonosul, vagy nem tökéletesen azonosul, vagy egyáltalán nem azonosul.

A kongruens (tehát hiteles) metakommunikáció lényege az, hogy a viszonyulás egyértelmű.

Nem fordulhat elő, hogy egy alapján véve agresszív megnyilvánulásba becsúszik például egy felfele tenyeres kézmozdulat, vagy egy szubmisszív gesztuscsoportba nyomatékosító elemek vegyüljenek.

Ha egy gondolatot megfogalmazó mondat vége a levegőben marad, akkor az a feszültség, amit a mondatot lezáró pont *hiánya* okoz a beszélőben és a hallgatóban egyaránt, megkérdőjelezi a beszélő azonosulását a saját maga által megfogalmazott szavakkal.

Az asszertív magatartásban – melynek lényege egy dinamikus egyensúly, a *státuszlibikóka* – sem lehet egybekenni a szubmisszív és domináns elemeket. Egy adott pillanatban vagy „előrenyomulunk”, vagy „visszavonulunk” – a *kettő egyszerre nem megy!*

A harmadik és negyedik fejezetben sorra vettük az alapmagatartások legfontosabb metakommunikációs megnyilvánulásait. A magatartási skála gyakorlatai azt célozzák, hogy a megfelelő gesztusok és megnyilvánulások koordinálásával a növendék képes legyen a szubmisszív, agresszív, domináns illetve asszertív magatartás „kvintesszenciáját” előállítani. Nem azért, hogy aztán ettől kezdve ezekben a sablonos prototípusokban nyilvánuljon meg, hanem azért, hogy birtokba vegye az eszköztárát, és tudatosítsa magában, hogy gesztusainak mely csokra képez egységes üzenetet, és melyik nem.

Az egyes alapmagatartásokat éppen azért nevezzük így, mert összes lehetséges megnyilvánulásuk együttese ugyanazt az egyféle viszonyulást fogalmazza meg. A hiteles metakommunikáció lényege ez az egységes viszonyulás.

Láthattuk már korábban, hogy – bár van összefüggés a kettő között – az őszinteség nem feltétlen garancia arra, hogy a beszélő a környezetében hiteles benyomást keltsen.

Azt, hogy őszinte vagyok, én döntöm el – a partnerem vagy elhiszi nekem, vagy nem.

Azt, hogy hiteles benyomást keltettem-e benne vagy sem, a másik fél dönti el.

De én tehetek azért, hogy a másik fél hitelesnek tekintsen engem – mégpedig azzal, hogy – tudatosítva megnyilvánulásaimat – törekszem a kongruenciára.

Közéleti szereplők, politikusok, médiaszemélyiségek számára létkérdés a hitelesség. De végső soron mindenki számára adódnak olyan helyzetek, amelyekben a meggyőző benyomás, vagyis a kongruens megszólalás tétre megy.

Ezzel szemben a mindennapi életben gyakorlatilag szinte mindenkinek vannak inkongruens megnyilvánulásai. Ez természetes is, hiszen – túl azon, hogy naponta szembekerülhetünk olyan ellentmondásos partnerrel vagy helyzettel, akihez vagy amelyhez nem lehet egyértelműen viszonyulni – a személyiségünk folyamatosan fejlődik, változik holtunk napjáig, s ebben a folyamatban óhatatlanul előfordulnak időnként kisebb-nagyobb repedések, törések. Ám ahogy a számítógépen időnként végigfuttatjuk a töredezettség-mentesítő programot, úgy az alapján egészséges személyiség is folyamatosan integrálni igyekszik magában a változásokat.

A nyilvánosság előtt megszólaló *nem-színésznek* (politikusnak, közéleti szereplőnek, médiaszemélyiségnek) törekednie kell a kongruenciára, miközben üzenetét megfogalmazza. Ha nem tud hitelesen megszólalni, milyen esélye lehet az általa képviselt ügynek?

A *színész* számára természetes alapkövetelmény, hogy hitelesen tudjon megszólalni. Mondhatni, ez a minimum. Neki azonban a drámán belül partnereivel valamiféle konfliktust kell megjelenítenie. És ha jó a darab, ha jó a szerep, vagy legalábbis jó a színész, akkor a szerepében is felfedezi a „töredezettséget”, a belső ellentmondást. Vagyis a színpadi karakterben az *inkongruenciát* kell tudatosan és hitelesen megszerkeszteni, megnyilvánulásain keresztül láthatóvá tennie. Ez nem azonos az ő privát személyiségének a töredezettségével.

Ezért mondta Major Tamás, hogy *a figura nem kiindulási pont, hanem végcél.*

7.1. MAGATARTÁSI SÉMÁK

Ha beszéd közben nem mozdítom a fejemet, akkor egészen automatikusan számos egyéb magas státusz dolgot is csinállok. Egész mondatokban beszélek, szemkontaktust tartok. Nagyon simán mozgok, és nagyobb 'teret' töltök be. Ha befelé tartom a lábujjaimat, akkor hajlamosabb vagyok rá, hogy mondataim előtt tétován hümmögjek, ha mosolygok, alsó ajkammal eltakarjam a fogaimat, kicsit kapkodva szedjem a levegőt, és így tovább. **Meglepetten észleltük, hogy látszólag össze nem függő dolgok ilyen erőteljesen befolyásolhatják egymást.** Semmi ok nincs rá, hogy a lábtartás kihasson a mondatszerkezetre és a szemkontaktusra, mégis így van.⁷⁵

Színészek gyakran tapasztalják, hogy ha sikerül megtalálniuk a szerep valamely fontos fizikai megnyilvánulását, akkor ezáltal szinte „automatikusan” megszületik a figura.

Vigyázat! Ez csak akkor szokott bekövetkezni, amikor a színész már jócskán előrehaladt a próbafolyamatban, és a szerepről nagyon sokféle tudás kavarog benne, csak még nem rendeződött egységes egésszé. Ideális esetben a főpróbahét tájékán, amikor a többheti munka után, a közelgő premier szorításában a színész már mintegy „be van zsongva”, hirtelen elkap egy gesztust, egy fejmozdulatot, egy jellegzetes járást, egy gerinctartást, és e körül az apró konkrét megnyilvánulás körül egyszer csak életre kel az a virtuális organizmus, amit szerepnek hívunk.

Tartanunk kell az *alapsmagatartást*, és ezen belül kell megtalálnunk a fordulatokat – ez volt Major Tamás egyik leggyakoribb instrukciója a színészhallgatóknak. Ez azt jelentette, hogy meg kell keresni fizikailag azt a gerinctartást, ami aztán a szerep magatartásának, viselkedési sémájának a szó szoros és átvitt értelmében egyaránt a *gerince* lett. Erre a gerincre szervesen épültek rá a szerep megnyilvánulásai. Major kedvenc példaként személyes emlékét szokta elmesélni Rátkai Mártonról, aki élete utolsó napján a Revizor polgármesterszerepének felújítására készült. Boldog volt, valósággal lubickolt a szerepben. Pár nappal halála előtt elmesélte Majornak, hogy nagyon sokáig kínlódott a szereppel, mert nem volt meg a polgármester *magatartása*. Aztán egyszer, mély lélegzetet véve, a mellkasát megtöltötte levegővel, a nyakát kissé megmerevítette, és egy darabig nem fújta ki a levegőt. A felfedezés erejével és örömeivel villant át az agyán, hogy éppen ez a kicsit kidöntött mell, ez a merevebb nyak a polgármester magatartása. Azzal, hogy ezt sikerült megragadnia, a szerep hirtelen életre kelt – örömeiben madarat lehetett volna fogatni vele. Aztán egy reggel Rátkai felesége betelefonált a színházba, és kérte, hogy menjenek ki hozzájuk a lakásra, mert rosszra gondol; nem tudja Marcit felébreszteni. Major is kiment Rátkaiékhoz. A látványt, ami fogadta, még évtizedekkel később is megrendülten mesélte nekünk, akkori színészhallgatóinak: „Ott találtuk az ágyban, szemüvege és szerepe a mellére esve. A mellét kicsit kidomborította, a nyakát megmerevítette. A polgármester magatartásában halt meg, boldogan.”

Természetesen, Major szóhasználatában az *alapsmagatartás* egy-egy konkrét szerep alapvető viselkedési sémáját, magatartásképletét jelenti. Ennek tudatosítása megintcsak olyan eszközt jelent, amelyre nemcsak a színésznek van szüksége. Az eddigi gyakorlatok mind azt szolgálták, hogy a növendék – legyen színész vagy nem-színész – tudatosítsa saját metakommunikációs megnyilvánulásait, vagyis a saját civil magatartásképletét (és módosítson rajta, ha szükséges), továbbá fedezze fel maga körül a partnerek megnyilvánulásaiban is a *rendszer* – vagyis lássa meg az ő magatartásképletüket.

A nem-színész növendék az elsajátított készségek birtokában

⁷⁵ Johnstone, Keith: IMPRO Improvizáció és a színház. Ford.: Honti Katalin. Művelődés Háza Tatabánya, 1993. p. 51. (Kiemelés tőlem D.P.)

- nagyobb eséllyel teremthet hiteles benyomást hallgatóságában, ha kiáll a nyilvánosság elé;
- fogódzót kap annak megítéléséhez, hogy bízhat-e vagy sem tárgyalópartnerében, illetve annak szavahihetőségében.

A színész növendék pedig olyan gyakorlati eszközt kap, amely segíti őt, hogy saját civil figurájától mint kiindulási ponttól eljusson a szerep figurájáig – a végcélig.

7.2. AZ ÁRULKODÓ INKONGRUENCIA

7.2.1. Jeanne D’Arc próbája

A DVD 17. trackjén a filmrészlet Luc Besson Jeanne d’Arc – Az orléans-i szűz című filmjéből való.

A jelenetben Johanna az első személyes találkozásra jött a Dauphin-hez, Franciaország leendő királyához, azonban próba elé állítják. A trónon, hermelinpalástban nem a Dauphin ül – vajon Johanna, az egyszerű parasztlány, aki sohasem látta a jövő uralkodót, rájön-e a „csalásra”?

Az ál-Dauphin szubmisszív megnyilvánulásai (kissé előrehajtott, oldalra mozgó fej, felfele tenyeres kézgesztus, sűrű pislogás és szemkontaktus-törés, akadozó beszéd, letett pont nélkül) nem vágnak egybe a Dauphin magas társadalmi státuszával – nem kongruensek. Tehát valójában *nem csoda*(!), hogy Johanna nem hisz neki.

Az viszont lélektanilag finom és hiteles megoldás a rendezőtől és a színésznőtől (Milla Jovovich), hogy míg egyrészt Johanna számára szokatlan a nagyúri környezet (vagyis nemcsak társadalmi, de pszichikai értelemben is alacsony státuszban van: sok lesütött tekintet, lassú, tétova mozdulatok) másrészt viszont ezzel konfliktusban van erős meggyőződése. „Látom, jó ember vagy...” – a mondat első felében szinte alálicitál az alacsony státuszú ál-Dauphin-nek. „...de nem a Dauphin.” – a mondat második felére felemeli a fejét és mereven a fiatalember szemébe néz, és a végén leteszi a pontot.

A próba második része: megkeresni a teremben az igazi Dauphin-t. A várakozás csöndjében mindenki Johanna felé fordul. Vannak olyanok is, akik kihívóan felsrófolják a státuszukat: fölszegik a fejüket (az egyikük még a haját is megigazítja) – próba ez a számukra is, ahogy egyikük ki is mondja: „Meglátjuk, ki látszik királynak!”.

Az egyetlen, aki bújik, rejtőzködik (miközben feszülten figyel) – a Dauphin. S amikor mégis Johanna látóterébe kerül, legalább a tekintetével próbál még mindig menekülni – de a tekintete *nem lefelé* irányul, hanem a mennyezet felé, mintha a tartógerendákon lenne valami izgalmas látnivaló. Aztán, amikor észreveszi, hogy Johanna „kiszúrta magának”, pár pillanatig a lány szemébe néz, majd lehajtja a fejét, lesüti a szemét..., mint aki „lebukott”. Viselkedése annyira elüt mindenki másétól a teremben, hogy megint csak *nem csoda*, hogy Johanna felfigyelt rá.

7.2.2. Gábor Miklós hamleti tekintete

Gábor Miklós legendás Hamletje a Madách Színház előadásában mai szemmel nézve kétségtelenül poros és ódivatú színháznak tűnik – ezzel együtt a régi felvételtől is átjön valami különös varázs, ami az akkori nézőket megbabonázta.

A „nagymonológ”-gal Gábor a színpad közepére jön és megáll, mint akit menet közben megtorpantott a gondolat. Majdnem pontosan szembe áll a rivaldával. A második sor alatt („*Akkor nemesb-e a lélek...*”) karját keresztbefonja mellén, és ettől kezdve a kamera végig csak a fejét mutatja – merthogy a felvett pozíciójából végig a monológ alatt nem is mozdul ki. Mozdulatlan, de nem merev: lassú beszéde, széles beszéddallam-sávja fizikai oldottságra utal.

A közeli kép olyasmit mutat meg, amit a színházi közönség nagy része (az egészen közel ülők kivételével) valószínűleg nem érzékelt tudatos szinten: miközben Gábor feje szinte teljesen mozdulatlan, a tekintete sebesen cikázik jobbra-balra. Ez különösen a következő soroknál feltűnő: „*S egy álmom által elvégezni mind /A szív keservét, a test eredendő, /természetes rázkódtatásait: /Oly cél, minőt óhajthat a kegyes.*”

A fej mozdulatlansága és a tekintet cikázása együtt olyan feszültséget teremt, aminek a forrását az ötödik-hatodik sornál hátrább ülők tudatosan nem is képesek azonosítani, csak azt érzik, hogy valamitől nagyon oda kell figyelni a színészre – *drámája van*. A vokális jelek (lassú tempó, finoman fedett, oldott hang, ellebegtetett mondatvégekkel) fokozzák ezt az érzést; ha megpróbálnák tudatosítani Gábor Miklós eszközeit, a távolabb ülők valószínűleg csak ezeket említenék.

Amit látunk, az nem „természetes”, nem „eszköztelen”; mai szemmel nézve ezeket az árulkodó közeli felvételeken látható eszközöket akár *csinálnak*, *kimódoltnak* is mondhatnánk. Mégis: tény, hogy mindazokat, akik annak idején élőben látták – lenyűgözte a hatás.

Ami Gábor Miklós Hamletjénél a tudatos inkongruencián alapuló izgalmas színészi eszköz, az a televíziós műsorvezetők és hírolvasók esetében kínos ügyetlenség lehet. A mozdulatlan fej és cikázó tekintet *belső drámáról* árulkodik – ez Hamlet esetében teljesen rendben van, végül is erre váltunk jegyet. Ám a televízió alkalmazásában álló „hivatásos beszélő” *belső drámája*: egyéni szociális probléma, nem tartozik a tévénézőkre. És az esetek túlnyomó többségében ennek a drámának a lényege mindössze annyi, hogy a műsorvezető nem tud bánni a sugógéppel.

A „hivatásos beszélő”-nek sem egyszerűen csak *beszélnie* kell, hanem *mondani* valamit: információkat kell átadni, gondolatokat kell megfogalmazni. A fontos nem a személy, hanem *amit mond*. A sugógépet eredendően éppen azért találták ki, hogy a hírolvasó ne nézzen folyton le a papírba, hanem lássuk a tekintetét. Paradoxonnak tűnik, de a gyakorlatban sokszor mégis a papírból olvasók keltik azt a benyomást, hogy „jelen vannak”, viszont azoknak, akik sugógépről mondják a szöveget, az arcáról néha mintha a jeges rémület sugározná ...

Mi ennek az oka?

A papírról való felolvasás nem akarja többnek mutatni magát, mint ami. A felolvasó nyíltan vállalja, hogy ő most nem „séróból” beszél. Viszont ha ezek között a keretek között jól értelmezve olvas, és a fontosabb pontokon, de legalábbis a mondatok végén (amikor kikerekedik a gondolat), felnéz a kamerába, akkor a nézőnek megvan az az érzése, hogy a bemondó a maga személyét nem tolja az előtérbe, egyetlen törekvése, hogy az üzenetet átadja. És végül is tényleg ez a cél...

Aki viszont nem tud jól bánni a sugógéppel, az üzenet helyett éppenséggel a saját személyére irányítja a néző figyelmét.

A cél itt ugyebár az lenne, hogy a nézőben az a benyomás legyen: a műsorvezetőnek a kisujjában van a mondanivaló, ezért aztán hosszú-hosszú szövegeket tud elmondani fejből, és

egy pillanatra sem kell puskáznia a papírjából. Ám ha mozdulatlan fejjel mered a sűgőgépre, egyből lelepleződik a csalás: feltűnővé válik a szem mozgása, ahogy az írott szöveget pásztázza a kamera *mellett*. Különösen feltűnő az ügyetlenség, ha a műsorvezetőnek a sűgőgép és élő stűdióvendég között kell ingáznia, és a vendéggel „élő kapcsolatban” van, a gép felé fordulva pedig „lefagy”. A megoldás: a gépről történő olvasás közben ugyanúgy picit mozgatni kell a fejet, mint egy egyenrangú, baráti beszélgetésben – a fej mozgása észrevehetetlenné teszi a szem pásztázását, sőt még azt is, hogy nem a kamerába néz.

7.2.3. Shylock: Al Pacino

A 19. track főszereplője ugyancsak Al Pacino, de a *Keresztapa I.*-béli önmagához képest jó harminc évvel idősebb kiadásban. A *velencei kalmár* 2004-ben készűlt filmváltozatában (rendező: Michael Radford) Shylock-ot játssza: az öreg zsidó uzsorás élete nagy pillanata előtt áll – a velencei Törvényteremben, a velencei jog által szentesítve, a záloglevél záradéka értelmében kivághat egy font húst ellenfele, Antonio testéből, s ezzel bosszút állhat rajta minden sérelemért.

A szituációból úgy tűnhetne, hogy erkölcsi és jogi győzelmet aratott – viselkedése, megnyilvánulásai azonban nem ezt tükrözik. Figyeljük meg, ahogy a jog felhatalmazásának tudatában tétován közelít (megáll, majd ismét elindul) Antonio felé: pár pillanatig tud csak a szemébe nézni, aztán valahova maga elé (a „semmibe”) néz, majd a tekintetét a komótos, gyakorlatias pótcselekvésre, a kés fenésére irányítja (nagyon valószínűnek tarthatjuk, hogy már előzőleg pengeélesre fente, de most kapóra jön, hogy belemenekűlhet egy konkrét tevékenységbe). S inntől már egy pillanatra sem tud Antonio szemébe nézni; mi több, a kezét szeme elé emeli. A gesztus része annak a rövid fohásznak, amivel erőt igyekszik meríteni a „műtéthez” (az itt maga elé dűnnyögött pár szó nincs a shakespeare-i szövegben!), ugyanakkor ezzel kitakarja látómezejéből áldozata tekintetét. Aztán már csak arra igyekszik koncentrálni, hová kell szűrnia, de a keze reszket – mindezek a megnyilvánulások szemmel látható jelei annak, hogy Shylock nincs ott egész személyiségével a cselekedet mögött, amelynek véghezvitelére készűl.

Amikor Portia rákiált („Várj még kicsit, csak egyre kell ügyelned”⁷⁶), mintha révületből riadna fel. És bár Portia még ki sem mondta, mire kell ügyelnie, Shylock megtöri a szemkontaktust – a néző ebből már tudja, hogy Shylock legyőzetett...

Kik győzték le?

Al Pacino alakítása éppen azért nagyszerű, mert egyértelműen megmutatja, megfogalmazza, hogy nem egyszerűen egy gonosz uzsorás eszén sikerűlt túljárnia az okos lánynak. A görnyedt tartás, a tétován kalandozó tekintet, a téblábolás, a hangtalan motyogás és egyéb pótcselekvések Shylock belső konfliktusának kivetűlései. Az inkongruens (nem egyértelmű) megnyilvánulásokhoz nem lehet egyértelműen viszonyulni – a néző folyamatosan rákényszerűl, hogy mérlegelje a figura igazát: mit fogad el, mit utasít el.

⁷⁶ Vas István fordítása

7.3. KÖZÉLETI SZEREPLŐK

7.3.1. Sólyom László 2006-os újrbeszédje

A DVD-melléklet 20. track-jén Sólyom László köztársasági elnök 2006. január elseji köszöntő beszédéből láthatunk részletet. Sólyom szakított azzal a több évtizedes hagyománnyal, amely szerint a mindenkori államfő (régábban az Elnöki Tanács elnöke, 1990-től a köztársasági elnök) az újrbeszédet mindjárt éjfél után, a Himnusz követően mondta el. Szeretett volna túllépni a formalitáson, szeretett volna, ha fontos gondolatai nem sikkadnának el a szilveszteréji mámorban, hanem értő, „józan fülekre lelnek”, ezért az országos rádiók és televíziók január elsején délután illetve kora este közvetítették a beszédet, amikor remélhetően mindenki kiheverte az előző éjszaka fáradalmait.

Az idézett részletben a mondatvégi pontok többnyire nincsenek igazán a helyükön, s ez gyengíti az államfői üzenet súlyát. Ami azonban valóban disszonáns benyomást kelt, az a kézgesztusok használata. A *'demokrácia'* és a *'szabadon választunk'* kifejezéseknek gellert ad az ökölbe szorított kézzel történő nyomatékosítás. Az eredmény körülbelül annyira kongruens, mint volt a pártállami időkben az abszurd *'békeharc'* kifejezés.

Pedig Sólyom László számára egyetemi tanárként, a rendszerváltó évek egyik tevékeny közreműködőjeként majd alkotmánybíróként nem szokatlan a nyilvánosság előtti megszólalás. Szokatlan csak a televíziós stúdió lehetett, ahol a nyilvánosságot egy kameralencse és egy mikrofon képviselte, és ahol (feltehetően) úgy érezte, hogy a képernyő keretei között gúzsba kötve kell táncolnia. Ami pedig az ökölbeszorított kézgesztusokat illeti: ezek a nyolcvanas évek végén, a pártállami idők utolsó éveiben és hónapjainak „kvázi-forradalmi” közegében valószínűleg adekvátak voltak, hiszen ekkor még a demokráciát és a szabad választás lehetőségét *ki kellett vívni*. Az okafogyottá vált beidegződés azonban mára már zavarja az üzenet tisztaságát

7.3.2. Veres János pénzügyminiszter

Veres János pénzügyminiszternek 2007. szeptember 26-án az Magyar Televízió Az Este című műsorában (DVD 20. track) az lett volna a feladata, hogy megnyugtassa a tévénézőket. Ezt viszont csak kongruens kommunikációval, vagyis a szavakkal azonosuló, azokat hitelesítő metakommunikációs megnyilvánulásokkal lehet elérni. A miniszter mindjárt a műsorvezető legelső kérdésére: *„Valóban rosszabbul fogunk élni jövőre, mint idén? Vagy nehezebben fogunk élni jövőre, mint idén?”*, a következőket felelte:

„Semmiképpen, de, aki elhitte annak idején Sz. úr szavait, amikor az elölválasztási kampányban a mültra vonatkozóan használta ezeket a kifejezéseket, nyilván nem lepődik meg, hogy ugyanazokat a kifejezéseket használja Sz. úr, akkor sem mondott igazat, és most sem mond igazat.”

Vagyis, mint látható és hallható a videó-mellékleten is, egyetlen mondatban válaszolt. Márpedig azt még az általános iskolában tanultuk, hogy: *egy mondat – egy gondolat*. A fenti mondat a szavak szintjén válaszol ugyan a feltett kérdésre, de azzal, hogy a pénzügyminiszter a „semmiképpen” szó végét felkapja, paraverbálisan (a metakommunikáció szintjén) mindjárt azt is üzeni, hogy igazából nem ez a lényeg. A mondat egység végének a felkapása azzal, hogy fenntartja a feszültséget, arra készleten-figyelmezteti a nézőt-hallgatót, hogy *ne nyugodjon meg*, mert a beszélő nem ide akart kilyukadni.

A lényeg, a letisztult üzenet ott van, ahol majd pont kerül a mondat végére. Tehát a fenti mondat nem arról akar meggyőzni, hogy nem fogunk rosszabbul/nehezebben élni jövőre, hanem arról, hogy az ellenzéki párt szóvivője hazudik. (Ami lehet igaz vagy nem igaz, de nem ez volt a kérdés, és a nézők többségét nem is ez érdekli elsősorban.)

A beszélgetés során Veres János a fentihez hasonló módon „egy-egy mondatban” válaszol, vagyis az egyes mondatok (gondolatok) végét felkapja, és csak a gondolatmenet legvégén kerül a helyére egy-egy vérszegény pontocska. A baj az, hogy ezáltal, *bár súlyos kérdésekről beszél, a szavainak még sincs nincs súlya.* (A beszélőnek a saját kimondott szavaihoz való viszonyulásáról a következő fejezetben bővebben lesz szó.) Az alábbi idézetben egy eldöntendő kérdésre (amire egyszerűen *igen*-nel vagy *nem*-mel lehetne válaszolni) Veres hosszan-hosszan beszél. Ha meghallgatjuk a felvételt, a rengeteg felkapott mondategység-vég nemhogy nem erősíti, hanem éppenséggel végleg hitelteleníti a kimondott szavakat.

„Műsorvezető: - Elterjedt néhány információ korábban arról, hogy emelik a vizitdíjat. Emelik-e a vizitdíjat?

Veres János: - Többször elmondtam, hogy valótlan információ, aki ezt terjesztette, az rosszat akart ennek a kormánynak, aki ezt terjesztette az riogatni akarta az embereket, hazudtak, akik ilyet mondtak, nem volt ilyen javaslat, nincs elfogadva ilyen javaslat, nem is fogunk ilyet kezdeményezni.”

V. J. a beszédében hadarásra hajlamos, hangzókat, esetenként szótagokat nyel el – ez azt a benyomást kelti, mintha szabadulni akarna a témától, túl akarna lenni a beszélgetésen. . A kapkodó ritmust a redundancia mintha kompenzálni akarná – mintha az ismétlésekkel, egyazon téma variációinak nyomatékosságával feledtetni próbálná, hogy eredendően nem azonosul a saját szavaival. De ha ő nem veszi komolyan, amit mond, akkor a néző miért vegye komolyan? A beszélgetés közben a pénzügyminiszter kézgesztusai „automatára vannak kapcsolva”: szűkek, egyirányúak, és még véletlenül sincs köztük lefele tenyeres mozdulat (amivel némileg határozottabb benyomást kelthetne). Ami a tekintetét, a sűrű pislogást illeti: nem állíthatjuk, hogy V. J. „szemrebbenés nélkül” mondaná, amit mond. Ám csekély vigasz, hogy ő sem nyugodt. A cél az lett volna, hogy a tévénézőket, a magyar állampolgárokat nyugtassa meg. Ehhez viszont egy pár perces tévébeszélgetésben a szakmai kompetencia *szükséges, de nem elégséges feltétel.* Laikusok millióiban kell azt a benyomást keltetni, hogy a magyar pénzügy irányítása megfelelő kezekben van.

Hiteles kommunikáció, vagyis *kongruencia* nélkül ez nem megy.

7.3.3. Pokorni Zoltán a Magyar ATV-ben

Pokorni Zoltán a Magyar ATV 2006. szeptember 14.-i élő adásában (DVD 9. track) a beszélgetés közben felállt, leszerelte magáról a mikroportot, és otthagya az őt kérdező műsorvezetőt.

Nem feladatunk ezen a helyen, hogy a politikai háttérrel boncolgassuk. Ha valaki elfogad egy meghívást egy élő műsorba, vagy azért teszi, mert „áll elébe” a műsorvezető kérdéseinek, vagy azért, mert valamilyen üzenetet nagyon közölni akar. Annak, hogy két alapvetően intelligens, a nyilvánosság előtt gyakran szereplő ember beszélgetése két és fél perc alatt tökéletes fiaskó lett, az okát valójában nem a szavak szintjén, hanem a metakommunikációban kereshetjük. Látni fogjuk, hogy mindkét fél felelős volt a kudarcért.

Papírforma szerint az ilyen stúdióbeszélgetések „asszertív-asszertív” viszonyban indulnak – a felek egy-két udvarias megnyilvánulással jelzik, hogy egymás személyét kölcsönösen tisztelik, függetlenül attól, hogy az adott esetben terítékre kerülő témában nézeteik eltérnek egymástól. Mondom: ez a papírforma. Jelen esetben már az indulásnál látni lehetett (volna), hogy valami nem stimmel.

A műsorvezető, Kálmán Olga a felvezető szöveg alatt először a kamerába néz, mintegy a tévénézőkkel tart szemkontaktust, majd ahogy bemutatja vendégét, Pokorni felé fordul. Ekkor pár pillanatig lehunyja a szemét. Miközben éppen róla beszél, kirekeszti műsorvendégét a látóteréből - ez némi feszültségről árulkodik. (Ilyesmi általában akkor szokott előfordulni, amikor a beszélő a mondat közepén még nem látja elég világosan, hogyan is fog kikeveredni belőle. Itt azonban nincs szó különösebben bonyolult körmondatról, a vendég bemutatása és köszöntése rutinfeladat. *Elképzelhető*, hogy Kálmán Olga még a beszélgetés megkezdése előtt, a Pokornival való személyes találkozás első pillanataiban észlelt valamit partnerén, amiből már sejthette, hogy ez „nem lesz könnyű meccs”. *De ezt mi, tévénézők nem láthattuk, ez csak feltételezés!*) Ez a kicsi momentum előrevetíti a katasztrófa egyik okát: azt, hogy Kálmán Olga – miközben céltudatosan tör előre, nem igazán nyitott a partnerre (magyarán: *nincs igazán jelen*). Ettől eltekintve a műsorvezető a hanglejtése és fejmozgása alapján viszonylag oldott benyomást kelt, az üdvözlő mondat végére *feltehetően* megteremt a szemkontaktust (ezt nem látjuk, eddigre a kamera Pokornit mutatja), mindenestre a mondat végén leteszi a pontot.

Pokorni tartja a szemkontaktust, „*Jóestét*”-tel viszonozza az üdvözlést, miközben addig finoman balra hajtott fejét jobbra hajtja. Viszont jobb kezével bal keze középső ujját masszírozza, és a műsorvezető pregnánsan letett mondatvégi pontjával ellentétben nála a köszönés vége ellebeg – ez feszültségjel, és feltűnően jelzi, hogy a két fél nincs egy hullámhosszon. Emlékezzünk vissza: az asszertív, egyenrangú felek már a köszönéskor szimetriára törekcsenek, és öntudatlanul is igyekeznek egymás hanglejtését, tempóját, testtartását, gesztusait tükrözni. (Ezzel együtt ebben a pillanatban ez a fals megszólalás még fakadhat az élő tévéműsorban való szereplés kezdeti izgalmából is, bár Pokorni gyakorlott közszereplő.)

Mindenestre végzetes hibának bizonyult, hogy a gyanús előjelek ellenére Kálmán Olga fejest ugrik az előre megírt első kérdésbe, amelyet papírból kénytelen felolvasni, mivel meglehetősen kacifántosan van megfogalmazva, teletűzdelve egy szinte követhetetlen névsorral („*Azt kérdezte Öntől Hiller István, hogy vajon Tarlós István, aki független, de a Fidesz támogatásával indul a választásokon, vagy Ön, vagy akár Szita Károly, Kósa Lajos, Kovács Zoltán... stb*). A műsorvezető, miközben tekintete megoszlik a papír és Pokorni tekintete között, nyilván érzi, hogy nem szerencsés így belebonyolódni – most valóban azért küzd, hogy mihamarabb kilyukadjon a lényegre. Hogy ez a küzdelem kissé görcsös, azt jelzik a szinte folyamatos párhuzamos kézgesztusok, és az ezekhez párosuló bizonykodó fejbólogatások.

Még javában tart a körmondat, amikor a kamera Pokorni arcára vált: nem a műsorvezetőre néz, hanem valahová magának balra. Ez újabb jele annak, hogy már az elejétől fogva nincsenek egy hullámhosszon. Ugyanis ha a felek törekcsenek egymás megértésére, akkor hasonló esetekben a hallgató feszülten figyel a beszélő küzdelmét: tekintetét le sem veszi róla, aprókat bólogat, jelzi, ha tudja követni, akár még azzal is segít neki, hogy egy-egy szót vagy kifejezést bedob, ha az a másiknak nem jut eszébe. (Ez persze hosszú távon nagyon fárasztó tud lenni, de itt a beszélgetés legelején tartunk!) Pokorni elkalandozó tekintetének üzenete leginkább olyasmi lehet, hogy ő türelmesen megvárja, amíg a másik kikászálódik a szöszövevényből, de addig is talált a stúdióban magának valami figyelemre méltóbbat. Csak akkor néz vissza a műsorvezetőre, amikor már „látszik az alagút vége”: nagysokára elhangzik a konkrét kérdés: „... egyetértenek-e Orbán Viktor szavaival, hogy az önkormányzati

választást azt tényleg erre kell felhasználni?"/>. Sőt, ekkor már nemcsak visszanez, hanem az érdeklődés jeleit is kezdi mutatni: szemöldökét összevonja, homlokát picit összeráncolja, fejét előrehajtja.

Amikor végre rákerül a sor, visszakérdez: „*Mire?*”. Tény és való: a műsorvezető a kérdésében csak Hiller Istvánt idézte, Orbán Viktort nem. (Hogy Pokorni sejtette-e, Orbán mely kijelentéseire vonatkozik a kérdés, azzal itt most nem foglalkozunk.) Mindenesetre a visszakérdést egy apró mozdulat kíséri: a megszólalással párhuzamosan egy pillanatra – alig észrevehetően – fölszegi a fejét. Ez a gesztus a kihívó magatartás benyomását kelti. (Az azonos hullámhosszra és megértésre való törekvés érzékeltetéséhez némi szubmisszivitás lett volna adekvát: finoman előre és oldalra hajtott fej.)

Műsorvezető (képen kívül): Amelyeket Orbán Viktor mondott. Nem ismeri Orbán Viktor szavait?

Pokorni: Ismerem... (*Megvonja a vállát, a mondat vége a levegőben marad, nem néz a műsorvezető szemébe, pislog*). Azt nem ismerem, amit Hiller István mondott... (*A mondat első felében most sem néz a műsorvezető szemébe*), de nem is érdekel különösebben. (*Hirtelen fölszegi a fejét, és a műsorvezető szemébe néz, majd az asztalra pillant – kinézi magának, hova könyököljön – rákönyököl, arcát kezébe fekteti. Eközben másik kezét csípőre teszi, aztán mélyen a műsorvezető szemébe néz.*)

Eddig a pillanatig a finom disszonáns jeleket lehetett többféleképpen is értelmezni. A vendég nem köteles szimpatizálni a műsor házigazdájával, és ennek lehetnek apró, tudattalan jelei. Ettől még fenntarthat vele korrekt egyenrangú viszonyt. A fenti, aláhúzással szedett gesztus-csokor (mely egyébként az odaadó figyelem benyomását is kelthetné) azonban olyan éles kontrasztban van a szöveggel („...de nem is érdekel különösebben.”), hogy az már nyilvánvalóan nem önkéntelen megnyilvánulás – még arra is volt gondolja, hogy megnézze az asztalt, nehogy mellékönyököljön. Ez bizony színészkedés, vagy inkább komédiázás, a szónak nem éppen a legjobb értelmében. A szöveg és metakommunikáció üzenetét nemigen lehet másnak fordítani, mint provokációnak: „...nem is érdekel különösebben – **na ehhez mit szólsz!?**”

A műsorvezető erre a papírból hosszan idézi az Orbán által mondottakat. Eközben, amíg a kamera őt mutatja, egyszer sem néz fel (vagyis *továbbra sem nyitott a partnerre*), viszont többször is bakizik – dolgozik benne is a feszültség, de igyekszik tartani *céltudatosságát*, legalábbis a letett mondatvégi pontok erre utalnak. (A céltudatosság és a nyitottság dinamikus egyensúlyának az előbbi javára történő megbillenése *agresszív* benyomást kelt!) Pokorni jó darabig kezébe támasztott fejjel hallgatja, időnként homlokát ráncolja, összevonja a szemöldökét, hol a műsorvezetőt, hol az előtte fekvő papírt nézi, aztán – még az Orbán-idézetek alatt – hátradől a székében és megigazítja a zakóját, mint aki valamiben végre elhatározásra jutott. És valóban: amikor végre elhangzik a konkrét kérdés, már (a forgószékekben való kis hintázástól eltekintve, ami olyasmit sugall: „lepereg rólam, amit mondasz”) nem változtat pozícióján, úgy viszi a dolgot a szavak szintjén is kenyértörésre.

A fentiekből úgy tűnik, hogy a politikus előre eldöntötte: nem azért ül be a stúdióba, hogy beszélgessen, válaszoljon a kérdésekre, hanem hogy *demonstráljon*. Ehhez képest viszont szinte az összes mondata fönn marad a levegőben, keresi a szavakat, kifordul a székével – olyan benyomást kelt, mint aki nem pontosan ilyen szituációra számított, de ha már belekezdett, végigcsinálja, amit elgondolt.

Egyetlen pontot tesz csak le: „*Ez egy ócska blöff*”. Feltehetően ez az a letisztult üzenet, amit mindenképpen el akart mondani – ha valamiért, akkor ezért jött el a stúdióba. A

szépséghibája a dolognak, hogy ezt egy olyan téma kapcsán dobja be, amit a műsorvezető nem is említett neki.

Mínt hogy nem az *itt és most* szituációhoz igazította (magyarán *nem volt jelen*), Pokorni megnyilvánulásai nem voltak kongruensek, vagyis hitelesek. Az a fajta színészkedés, amit itt láttunk tőle, kétélű fegyver. Azoknak, akik korábban is hívei voltak és rá szavaztak, valószínűleg tetszhetett az ilyen megnyilvánulás, meg is erősíthette őket. Az ellentábor tagjait viszont ugyanígy megerősítette ellenérzésükben és negatív megítélésükben. Nagy kérdés azonban, hogy a bizonytalanok táborát meg lehet-e győzni ilyesmivel.

Másrésről, mint láttuk, Kálmán Olga *sem volt jelen*, nem volt nyitott vendégére. Ha idejekorán észreveszi Pokorni magatartásában a finom jelzéseket, akkor valószínűleg más mederbe terelhetné volna, és ezzel megmenthette volna a beszélgetést. (Kétségtelen, hogy ebben az esetben az első dolga az kellett volna hogy legyen, hogy félretegye a papírra írt, irgalmatlanul agyonbonyolított első kérdést, és helyette az *'itt és most'* helyzetre tegyen fel kérdést – lehetőleg rövidet. Például: „Úgy látom, rosszkedvű. Miért? Egyáltalán, mint politikus, vagy mint magánember az?”. Az ilyen vagy ehhez hasonló kérdések, amelyek azt jelzik, hogy a műsorvezető valóban *rá, a vendégre kíváncsi*, és amelyek teret adhattak volna arra, hogy az kifejtse a véleményét, ugyancsak megnehezíthették volna az eltervezett kivonulást. Persze az is valószínűsíthető, hogy egy ilyen beszélgetés végkifejlete más lett volna, mint amit Kálmán Olga előre eltervezett. Viszont biztos: a felek is, és a tévénézők is jobban jártak volna...)

7.4. KONGRUENCIA ÉS INKONGRUANCIA A KORÁBBAN KIALAKULT KÉPPEL

Robert Redfordot egyszer megkérdezték egy hosszabb tv-interjúban, miért volt olyan közömbös *A nagy Gatsby*-ben nyújtott alakítása. Válasza üdítően őszinte volt: „Nagyon jól eljátszhattam volna a szerepet, de azért fizették nekem azokat a dollármilliókat, hogy Bob Redfordot játsszam el.”⁷⁷

Redford olyan kellett hogy legyen a filmben, amilyen mindig is szokott lenni – vagyis kongruensnek kellett lennie azzal, amilyen kép a közönségben róla mindig is élt.

Más esetekben viszont éppen azáltal teremti meg a rendező az inkongruenciát és ezzel a drámai feszültséget, hogy kihasználva a színész eddigi szerepei illetve játékmódja által a közönségben kialakult képet, valami egészen mást illetve máshogy játszat vele. Erre filmben is és színházban is találunk példát.

Henry Fonda (aki rendre pozitív hősöket játszott), a *Volt egyszer egy vadnyugat*-ban Franket, a gonoszt alakította. Először akkor jelenik a filmben, amikor a banditák sorra megölik a McBain család tagjait. Sokáig azonban nem látjuk a gyilkosok arcát. Csak a jelenet végén, amikor a család utolsó tagja, a vörös hajú hatéves kisfiú kerül szembe velük, közelít rá szemből a kamera a vezér arcára... Egy nyilatkozatában Fonda elmondta: „Sergio Leone valami igazán meglepőt akart. Azért választott engem, mert előre elképzelte, hogy [amikor Frank megöli a kisfiút] a nézők azt fogják mondani: 'JÉZUSOM, EZ HENRY FONDA!!!'”

Vagyis Frank szerepe nem vágott egybe (nem volt kongruens) azzal a képpel, ami a nézőkben Fondáról évtizedek óta élt.

⁷⁷ Patrick Tucker: *Secrets Of Screen Acting*. Routledge, 2003. p.86.

Azonban míg Redford és Fonda „hőstípus” – akik megnyilvánulásaikkal alapvetően kongruens benyomást keltenek –, addig Körmendi János viszont karakterszínész volt: megnyilvánulásaiban hosszan elemezhetnénk a tudatos inkongruenciát. Németh László Széchenyi című drámájának Madách Színház-béli előadásán Ádám Ottó – „sokak fejcsóválására” – Körmendire osztotta Görgen doktor szerepét (aki *elmeorvos*, vagyis minden komikus karakterszínész szíve csücske!!!).

Maga Körmendi így meséli el a szerep megformálásának kínjait:

Az első színpadi próbán igyekeztem körvonalazni elképzeléseimet Görgen doktról, erről az ingatag jellemű, bejedit elmeorvosról. Rögtön a jelenet elején egy adatot kellett felolvasnom egy papírról. Körülményesen elővettem a cetlit, közzel húztam az arcomhoz, eltávolítottam, hunyorogtam... Ottó felszólt a sötét nézőtérről.

- János, ez a Görge nem rövidlátó!

- Nem??? – feleltem. – Pedig előttem valahogy... úgy bontakozott ki a figura... De ha nem, nem!

Folytattuk a munkát. Jött egy orvosi szakkifejezés. A szó megrekedt a számon, kissé belebotlottam, silabizáltam... Ottó ismét felszólt:

- János, Görge kitűnően tud latinul!

- Kérlek! – mondtam fagyosan.

Most már minden reményemet a „leülésbe” helyeztem. Óvatosan közelítettem fenekemmel a szék irányába, félénken helyezkedtem rá, csak úgy... úgy félszege. Ottó közbeszólt:

- János, Görge nek nincs aranyere!

De már akkor fellázdattam!

- Ottó! – mondtam neki. – Ha ez egy ilyen tökéletes ember⁷⁸, aki nem rövidlátó, kitűnően beszél latinul, ráadásul még egy nyomorult aranyere sincsen, akkor miért osztottad rám? Nézd – folytattam önérzetes monológomat –, nem rángatóztam, nem jöttem be papírsáköval a fejemen, holott ez egy elmeorvos!... Nem bicegek, nem veszem púposra!... Az agyi érlemeszesedésről már az olvasópróbán lemondtam. Még te is mondtad, hogy isten őrizz... Akkor egy kis finom „aranyérnyi” öröömöm se legyen?!

Ottó csak hallgatta a kifakadásomat, majd halkán így válaszolt:

- Nézd, János, elég, ha bejössz a színpadra. A közönség felismer és rögtön sejteni fogja, hogy itt valami nem stimmel...

Hát persze, hogy Ottónak volt igaza...⁷⁹

... merthogy ebben az esetben feszültséget az a tudatos nem-megfelelés (vagyis inkongruencia) keltette a nézőben, ami Görge doktor „kerek” figurája és azok között furcsa, habókos „nem-kerek”, nem-kongruens figurák között volt, amiket Körmendi általában szokott játszani.

7.5. A PASSZÍV AGRESSZIÓ

A nem-kongruens magatartás jellegzetes válfajának tekinthetjük a második fejezetben már említett „*passzív agressziót*” is, amit egyes szerzők az agresszió egy variációjának tartanak. Az úgynevezett passzív agresszív személyben működnek az agresszív indulatok, és a törekvés, hogy irányítson másokat, illetve, hogy kontroll alatt tartsa az adott helyzetet, ugyanakkor fél attól, hogy ezeket a késztetéseit nyíltan kimutassa. Valószínű, hogy az ilyen embert életének korai szakaszában büntették nyíltan önérvényesítő magatartásáért, ami a gyermekkorban természetesen az agresszió lehetett. Ezért aztán úgy érvényesíti akarátát, és úgy

⁷⁸ Vagyis ilyen *kongruens*... (D.P.)

⁷⁹ Körmendi-Sugár: Körmendi János. Ifjúsági Lap- és Könyvkiadó, Budapest, 1987.

sérti mások érdekeit, hogy közben a non-verbális megnyilvánulásai alapján alapvetően szubmisszív benyomást kelt.

Nemcsak a látványos Tartuffe-féle intrikusok tartoznak ebbe a csoportba. A passzív agresszióknak vannak olyan hétköznapi példái, mint amikor az illető

- nem talál időt arra, hogy megtegye azt a szívességet, amit megígért
- rendszeresen elkésik, és ilyenkor mindig kéznél van valami kifogás
- „megfájdul a feje”, amikor a párja családját kéne meglátogatni
- kellően rosszul végzi el a ráosztott házimunkát ahhoz, hogy legközelebb másvalaki csinálja meg helyette stb.

Az ilyen és hasonló esetekben a *passzív agresszív* személy eléri azt, hogy a saját feje után menjen, de mindig van egy valószerű indoka, amire hivatkozva kibújhat a felelősség alól. Természetesen bárkivel előfordulhat egyszer-egyszer, hogy téved, elkésik, elfelejt valamit; ezekkel az emberekkel azonban – érdekes módon – ez rendszeren megtörténik.

Míthogy az ilyen ember magatartása, metakommunikációja jellemzően szubmisszív, miközben valós törekvéseit rendszerint egyáltalán nem rendeli alá másoknak, ezért megnyilvánulásai alapvetően nem kongruensek.

Míg a másik félnek egyenrangú viszonyt ajánló asszertív ember megnyilvánulásaiban egy kiegyensúlyozott hullámváz figyelhető meg (*előrenyomulás* és *visszavonulás* váltakozása, vagyis a státuszlibikóka), addig a *passzív agresszív* esetében a szubmisszió és agresszió, a meghunyászkodás és érdekérvényesítés folyamatosan, párhuzamosan jelen van. Látszólag azt a lehetetlen dolgot valósítja meg, hogy egyszerre *nyomul előre* és *vonul vissza*. Ez persze fizikai képtelenség, és nyilván csak úgy jön össze, hogy egyik manőverben sincs benne teljes személyiségével. Viszont ezzel lehetetlen helyzetbe hozza a partnert – ha nem egyértelmű a viszonyra tett ajánlat, nem is lehet egyértelműen viszonyulni hozzá. A másik fél érzi is rendszerint, hogy a kapcsolatuk ingoványos talajon áll, de nincs biztos kapaszkodója. Elbizonytalanodását hiába próbálja agresszióval kompenzálni, hiába igyekszik megfogni a passzív agresszív felet, az minduntalan kicsúszik a kezéből, és gúnyosan mosolyog rajta (magában persze).

Ennek a szituációnak jellegzetes példáját láthatjuk a DVD 22. trackjén, amely egy részlet Kurosava A véres trón című filmjéből. A film Shakespeare Macbeth című drámájának a középkori japán samuráj-világba helyezett változata. A jelenet azt mutatja, ahogy Asaji (Lady Macbeth) elkezd „megdolgozni” Washizut (Macbeth-et). Külön érdekesség, hogy Kurosava ebben a filmjében sokat merített a hagyományos japán nó-dráma stílusából, és ez elsősorban az Asajit játszó Isuzu Yamada játékában figyelhető meg. Miközben a nem-japán, laikus néző nem ismeri ennek a sokszáz éves színházi hagyománynak a jelrendszerét, maga a stílus a nyugati nézőt még így is lebilincseli, és a szituációk világosak számára. Ebben a jelenetben Asaji végig szinte teljesen mozdulatlanul ül a földön, fejét picit előre döntve, szemét egyetlen pontra maga elé meresztve. Testtartása, valamint az, hogy tekintetét a jelenet során pár pillanat kivételével sohasem emeli férjére (szó szoros értelemben urára és parancsolójára) – alárendelődést mutat. Látványos a kontraszt közte, és Washizu (Toshiro Mifune) között, aki többnyire járkal, „betölti a teret”, összevont szemöldökű szigorú tekintete alig visszafojtott, agresszív indulatokat tükröz. A samuráj-filmek hőseinek jellegzetes vakkantás-szerű beszédstílusa a kőkeményen leszúrt mondatvégi pontokkal (amit a nyugatiak különféle paródiákban előszeretettel karikíroznak) szintén a samurájok erejét, harcias eltökéltségét, vagyis „macsóságát” hivatott megnyilvánítani. Bár Asaji beszéddallam-sávja viszonylag széles, a mondatok végén letett pontok (már amikor egyáltalán vannak) nem mondhatóak pregnánsnak. Mégis: attól, ahogy beszéd közben is a feje és az egész teste is teljesen mozdulatlan, és *szeme se rebben* – virtuálisan két vállra fekteti az erős férfit, aki

hasztalan küzd az indulataival. A feleség olyan, mint egy pók, amely csendben szövi a hálóját, amibe ha a nagy és erős rovar belerepül, akkor vergődhet akár órákon keresztül, csak egyre jobban belegabalyodik – a lehetőfinom szálak menthetetlenül befonják és rabul ejtik...

7.6. ARC ÉS ÁLARC

Az emberi arc mimikája hihetetlenül gazdag kifejezőeszköz. Ehhez képest talán különösnek tűnhet, hogy ebben a dolgozatban a metakommunikáció kapcsán viszonylag keveset foglalkozunk vele. Ennek az az oka, hogy az arckifejezések, bár nem kizárólag, de elsősorban az érzelmeket jelenítik meg, és az első fejezetben utaltunk már az érzelmek technikai manipulálásának veszélyeire és kétes hitelére. Ebben a fejezetben viszont éppen a manipulált érzelmeknek az arckifejezésben megnyilvánuló inkongruenciája miatt kell szót ejteni a mimikáról is. Ugyanis az inkongruencia egyik érdekes megnyilvánulása a nem-szimmetrikus arckifejezés.

Paul Ekman megkülönbözteti az *aszimmetrikus* és a *féloldalas* kifejezést⁸⁰. Az aszimmetrikus kifejezés lényege, hogy az arc mindkét fele ugyanazt mutatja, de az egyik oldalon a megnyilvánulás erőteljesebb, mint a másikon. Ez nem tévesztendő össze a féloldalas arckifejezéssel, amely csak az arc egyik felén jelenik meg. Az ilyen féloldalas kifejezések általában nem érzelmek jelzésére szolgálnak, ez alól csak a megvetés kifejezése kivétel, amelyben a felsőajak felhúzódik, vagy a szájszöglet préselődik össze az egyik oldalon. De ettől eltekintve a féloldalas arckifejezések általában olyan emblémákban használatosak, mint például a kacsintás vagy az egyik szemöldök szkeptikus felhúzása – ezek pedig a szándékos inkongruencia jellegzetes megnyilvánulásai.

A kacsintás lényege eredetileg az, hogy ha egynél több kommunikációs partnerrel állunk szemben, de megfelelően helyezkedünk el közöttük, akkor úgy küldhetünk különleges kapcsolatra utaló, cinkos üzenetet az egyiküknek, hogy a többiek nem veszik észre – ez tipikus *tudatos inkongruencia*, hiszen a „beavatott” partner előtt szándékosan megkérdőjelezi azt a magatartást, amit a többiek felé mutat. Jellegzetes (de nem követendő!) példája ennek az a színész, aki a színpadon profilban vagy félig háttal áll a nézőternek, és a nézők számára észrevehetetlenül kacsingat színpadi partnerére, nyilván azzal a szándékkal, hogy megröhhögtesse őt, miközben a közönség esetleg megrendülten figyeli a jelenetet (már amit lát belőle), és nem érti, hogy a partner vajon miért küzd olyan kétségbeesetten a rekeszizmával...

A szkeptikusan felhúzott fél szemöldök is látványos és tudatos jelzése egy ambivalens viszonynak: az arc egyik fele mintegy elfogadja, a másik fele elutasítja azt a dolgot vagy személyt, amellyel szembesül.

Ekman magyarázata szerint a két agyfélteke különböző funkcióit vizsgáló kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy ha igaz az (márpedig a jelek szerint igaz), hogy a jobb félteke specializálódott az érzelmekre, akkor feltehető, hogy az arc egyik fele „érzelmesebb”, mint a másik. Minthogy az arc bal felének sok izma a jobb félteke kontrollja alatt áll, és viszont: a jobb arc sok izma a bal félteke irányítása alatt áll, néhány kutató hipotézise szerint az érzelmek erőteljesebben mutatkoznak meg az arc bal felén. Ekman megkísérelte kimutatni a

⁸⁰ Ekman, Paul: *Telling Lies*. W. W. Norton & Company, 2001. pp. 144-147

következetlenségeket ezeknek a kutatóknak az egyik kísérletében, és eközben fedezte fel, véletlenül, hogy az aszimmetria hogyan jelezheti az arc tulajdonosának tudatos hazugságát.

Az eset úgy történt, hogy Harold Sackheim és kollégái, akik azt állították, hogy az érzelmek erősebben mutatkoznak meg az arc bal felén, mint a jobbon, nem a saját fotóanyagukkal dolgoztak, hanem Ekmantól kértek kölcsön érzelmeket tükröző emberi arcokról készült fényképeket. Minthogy ily módon érintett volt a kutatásban, Ekman a szokásosnál alaposabban vizsgálta meg Sackheimék kutatási beszámolóját, és mivel a kérdéses fotókat ő maga készítette, olyasmit fedezett fel, amit azok nem láthattak meg. Sackheim kísérletének lényege az volt, hogy a fotókat függőlegesen kettévágta, és a félarcokat tükrözéssel egészítette ki – ily módon létrehozott ugyanarról az arcról egy duplán-bal és egy duplán-jobb változatot. Az így preparált képeket megmutatta kísérleti személyeknek, akiket arra kért, hogy határozzák meg, melyik arc mutat erősebb érzelmet. Az eredmény: az emberek általában a bal arc-félről preparált képen észleltek erőteljesebb megnyilvánulást. Egyetlen kivétel volt: a vidám, boldog arckifejezésnél nem érzékeltek különbséget. Sackheim nem tulajdonított ennek különleges jelentőséget, Ekman annál inkább. Minthogy ő készítette a fotókat, tudta, hogy egyedül a boldog képek ábrázoltak *valódi* érzelmet. Az összes többi kép úgy készült, hogy Ekman megkérte modelljeit, hogy bizonyos arcizmaikat mozgassák tudatosan és szándékosan. A boldog képek viszont spontán, „ellesett” pillanatokban ábrázolták a modelleket, amikor azok jókedvűek voltak és nem tudták, hogy fényképezik őket.

Mindezt összevetve az agy károsodása és az arckifejezés közötti összefüggésekkel kapcsolatos korábbi kutatásaival Ekman arra a következtetésre jutott, hogy az arckifejezés aszimmetriája a tudatos hazugság egyik viszonylag megbízható (bár nem száz százalékos!) mutatója. Korábbi kutatásai kimutatták, hogy az akaratlagos és az akaratlan arckifejezések különböző idegpályák igénybevételével jönnek létre, mivel előfordul, hogy az egyik megbénul, míg a másik nem – attól függően, hogy hol sérült meg az agy. Minthogy az akaratlagos illetve az akaratlan arckifejezések függetlenek lehetnek egymástól, ebből következően ha az egyik aszimmetrikus, attól a másik még lehet szimmetrikus. Az utolsó logikai láncszem arra a bizonyított tényre épült, hogy az akaratlagos, nem ösztönös kifejezéseket az agyféltekék irányítják; az akaratlan, ösztönös kifejezéseket viszont az agy mélyebb, primitívebb területei kontrollálják. *A bal és jobb agyfélteke közötti különbségek befolyásolják a tudatos arckifejezéseket, de a nem-tudatos, érzelmi kifejezéseket nem.*

Az aszimmetriából adódó különbségek olyan finomak, hogy azt gondolhatnánk, pontos mérések nélkül, pusztán szemmel gyakorlatilag észrevehetetlenek, és a mindennapi gyakorlatban nem hasznosíthatóak. A kutatók meglepetésére a kísérleti alanyok a véletlennek megfelelő 50%-os aránynál szignifikánsan nagyobb arányban találták el – lassítás és ismételt megtekintés nélkül – hogy a mutatott arckifejezés szimmetrikus vagy aszimmetrikus. Kétségtelen viszont, hogy a laboratóriumi körülmények között nem is kellett egyébre figyelniük. Valószínű, hogy egy valóságos, mindennapi helyzetben, amikor az egész test mozgásának a látványa, a beszélgetés közben a hallott beszéd és a válaszadás megosztják a figyelmet, az ilyen finom megfigyelések többnyire nem tudatosulnak. De ettől még tudattalan szinten nyilván hatnak.

Ekman ugyanakkor hangsúlyozza: bár az aszimmetrikus arckifejezéseknél erős lehet a gyanú, hogy nincs mögötte valódi érzés, de az aszimmetria önmagában nem perdöntő bizonyítéka a kifejezés hazug voltának. Van néhány valódi érzésből születő kifejezés, amely aszimmetrikus – a legtöbb azonban nem az. Hasonlóképpen az aszimmetria hiánya nem száz százalékos bizonyítéka a megnyilvánulás őszinteségének; egyrészt az is lehetséges, hogy a hazugságot kutató megfigyelő nem vette észre, de ettől függetlenül: nem minden akaratlagos, színlelt kifejezés aszimmetrikus – „csupán” a legtöbbjük az. A következő szakaszból látni fogjuk, hogy a megfigyelő sohasem támaszkodhat egyetlen tényezőre, ha a hazugságot

vizsgálja; ha az alany hazudik, annak több jele is van. Az arc diszharmonikus megnyilvánulását meg kell hogy erősítsék a szóbeli, beszédhang-beli és testbeszéd-beli jegyek.

7.7. A HAZUGSÁG

Ha a beszélő a saját gondolatát mondja, és hisz benne, akkor *azonosul* a saját szavaival – ez nyilvánvaló (vagy legalábbis annak tűnik). A következő, nyolcadik fejezetben azt is látni fogjuk, hogy ha a beszélő másnak a szavait idézi, és azokat nem tartja (teljesen) igaznak, akkor nem azonosul velük – *eltávolítja*. Mielőtt azonban ennek bővebb fejtegetésébe fognánk, járjunk körül egy olyan kérdést, amely nap mint nap felvetődik a mindennapi életben, és nem csak a kifejezetten kommunikációval foglalkozó szakemberek között: vajon tud-e azonosulni a beszélő a saját szavaival, ha tudja azokról, hogy nem igazak – magyarul, ha hazudik?

Nyilván törekedni fog rá.

De létezik-e tökéletes hazugság?

Fordított megközelítéssel: van-e biztos jele annak, ha valaki hazudik? Elárulják-e non-verbális jelek, ha valaki nem mond igazat? (És ha már itt tartunk: nem hazudik-e óhatatlanul, aki arra törekszik, hogy tudatosan – vagy legalábbis tudatosabban – használja metakommunikációs kifejezőeszközait?)

Tanfolyamokon és tréningeken legtöbbször a fenti kérdéseket teszik fel nekem a hallgatók, és természetesen elvárják, hogy feketén-fehéren, egyértelmű igennel vagy nemmel válaszoljak rájuk.

Láttuk korábban, hogy az őszinteség és a hitelesség nem csereszabatos fogalmak. A Materazzit lefejelő Zidane vagy az egész napi stressz feszültségét este otthon a családján leverő, üvöltöző családfő az indulatai levezetését megélheti ugyan őszinteségként („őszintén hiheti, hogy ő most őszinte”), de ezt a környezet nem fogja pozitívan értékelni. Adott esetben az őszinteségre való hivatkozást álságos kifogásnak is tarthatja. És két oldala van az éremnek: hiába tudjuk mi nézők, hogy Desdemona ártatlan, hiába látjuk, hogy őszinte, megnyilvánulásait Othello körmönfont és hazug alakoskodásnak látja.

Az őszinteség és a hitelesség között kétségtelenül van korreláció, de a fenti példák is arra utalnak, hogy az egymásnak megfelelés nem száz százalékos.

Másrészt történelmi tapasztalataink sajnos azt bizonyítják, hogy hazugságokat is lehet hitelesen tálalni. Nincs rá tökéletes garancia, hogy aki tudatosan valótlanságot állít, azt a hallgatósága menten hiteltelennek fogja kikiáltani. Szép a mondás, miszerint a hazug embert hamarabb utoléri, mint a sánta kutyát, ám e bölcsesség megalkotója feltehetőleg nem nézett tovább az orránál, és megfélemedezett a hazug emberek azon csoportjáról, amelynek tagjait a jó kondícióban lévő gyors lábú agarak sem érik utol.

Elárulja-e a hazug embert a metakommunikációja? Allan Pease az alábbi listában⁸¹ foglalja össze a leggyakoribb hazugsággesztusokat:

⁸¹ Pease, Allan: A testbeszéd enciklopédiája. Ford.: Nemes Anna. Park Könyvkiadó, Budapest, 2004. pp. 138-143

1. A száj eltakarása – a kéz eltakarja a száját, ami annak a tudattalan törekvésnek a megnyilvánulása, hogy elfojtsa a kibújó hamis szavakat. Előfordul, hogy a beszélő működhögéssel „teremt alibit” a gesztusnak.
2. Az orr megérintése vagy megvakarása – ennek az az alapja, hogy a szándékos hazugság kimondásakor megemelkedik a vérnyomás, és felszabadul egy katekolamin nevű vegyület, amitől megduzzad az orr nyálkahártyája és viszketni kezd.
3. A szem dörzsölése – ez annak a törekvésnek a kivetülése, hogy a beszélő kirekessze a csalást, a kételyt vagy az undorító látványt, illetve, hogy ne kelljen a szemébe nézni annak, akinek a beszélő hazudik.
4. A fülmarkolás – eredendően annak a gyermekkori gesztusnak a felnőtt változata, amikor a két tenyerünket a fülünkre szorítva próbáltunk menekülni a szülői szidás elől. Változatai lehetnek még: a fül mögötti rész dörzsölgetése, a fülbe helyezett mutatóujj forgatása, a fülcimpa rángatása, illetve az egész fülkagyló behajlítása. Alapvetően mindegyik a szorongás megnyilvánulása
5. Nyakvakarás – a kétely vagy bizonytalanság jele.
6. Gallérhúzogatás – a hazugság az érzékeny arc- és nyakbőrön csiklandozó, viszkető érzéssel jár, ezért kell megvakarni, megdörzsölni. Ez nemcsak arra ad magyarázatot, miért vakarja a nyakát, aki bizonytalan, hanem arra is, miért huzigálja a gallérját, aki sejti, hogy hazugságon érték. Tudniillik fölmelegszik a vérnyomása, és kimelegszik, ha arra gondol, hogy lelepleződött.
7. Ujj a szájban – amikor az ujjunkat a szánkba vesszük, tudattalanul azt a biztonságot igyekszünk visszaszerezni, amelyet az anyamell szopásakor éreztünk. A gyerekek még szopják az ujját, a felnőtt már csak a szájához teszi, de helyettesítheti is a gesztust cigarettázással, pipázással, tollszár vagy szemüvegszár rágeszálásával, vagy rágógumival. Mindegyik a belső bizonytalanság kivetülése.

A fenti lista kétségtelenül nagyon tanulságos, csak az a baj vele, hogy csupa olyan megnyilvánulást sorol fel, amelyek tudatosan irányíthatóak. Az elmúlt két évtizedben megjelent, a testbeszéddel foglalkozó népszerű kiadványok sokmillió példányszáma nyomán a fenti gesztusok jelentése (a keresztbefont karok és keresztbe tett lábak jelentésével együtt) a tudatos közkinccs részévé váltak. Aki tehát tétre menő helyzetben szándékosan meg akar téveszteni másokat, némi koncentrációval a fenti gesztusok mindegyikét vissza tudja fogni. Spontán formában már jószérivel csak gyermekeknél figyelhetjük meg ezeket a jeleket. Ugyanakkor színészek számára filmen vagy színpadon hasznosak lehetnek, elsősorban olyankor, amikor a néző számára szeretnék egyértelművé tenni, hogy az általuk játszott figura az adott szituációban hazudik.

A metakommunikáció megfigyelésén alapuló hazugságvizsgálat természetesen egyáltalán nem csak ilyen „lebutított” változatban működik.

William J. Majeski, aki huszonegy évig szolgált a New York-i rendőrség kötelékében, azóta pedig egy biztonsági cég tulajdonosaként előadásokat és tanfolyamokat tart, emellett a Long Island egyetemen poligráfiai tudományokat oktat, úgy fogalmaz, hogy a hazugságvizsgálat *művészet*: a labirintushoz hasonlatos, de nincs benne semmi titokzatos vagy misztikus. Azt kell elemeznünk, amit látunk és hallunk. A jártasság alapja a rendszeres gyakorlás, melynek révén bárki felismerhet szinte minden útjába kerülő hazugságot. Majeski művészetének egyik lényeges eleme a „néma jelek”, vagyis a metakommunikációs megnyilvánulások, illetve a vokális jelzések: a hanglejtés, hangmagasság, tempó és ritmus hirtelen megváltozásának tudatos észlelése. A jelek felfedésében a poligráf, vagyis a

hazugságvizsgáló készülék is segít, amely szabad szemmel nem látható fiziológiai megnyilvánulásokat rögzít. *A jelek azonban csak alapot adhatnak a gyanúra, hogy a delikvens nem mond igazat, de a gyanút kutatókérdésekkel igazolni is kell!*

A következő gyakorlattal⁸² Majeski mankót ad mindazoknak, akik jártasságot szeretnének szerezni a hazugságvizsgálat „művészetében”.

43. Gyakorlat – „Jelkatalógus”

1. Figyeljük meg, hányféle változatával találkozhatunk az alábbi jeleknek!
2. Elemezzük, hogy az adott jel természetes vagy szokatlan volt az adott helyzetben!
3. *Összhangban* volt az adott körülményekkel és az elhangzott szavakkal vagy *nem* – már amennyire eddigi tapasztalataink alapján meg tudjuk ítélni?

Kezdjük el a gyakorlást, és tegyük mindennapi életünk részévé. Érdemes néhány napig kizárólag egyetlen megnyilvánulásra fókuszálni (például a mosolyra), és mintegy katalógust készíteni belőlük – akár valóságosat is! Figyeljük a tévé beszélgetős műsorait! Vegyük le a hangot, és figyeljük a résztvevők arcát! Egy idő után adjuk rá a hangot! Ha különösen érdekes mosolyt látunk, írjuk le a körülményeket: a mosoly típusát, a „tulajdonosát”, a miértjét!

A cél: tanuljuk meglátni a dolgokat, és vizuálisan megőrizni, amit észrevettünk.

Néhány nap után váltsunk, és kezdjünk gyűjteni egy másik megnyilvánulást.

Arckifejezések

mosoly
rosszallás*
önelégtelenség
vigyor, nevetés
gúny
a szemkontaktus megszakítása
ferde tekintet
merev tekintet
bámulás
felemelt szemöldök
a pupillák kitágulása
a szem behunyása
gyors pislogás
megütközés
aggódás
elsápadás
nyitott száj (tátott száj)
összeszorított ajkak
ajakharapdálás
a száj belső részének harapdálása

⁸² Majeski, William J.: - Butler, Ralph: Hazugságvizsgáló könyvecske. Ford.: Doubravszky Sándor. Bagolyvár könyvkiadó, 1996. pp. 20-23.

* Majeski gyakorlatának lényege: megfigyelni az élet ezerszínű megnyilvánulásait. A listában felsorolt tételek túlnyomó többsége semlegesen megnevezett megnyilvánulás, értelmezés nélkül (pl.: *felemelt szemöldök, gyors pislogás*, stb.). Az értelmezés mindig egy konkrét helyzetben a konkrét kommunikációs partner feladata. Itt azt érdemes számba venni, hogy ugyanaz a megnyilvánulás milyen különböző értelmezésekre adhat alapot. Vegyük észre azonban, hogy a *rosszallás* és még néhány kifejezés (*önelégtelenség, vigyor, gúny, megütközés, aggódás*) viszont egy adott értelmezés felől közelíti meg a megnyilvánulást – ebben az esetben pedig azt érdemes megfigyelni, hogy egyazon értelmezés milyen különböző megnyilvánulások alapján is megszülethet!

Gesztusok

bólintás
 fejrázás
 érintés
 intés
 kéztördelés
 mozdulatlan kéz
 a szem eltakarása
 a száj eltakarása
 a tenyér felmutatása
 a kéz ökölbe szorítása
 ujjal mutató
 fejkörzés
 az arc dörzsölése
 az ujjpercek ropogtatása
 szöszök szedegetése a ruháról
 légycsapkodás
 tornyozó kéztartás
 doboló ujjak
 játék az ujjakkal

Egyéb testi megnyilvánulások

lehajtott fej
 elfordított fej
 nehéz nyelés
 gyors légzés
 száraz köhögés
 ideges arcrángás
 vállrándítás
 karba tett kéz
 nyújtózkodó karmozdulat
 keresztbe tett csuklók
 a kéz állandó nyitása és zárása
 összegörnyedés
 fészkelődés (hangyabolyon ülő)
 visszahőkölő testtartás
 hátradőlés
 előredőlés
 a lábak keresztbe tétele és ismét földre helyezése
 a lábfej iránya
 lábdobolás

A harmadik fejezetben leírt magatartási skála-gyakorlatok lényege, hogy tudatosítják az alapmagatartások „prototípusát”: nyilvánvalóvá teszik a beszélő viszonyulását a partnerhez, illetve felszínre hozzák, mi az oka annak, ha a partner számára nem egyértelmű a viszonyulás.

A Majeski fenti gyakorlatával elsajátítható *viselkedés-katalógus* az alapmagatartások „finomhangolására” szolgál. Aki készségszinten képes felmérni, milyen viselkedési minta jellemzi alapjáraton egy konkrét partnerét, az azt is képes azonnal észrevenni, ha az illető egy direkt kérdésre adandó válasza előtt (vagy alatta) hirtelen megváltoztatja a viselkedését. A néma jelekben megmutatkozó következetlenség annak a belső feszültségnek a következménye (feltehetőleg!), amit az igazságtól eltérő válasz szándéka váltott ki. A lényeg tehát annak a készségnek a megszerzése, amellyel meg tudjuk különböztetni a másik fél viselkedésében a szokásosat, vagyis a normálist és az attól eltérőt. A néma jelek bármelyike lehet normális vagy nem normális, természetes vagy nem természetes. A konkrét személy, helyzet és szöveggörnyezet dönti el.

Ugyanez érvényes a vokális jelek értelmezésére is.

Minden embernek egyéni hangszíne van, és beszédének megvan a jellegzetes hangereje, dallama, hanglejtése, tempója, ritmusa. Normális körülmények között ezek nagyjából állandóak. A hazugságvizsgálat során az a pillanat válik fontossá, amikor ebben az állandóságban hirtelen változás tapasztalható – megváltozik a hangszín, a hang elveszti szokásos csengését, megváltozik a hangerő, a beszéd sebessége és ritmusa, a mondat vége a levegőben marad, stb.

A metakommunikációs („néma”) illetve a vokális jelek skálája szinte végtelen: az erőteljes, messziről látható/hallható megnyilvánulásoktól a szabad szemmel/füllel épphogy csak érzékelhetőn keresztül a csak műszerekkel regisztrálhatóig tart a sor. Ám a metakommunikációból levont következtetésekkel nem csak azért kell óvatosan bánni, mert vannak olyan megnyilvánulások, amelyeket csak műszerek mutatnak ki. E sorok írásának idején fut az egyik kereskedelmi televízióban egy olyan „show-műsor”, amely azon az ötleten alapul, hogy hazugságvizsgáló műszerrel ellenőrzik, vajon a versenyző(?) a saját személyére vonatkozó, nemegyszer szélsőségesen indiszkrét kérdésekre is őszintén válaszol-e vagy sem. A műsor ellen több szakember is felemelte szavát. A poligráfos hazugságvizsgálat ugyanis még szakszerű alkalmazás mellett is csak behatárolt keretek között megbízható. Az adott tévéműsor célja viszont nem a szakszerűség, hanem a magas arányú nézettség. Ennek érdekében – figyelmen kívül hagyva a műszeres hazugságvizsgálat alapvető szabályait – erősen megkérdőjelezhető eredményekre építették a show-műsort, és ezek alapján országvilág előtt hoztak embereket megalázó és kiszolgáltatott helyzetbe úgy, hogy még csak sajnálni sem lehet őket.

A poligráf (közkeletű nevén hazugság-vizsgáló gép) működésének lényege is az, hogy a vizsgált személy testének különböző pontjain különböző élettani jelenségeket rögzít (főleg olyanokat, amelyeket akaratlagosan nem lehet befolyásolni), miközben a kezelő kérdéseket tesz fel a vizsgált személynek. Ha egy bizonyos kérdésre adott válasznál az értékek változnak, ebből arra (is) lehet következtetni, hogy az illető hazudik.

Csakhogy.

Az a fajta hazugságvizsgálat (géppel vagy gép nélkül), amely kizárólag a metakommunikációs és fiziológias megnyilvánulásokban bekövetkező változásokra koncentrál, és elmulasztja a konkrét szituáció, illetve a vizsgált személy hátterének alapos megismerését, könnyen félrevezető eredményt adhat. Paul Ekman kutatásai alapján arra a következtetésre jutott, hogy a vizsgálatnak csak akkor nem kell a vizsgált személy illetve szituáció hátterét részletesen feltárnia, ha erős érzelmek vannak jelen. Ha valakin látszik vagy hallatszik, hogy fél, izgatott, vagy bűntudata van, és ennek megnyilvánulásai nem vágnak egybe a kimondott szavaival, akkor nagy a valószínűsége annak, hogy az illető hazudik. Ha a beszéd folyamatát gyakran törik meg szünetek, torokköszörülések köhintések, és nincs ésszerű indoka annak, hogy az illető ne tudja, mit mondjon, és egyébként általában nem is így szokott beszélni, akkor feltehetőleg hazudik. Ha nincsenek erős érzelmek, akkor a hazugságnak ezek a viselkedési jegyei sokkal ritkábbak. Ha a vizsgálat alanya nem igyekszik rejtteni erős érzelmeket, akkor az egyértelmű és objektív eredmény megköveteli, hogy a vizsgálatot végző személy behatóbban térképezze fel a helyzetet és az illető egyéni jellegzetességeit.

Valahányszor nagy térről van szó, megvan az esélye annak, hogy a lelepleződéstől való félelem (vagy éppenséggel a kihívás, hogy legyőzze vallatóját!) megbízható vizsgálati eredményt ad anélkül, hogy az alany vagy a szituáció specifikumait részletesen fel kellene tárni.

DE (és ez egy nagyon fontos de!) a magas kockázat nem kelti fel a lelepleződéstől való félelmet automatikusan minden hazug emberben. A tapasztalt bűnözők legtöbbször, aki már

megúszott jó pár meleg helyzetet, nem fél. Ahogy az a nőcsábász házasságszedelgő sem, aki sokszor és sikerrel titkolta már el korábbi ügyeit. És a gyakorlott tárgyalók többsége sem fél. Viszont a lehetőség, hogy esetleg nem fognak hinni neki, az ártatlan gyanúsítottban könnyen kelthet olyan erős félelmet, hogy éppen ennek alapján vonják kétségbe szavait, noha igazat mond. Othello és Desdemona tragédiája erre jó példa: egyrészt Othello *nem akar hinni* feleségének, másrészt mivel nem hisz neki, ezért Desdemona fél tőle, és a félelem jeleit Othello a hazugság megnyilvánulásának értelmezi⁸³. Ördögi kör. (Viszont Ekman ezzel némiképpen ellentmond saját korábbi megállapításának, hogy tudniillik erős érzelmek esetén a háttérret nem szükséges részletesen megvizsgálni. A konklúzió: nem elég a viselkedési jegyek alapján dönteni, *mindig* meg kell vizsgálni a háttérret.)

Ekman alapvetően a nem-színészek hazugságainak leleplezési esélyeiről ír.

Végső soron azonban oda lyukadunk ki, hogy ha valaki polgári foglalkozására nézve nem színész, attól még meg lehet áldva színészi vénával. A színészi képesség lényege ugyanis az, hogy az illető tud virtuális valóságban, illetve egy virtuális figura nevében gondolkodni és cselekedni: „...*Csak költeményben, álm-indulatban, / Egy eszmeképhez úgy hozzátöri / Lelkét, hogy arca elsápad belé, / könny ül szemében, rémület vonásin, / A hangja megtörik, s egész valója / Kíséri képzetét? S mind semmiért! / Egy Hecubáért!*”⁸⁴ Shakespeare négyszáz évvel ezelőtt is tudta azt, amit modern pszichológia az elmúlt száz évben kezdett el tudományos alapokra fektetni: „*Olyan szövebtől / vagyunk, mint álmaink, s kis életünk / Álomba van kerítve.*”⁸⁵

A nem-színésztől az különbözteti meg a színészt, hogy míg az előbbi ki van szolgáltatva annak a képnek, amit érzékszervei adnak neki a külvilágról, és csak e kép keretei között képes gondolkodni és cselekedni, addig a színész (illetve minden kreatív gondolkodású ember) képes uralni a képzeletét (vagyis végső soron a tudatát), és ezzel a valóságot, a külvilágot is képes megváltoztatni. A hiteles színész (és a tehetséges szélhámos) megteremt egy virtuális valóságot, és azon belül *őszinte*. Csak éppen ezzel a fajta őszinteséggel az egyik ad valamit a többieknek, a másik pedig elvesz valamit a többiektől; ezért a fajta őszinteségért az egyiküket csodáljuk, a másikat hazugnak nevezzük.

Az érem másik oldala, hogy bár a képesség fejleszthető (lásd Majeski gyakorlata), de az emberek többsége eredendően gyenge a hazugság tettenérésében, és erre – Ekman kutatásai szerint⁸⁶ – többféle magyarázat is van.

1.) Az egyik magyarázat az, hogy evolúciós fejlődésünk története nem készített fel rá kellőképpen. Valószínű, hogy a környezet, amelyben őseink éltek, nem sok alkalmat kínált arra bárkinek is, hogy hazudjon a többieknek, és leleplezés nélkül megússza. És akit rajtacsíptek a hazugságon, az feltehetőleg súlyos árat fizetett érte. Ezért aztán az is valószínű, hogy nem váltak ki a szelekció során az olyanok, akik különösen rátermettek voltak a hazugság leleplezésében. Ekman saját fiatalkori tapasztalatait idézi, amikor is Pápua Új-Guineán egy kőkorszaki körülmények között élő törzs tagjai között dolgozott. A házakban nem voltak ajtóval elzárható szobák, a kis faluban alig volt privát élet, minden nap mindenki látott mindenkít, és tudott mindenről. A hazugságot hamar észrevették volna a többiek, látva az ellentmondást a szavak és a tettek, vagy más fizikai bizonyítékok között. Ebben a faluban a házasságtörés volt egy olyan cselekedet, amit gyakran próbáltak hazugsággal leplezni. Az ilyesféle hazugságokat nem a hűtlen fél metakommunikációja leplezte le, miközben hűségét bizonygatta – előbb-utóbb belébotlottak valamelyik bokorban, miközben csalta a párját...

⁸³ Ekman, Paul: *Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage.* W. W. Norton, 2001. p. 286.

⁸⁴ Shakespeare, William: *Hamlet, dán királyfi, II. felv. 2. szín.* Ford.: Arany János

⁸⁵ Shakespeare, William: *Vihar, IV. felvonás, 1. szín.* Ford.: Babits Mihály

⁸⁶ Ekman Paul: i.m. pp. 339-345.

A meggyőzésekkel, érzelmekkel és tervekkel kapcsolatos hazugságok ilyen körülmények között talán könnyebben működhetnek. De az ilyen jellegű hazugságok némelyike előbb-utóbb valamiféle cselekvéshez vezetett volna. Ezt viszont egy olyan környezetben, ahol gyakorlatilag nincs privát élet, nagyon nehéz lett volna elrejteni vagy álruhába bújtatni.

Egy olyan társadalomban, ahol az egyén túlélése a közösség többi tagjával való együttműködéstől függött, ha valakit rajtakaptak egy súlyos hazugságon, a becsület elvesztésének halálos következménye lehetett. Az ilyen egyénnel a többiek nem működtek együtt, ő viszont nem válhatott könnyűszerrel házastársat, foglalkozást vagy lakóhelyet. (Ekman megjegyzi, hogy mindez a csoporton belüli hazugságokra vonatkozik; a csoportok közötti hazugságok ára illetve felderítése nyilván más eset.)

A modern ipari társadalmakban a helyzet a fentieknek éppen a fordítottja. Rengeteg lehetősége van a hazugságoknak; az elkülönülés, a privát szféra könnyen megteremthető, rengeteg a csukott ajtó. A lelepleződés társadalmi következményei nem feltétlenül jelentenek katasztrófát az egyén számára, mert az illető találhat magának új állást, új társat vagy új lakóhelyet. A bemocskolt hírnév nem feltétlenül kíséri el őt mindenhová. Ezért aztán körülményeink inkább bátorítják a hazugságot, semmint visszatartanának tőle. A cselekedetek és a bizonyítékok könnyebben elrejthetők, ezért kénytelenek vagyunk nagyobb mértékben hagyatkozni a metakommunikáció, a viselkedési jegyek alapján alkotott ítéleteinkre. Evolúciónk azonban nem fejlesztette ki túlságosan ilyen irányú érzékenységünket.

2.) Amit az evolúció elmulasztott, azt vajon miért nem pótoljuk a gyereknevelés során? Az egyik lehetséges válasz, és ez Ekman második magyarázata, hogy a szülők éppenséggel arra kondicionálják a gyerekeiket, hogy *ne* vegyék észre a hazugságaikat. Magánéletük megkövetelheti, hogy gyerekeiket félrevezessék azt illetően, hogy mit is csinálnak, amikor csinálják, és miért csinálják. Míg az ilyen hazugságok egyik nyilvánvaló háttere a szexuális élet, természetesen lehetnek egyéb olyan ténykedések, amiket a szülők rejtteni akarnak a gyerekeik elől.

3.) Egy harmadik magyarázat az, hogy általában nem törekszünk a hazugságok leleplezésére, mert a bizalom gazdagabbá teszi az életünket, még ha időnként meg is fizetjük az árát. Állandóan kételkedni, alaptalanul vádaskodni nem csak egyszerűen kellemetlen, hanem ráadásul aláássa a közvetlen, bensőséges viszony lehetőségét a társvalasztásban, a barátságokban és a munkahelyi kapcsolatokban egyaránt. Nem engedhetjük meg magunknak, hogy kételkedjünk a barátunk, a társunk, a gyermekünk szavában, ha igazat mondanak, így aztán inkább elhisszük a hazugságot. A bizalom másokkal szemben nem egyszerűen egy társadalmi elvárás, de élhetőbbé is teszi az életet. Mit számít, ha ennek az az ára, hogy nem derül ki, ha valaki visszaél ezzel a bizalommal, hiszen lehet, hogy soha nem is tudjuk meg. Csak a paranoiások hagyják veszni lelki békéjüket, meg azok, akiknek az életét valamiféle közvetlen veszély fenyegeti, ha nincsenek résen állandóan. Egybevág ezzel a megállapítással Ekman és munkatársainak (Bugenthal, Shennum, Frank) az a vizsgálati eredménye, hogy az intézetben vagy egyéb erőszakos környezetben élő gyermekek sokkal pontosabban felismerték a hazugságot viselkedés alapján, mint békésebb környezetben nevelkedő társaik.

4.) Ekman negyedik magyarázata az, hogy gyakran mi magunk vagyunk azok, akik elvárjuk, hogy félrevezessenek minket. Öntudatlanul is összejátsszuk a hazug féllel, mert érdekünkben áll, hogy ne derüljön ki az igazság. Vegyünk például egy házastársi kapcsolatot. Ha a családban kisgyerek is van (netán több is), akkor az anyának nem biztos, hogy az az érdeke, hogy lerántsa a leplet társa hazugságáról, amellyel a hűtlenségét takargatja, különösen, ha a félrelépés nem vonja el az anyagi javakat a családtól. Természetesen a nőcsábász férj sem akar lelepleződni, tehát mindkettejüknek az az érdeke, hogy a félrelépés ténye ne kerüljön napvilágra. Hasonló logika működik annak az önzetlenebb hazugságnak az esetében is, amikor a feleség megkérdezi férjét: „Volt olyan nő a társaságban, aki jobban

tetszett neked, mint én?”. Mire a férfi azt válaszolja, hogy a felesége volt a legvonzóbb nő az összes közül, holott ez nem igaz. A férfi nem akarja párját féltékennyé tenni (attól aztán igazán nem lesz vonzó), a feleség pedig szeretné hinni, hogy ő volt a legvonzóbb.

5.) Ötödik magyarázatában Erving Goffman írásaira hivatkozik Ekman. Legtöbbünket arra neveltek, hogy mindennapi érintkezéseinkben udvariasak legyünk, és ne lopjunk olyan információt, amit nem akartak megosztani velünk. Szemléletes példája ennek, ahogy öntudatlanul is elfordítjuk a tekintetünket, amikor beszélgetőpartnerünk egyszer csak tisztogatni kezdi a fülét vagy piszkálja az orrát. Goffman mellett érvel, hogy néha a hamis üzenet társadalmi szempontból fontosabb lehet, mint az igazság. Adott esetben ez az az elismert információ, amelyért a közlő személy felelősséget is vállal. Ha a titkárnő, aki a férjével való előző esti veszekedés miatt nyomorultul érzi magát, a hogyléte iránti érdeklődésre azt válaszolja munkahelyi főnökének: „Remekül.” – nos akkor ez a hamis üzenet lehet az egyetlen lényeges közlendő a főnökkel való interakcióban. Ezzel ugyanis azt üzeni, hogy elvégzi a munkáját, lehet rá számítani. A valóság – hogy tudniillik nyomorúságosan érzi magát – mindaddig nem érdekli a főnököt, amíg nem akadályozza munkája végzésében a titkárnőt.

A fenti megközelítések tehát azt igyekeznek megmagyarázni, hogy – hacsak nem feltűnően ügyetlen füllentésről van szó – az emberek többségében miért nem finomult ki az a képesség, hogy kizárólag a viselkedés, vagyis a metakommunikációs megnyilvánulások alapján ismerje fel a hazugságot. De ezt a képességet lehet finomítani, fejleszteni – és érdemes is. Ugyanis bármire, amit megfigyelünk a partnerünk megnyilvánulásaiban, adott esetben rá is kérdezhetünk, s az, hogy beszélünk róla, visszahat a non-verbális megnyilvánulásra is. A metakommunikáció ilyen formában is teljesebbé, gazdagabbá, és főleg hatékonyabbá teszi a kommunikációt.

44. Gyakorlat – Hazugságvizsgálat

Ennek a csoportos gyakorlatnak az a célja, hogy felmérjük és összehasonlítsuk, ki mennyire veszi észre a társaságból, ha valaki hazudik. A csoportból egy önként vállalkozót megkérünk, hogy legyen a beszélő, a többiek a közönség. A beszélő feladata az lesz, hogy hazudjon azzal kapcsolatban, hogyan viszonyul öt kollégájához, illetve mondjon igazat másik öt kollégához való viszonyával kapcsolatban (mennyire szereti vagy nem szereti őket). A hallgatóság tagjainak feladata pedig az, hogy próbálják megállapítani, mikor mondott igazat a beszélő, és mikor hazudott.

Instrukciók a beszélőnek: Készítsen egy listát tíz iskolai vagy munkahelyi ismerőséről, és gondolja végig, melyikükhöz hogyan viszonyul, mennyire kedveli vagy éppen nem kedveli. Találomra válasszon ki ötöt közülük, és tegyen a nevük mellé egy 'I' betűt. Ezek azok az ismerősök, akikkel kapcsolatban az igazat fogja mondani. A másik öt név mellé tegyen egy 'H' betűt – ezek lesznek azok, akikkel kapcsolatban hazudni fog. A beszélő kap pár perc felkészülési időt, hogy végiggondolja, kiről mit fog mondani, majd kiáll a többiek elé, és sorban elmondja (az igazat illetve a hazugságot), hogyan viszonyul a tíz ismerőshöz. Mindegyikükről mondjon néhány mondatot, és természetesen igyekezzen „őszintének” látszani, akár igazat mond, akár hazudik.

Instrukciók a közönségnek: A beszélő tíz iskolai vagy munkahelyi ismerőshöz való viszonyulását fogja elmondani. Az ismerősök feléről igazat mond, a másik feléről hazudik. A közönség tagjai hallgassák figyelmesen a beszélőt, és próbálják kitalálni, mikor mond igazat és mikor hazudik. Igyekezzenek feljegyezni minden konkrét jelet, megnyilvánulást, amire egy-egy döntést alapoznak. Készítsenek egy listát egytől tízig, és a beszélő által leírt minden egyes személy neve mellé tegyenek egy 'igaz' vagy egy 'hamis' jelölést.

Értékelés: Miután a beszélő elmondta az igazságot vagy hazugságot ismerőseivel kapcsolatban, és a közönség tagjai is feljegyezték, mit tartanak igaznak és mit hazugságnak, az előadó felfedi, valójában mikor mondott igazat és mikor hazudott. A közönség tagjai összeszámolják, hányszor tippeltek helyesen. Ötven százalékos találati arány átlagos eredménynek számít. Akinek a találati aránya lényegesen meghaladja az ötven százalékot, az elmondhatja magáról, hogy jó szeme van a hazugság leleplezéséhez. Vessük össze a feljegyzéseket, ki milyen „áruló jelre” figyelt fel az előadó

megnyilvánulásaiban. Ki minek az alapján döntött úgy, hogy a beszélő adott esetben hazudott vagy éppen igazat mondott?

Variáció: Ha elég nagy a társaság, akkor ennek a gyakorlatnak az alábbi változatát is érdemes kipróbálni.

A közönség fele *háttal ül* az előadónak, ők tehát nem látják, csak hallják a beszélőt. A közönség másik fele látja is, hallja is az előadót. Melyik csoport ér el jobb eredményt a hazugságvizsgálatban?⁸⁷

A hazugsággal kapcsolatban összefoglalásként tehát azt mondhatjuk: nincs biztos recept a nem-színészek számára, hogyan lehet tökéletesen hazudni. Viszont ennek a dolgozatnak nem is az a célja, hogy ilyen receptet adjon. Mindazonáltal megállapítottuk, hogy a beszélő inkongruens megnyilvánulásai alapot adhatnak arra a gyanúra, hogy az illető nem őszinte, és adott esetben tudatosan hazudik. Mivel azonban az inkongruencia fakadhat a metakommunikációs kifejezőeszközök artikulálatlanságából is, ezért ezt a gyanút kifejezetten ajánlatos a lehetőségek szerint ellenőrizni. Minthogy tárgyalt témánkon, a metakommunikáción túlmutat, ezért nem fejtettük ki bővebben, csak utaltunk rá: a tudatilag előzetesen „megdolgozott” partner a hitelesen őszinte beszélő megnyilvánulásait is tekintheti fondorlatos hazugságnak, példa erre Othello és Desdemona története. Nem tévesztve mindezt szem elől, általánosságban mégis azt mondhatjuk: aki őszinteségre törekszik, és kifejezőeszközeit tudatosítja annak érdekében, hogy valóban azt üzenje, amit üzeni akar, azt a partner nagy eséllyel fogja hitelesnek látni.

A színész esetében őszinteségről, hitelességről, illetve hazugságról természetesen a szerep illetve a színpadi játék dimenziójában van értelme beszélni. Ez annyit jelent, hogy egy virtuális személyiség megnyilvánulásainak kongruenciáját vizsgáljuk egy virtuális valóság keretei között.

⁸⁷ Bella DePaulo, Dan Lassiter és Julie Stone 1983-as kutatásaikban azt találták, hogy azok a kísérleti személyek, akiket arra kértek, fordítsanak különleges figyelmet a beszélő hangjára, jobb eredményeket értek el, mint azok, akiknek a figyelmét a látható jelekre, pl. a beszélő arc mimikájára irányították. Amikor a közönség látja az előadót, hajlamos a mimikájára fókuszálni, mert azt hiszi, hogy az megbízható hazugságjeleket ad – pedig ez nincs így. Ennek alapján tehát valószínűsíthető, hogy a közönség háttal ülő része, amely kénytelen az előadó hangjára hagyatkozni, jobb eredményeket fog elérni. (Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert.: Social Psychology. Third Edition. Longman 1999. p. 621.

SUMMÁZAT

A metakommunikáció viszonyulást fogalmaz meg a beszélő környezetéhez, a kommunikációs partneréhez, illetve a saját szavaihoz. A partnereknek megajánlott viszony lehet egyenrangú vagy alá-fölérendelt. A saját szavaival pedig a beszélő vagy tökéletesen azonosul, vagy nem tökéletesen azonosul, vagy egyáltalán nem azonosul.

A kongruens (tehát hiteles) metakommunikáció lényege az, hogy ez a viszonyulás egyértelmű.

A nem kongruens metakommunikáció a beszélő belső zavarára, bizonytalanságára, sok esetben tudatos hazugságára enged következtetni.

Ugyanakkor a gyakorlat azt mutatja, hogy a nem kongruens megnyilvánulások alapján nem lehet száz százalékos biztonsággal kijelenteni valakiről, hogy hazudik. A legtöbb ország igazságszolgáltatásában még a műszeres hazugságvizsgálati eredményeket sem fogadják perdöntő bizonyítéknak. A hazugság felderítésében a „megérzés”, a személyes benyomás érzékenységét lehet ugyan fejleszteni, de a 80-90 %-os biztonság még rendőrnyomozók vagy pszichológusok esetében is kiemelkedőnek számít.

Az, hogy az emberek többsége alapvetően gyenge a hazugságok felismerésében, többek között az evolúciós fejlődésben, a gyermeknevelésben és a társaslélektanban leli magyarázatát. Úgy tűnik, hogy az időnkénti csalódások ellenére hosszú távon nagyobb szüksége van a társadalomban élő embereknek a bizalomra, mint a bizalmatlanságra.

8. TUDATOS VISZONY A SZAVAKHOZ

Asel, a hitközség kántora nyilvánosan tolvajnak és csalónak nevezte Koppelt, a gazdag zsinagóga-elöljárót. Koppel ezt nem tűrte, bepanaszolta Aselt a rabbinál. A rabbi úgy döntött: a kántornak a becsületsértést a zsinagógában, az összegyűlt hitközség előtt kell jóvátennie: ki kell mondania, hogy Koppel nem tolvaj és nem csaló, és bocsánatot kell kérnie.

A következő szombaton Asel a közösség elé lépett, és valamit mormolt a szakállába, oly halkán, hogy senki sem értett semmit.

- Nem úgy, kántor! – határozott a rabbi. – Önnek hangosan és érthetően kell beszélnie!

Erre Asel zengzetes hangon szólalt meg: - Koppel nem tolvaj?!... Koppel nem csaló?!... Már bocsánatot kérek...

Az emberi metakommunikáció – eredetét és lényegét tekintve – ugyanaz a közlésmód, mint ami az állatoknál a kommunikáció. Az állati kommunikáció illetve emberi metakommunikáció üzenete valamiféle *viszonyulást* fogalmaz meg. Az állatok kommunikációjában egyértelműen egy másik állattal (vagy emberrel) szembeni viszonyulásról van szó.

Az embereknél azonban a helyzet összetettebb. Ugyanis az emberré válás során kialakult egy második közlésmód, a beszéd, s ettől kezdve az első számú közlésmód már nem csak az embernek a környezetéhez, hanem a saját szavaihoz való viszonyát is megfogalmazza.

Az állat természetes módon teljesen azonosul kommunikációs megnyilvánulásaival. Egy ló nyerítése vagy egy kutya ugatása sohasem viszonylagos – nincs értelme rákérdezni, hogy vajon valóban azt akarja nyeríteni/ugatni, amit nyerít/ugat. (Vannak persze „hamis kutyák”, amelyeknél sohasem lehet tudni; első pillantásra ártalmatlannak tűnhetnek, de szemük sarkából csak a kedvező alkalmat lesik, amikor beleharaphatnak az ember bokájába. De ez csak annyit jelent, hogy az ember számára nem egyértelmű a kutya kommunikációja. A kutya ilyenkor is folyamatosan *jelen van*: céltudatosan figyel – azzal, amit és ahogyan kommunikál, teljesen azonosul.)

Az ember azonban gyakran mond olyan szavakat, amelyeket nem vállal föl igazán, amelyek mögött nincs ott teljes személyiségével.

Ilyenkor általában két eset lehetséges:

- Ha a beszélő nincs igazán birtokában saját magának, akkor ki van szolgáltatva önnön hiányos kifejezőeszközeinek. Minthogy figyelmét ilyenkor elsősorban saját fizikai állapota és érzelmei kötik le, nincs száz százalékosan jelen, ezért végső soron *nem azt üzeni, amit üzeni akar*.

- Ha a beszélő birtokában van saját kifejezőeszközeinek, akkor szándékos dramatikusan törekvés nyilvánul meg abban, ahogy bizonyos szavaival, gondolataival teljes mértékben azonosul, míg másokat „idézőjelbe tesz”: elidegenít, megkérdőjelez, nem azonosul velük. A jó történetmesélők titka is lényegében a szavakban megfogalmazott helyzetekhez, gondolatokhoz való viszonyulások virtuóz *váltogatásában* áll, amivel fel tudják kelteni, és ébren tudják tartani a hallgatóság figyelmét.

8.1. A FELVÁLLALATLAN SZAVAK

Amikor a beszélő figyelmét többé-kevésbé a saját fizikai állapota, viselkedése, érzelmei kötik le, akkor nem az üzenetének a céljára koncentrálnak. Nem arra törekszik, hogy partnerét, hallgatóságát megszólítsa, befolyásolja. Olyan benyomást kelt, mint aki nem vállalja fel a saját szavait. S minthogy a hallgatóság nem érzi megszólítva magát, ezért nem is érzi, hogy köze lenne az adott dologhoz, lanyhul a figyelme.

Ha a beszélő kényszerhelyzetben van, az is lehetséges, hogy kifejezetten elutasítja a saját kimondott szavait. Persze a hallgatóság „veszi a lapot”, és ilyen helyzetben a szavak üzeneténél sokkal jobban érdekli az, ami a szavakon túl van.

Éppen ezért nem véletlen, hogy miközben hallgatjuk a beszélő felet, tudatosan vagy tudattalanul felmerülhet bennünk a kérdés: vajon komolyan gondolja, amit mond?

Valóban azt akarja mondani?

Van súlya a szavának?

Vagy „csak úgy mondja”?

Ezeknek a kérdéseknek nem kevesebb a jelentőségük, mint hogy a beszélő környezete ezek alapján dönti el, hogy érdemes-e egyáltalán figyelnie a beszélőre vagy sem.

Richard A. Lanham, az UCLA professzora írt könyvet a figyelem gazdaságtanáról. Ennek előszavában írja:

A gazdaságtudomány, ahogy mindnyájan emlékszünk a Közgazdaságtan Bevezetőjéből, a szűkös erőforrások elosztását tanulmányozza. Azt gondolhatnánk, hogy az 'információ-gazdaság' kifejezésnek, amit manapság mindenfelé hallunk, van valami értelme. Többé már nem a fizikai árunak vagyunk szűkében, mondják, hanem a róluk való információnak. Vagyis egy *információ-gazdaságban* élünk. Csak hogy az információnak egyáltalán nem vagyunk szűkében ebben az új információs gazdaságban. Éppenséggel megfulladunk benne. Könnyebben boldogulhatunk az új rendszerben, ha egyfajta figyelem-gazdaságként tekintünk rá. A figyelem az, aminek szűkében vagyunk.⁸⁸

Említettük már: a Földön élő hat és fél milliárd ember között egyre nagyobb a verseny, és ez a verseny végső soron a *lehetőségek* piacán zajlik, ahol mindig nagyobb a kereslet, mint a kínálat. A versenyben az marad fenn, akire odafigyelnek.

Adott esetben létkérdés lehet, hogy akikhez beszélünk, azok figyelmét a mondandónkra tudjuk irányítani, és ott is tudjuk tartani. A következő gyakorlatok arra szolgálnak, hogy felmérjük azokat a metakommunikációs eszközöket, amelyekkel egy előadás vagy prezentáció során fel tudjuk kelteni a hallgatóság érdeklődését, figyelmét szavaink iránt. Látni fogjuk, hogy az ő figyelmük végső soron azon múlik, hogy mi hogyan viszonyulunk a mondandónkhoz, vagyis a saját szavainkhoz.

⁸⁸ Lanham, Richard L.: *The Economics Of Attention. Style And Substance In The Age Of Information.* The University of Chicago Press, 2006. p xi.

45. Gyakorlat – Szeress beszélni róla!

A gyakorlat célja: tudatosítani a növendékben, hogy milyen metakommunikációs illetve vokális eszközöket használ a beszélő akkor, amikor valamiről *szeret* beszélni, és milyeneket, amikor valamiről *nem szeret* beszélni.

Hogy a szavak tartalma ne befolyásolja a gyakorlatot, ezért ebben és a következő néhány gyakorlatban a résztvevők kizárólag számokat (esetleg halandzsa-szavakat) sorolnak.

Az egyik növendék kiáll a többiek elé, és előadást tart nekik – kizárólag számokat sorolva – valamiről, amiről szemmel láthatóan *nem szeret* beszélni. Egy perc után a gyakorlat vezetője jelt ad neki, mire egy pillanat alatt vált, és – továbbra is csak számokat sorolva – úgy folytatja az előadását, mint aki nagyon *szeret* beszélni az adott témáról.

Utána a résztvevők: az előadó és a hallgatóság közösen megbeszélik, milyen metakommunikációs és vokális megnyilvánulások jellemezték a két változatot. Melyek voltak azok az eszközök, amelyeket az előadó tudatosan alkalmazott? A hallgatóság szerint az jött át, aminek az előadó szándéka szerint át kellett jönnie – valóban azt üzenté, amit üzeni akart?

46. Gyakorlat – Érdekes/nem érdekes

A gyakorlat célja: tudatosítani a növendékben, hogy milyen metakommunikációs illetve vokális eszközöket használ a beszélő akkor, amikor maga is *érdekesnek tartja*, amiről beszél, és milyeneket, amikor *nem tartja érdekesnek*.

A szöveg ebben a gyakorlatban is kizárólag számokból vagy halandzsa-szavakból áll.

Az egyik növendék kiáll a többiek elé, és előadást tart nekik – kizárólag számokat sorolva – valamiről, amit nyilvánvalóan *nem tart érdekesnek*. Egy perc után a gyakorlat vezetője jelt ad neki, mire egy pillanat alatt vált, és – továbbra is csak számokat sorolva vagy halandzsázva – úgy folytatja az előadását, mint aki maga is nagyon *érdekesnek tartja* az adott témát.

Utána a résztvevők: az előadó és a hallgatóság közösen megbeszélik, milyen metakommunikációs és vokális megnyilvánulások jellemezték a két változatot. Egyazon előadó esetében érdemes összehasonlítani az ebben a gyakorlatban alkalmazott eszközeit az előző gyakorlatban („Szeress beszélni róla!”) alkalmazottakkal: melyek voltak jelen mindkét gyakorlatban?

Milyen új eszközök jelentek meg a második gyakorlatban?

Mi a különbség aközött, hogy valamiről szeretünk beszélni, és aközött, hogy valamit érdekesnek tartunk?

47. Gyakorlat – Fontos/nem fontos

A gyakorlat célja: tudatosítani a növendékben, hogy milyen metakommunikációs illetve vokális eszközöket használ a beszélő akkor, amikor maga is *fontosnak tartja*, amiről beszél, és milyeneket, amikor *nem tartja fontosnak*.

A szöveg most is kizárólag számokból vagy halandzsa-szavakból áll.

Az egyik növendék kiáll a többiek elé, és előadást tart nekik – halandzsázva vagy kizárólag számokat sorolva – valamiről, amit érezhetően *nem tart fontosnak*. Egy perc után a gyakorlat vezetője jelt ad neki, mire egy pillanat alatt vált, és – továbbra is csak számokat sorolva – úgy folytatja az előadását, mint aki nagyon *fontosnak tartja* az adott témát.

Utána a résztvevők: az előadó és a hallgatóság közösen megbeszélik, milyen metakommunikációs és vokális megnyilvánulások jellemezték a két változatot. Ismét érdemes összehasonlítani az ebben a gyakorlatban alkalmazott eszközöket az előző gyakorlatokban alkalmazottakkal: melyek voltak jelen az előző és a mostani gyakorlatokban egyaránt?

Milyen új eszközök jelentek meg a mostani gyakorlatban?

Mi a különbség aközött, hogy valamit érdekesnek, illetve aközött, hogy valamit fontosnak tartunk?

48. Összetett gyakorlat – Fontos/nem fontos és érdekes/nem érdekes

Az egyik növendék kiáll a többiek elé, és előadást tart nekik – kizárólag számokat sorolva – valamiről, amit érezhetően

- *nem tart sem fontosnak, sem érdekesnek;*
- *nem tart fontosnak, viszont érdekes;*
- *fontosnak tart, viszont nem érdekes;*
- *fontosnak is, érdekesnek is tart.*

Utána közösen megbeszélik, sikerült-e (és ha igen, milyen eszközökkel) érzékeltetnie az előadónak a különböző variációkat. Ha nem sikerült megteremteni a különbséget: miért nem?

8.2 AZONOSULÁS ÉS ELTÁVOLÍTÁS VÁLTOGATÁSA, MINT A FIGYELEMFELKELTÉS ESZKÖZE

Az előbbi alfejezetben arra igyekeztem felhívni a figyelmet, hogy ha a beszélő nincs birtokában a saját kifejezőeszközeinek, magyarul: *nem ura saját magának*, akkor nem tudja megfogalmazni a viszonyát saját szavaihoz, vagyis a saját mondanivalójához. Ezáltal könnyen elveszítheti a hallgatósága figyelmét, és ennek akár messzemenő egzisztenciális következményei is lehetnek.

Az érem másik oldala, hogy az a beszélő, aki ura önmagának, saját kifejezőeszközei fölényes birtokában képes azzal felkelteni a figyelmet, hogy bizonyos szavaival (illetve az általuk megfogalmazott gondolatokkal) teljesen *azonosul*, míg más szavaival (illetve az általuk megfogalmazott gondolatokkal) tudatosan *nem azonosul* – tartalmilag megkérdőjelezi, időjelbe teszi, elidegeníti azokat, vagyis mintegy *eltávolítja* magától.

Az *eltávolítással* a szavak és a magatartás között feszültség keletkezik, az *azonosulással* ez a feszültség feloldódik. A feszültség és oldódás váltakozása a hallgató számára folyamatos ingert jelent, ami fenntartja figyelmét, nem hagyja „elaludni”.

A beszélő természetesen akkor tudja biztosan kezelni ezt a feszültség-ingadozást, ha fizikailag alapvetően oldott. Oldott állapotból könnyű pillanatok alatt feszíteni, majd ugyanígy pillanatok alatt ismét kioldani – fordítva, feszült fizikai alapállapotból kiindulva bajosan megy a váltogatás. Az oldott, laza fizikum egyik legfontosabb jele a beszédben a széles dallam-sáv, letett ponttal a mondat végén. A mondatvégi letett pont jelentősége éppen az, hogy jelzi: menetközben a beszélő bárhogy is viszonyult a saját maga által elmondottakhoz (adott esetben tudatosan eltávolíthatta a gondolat vagy gondolatsor egy részét magától), a lezáró mondat végére azonosult a teljes, kikerekedett gondolatsorral – vagyis felvállalja a mondottakat. Nyilván nem meglepő, hogy a szavaival akkor tud azonosulni a beszélő, ha asszertív illetve domináns a magatartása, hiszen ezekben oldott a fizikuma.

Domináns alapmagatartásban a szavakkal való azonosulás egyértelmű és maradéktalan.

Viszont az asszertív magatartásban működő státuszlibikóka – ami a partnerhez viszonyított alá- illetve fölérendelődés finom váltogatása – természetesen kihat a szavakhoz való viszonyra is. A beszélő egyrészt az üzenetét igyekszik *céltudatosan* megfogalmazni, másrészt *nyitott* a partnerre – a másik fél elismerése azonban nem jelenti a teljes azonosulást vele, illetve az álláspontjával (ha azt jelentené, mi szükség lenne az üzenetre?). Az elismerésben mindig van egy kis távolságtartás: *elismerem a másik igazságát, de az ő igazsága nem teljesen az én igazságom – ám ha igazságaink legalább részben fedik egymást, az már alapot adhat az együttműködésre*. A partner elismerése (ami alárendelődést jelent, és különféle finom *eltávolításokban* nyilvánul meg) kontrasztot képez, és ezzel kiemeli azokat az

üzenet lényegét megfogalmazó szavakat, amelyekkel a beszélő maradéktalanul *azonosul*, és amelyek fölrendelt pozícióból szólalnak meg.

A domináns magatartású ember tehát *azonosul* a szavaival.

A nem-domináns magatartású ember viszont *nem azonosul* a szavaival.

Ha az azonosulás a domináns magatartásban valósul meg, akkor ebből várhatóan az következik, hogy az *eltávolítás* a szubmisszív vagy agresszív magatartási jegyekben ölt testet. És lényegében így is van, bár talán első pillantásra ez nem tűnik egyértelműnek.

Ugyanis az agresszív és szubmisszív magatartás fogalmát általában a másik emberhez, a másik félhez való viszonyulással társítjuk, ahol a hangsúlyt „a másik fél”-re szoktuk tenni. Pedig ha a hangsúlyt a „viszonyulás”-ra helyezzük, akkor máris az *eltávolítás* lényegénél tartunk. A viszonyulás két különálló személy vagy dolog közötti kapcsolat. Az azonosulás *egyé válást* jelent – ez esetben nincs értelme *viszonyról* beszélni. Aki vagy ami önmagával azonos, az nem viszonyul önmagához. Aki azonosul a saját szavaival, az nem viszonyul hozzájuk. Aki valamilyen viszonyt teremt önmaga és a szavai között, az *eltávolítja* magától a szavait.

A szubmisszív magatartású ember mintegy kihátrál a szavai mögül, nem vállalja fel azokat. Mintha eleve lemondana szavai hitelességéről: „*Ó, hát én ezt csak úgy elmondom, de nem kell komolyan venni...*”. Minthogy itt a szavakhoz való viszonyra fókuszálunk, a szubmisszív *eltávolítás* legjellegzetesebb megnyilvánulása természetesen az ellebegő szó- illetve mondatvég, de ezt természetesen az alárendelő magatartás minden egyéb jellegzetes megnyilvánulása is kísérheti: félrebillenő fej, meg-megtörő szemkontaktus, felfele tenyeres gesztusok stb.

Az agresszív magatartású ember pedig éppen azzal árulja el a szavaival való azonosulás hiányos voltát, hogy erővel törekszik rá. Azért bizonykodik, mert nem igazán biztos abban, amit mond. Ha valóban tudna azonosulni a saját szavaival, nem kellene törekednie. Ennek egyik szélsőséges példája a káromkodás. Minél szenvedélyesebb, szaftosabb és cifrább, általában annál nagyobb frusztráció van mögötte, amit a mégolyan kacskaringós kifejezések sem tudnak tökéletesen kompenzálni (pedig hát ez volna a céljuk és értelmük). Hogy egy viszonylag szalonképes példát hozzunk: „*Hogy az a mennydörgős ménkű csapjon bele!*” – ilyen és ehhez hasonló „jókívánságokat” időnként szinte mindannyian megeresztünk, annak ellenére, hogy a sok évszázados tapasztalat azt mutatja: ezek viszonylag ritkán teljesülnek. Ennek többnyire még indulatunk hevében is tudatában vagyunk, de mégis: minden létező energiánkat, haragunkat, keserűségünket beleadjuk, hogy működésbe lépjen a szó-mágia és megindítson eget-földet – de mindhiába... A hangos szó és esetleg egy ökölcsapás az asztalra egy picit ugyan könnyíthet a lelkünkön, de igazából nem oldja meg a helyzetet.

Az élet persze ezerszínű – a szavakhoz való viszonyulás, vagyis az *eltávolítás* módzatai is ezerfélék lehetnek.

Az egyik legjellemzőbb az, amikor a beszélő egy másik személy szavait idézi, amelyekkel ő maga csak részben vagy egyáltalán nem azonosul. Ilyenkor a „vendégszövegeket” a saját szavaihoz képest általában emeltebb hangon, vagyis magasabban, nagyobb hangerővel, és többnyire más tempóban mondja, ezzel mintegy figyelmeztetve: „*Vigyázat!!! Ezt nem én mondom, nem is vállalom érte teljes felelősséget, ezt XY mondja, az övé a felelősség!*”. Ez a fajta kiemelés, *eltávolítás* a saját szavak közegéből egyfajta feszültséget teremt a hallgatóban: „*Miért is mondd el ezt, ha nem vállalsz érte teljes felelősséget? Vajon van saját véleményed is?*”

Amikor az ilyen feszültségkeltés tudatos törekvés, akkor ezt egyrészt feloldhatja maga a beszélő, mégpedig azzal, hogy az idézetet olyan szavak illetve magatartás keretébe ágyazza, amelyekkel ő maga egyértelműen azonosul – ezzel megint csak a széles dallamsáv és a

mondatvégi letett pont jelentőségébe botlunk. Egy idézet után saját szavakkal megfogalmazott konklúzióknak a kontraszthatás miatt nagyobb a hatása a befogadó félre.

Másrészt viszont nincs kőbe vésve, hogy az idézett szöveg keltette feszültséget magának a beszélőnek kell feloldania – példa lehet erre a fejezet mottójában szereplő vicc poénja („*Koppel nem tolvaj?!... Koppel nem csaló?!... Már bocsánatot kérek...*”), ahol is a mondat vége a levegőben marad – a feszültséget a hallgatóság nevetése oldja fel.

Amikor szó szerinti pontossággal idézünk valaki mást (amit írásban idézőjellel ki is emelünk), olyankor az azonosulás és eltávolítás kontrasztja a saját illetve a vendég szöveg között általában kifejezetten pregnáns.

Nagyon sokszor viszont nem szó szerint, hanem csak nagyjából, a lényegét kiemelve idézzük a más által mondottakat. Ilyenkor a kontraszt többnyire nem olyan éles, de ez nem jelenti azt, hogy teljesen feloldódik: a beszélő természetesen ilyenkor is *viszonyul* valahogyan a másik által mondottakhoz. Sőt, nem csak a más által mondottakhoz – amikor olyan eseményeket, történéseket mond el, amelyek végkimenetelét ő személy szerint nem vagy legfeljebb csak részben tudja befolyásolni, akkor is azonosulással vagy saját szavai eltávolításával jelzi, hogyan viszonyul a helyzet alakulásához: helyesli vagy nem helyesli, örül neki vagy nem örül neki, elfogadja vagy elutasítja.

Míthogy ebben a fejezetben a szavakhoz való viszonyt vizsgáljuk, nem meglepő, ha előbb-utóbb a *beszédjellelmzőknél* lyukadunk ki. Ez az a terület, ahol a metakommunikáció-technika és a beszédtechnika átfedik egymást. Ugyanis minden egyes váltás a beszédjellelmzők valamelyikében óhatatlanul a beszélő megváltozott nézőpontját, vagyis megváltozott viszonyulását jelenti a szavaihoz (és ezen keresztül a helyzethez). Míthogy a beszédtechnikai szakirodalom bőven foglalkozik a beszéd kifejezőeszközeinek a jelentőségével, itt most csak címszavakban utalok a legfontosabb jellemzőkben történő *váltás* metakommunikációs jelentőségére:

- **Hangerő** – A folyamatosan halk beszéd könnyen elaltatja a hallgatót – és előbb utóbb magát a beszélőt is: vajon őt magát mennyire érdekelheti, amit mond? A folyamatosan túl hangos beszéd ellenben olyan, mintha a beszélő ágyúval löne verébre. Egy viszonylag hangosabb előzmény után egy váratlanul halkabb megszólalás viszont kiemelt jelentőséget tulajdonít az így elmondottaknak. Egy halkabb előzmény utáni hirtelen hangosabb megszólalás pedig új ráközelítést, fordulatot jelez a gondolatsorban vagy az elmesélt történetben.
- **Hangmagasság** - Ahogy korábban utaltam már rá: a mély hang az oldott, nyugodt fizikumra jellemző, ezért nem véletlen, hogy a köztudatban általában a domináns egyéniséggel azonosítják, akinek a szavára oda kell figyelni. A magas hang nem csak feszültséget jelez, de fiatalságot, tapasztalatlanságot is sugallhat, amiből az is következik, hogy az ilyen hang tulajdonosának véleményét könnyebben figyelmen kívül hagyják. A *magasságváltás* tehát (a saját természetes hangterjedelmen belül!) olyan eszköz, amivel a beszélő érzékelteti, hogy az elmondottakból számára mi az igazán fontos, és mi az, ami kevésbé.
- **Beszéddallam, hanglejtés** – Minél oldottabb a beszélő fizikuma, annál szélesebb a beszéddallam-sávja. És viszont: minél feszültebb a fizikum, annál szűkebb a dallamsáv. A széles dallamsáv a feszültségek és feloldások harmonikus váltakozásából rajzolódik ki, ezáltal egyrészt önmagában is „dramatizálja”, érdekessé teszi a mondanivalót, másrészt a kontraszt révén plasztikusan kiemeli, mi az a letisztult üzenet, amivel a beszélő maradéktalanul azonosul. Az ereszkedő hanglejtés azonosulást jelez (mondat végi letett pont!), a levegőben maradó mondatvég viszont eltávolítást.

- **Tempó, ritmus, szünet** – A beszéd tempója lehet lassabb vagy gyorsabb, és a beszélő bármelyikkel azonosulhat. A tempóváltás mindenképpen felkelti a hallgató figyelmét, és azt a benyomást kelti benne, hogy ha a beszélő eddig azonosult a szavaival, akkor most egyszer csak eltávolítja – vagy éppen fordítja. Ugyanez érvényes a ritmusra: akár csak a zenének, ugyanúgy a beszédnek, a szavaknak is van egy természetes ritmusa. A beszélőt hallgatva, a hallgató félben óhatatlanul kialakul egy várakozás, hogy a beszédritmus végig változatlan formában áramlik – amivel azonosulni tud (de ha a ritmus túlságosan monoton, el is altathatja). A ritmusváltás: nézőpont-váltás és eltávolítás, ami kizökkenti a hallgatót, és fokozza a figyelmét. A váltásnak, a ritmus-áramlás megtörésének a legközvetlenebb eszköze a szünet.

Akik jól tudnak történeteket mesélni, sztorizni, vicceket mondani, azok az azonosulás és eltávolítás változtatásával lényegében a helyzetek alakulásához illetve a szereplők által mondottakhoz való viszonyulásukat tudják jól érzékeltetni. A hallgatók számára pedig, miközben *azonosulnak* a mesélővel, a viszonyulások révén feltáruznak a történet szavakon túli, mélyebb rétegei.

49. Gyakorlat – Azonosulás és eltávolítás

A gyakorlat célja az azonosulás és az eltávolítás metakommunikációs eszközeinek a tudatosítása. A következő mondatok mindegyike összetett mondat, amely egy-egy mini-történetet fogalmaz meg, egyes szám első személyben. Az adott kis történetben a fordulathoz (az aláhúzott részhez) a beszélő alapvetően kétféleképpen viszonyulhat: vagy elfogadja, vagy elutasítja, amit az azonosulással illetve eltávolítással jelezhet. A feladat tehát: míg a főmondattal (ami a mini-történet kerete) minden esetben azonosul a beszélő, addig az aláhúzott részt (ami általában tárgyi mellékmondat) fogalmazza meg először azonosulással, utána pedig eltávolítással.

Nekem azt mondta, hogy nem tudja.

- a.) *elhiszem neki* (azonosulás)
- b.) *nem hiszem el* (eltávolítás)

Nekem azt mondta, hogy holnapra be fogja hozni.

- a.) *elhiszem neki* (azonosulás)
- b.) *nem hiszem el* (eltávolítás)

Nekem azt mondta, hogy meg fogja csinálni.

- a.) *örülök neki* (azonosulás)
- b.) *tartok tőle* (eltávolítás)

Kérdezték, szeretem-e a töltött káposztát, mert az lesz ebédre. Mondtam, szeretem.

- a.) *tényleg szeretem* (azonosulás)
- b.) *valójában nem szeretem* (eltávolítás)

Kérdezte, milyen volt a film. Mondtam, jó volt.

- a.) *tényleg jó volt* (azonosulás)
- b.) *pocsék volt* (eltávolítás)

Elmondott mindent részletesen és kérdezte, mit szólok hozzá. Mondtam, rendben van.

- a.) *tényleg rendben van* (azonosulás)
- b.) *nincs rendben* (eltávolítás)

Amikor megérkeztem, az első, amit megláttam, hogy nyitva az ajtó.

- a.) jó jelnek veszem (azonosulás)
- b.) rossz jelnek veszem (eltávolítás)

Amikor megérkeztem, rögtön észrevettem, hogy két személyre terítettek.

- a.) jó jel! (azonosulás)
- b.) rossz jel! (eltávolítás)

Tegnap véletlenül összefutottunk. Azt mondta, örül a találkozásnak.

- a.) tényleg örül (azonosulás)
- b.) nem örül (eltávolítás)

Egész nap vártam rá. Estére jött meg – de nem egyedül.

- a.) pozitív fordulat (azonosulás)
- b.) negatív fordulat (eltávolítás)

Amikor mindenki együtt volt, nekiláttunk a vacsorának.

- a.) finom volt a vacsora (azonosulás)
- b.) ehetetlen volt (eltávolítás)

Egész nap dolgoztam rajta. Amikor meglátta a végeredményt, csak annyit tudott mondani: Húha!

- a.) tetszett neki (azonosulás)
- b.) nem tetszett neki (eltávolítás)

Természetesen azt is lehet csinálni, hogy a második esetben nem csak az aláhúzott részt, hanem az egész mondatot *eltávolítjuk*. A mindennapi életben sokszor és sokan használják az ilyen megoldást. De érdemes kipróbálni mindkét variációt: látni fogjuk, hogy ha a mondat elejével azonosulunk, majd egy váltás után a végét eltávolítjuk, akkor nemcsak artikuláltabb, de „drámaibb”, érdekesebb (vagyis *figyelemreméltóbb*) lesz a végeredmény!

8.3. A LÉGZÉS ÉS A SZAVAKHOZ VALÓ VISZONY

A biztonságos, helyes légzés nemcsak a jó beszédtechnika alapja. Mivel automatikus cselekvés, alapjáraton a saját légzésünk sem tudatosul bennünk, másoké pláne nem. Színészek, médiában megszólalók, politikusok, közéleti szereplők és mindazok, akik rendszeresen beszélnek nyilvánosság előtt, rákényszerülnek, hogy megtanulják a helyes rekeszlégzést, ha nem akarják, hogy az erőteljes hangadás agyonterhelje a gégejükét. Ehhez segítséget kaphatnak egy logopédustól, vagy például Montágh Imre, Fischer Sándor vagy Illés Györgyi beszédtechnikai gyakorlókönyveiből.

Azonban, ha valakinek kevés a levegője és önkéntelenül szorítani kezd, annak nemcsak a szóbeli üzenete torzulhat például a szöveg nem megfelelő tördelése miatt. Ahelyett, hogy áradna belőle a hang, préselődik, és ez a metakommunikációt is befolyásolja. Aki a levegő hiányával küszködik, az a görcsösségével és erőlködésével – függetlenül attól, hogy a gondolatai egyébként kerek egész egységet képviselnek-e vagy sem – inkongruens benyomást kelt: nem tud teljesen azonosulni a saját szavaival, vagyis hitelteleníti saját magát.

Az oldott, laza, mégis dinamikus magatartás elképzelhetetlen jó légzéstechnika nélkül.

8.3.1. Légzés, gondolatébresztés, meglepő fordulat

Ha veszünk egy nagy levegőt, mintha meg akarnánk szólalni, és *nem szólalunk meg azonnal* – feszültség keletkezik. S ha ezután lassan, finoman, puhán szólalunk meg, ez feloldja a feszültséget, ugyanakkor a kimondott szavakat különös jelentőséggel ruházza fel.

Ez a kis „trükk” a gondolatébresztés egyik legfontosabb technikai eszköze. A nagy levegővétel, a kitartott, feszült csend, és az ezt követő puha szavak fiziológiai, zsigeri szinten „ütik egymást”. A dinamikus belégzés törekvésre, erő kifejtésre, küzdelemre készít fel – ezzel szemben az oldott megszólalás mintegy a megtalált harmóniát érzékelteti. A hallgatóban óhatatlanul az az érzés keletkezik, hogy a (végül is) kimondott szavak egy gondolati jéghegy csúcsát képezik. A szünet annak a törekvésnek a benyomását kelti, ahogy a lényeg komplexitását legjobban megközelítő szóbeli megfogalmazást keressük, a feszültség kioldása pedig azt sugallja, hogy a kimondott szavak adekvát módon fogalmazzák meg a lényegét. Mi több: nemcsak a hallgatóban keletkezik ez az érzés – ez a technikai eszköz visszahat magára a beszélőre is: ha korábban törekedett rá, most érzi, elhiszi, hogy *azonosul* azzal, amit mond; szavának súlya van. S ha a technika mögött valódi gondolat is van, a hallgató szinte biztosan „veszi az adást”. Ahogyan a természet irtózik az ürességtől, és ahogy teheti, rögtön betölti a légüres teret, ugyanígy a késleltetés által a hallgatóban keletkező „légüres tér” feszültsége mintegy felszívja azt a gondolatot, aminek a feszültségoldó szavak a hordozói.

Vigyázat! A feszültségkeltés technikájának lényege a belégzésben és a levegő benntartásában rejlik! Ha a szünet alatt a levegőt kifújuk, a feszültség is azonnal „kifújt”!

50. Gyakorlat – „Gondolatébresztés”

Ha sok cseresznyepaprikát madzagra fűzünk, abból lesz a paprikakoszorú.

Ha viszont nem fűzzük fel őket, nem lesz belőlük koszorú.

Pedig a paprika ugyanannyi, éppoly piros, éppoly erős. De mégse koszorú.

Csak a madzag tenné? Nem a madzag teszi. Az a madzag, mint tudjuk, mellékes, harmadrangú valami.

Hát akkor mi?

Aki ezen elgondolkozik, s ügyel rá, hogy gondolatai ne kalandozzanak összevissza, hanem helyes irányba haladjanak, nagy igazságoknak jöhet nyomára.

(Örkény István: Az élet értelme)

A fenti szöveget elmondhatjuk úgy, hogy nem szól másról, csak a cseresznyepaprikáról és a madzagról. És elmondhatjuk úgy is, hogy aki hallgat bennünket, az valóban elgondolkozik, valóban „ügyel rá, hogy gondolatai ne kalandozzanak összevissza, hanem helyes irányba haladjanak”, és valóban megsejthet nagy összefüggéseket.

1. Először mondjuk el a szöveget tagoltan, normál tempóban, de késleltetett megszólalások nélkül!
2. Utána mondjuk el úgy, hogy nemcsak minden egyes mondatot, de a mondatokon belül minden egyes tagmondatot is késleltetve indítunk! Az első és a második mondat ereszkedő hanglejtésű, letett ponttal a végén – mintha „tézist” és „antitézist” szögeznénk le egymás után. A továbbiakban (anélkül, hogy konkrétan kimondanánk) megpróbáljuk *megsejteni* a közönséggel, hogy mi lehet a „szintézis”. A harmadiktól a nyolcadikig minden mondat vége a levegőben marad, - ez (a mondatok közötti terjedelmes szünetekkel együtt) egyre fokozódó feszültséget teremt. Az utolsó, többszörösen összetett mondatban pedig minden egyes tagmondat legyen ereszkedő hanglejtésű, vagyis nem csak a mondat végi ponttal oldjuk fel a felgyülemlett feszültséget, hanem minden egyes tagmondat végét lefelé kanyarítjuk, mintha ott is pont lenne.

Próbáljuk megfogalmazni, hogy az elhangzott két változat értelmezésében mi volt a különbség!

(Megjegyzés: sokakat egész életükre elkísér az a téves hiedelem, hogy a vesszőnél minden esetben „föl kell vinni” a hangot. Ennek az az oka, hogy az általános iskolák alsó tagozatában időtlen idők óta azt tanítják a gyerekeknek, hogy „*A vesszőnél fölviesszük a hangot, a pontnál pedig letesszük*”. Hat-nyolc éves gyerekeknel, akik még csak tanulnak írni-olvasni, egyszerűsített alapszabályként ez még elfogadható. Am később a magyartanárok sajnos többnyire elmulasztják árnyalni a képet (tisztelet a kivételnek). A vesszőnél ugyanis nem csak *föl lehet vinni* a hangot, hanem *le is lehet vinni* (lényegében úgy, ahogy a mondat végén letesszük a pontot), és *el is lehet lebegtetni* (amikor az utolsó szótag hangmagasságát ugyanazon a szinten tartjuk, mint az előzőekét). **Mind a három változatnak más a metakommunikációs üzenete!** Az ellebegtetés bizonytalanság benyomását kelti. A fölkanyarított mondatvég végéig azt sugallja, hogy a vessző előtt elhangzottak nem annyira fontosak, mint az utolsó tagmondat, ahol letesszük a pontot. A lekanyarított mondatvég végéig pedig azt érzékelteti, hogy a vessző előtt elhangzottaknak ugyanolyan súlyuk és jelentőségük van, mint a mondatvégi pont előtt elhangzottaknak. Próbáljuk ki például egy felsorolással: „*Becsület, tisztesség, felelősségvállalás, szolidaritás, bátorság.*” A felsoroltak mindegyike egyaránt értékes fogalom. Mégis, ha a vesszőknél felkanyarítjuk a hangot, akkor az első négy tétel értékét óhatatlanul devalváljuk az ötödikéhez képest, aminek a súlyát a letett pont adja meg. Ha a vesszőknél lekanyarítjuk a hangot („*Becsület. Tisztesség. Felelősségvállalás. Szolidaritás. Bátorság.*”), akkor minden egyes tétel egyformán értékes. A vessző írásjel, nem pedig beszédjel! A közönséget nem az érdekli, hogy a papírra milyen írásjel van írva, hanem az, hogy a szónok vagy előadó mit gondol a fenti fogalmakról, hogyan viszonyul hozzájuk.)

A fenti „gondolatébresztő technika” lényege, hogy a feszült szünet után lassan, puhán szólalunk meg. A kimondott szavak attól kapnak jelentőséget, hogy feloldják a lélegzetvételt követő hallgatás feszültségét. De a levegővétel és a megszólalás közé ékelődő szünetnek van még egy sajátos funkciója.

Az, ahogyan a beszélő levegőt vesz, általában előrejelzi a hallgatóságnak, hogy hogyan fog megszólalni. A dinamikus levegővétel dinamikus megszólalást ígér, a puha levegővétel puha szavakat, aki kapkod a levegő után, annak a beszéde is kapkodó stb. Ezt többnyire az evidencia szintjén kezeljük, nem is tudatosítjuk magunkban, az évek-évtizedek tapasztalata nyomán következtetéseink tudattalanul funkcionáló készségként működnek.

Csakhogy amikor a beszélő a levegővétel után nem szólal meg azonnal, akkor ezzel kisiklatja a dolgot a rendes kerékvágásból: a bejáratott automatizmusok mind a beszélő, mind a hallgató számára elvesztik irányító-ellenőrző szerepüket. A lélegzetvétel megelőlegez valamiféle viszonyulást a kimondandó szavakhoz, és ez a viszonyulás várakozást ébreszt a hallgatóban. Ehhez képest aztán a beszélő adott esetben egészen másképpen viszonyul a kimondott szavaihoz – vagy éppen nem is *viszonyul*, hanem *azonosul*.

A beszélő számára ez a tudatos technika egyfajta felszabadulást jelent: a levegővételtől nem következik, hogy hogyan „kell” megszólalnia – kiléphet egy „kényszerpályáról” és szabadon irányt válthat a beszéd folyamatban. A hallgató számára ugyanez egy kicsit olyan, mintha kirántanak a lába alól a szőnyeget: a rákésülésből (a levegővételtől) keletkezett várakozását megcáfolja a megszólalás - nem tud automatikusan viszonyulni, ezért a szünet utáni megszólalás *hogyan*-ja mindenképpen meglepetés lesz a számára – az előadó *jelenlétre* készíti a hallgatót. Még akkor is, ha ezzel a technikával a beszélő amúgy nem akar meglepni – a közbeékelődött szünet mindenképpen fölértékeli az utána következőket. De ha a cél a váratlanság, akkor a megakasztott beszéd folyamat, a hatásszünet (a „légüres tér”) utáni tudatos *másként* megszólalás szinte robban.

A váratlanság, a meglepetés azonban nem a szünet nagyságán múlik. Kommunikáció közben öntudatlanul is érzékeljük a másik fél légzés-tempóját, és valójában ez az egyik legfontosabb tényező, aminek alapján kialakul bennünk a kép az illető pillanatnyi érzelmi-indulati állapotáról: arról, hogy nyugodt, netán kifejezetten le van lassulva, vagy éppen ellenkezőleg, fölpörgette magát. Ha a közelében vagyunk, nem is kell megszólalnia ahhoz, hogy ezt érzékeljük. Ami tehát a partnert valójában kizökkenti, az a beszélő légzése által megelőlegezett és a kimondott szavaihoz való tényleges viszonyulása között hirtelen fellépő diszharmónia, nem-megfelelés.

A következő gyakorlatban először igyekezzünk pregnáns hatásszünetekkel előkészíteni a meglepő fordulatot, a poént. Amikor ez már jól megy, akkor próbáljunk meg hasonló hatást elérni *minimális szünettel vagy éppen szünet nélkül!* Ehhez az kell, hogy a meglepő fordulat előtt a légzés és a szöveg tempója nyilvánvalóan és érzékelhetően legyenek szinkronban egymással. A fordulat jelentsen váltást a beszédtempóban, miközben a légzés tempója változatlan marad! (valójában ez is egy formája az *azonosulásból eltávolításba fordításnak.*)

51. Gyakorlat - Lép meg!

A gyakorlat célja a metakommunikációs kifejezőeszközökben alkalmazott váltással meglepni a partnert illetve a hallgatóságot.

Hogy a szavak *tartalma* ne befolyásolja a gyakorlatot, ezért a résztvevők ebben a gyakorlatban is kizárólag számokat sorolnak.

Egy növendék kiáll a többiek elé, és kiselőadást tart, ami jellegét tekintve tetszés szerint lehet „tudományos előadás”, „konferansz”, egy izgalmas „történet” stb. (természetesen számokban elbeszélve). A feladat az, hogy az előadó a mondandója során egy ponton váratlanul *lepje meg* a közönséget – minthogy erre a *tartalom* most kevésbé alkalmas, a *metakommunikációs* eszközeivel kell érzékeltetni a meglepő fordulatot.

A gyakorlat után az előadó és a közönség közösen megbeszéli a tapasztaltakat. Sikerült meglepni a hallgatóságot? Ha nem, vajon miért nem? Ha igen, milyen konkrét eszközökkel? Tudatosan ezekre az eszközökre összpontosított az előadó, vagy véletlenül alakult így? Lehetett volna fokozni a meglepetést? Hogyan?

8.3.2. Szöveg fenn, poén lenni!

Régi vidéki színészek között közkeletű szlogen: „*Szöveg fenn, poén lenni!*”. A poén – *pont*-ot jelent. És minthogy már tudjuk: a mondatvégi letett pont feszültségoldást jelent, ebből nyilvánvaló, hogy a poén hatásosságának két alapfeltétele van:

1. van valamiféle feszültség, amit fel kell oldania;
2. és ezt a feszültséget fel is oldja.

Mindannyian ismerünk olyan társasági embereket, akik képesek akár órákon keresztül viccekkel traktálni környezetüket, és ha jól mesélik, akkor a hallgatóság dől a felszabadult nevetéstől (mondjuk ki: röhögéstől). És azt is tudjuk, hogy ugyanezek a viccek másvalaki előadásában akár kínosan hatástalannak is bizonyulhatnak. Nyilvánvaló tehát, hogy az előadás *hogyan*-ja, vagyis a metakommunikáció döntő szerepet játszik a sikerben.

Poénja nemcsak a viccnek van, de a viccek felépítése kiváló gyakorlóterep annak tanulmányozására, hogyan fogalmazhatjuk meg *csattanósan* a mondanivalónkat.

A viccek elsősorban a poénra épülnek, de a csírájában többnyire megvan bennük ugyanaz a dramaturgiai szerkezet, ami a legkülönbébb történetek gerincét is alkotja, a jó

sztoritól kezdve a regényeken és eposzokon keresztül a három felvonásos tragédiáig bezárólag. Ez az alapszerkezet a következő:

- **Expozíció** – a történet kezdetén még minden a legnagyobb rendben van – mondhatni, a történet világa a létező világok legjobbika. Nincs semmi feszültség, és nem is várható. (Micimackó egyik örökbecsű megállapítása szerint: *soha még nem történt meg, hogy mielőtt a baleset megtörtént volna, valami baj történt volna.*)
- **Bonyodalom** – megtörténik a baj. Feszültség keletkezik.
- **Fokozódik a feszültség**, fokozódik a bonyodalom. Miközben a főhős igyekszik elhárítani a bajt és megoldani a helyzetet, a dolgok még jobban összekuszálódnak.
- **Csúcspont** – a feszültség eljut a krízisig.
- **Megoldás** – a helyzet megoldódik, a feszültség feloldódik. Szerkezeti funkcióját tekintve a tragédia végén a katarzis, és a vicc végén felharsanó nevetés egyaránt ide köthető.

Mínt hogy a vicc természetszerűleg nagyon sűrített műfaj, a feszült krízisből a poénba oldás villanásnyi idő alatt történik. Ennek gyakorlására szolgál a következő gyakorlat.

52. Gyakorlat – Poentírozás

Korábbi gyakorlatokban már használtunk a szavak szintjén tetszés szerinti számokat, hogy a tartalom semlegesítésével kifejezetten a kapcsolati szintre, a metakommunikációra koncentrálhassunk.

Most próbáljuk meg a fenti dramaturgiai képletet megjeleníteni az egytől tízig tartó számsorral. A vicc tömör műfaj, tehát mindössze tíz számmal kell elmondani egy teljes történetet úgy, hogy legyen benne nyugodt, gyanútlan expozíció, (1-2...), váratlan bonyodalom (3!), fokozódó feszültség (4!... 5-6-7!), csúcspont (8!!, 9!!!!!!!)... és feloldás, poén (10.)

Bár a „szöveg” kötött, az idejével és metakommunikációs eszköztárával mindenki szabadon gazdálkodhat. Az előadónak nyilván arra kell törekednie, hogy „kilenc”-hez érve jusson el az izgalom és feszültség tetőfokára, és ehhez képest a „tíz” teljes kontraszt és feloldás legyen. A váltás megteremtésében segít a jó légzéstechnika, amivel az erőteljes és hangos „kilenc” után az előadó gyorsan ki tudja oldani testéből a feszültséget, és lazán, halkan szinte *eldobni* a „tíz”-et.

Ha közönsége is van a mesélőnek, akkor hamar kiderül, hogy aki jól bánik az eszközeivel, az még ezzel a számolós poénnal is képes megnevetetni a hallgatóságot.

Fontos, hogy tudatosítsuk a résztvevőkben: a cél az, hogy *mindenki a saját eszközeit fedezze fel!* Aki egyébként is jó viccmesélő, az ebben a gyakorlatban könnyen sikert arathat, ugyanakkor ezzel el is bizonytalaníthatja a többieket. Ilyenkor hívjuk fel a figyelmüket arra, hogy nem egyetlen megoldás létezik. (Például akinek viszonylag szűk a beszéddallam-sávja, az próbáljon főleg a ritmusváltásra építeni!) Viszont mindenki igyekezzen felfedezni, mit jelent a poén megteremtésben a test tartásának és feszességének a váltása!

Ha a számokkal már kezd működni a poentírozás technikája, akkor azok, akik egyébként nem tartják magukat jó viccmesélőnek, megpróbálkozhatnak „élesben” elmondani egy igazi viccet. Nem baj, ha most sem aratnak rögtön fergeteges sikert, de utána – a technika ismeretében – érdemes közösen elemezni, próbálgatni, hogy az adott konkrét poén az adott konkrét előadó eszköztárával hogyan működhetne jobban. Vajon hogyan mondta volna ezt a viccet Hofi Géza, Latabár Kálmán, vagy a társaság által ismert más nevetető? Ebben az esetben tehát egy konkrét vicc valóságos műhelymunka alapja lehet.

Mindenesetre ezt a gyakorlatot hagyjuk meg az aznapi csoportfoglalkozás zárásának.

8.4. ÉRZELMEK, INDULATOK ÉS A METAKOMMUNIKÁCIÓ

A fenti gyakorlatokban elsősorban a fordulat, poén technikájára fókuszáltunk. Ám az a dramaturgiai szerkezet, amelyet a viccel kapcsolatban felvázoltunk, lényegét tekintve gyakorlatilag mindenféle történetre érvényes.

Sőt: nemcsak a szó szoros értelmében vett történetekre! És ez azért lényeges, mert a sztori-dramaturgia és a metakommunikáció összefüggéseinek ismerete nem kizárólag a színészek, hanem minden nem-színész számára is hasznos lehet.

Az első fejezetben már szóltunk arról, hogy a metakommunikáció-technikában nincs értelme közvetlenül foglalkozni az érzelmek kinyilvánításának mikéntjével. Az elemi érzelmek (öröm, a meglepetés, a félelem, a szomorúság, a harag és az undor) legáltalánosabb megnyilvánulásai az egész földkerekségen mindenütt azonosak, ám ami ezeken túl van, annak megragadása technikai szempontból meglehetősen bizonytalan vállalkozás. Emocionális élményeinket elsősorban fiziológiai izgalmi állapotok (*arousal* állapotok) és ezen állapotok lehetséges magyarázatai (mondhatni „megideologizálásai”) alkotják. Hogy egy és ugyanazon *arousal* állapotot „örömmek”, „dühnek”, „féltekenységnek”, vagy valami másnak nevezünk-e az érzelmek széles repertoárjából, azt az adott konkrét helyzet tudatos értékelése dönti el. Az érzelmek értelmezése a szituáció következménye és nem fordítva. A „megjátszott” érzelem olyan, mint egy fedezet nélküli bankó – egy értelmezés, amit nem hitelesít a fiziológiai állapot. Ennek az állapotnak a megteremtéséhez nem elegendő összevonni a szemöldökünket, széthúzni a szánkat vagy előrehajtani a fejünket. Ehhez tudatunknak azonosulnia kell egy konkrét szituációval – legyen az akár valós, akár fiktív –, és ennek révén reagál testünk fiziológiája.

A nem-színészek éppen azért *nem színészek*, mert csak a valós helyzetekkel tudnak maradéktalanul azonosulni. Érzelmi megnyilvánulásait csak ezek tudják hitelesíteni. Figyelmén kívül hagyni a szituációt és csak valamilyen érzelem megjelenítésére koncentrálni: az ilyen törekvés kifejezetten kétes eredményre vezet, nemcsak egy „civil” nem-színész, de egy mégoly virtuóz technikájú színész esetében is. A színészekben éppen a fiktív darab pontosan kidolgozott helyzetei keltik fel a megfelelő érzelmeket.

Viszont: a szenvedély hegyeket mozgat.

És szerencsére vannak olyan nyilvánosság előtt megszólaló nem-színész közszereplők, előadók, médiaszemélyiségek, akiknek nemcsak okos gondolataik vannak, de közönségükben is fel tudják kelteni a vágyat, hogy ezekkel a gondolatokkal azonosulhassanak. És ebben az okos racionalitás mellett egyenrangúan fontos szerepe van a szenvedélynek, az érzelmeknek, az indulatoknak.

Mi a titka ezeknek a nem-színészeknek?

Úgy tűnik, hogy ők mégiscsak tudnak játszani az érzelmekkel – a sajátjukkal is, és azon keresztül a közönségével. A benyomás, amit keltenek, hiteles. Valós szenvedélyük magával ragadja a hallgatóságot, legyen a prezentáció vagy előadás témája a mikrobiológia, a cég hosszú távú piaci stratégiája, vagy a helyi közösség problémái.

Abban, hogy valakinek mennyi az érzelmi kapacitása, természetesen a tehetség, a gének szerepe meghatározó. De hogy az adott érzelmi kapacitását az előadó ki is tudja bontakoztatni a közönség előtt, abban óriási segítséget tud adni egy olyan „sorvezető”, amely viszont mindenkinek rendelkezésére áll, és *megtanulható*.

8.4.1. Az érzelmi sorvezető: a történet dramaturgiája

A mesék, történetek, sztorik mágikus erővel ragadják meg a hallgatóság figyelmét. Gondoljunk bele, egyetlen nap alatt hány történettel találkozunk az újságokban, rádióban, tévében, filmekben, az interneten, és egyáltalán nem utolsósorban egymásközi beszélgetéseink során. Ezek a találkozások nem véletlenek: az embereknek szinte „zsigeri” igényük van a történetekre.

De vajon mi az az igény, amit a történetek kielégítenek?

Hogyan elégítik ki?

És hogyan lehet ezt a *know-how*-t más területeken alkalmazni?

Arisztotelész fogalmazta meg Etiká-jában azt az alapkérdést, amellyel – akár tudatosan bennünk maga a kérdés, akár nem – mindannyian, nap mint nap szembesülünk: hogyan kell emberi életet élni? Hogyan kell *embernek lenni*? Életünk minden percében érvényes ez a kérdés, és döntéseinkkel, cselekvéseinkkel a próbálunk rá válaszolni, legyen szó akár hétköznapi apróságokról, akár hosszú távú, az egyén és szűkebb/tágabb környezetének egész további életére kiható lépés megtételéről.

Ebből a szemszögből nézve a jó történet nem más, mint az emberi élet metaforája. És mitől jó a történet?

Amióta az egyik leghatalmasabb iparágat, a filmgyártást a jó történetekre építik, azóta a világ nyugati felén egyetemeken illetve külön iskolákban is tanítják a forgatókönyvírást. Robert McKee, az egyik legnevesebb iskola vezetőjének megállapítása szerint minden történet alapvető eleme *a szubjektív elvárás és az objektív szükségszerűség ütköztetése*.⁸⁹

Lássuk, mit jelent ez, és hogyan hasznosíthatják nem-színészek?

A történetnek van egy főhőse, aki egy cél elérésére törekszik. Ennek érdekében először a (saját szempontjából) minimális, szokásosnak tekinthető lépéseket alkalmazza. Ez a történet első jól megragadható mozzanata: ugyanis minden ember így cselekszik – és ez számunkra azért lényeges, mert *ezzel mindannyian tudunk azonosulni*. Az ember alapvetően konzervatív, mint ahogy minden természeti lény az. Egyetlen élő szervezet sem pazarol a szükségesnél több energiát, nem kockáztat fölöslegesen, vagy nem bocsátkozik akcióba, ha nem muszáj. Miért is tenné? Ha egy feladat megoldható könnyedén, veszteség vagy fájdalom kockázata vagy energiapazarlás nélkül, miért vállalná bárki a nehezebb, veszélyesebb, kimerítőbb utat? Nem fogja. A természet nem engedi. És az emberi természet az egyetemes természet része. A főhős tehát egy konkrét cselekvésbe fog, amit az a gondolat vagy érzés motivál, hogy ez olyan reagálásra készíti a külvilágot, ami közelebb viszi céljához. A főszereplő szubjektív szemszögből nézve a választott akció a minimális és szokásos (konzervatív) eljárás: valószínűleg ennyi szükséges és elégséges ahhoz, hogy elérje a várt eredményt. De amikor véghezviszi ezt az akciót, az objektív valóság másként reagál, mint azt várta. A szubjektív elvárás és az objektív eredmény között szakadék keletkezik.

A történet mesélője, aki eddig azonosult saját szavaival (vagyis hőse törekvéseivel), most eljut egy olyan pontra, ahol a hőse (időlegesen) elveszíti a talajt a lába alól – a mesélő ezt az érzést szavai eltávolításával érzékelteti.

Szubjektív valószínűség és objektív szükségszerűség. Minden ember a saját szubjektív valószínűség-érzéke alapján cselekszik. Annak alapján, ami – szerinte – valószínűleg történni fog, ha cselekszik. Mindannyian azt gondoljuk, vagy legalábbis reméljük, hogy értjük saját magunkat, szeretteinket, a társadalmat és a világot. Aszerint élünk és viselkedünk, amit

⁸⁹ McKee, Robert: *STORY – Substance, Structure, Style, And The Principles Of Screenwriting*. HarperCollins, New York, 1997. pp. 135-154.

igaznak hiszünk magunkról, a körülöttünk élő emberekről és a környezetünkről. De ez egy olyan igazság, amit nem tudhatunk abszolút módon. Csak igaznak *hisszük*. Azt is hisszük, hogy szabadságunkban áll tetszés szerint dönteni bármilyen cselekvés véghezviteléről. De minden választásunk és cselekedetünk a személyes tapasztalataink összességében gyökerezik: mindabban, ami eddigi életünkben megtörtént velünk valóságosan, képzeletben vagy álmunkban. Annak alapján döntünk egy konkrét cselekvés mellett, amit élettapasztalatunk a külvilág reakciójának *valószínűsít*. Ezzel szemben csak a cselekvés során fedezzük fel a *szükségyszerűséget*. A szükségyszerűség az, ami ténylegesen megtörténik cselekvésünk nyomán. Ez az igazság akkor, és csak akkor ismerhető meg, amikor cselekszünk. Az adott pillanatban ez a létezésünk igazsága, függetlenül attól, hogy mit hittünk egy pillanattal előbb. A szükségyszerűség az, ami megtörténik, aminek meg kell történnie, ellentétben azzal a valószínűséggel, amit remélünk és várunk, hogy történni fog.

A mesélő, aki az imént szavai *eltávolításával* érzékeltette a főhős traumatikus szembesülését (az élményt, az *érzést*) a nyers valósággal, most ismét *azonosul* a szavaival: a hős tudomásul veszi a szükségyszerű tényeket.

A meghasadt realitás. Amikor az objektív szükségyszerűség ellentmond az ember valószínűség-érzékének, hirtelen **szakadék** támad az érzékelt realitásban. Ez a szakadék az a pont, ahol a szubjektív és az objektív tartomány ütközik. Ez a szakadék aközött, ahogy a hős látta a világot, mielőtt cselekedett volna, és a cselekvés során felismert igazság között. Ha hasadék támad a realitásban, a főhős látja, érzi, hogy nem érheti el a célját a szokásos, minimális módon. Össze kell szednie magát, és egy újabb nekirugaszkodással keresztül kell küzdenie magát ezen a szakadékon. Ez az újabb akció olyan cselekvést jelent, amit a főhős először nem akart vállalni, nemcsak mert ez több akaraterőt és energiát követel, hanem – és ez a lényeg – az újabb akcióval *kockáztatnia kell* (időt, pénzt, fáradságot, vért, verítéket, könnyet, emberi kapcsolatokat stb.). Úgy áll a helyzet, hogy veszítenie kell, hogy nyerhessen. Ha nincs kockázat, nem érdekes a történet.

A mesélő *azonosulás* és *eltávolítás* változtatásával érzékelteti a történet fordulatait. Egyszer már *azonosult* azzal, amit a hőse előzetesen valószínűsített, aztán pedig azzal, ami valóságosan és szükségyszerűen megtörtént. Ez a kétféle *azonosulás* feszültséget kelt az előadóban is és a közönségében is. Hogyan oldható fel ez a feszültség? A mesélőnek (és hallgatóságának) követnie kell a történet hőseit az újabb nekirugaszkodásában. Az újabb akciót, újabb cselekvést a hős először nem akarta vállalni – a mesélő *eltávolít*; ám ahogy a hős felvállalja a kockázatot, a mesélő is ismét *azonosul* a szavaival.

A szakadék az elvárás és a valós végeredmény között jóval több, mint ok és okozat problémája. McKee megfogalmazása szerint ez a töréspont az a hely, ahol *a külvilág és az emberi lélek találkozik*. Az egyik oldalon a világ, amilyennek hisszük, a másik oldalon a létező realitás.

Ez a szakadék rejti a történet lényegét, és ezt, amint láttuk, a történet mesélője az *eltávolítás* és *azonosulás* változtatásával jeleníti meg. *A titok nyitja tehát nem a tökéletes azonosulás, hanem a megfelelő változtatás.* Minthogy a változtatás természetesen csak részleges azonosulást jelent, ezért nem szükségyszerű hogy csak jó színész lehet jó mesélő. Gondoljunk csak meg: az esti mesét olvasó apukák vagy anyukák képesek kisgyermekük számára megjeleníteni a mesét úgy, hogy azok megfélemlenek a külvilágról – ugyanezen szülők túlnyomó többsége színészként nyilván nem állná meg a helyét. Ez azt jelenti, hogy az a mesélő, akinek nem túl gazdag az előadói eszköztára, de korlátozott eszközeivel is képes dramaturgiai pontossággal váltani, az a történettel képes megragadni és fenntartani hallgatósága figyelmét.

De vajon alkalmazható-e a történet dramaturgiája nem-történetek esetében is? Tudományos vagy filozófiai előadások, szakmai prezentációk során hogyan működik a fentebb vázolt előadói stratégia?

Láttuk, hogy a történet lényege a szubjektív és az objektív világ találkozása, ezért *minden történetnek van egy szubjektív, tehát személyes aspektusa*. Vagy azért, mert

- a saját személyes történetünk (amivel mások is azonosulni tudnak);
- vagy mert egy olyan valaki története, akivel mások is, mi is azonosulni tudunk. (ez lehet fiktív személy, sőt általános alany is. Gondoljunk csak az olyan beszédfordulatokra, mint "Az ember ilyenkor azt szokta csinálni, hogy...", „Mit mond ilyenkor egy átlag magyar polgár?" „Csak nézünk, mint Karcsi a moziban", stb.

A személyes aspektus mozgósítja az érzelmeket, és ez, függetlenül attól, hogy az előadónak egyébként mennyire artikuláltak a kifejezőeszközei, felkelti és fenntartja a hallgatóság figyelmét.

A sztori-dramaturgia alkalmazása egy egyébként nem kifejezetten sztorira épülő prezentáció felépítésében is azt jelenti, hogy **a konkrét témát a szubjektív elvárások és az objektív szükségszerűségek ütköztetéséből bontjuk ki**. A szubjektív, személyes aspektus lehetőséget ad a hallgatóságnak az azonosulásra, az érzelmi bevonódásra, miközben az azonosulás és eltávolítás megfelelő váltogatása folyamatosan fenntartja a figyelmet. Ha a prezentáció mozgósítja az érzelmeket is, akkor a tartalmat a hallgatóság nem egyszerűen új információként veszi tudomásul, hanem működésbe lép az **AHÁ-ÉLMÉNY**, az intuitív megvilágosodás élménye, és ez sokkal mélyebb nyomot hagy a befogadóknak.

A következő algoritmus néhány közkeletű szófordulattal (melyek más hasonlóakkal is helyettesíthetőek) a történetek általános dramaturgiai felépítését jelzi olyan formában, ami bármilyen (nem kifejezetten történetre épülő) előadás vagy prezentáció vezérfonala is lehet. Az egyes pontok alján a lehetséges érzelmet, indulatot is feltüntettem, ezek szintén helyettesíthetőek más hasonlóakkal, a lényeg, hogy az adott pont dramaturgiai funkcióját azonosulással vagy eltávolítással teremthetjük-e meg.

1.,,A PROBLÉMA A KÖVETKEZŐ: ... ”

„MI VÁLTOZIK, HA MEGOLDOM A PROBLÉMÁT?”

„ÉRDEMES NEKIVÁGNI? – IGEN!”

2.,,ILYENKOR A SZOKÁSOS ELJÁRÁS AZ, HOGY... ”

„GONDOLHATNÁNK, HOGY AZ LESZ A CÉLRAVEZETŐ, HA... ”

„HOGYHA EZT ÉS EZT CSINÁLJUK, AKKOR VALÓSZÍNŰLEG...”

önbizalom – azonosulás

3.,,EGY DARABIG MINDEN RENDBEN IS MEGY, ÁM EGYSZER CSAK AZ TÖRTÉNIK, HOGY... ”

„EZ MINDEN EDDIGI ELKÉPZELÉSÜNKET FELBORÍTJA.”

meglepetés, elbizonytalanodás – eltávolítás

4.,,KÉNYTELENEK VAGYUNK TUDOMÁSUL VENNI, HOGY... ”

kijózanodás – azonosulás

5., *„MIT TEGYÜNK? AMI EDDIG MINDIG BEVÁLT, AZ MOST NEM MŰKÖDIK...”*
tanácstalanság – eltávolítás

6., *„ÉS MI LENNE, HA...?”*
halvány reménység, szalmaszál a fuldoklónak – azonosulás

7., *„ENNEK AZ A KOCKÁZATA, HOGY...”*
félelem, bizonytalanság – eltávolítás

8. *„DE NINCS MÁS VÁLASZTÁS, MEG KELL PRÓBÁLNI!”*
eltökélt dac, határozottság – azonosulás

9. *(A 3-8. pont lépései akár többször is ismétlődhetnek: a kockázatos akció veszteségei, újabb felmerülő problémák)*
növekvő hullámhegyek és völgyek – azonosulás és eltávolítás váltogatása)

10. *„SIKERÜL-E VAGY SEM?” – KRÍZIS: A DÖNTŐ PILLANAT ELŐTT*
visszafojtott izgalom – eltávolítás

11. *„A CÉLT ELÉRTEM, A PROBLÉMÁT MEGOLDOTTAM.”*
„MI VÁLTOZOTT?”
megkönnyebbülés, feloldódás, happy end! – azonosulás

Még egyszer hangsúlyozom: az előadónak nem közvetlenül az érzelmek eljátszására kell törekednie, és főleg nem olyan érzelmek eljátszására, amelyek egyébként távol állnak tőle! Ha tisztában van azzal, hogy a saját eszköztárán belül hogyan tudja a szavaival való *azonosulást* váltogatni az *eltávolítással*, és ezt megfelelően alkalmazza, akkor a megjelenített érzelmek, indulatok lehetnek akár kifejezetten jelzésszerűek is, az előadás mégis életre kel. Ha az előadó a történet *fordulataira* koncentrálna, akkor az érzelmek maguktól megjelennek; ha hagyja a saját egyéni kifejezőeszközeit működni, akkor legyenek azok bármennyire fogyatékosak is önmagukban, a megnyilvánulás összességében mégis hiteles lesz.

53. Gyakorlat – Történet számokban elbeszélve

a.)

Ez ismét egy „számológépes” gyakorlat. Az a célja, hogy a növendék egy konkrét szöveg, illetve történet finom fordulatainak metakommunikációs megfogalmazását tudatosítsa.

A feladat: az alábbi bulvárhírt (vagyis sztorit) elmondani hallgatóság előtt, csak hogy a történet konkrét szavai helyett egyesével számolva egytől kb. 60-80-ig, az előadó tetszése szerint:

A történet szerint az Orlando Bloom játszotta fiatalember azért tér haza szülővárosába, hogy részt vegyen édesapja temetésén. A film egyik jelenetében a gyászoló fiú odajárul édesapja felravatalozott koporsójához. A rendező tréfából elbújtatott egy másik színészt a nyitott koporsóban. Amikor Orlando a csapó után megpróbálta beleélni magát a szomorú pillanatba, az „elhunyt” hirtelen fölegyenesedett és rádörrent a gyászolóra: „Mit csináltál a múlt éjjel?!” Orlando egy pillanatra kővé meredt a döbbenettől, amit a kamerák fölvettek. A rendezőnek annyira megtetszett ez a spontán arckifejezés, hogy a filmben is fölhasználta. Az Elizabethtown hazai bemutatója 2005. novemberében lesz.

Utána közösen megbeszélik, hogy a hallgatóság mennyire tudta követni a történetet. Ha valahol elvesztették a fonalat, vajon mi volt az oka?

b.)

Ha a fenti gyakorlatban a hallgatóság elveszti a fonalat, annak valószínűleg a szövegmondás nem kellő tagoltsága lehet az oka. Ezért második körben osszuk ki az előadó(k)nak és a közönségnek ugyanezt a történetet, de ezúttal az alábbi táblázatba foglalva:

A történet szerint	
az Orlando Bloom játszotta fiatalember azért tér haza szülővárosába,	
hogyan részt vegyen édesapja temetésén.	
A film egyik jelenetében	
a gyászoló fiú odajárul édesapja felravatalozott koporsójához.	
A rendező	
tréfából elbújtatott egy másik színészt a nyitott koporsóban.	
Amikor Orlando a csapó után megpróbálta beleélni magát a szomorú pillanatba,	
az "elhunyt" hirtelen fölegyenesedett és rádörrent a gyászolóra:	
"Mit csináltál a múlt éjjel?!"	
Orlando egy pillanatra kővé meredt a döbbenettől,	
amit a kamerák fölvettek.	
A rendezőnek annyira megtetszett ez a spontán arckifejezés,	
hogyan a filmben is fölhasználta.	
Az Elizabethtown hazai bemutatója 2005. novemberében lesz.	

Az előadó próbálja meg a táblázat szerint tagolni a szöveget helyettesítő számsort. Minden egyes új sor egy váltást jelent: *azonosulásból eltávolításba* vagy fordítva.

A hallgatóság feladata, hogy a táblázat második oszlopába írják be azt a számot, amelyiknél – érzésük szerint – az adott sorból a következő sorba váltott az előadó. Ha többen is hallgatják a történetet, akkor a végén össze lehet hasonlítani, mennyire egyeznek (vagy különböznek) a váltásokat rögzítő számszlopok.

Szinte biztosra vehető, hogy a történet ebben a táblázatos variációban sokkal követhetőbb a közönség számára, hiszen a tagolás, az egyes sorok közötti szünetek jó fogódzót adnak. Ezért az egyes produkciók után érdemes megbeszélni közösen, hogy a sorvégi szüneteken kívül milyen eszközökkel segítette az előadó „képbe hozni” a hallgatóságot. Sikerült-e valakinek *szünetek nélkül*, pusztán a váltásokkal megjeleníteni a történetet?

54. Gyakorlat – Téma és variációk

Ma szép nap van, csupa sugárzás, futkosnak a kutyák az árokszélen és mindenki remekül tölti az időt, még a rabkocsiból is nótá hangzik.

Ma szép sugárzás van, csupa idő, kutyáznak az árokszélek a futkosásban és a nap nótával tölt el mindenkit, még a hangzásból is rabkocsi remekel.

Ma szép futkosás van, csupa mindenki, sugárzik az árokszél a kutyákra és az idő remekül tölti a napot, még a hangban is nótá rabkocsizik

Ma szép kutya van, csupa futkosás, rabkocsi nótáz telten és mindenki hangosan remekel az árokszélen, még a napból is idő sugárzik.

Ma szép árokszél van, csupa nótá, remek hangzás a kutyákból és rabkocsiban tölti mindenki a napot, még az idő is sugározva futkos.

Ma szép mindenki van, csupa remek, futkos a rabkocsi az árokszélen és a kutyák hangosan sugárzanak az időbe, még a nap is nótázva tölt.

Ma szép remek van, csupa hang, futkosás az árokszéli napon és idős rabkocsi sugárzik a kutyákra, még mindenki is töltésen nótázik.

Ma szép töltés van, csupa kutya, sugárzó nótá a napban és remekül időz mindenki a rabkocsiban, még a futkosás is hangosan árokszélezik.

Ma szép idő van, csupa rabkocsi, remek hang a futkosásban és kutyát tölt mindenki az árokszélen, még a nótá is sugárban napozik.

Ma szép rabkocsi van, csupa töltés, sugárzik a remek napba és kutyás árokszélek hangzanak a futkosásba, még az idő is nótázva mindenkizik.

Ma szép nótá van, csupa árokszél, kutyák remekelnek a töltésen és hangosan futkosva mindenki sugárzik, még a nap is rabkocsiban időz.

Ma szép hang van, csupa nap, futkos a nóta az árokszélen és remek rabkocsi sugárzik az időben, még a töltésen is mindenki kutyázik.

/Weöres Sándor/

Próbáljuk elmondani a szöveget úgy, hogy minden változat legyen egy-egy új fordulat, új meglepetés! A siker titka az, hogy minden egyes variációban a legelső tagmondatot („*Ma szép ... van,*”), azon belül is a minden variációban változó *alanyt* kell elkapni, és ehhez kell pregnánsan másként viszonyulni, mint az előző variációban – a mondat további részei már ebből a viszonyulásból természetesen adják magukat. Ha sikerül minden mondattal új meglepetést, új *fordulatot* hozni, egy furcsa, mulatságos „történet” kerekedik ki a szövegből. (Latinovits Zoltán a kilencszázhetvenes években az önálló estjein fergeteges sikert aratott vele.)

SUMMÁZAT

A metakommunikáció a beszélőnek nemcsak a kommunikációs partnerhez, hanem a saját szavaihoz való viszonyát is elárulja. Vagyis azt, hogy mennyire azonosul, vagy nem azonosul mindazzal, amit mond. Ha a beszélő nem *azonosul* a mondandójával, akkor olyan benyomást kelt, mintha „kihátrálna” a saját szavai mögül, vagy *eltávolítaná* magától azokat.

Az a beszélő, aki ura önmagának, saját kifejezőeszközei fölényes birtokában képes azzal felkelteni a figyelmet, hogy bizonyos szavaival (illetve az általuk megfogalmazott gondolatokkal) teljesen *azonosul*, míg más szavaival (illetve az általuk megfogalmazott gondolatokkal) tudatosan *nem azonosul* – elidegeníti, tartalmilag megkérdőjelezi, idézőjelbe teszi azokat, vagyis mintegy *eltávolítja* magától.

Az *eltávolítással* a szavak és a magatartás között feszültség keletkezik, az *azonosulással* ez a feszültség feloldódik. A feszültség és oldódás váltakozása a hallgató számára folyamatos ingert jelent, ami fenntartja figyelmét, nem hagyja „elaludni”.

Az *eltávolított* szavak illetve gondolatok viszonyítási pontot teremtenek, és ezzel kiemelik a beszélőnek azokat a legfontosabb gondolatait, amelyekkel maradéktalanul azonosul. Az asszertív magatartásra jellemző státuszlibikóka lényege nem más, mint a másik fél álláspontjának elismerésével együtt (amely elismerés ugyanakkor nem *azonosulás*: bizonyos *távolságtartást* is jelent!) megfogalmazni a saját álláspontot, amivel a beszélő teljesen *azonosul*. Az azonosulás és eltávolítás magabiztos változtatásához elengedhetetlen a beszéd legfontosabb kifejezőeszközeinek (hangerő-, hangmagasság-, hanglejtés-, tempó-, és ritmusváltás, továbbá a szünet) készségszintű birtokbavétele.

Az *azonosulásra* alapvetően a magas státusz, domináns megnyilvánulás a jellemző, pótcselekvések és egyéb fölösleges fizikai feszültségjegyek nélkül.

Az *eltávolítás* megnyilvánulásai rendkívül sokfélék lehetnek, mindenkinél egyéni jellegzetességekkel. Gyakorlatilag bármilyen feszültségjel, pótcselekvés, a szubmisszív és agresszív alapmagatartás különféle megnyilvánulásai azt a benyomást kelthetik, hogy a beszélő az adott ponton nem azonosul a saját szavaival.

Az *azonosulás* és *eltávolítás* megfelelő változtatása dramatizálja a beszélő mondanivalóját, és ezáltal felszabadítja a meglévő érzelmi/indulati kapacitását, amellyel képes magával ragadni a hallgatóságot. Ez különösen fontos szempont nemcsak a színészek, hanem a nem-színész közszereplők esetében is, mert a tudatos változtatás módszerével elkerülhetik a hamis érzelmek mímelését.

Azonosulás és *eltávolítás* megfelelő változtatásához a különféle nem-színészi (közéleti, tudományos, vállalati stb.) prezentációkban, előadásokban is az egyik legjobb sorvezető az, ami a „sztori-dramaturgia” gerincét alkotja – ez pedig nem más, mint a szubjektív elvárás és az objektív szükségszerűség folyamatos ütköztetése.

Függelék

Féléves metakommunikáció-technikai képzés tanmenete (heti két órában)

1. hét

A metakommunikáció fogalma, legfontosabb kifejezőeszközei. Őszinteség, hitelesség és technika. A benyomás. Film-és videórészletek: milyen benyomást keltenek a szereplők? Miért?

Gyakorlat: a.) „Most mutasd meg”, b.) „Relacom” – mi a különbség a két közlésmód között? Variációk a jelenlétre – megbeszélés: Mire kellett figyelned?

2. hét

Elméleti megközelítések: tranzakcióanalízis, menedzser-pszichológia, Virginai Satir. A szubmisszív, agresszív, domináns, asszertív alapmagatartás. A kommunikáció két alaptörvénye, és ami ebből következik. Filmrészlet: Monty Roberts lovat csatlakoztat. Gyakorlat: Variációk a jelenlétre – megbeszélés: Mire kellett figyelned?

3. hét

Az alá-fölérendelt viszony. Kommunikáció és cselekvés viszonya. Fejmozgás, szemkontaktus, hanglejtés, kézgesztusok. A szubmisszív, agresszív és domináns alapmagatartások legfontosabb megnyilvánulásai

Gyakorlat: A szubmisszivitás és az agresszivitás élőképei; „Újságárus”-jelenet; magatartási skála szólóban és párban

4. hét

Az asszertivitás: ajánlat az egyenrangú viszonyra. Csatlakoztatás az emberek között – filmrészlet: Zorba a görög – megbeszélés: mik voltak a fordulópontok?

Gyakorlat: „Fisher-szkander”; az asszertivitás élőképei; „Előrenyomulásaim és visszavonulásaim”; változatok a taktikákra.

5. hét

A kommunikációs szituáció mint rendszer. Versengés és együttműködés – a magatartásváltás hatása a helyzetre. A megajánlott viszonyok elfogadása és elutasítása.

Gyakorlat: „Újságárus”jelenet magatartásváltással; halandzsajelenet magatartásváltással; bocsánatkérés; páros magatartási skála: magas státuszok találkozása;

6. hét

Elfogadás és elutasítás – alapforgatókönyvek, film-és videórészletekkel. Elfogadás és elutasítás két szinten.

Gyakorlat: elfogadás; elutasítás; elutasítás és elfogadás váltása; váltás sorozatban; „Felbontottad a leveletem” - helyzetgyakorlatok.

7. hét

A játszmák – felismerésük a mindennapi életben. Azonosítás a saját gyakorlatban. Az Üldöző, az Áldozat és a Megmentő viszonya az alapmagatartásokhoz. Kilépés az alá-fölérendeltség csapdájából.

Gyakorlat: helyzetgyakorlatok – ugyanaz a szituáció, más alapmagatartásból más végkifejletre vezet;

8. hét

A jelenlét. A kibernetikus gondolkodás, és annak alapvető metakommunikációs megnyilvánulásai. Céltudatosság és nyitottság.

Gyakorlat: variációk a jelenlétre.

9. hét

A hitelesség alapja: a kongruencia. Az árulkodó inkongruencia film- és videórészleteken. Közéleti szereplők megnyilvánulásai. A „passzív agresszió”.

Gyakorlat: „Hazugságvizsgálat”

10. hét

Tudatos viszony a kimondott szavakhoz: felvállatlan és eltávolított szavak. Az azonosulás. A beszédjellemezők szerepe.

Gyakorlat: „Szeress beszélni róla”!; Érdekes/nem érdekes; Fontos/nem fontos; Azonosulás és eltávolítás

11. hét

Tudatos viszony a kimondott szavakhoz (folytatás). Légzés, gondolatébresztés, meglepő fordulat. A poén. A sztoridramaturgia mint érzelmi sorvezető.

Gyakorlat: „gondolatébresztés”; „lepj meg!”; poentírozás; történet számokban elbeszélve; Feladat következő alkalomra: felkészülés 3 perces kiselőadásra, „elvonat” témában, a sztori-dramaturgia alapján.

12. hét

Tudatos viszony a kimondott szavakhoz (folytatás). A kiselőadások megtartása, közös értékeléssel

Összefoglalás

A gyakorlatok mutatója

- „Előrenyomulásaim és visszavonulásaim”,
 59
 „Felbontottad a leveletem!”, 95
 „Gondolatébresztés”, 145
 „Jelkatalógus”, 130
 „Péter és Pál”, 63
 „Relacom”, 8
 „Újságárus jelenet”, 38
 A szubmisszivitás (behódolás) élőképei, 31
 Az agresszivitás élőképei, 31
 Az asszertivitás élőképei, 54
 Azonosulás és eltávolítás, 143
 Bocsnatkérés, 67
 Elfogadás, 83
 Elfogadás-elutasítás sorozatban, 94
 Elfogadás-elutasítás sorozatban 2., 94
 Elutasítás, 84
 Elutasítás és elfogadás váltása, 85
 Érdekes/nem érdekes, 139
 Fontos/nem fontos, 139
 Fontos/nem fontos és érdekes/nem érdekes,
 140
 Hazugságvizsgálat, 135
 Jelenlét 1., 108
 Lepj meg!, 147
 Magatartási skála szólóban, 50
 Magatartásváltás, 65
 Magatartásváltás 2., 66
 Nyomatékosítás, 46
 Páros magatartási skála 1., 50
 Páros magatartási skála 2., 68
 Poentírozás, 148
 Szeress beszélni róla!, 139
 Taktikák alkalmazása 1., 61
 Taktikák alkalmazása 2., 61
 Téma és variációk, 154
 Történet számokban elbeszélve, 153
 Változatok a jelenlétre, 109

A dvd-melléklet tartalma

1. track – Orbán Viktor „nyakas” megnyilvánulása
2. track – Gyurcsány Ferenc „félvállról beszél”
3. track – gyakorlat: „újságárus-jelenet”
4. track – gyakorlat: magatartási skála párban
5. track – Monty Roberts lovat csatlakoztat
6. track – részlet a *Zorba a görög* c. filmből. R.: Michael Cacoyannis
7. track – részlet a *Borsalino* c. filmből. R.: Jacques Deray
8. track – részlet *Hyppolyt a lakáj* c. filmből
9. track – Pokorni Zoltán és Kálmán Olga
10. track – részlet a *Szemtől szemben* c. filmből. R. Michael Mann
11. track – Sváby András – Orbán Viktor
12. track – részlet *A Witman fiúk* c. filmből. R.: Szász János
13. track – részlet a *Pár dollárral többért* c. filmből. R.: Sergio Leone
14. track – részlet Csehov: *Cseresznyés kert* c. drámájából. R.: Peter Brook
15. track – részlet a *Holt költők társasága* c. filmből. R.: Peter Weir
16. track – részlet a *Keresztapa I.* c. filmből. R.: Francis Ford Coppola
17. track – részlet a *Jeanne D’Arc – Az orléansi szűz* című filmből. R.: Luc Besson
18. track – *Lenni vagy nem lenni* – Hamlet monológja Gábor Miklós előadásában
19. track – részlet *A velencei kalmár* c. filmből. R.: Michael Radford
20. track – részlet Sólyom László 2006-os újévi beszédéből
21. track – interjú Veres János pénzügyminiszterrel
22. track – részlet a *Véres trón* c. filmből. R.: Kurosza Akira

Irodalomjegyzék

- Antal, Gábor szerk.: A színház nem szelíd intézmény. Írások Major Tamástól – írások Major Tamásról. Magvető 1985
- Antons, Klaus: A csoportdinamika gyakorlata. Gyakorlatok és technikák. Ford.: Ambrus Zsuzsanna és Halász Zsolt. Synalorg Kft. 2005.
- Argyle, Michael: The Psychology of Interpersonal Behavior. Fifth edition Penguin Books 1990.
- Aronson, Elliot – Wilson, Timothy D. – Akert, Robin M.: Socialpsychology. 3rd edition, Longman 1999.
- Aronson, Elliot A társas lény. 3. átdolgozott és bővített kiadás, Közgazdasági és jogi Könyvkiadó 1987.
- Bagdy, Emőke: Személyiségelméletek, személyiségfejlődés, identitás. In: Magatartástudományok, szerk.: Buda Béla és Kopp Mária, Medicina 2001
- Bandler, Richard – Grinder, John: Békából királyfi. Fordította: Melocco János, Murányi Péter. Új Paradigma 2000.
- Bandler, Richard – Grinder, John: The Structure of Magic I-II. Science and Behavior Books Inc. 1975.
- Bandler, Richard – La Valle, John: Meggyőzéstechnika. Eladás és üzlet – Nyelv és magatartás. Fordította: Matolcsi Gábor. Bioenergetic 1999.
- Bandler, Richard: Elmés változások. Fordította: Murányi Péter. Bioenergetic 1993.
- Barba, Eugenio: Papírkenu. Fordította: Andó Gabriella és Demcsák Katalin. Kijárat kiadó 2001.
- Berne, Eric: Emberi játszmák. Gondolat 1987.
- Birdwhistell, Ray L. : Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication. University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1970.
- Birkenbihl, Vera F.: Játsszunk együtt! Személyiségfejlesztő társasjátékok. Ford.: Gaál Szilvia. Saxum Kiadó 2007.
- Birkenbihl, Vera F.: TESTbeszéd. Ford.: Nagy Imre. Trivium Kiadó, 2001.
- Birkenbihl: Vera F.: Kommunikációs gyakorlatok. Fordította: Nagy Imre. Trivium 1998.
- Buda Béla: A kommunikáció jelentősége az orvosi munkában. In: Orvosi kommunikáció, szerk: Pilling János, Medicina 2004.
- Buda Béla: Az empátia jelensége és jelentősége az orvoslásban. In: Orvosi Kommunikáció, szerk.: Pilling János, Medicina 2004.
- Carlaw, Peggy & Deming, Vasudha Kathleen: Ügyfélszolgálati tréninggyakorlatok nagykönyve. Ford.: Németh Anikó Annamária. Z-Press Kiadó Kft. 2005.
- Cialdini, Robert: A befolyásolás lélektana. A meggyőzés pszichológiája. Fordította Széchenyi Kinga. Corvinus 1999.

- Clayton, Peter: Testbeszéd a munkahelyen. Kossuth 2004.
- Cohen, Robert: A színészmesterség alapjai. Ford.: Márton András. Jelenkor Kiadó 1998.
- Cohen, Robert: Acting Power. An Introduction to Acting. Mayfield Publishing Company 1978.
- Collett, Peter: The Book of Tells. How to Read People's Mind from Their Actions. Bantam Books 2003.
- Csányi, Vilmos: Van ott valaki? Válogatott írások. Typotex 2005.
- Csehov, Mihail: A színészhez. A színjátszás technikájáról. Fordította: Honti Katalin. Polgár Kiadó 1997.
- Csíkszentmihályi Mihály: És addig ÉLTEK, amíg meg nem haltak. A mindennapok életminősége. Kulturtrade 1998.
- Csíkszentmihályi Mihály: Flow. Az áramlat. A tökéletes élmény pszichológiája. Akadémiai Kiadó 1997.
- Csíkszentmihályi, Mihály: The Evolving Self. HarperCollins 1993.
- Dezseran, Louis John: The Student Actor's Handbook. Theatre Games and Exercises. Mayfield Publishing Company 1975.
- Dickinson, Sarah: How to Take on the Media. Weidenfeld and Nicolson, London, 1990.
- Dzsivelegov, A. K.: A commedia dell' arte. Fordította: Siklósi Mihály. Gondolat 1962.
- Ekman, Paul: Emotions Revealed. Understanding Faces and Feelings. Phoenix. 2003.
- Ekman, Paul: Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. W. W. W. Norton & Company, New York, 2001.
- Fisher, Roger – Shapiro, Daniel: Building Agreement. Using Emotions As You Negotiate. Random House Business Books, 2007.
- Fo, Dario: Manuale minimo dell'attore. Nuova edizione. Einaudi 1997.
- Forgas, Joseph (Forgács József): A társas érintkezés pszichológiája. Fordította: László János. Gondolat 1989.
- Gabnai, Katalin: Drámajátékok. Gyerekeknek, fiataloknak, felnőtteknek. Marczibányi Téri Művelődési Központ kiadása, 1993.
- Griffin, Em: Bevezetés a kommunikációelméletbe. Harmat 2001.
- Grotowsky, Jerzy: Színház és rituálé. Fordította: Pályi András. Kalligram 1999.
- Hajdu István (összeállítás): Osztopoli Herschel ostora – Viccek, adomák és bölcs mondások a zsidó folklórból. Minerva, Budapest, 1985.
- Hajnal, Ágnes: Az agresszivitás-impulzivitás problémái. In: Magatartástudományok szerk.: Buda Béla és Kopp Mária, Medicina 2001.
- Hall, Edward T.: Rejtett dimenziók. Fordította: Falvay Mihály. Gondolat 1975.
- Heider, Fritz: A személyközi viszonyok pszichológiája. Osiris 2003.
- Hull, S. Loraine: Színészmesterség mindenkinek. Fordította: Pavlov Anna. Tericum 1999.
- Illés, Györgyi: Beszéd 1. Integrált színészi kommunikáció. Escrip Design Kft, 2005.
- Johnstone, Keith: IMPRO Improvizáció és a színház. Fordította: Honti Katalin. Közművelődés Háza Tatabánya 1993.
- Jung, C. G.: Memories, Dreams, Reflections. Fontana Paperbacks 1987.
- Korem, Dan: The Art of Profilig. Reading People Right for the First Time. Intenational Focus Press, 1997.

- Körmendi, János – Sugár, Róbert: Körmendi János. Életrajz két felvonásban. Ifjúsági Lap- és Könyvkiadó, Budapest, 1987.
- Körmendi, János: Levelek az urológiáról. Magvető Kiadó, 1982.
- Lorenz, Konrad: On Aggression. Translated by Marjorie Latzke. Methuen & Co Ltd. 1966.
- Lorenz, Konrad: Összehasonlító magatartás-kutatás. Az etológia alapjai. Gondolat 1985.
- Maslow, Abraham: A lét pszichológiája felé. Ursus libri 2004.
- McKee, Robert: STORY. Substance, Structure, Style, and the Principles of Screenwriting. HarperCollins 1997.
- Mejerhold műhelye. Válogatta és szerkesztette: Peterdi Nagy László. Fordította: Apostol András, Baranyai Ilona, Peterdi Nagy László. Gondolat 1981.
- Montágh, Imre: Figyelem vagy fegyelem?! Az előadói magatartás. Holnap 1996.
- Montágh, Imre: Mondjam vagy mutassam? Szó – Hang – Gesztus. Holnap 2001.
- Morris, Desmond – Collett, Peter – Marsh, Peter – O’Shaughnessy: Gestures. Their origins and distribution. Stein and Day /Publishers/ Scarborough House 1979.
- Morris, Desmond: A csupasz majom. Fordította: Hernádi Miklós. Európa 1989.
- Morris, Desmond: Az emberállat. Személyes vélemény az emberi fajról. Fordította: Káldos Zsolt. Magyar Könyvklub 1997.
- Morris, Desmond: Bensőséges kötelékek. Háttér Kiadó 2003.
- Morris, Desmond: Testközelben. Az emberi faj útikalauza ford.: Demeter Mária, Kállay Erzsébet, László János, Siklaki István Veszprémi Éva. Gondolat 1990.
- Morris, Desmond: The Human Zoo. Triad/Granada 1979.
- Morris, Desmond: The Pocket Guide to MANWATCHING. Triad Grafton 1987.
- Nánay István vál. – Gabnai Katalin szerk.: A színésznevelés breviáriuma. Múzsák Közművelődési Kiadó é.n.
- Nelson-Jones, Richard: Human Relationship Skills. Coaching and Self-Coaching. 4th edition. Routledge 2006.
- Németh Erzsébet: Közszerelés. A modern retorika eszköztára. Osiris Kiadó Budapest, 1999.
- Nicoll, Allardice: The World of Harlequin. A Critical Study of the Commedia dell’Arte. Cambridge University Press 1963.
- O’Connor, Joseph – Lages, Andrea: NLP tréning. Gyakorlati útmutató a bennünk rejlő lehetőségek kibontakoztatására. Bioenergetic 2005.
- O’Connor, Joseph – Seymour, John: NLP trénereknek. Fordította: Szmicsék Gizella. Bioenergetic 2000.
- O’Connor, Joseph – Seymour, John: NLP. Fordította: Dr. Kzsoki János, Kzsoki Marianna, Kzsoki Gábor. Bioenergetic 1996.
- O’Connor, Joseph: NLP kézikönyv. Gyakorlati útmutató kívánt eredményeink eléréséhez. Bioenergetic 2002.
- Pap János: Hang – ember – hang. Rendhagyó hangantropológia. Vincze kiadó 2002.
- Paterson, Randy J.: The Assertiveness Workbook. How to Express Your Ideas and Stand Up for Yourself at Work and in relationships. New Harbinger Publications, Inc. 2000.
- Perls, Frederick S.: Gestalt Therapy Verbatim. Real People Press, 1969.
- Perls, Fritz: A Gestalt-terápia alapvetése. Terápia testközelből. Ursus libris 2004.
- Pudovkin, V. J.: A filmrendező és a filmszínész művészete. Ford.: Háy Gyula és Mérei Ferenc. Gondolat Kiadó, Budapest, 1965.

- Roberts, Monty: Az igazi suttogó. Bastei Budapest Kiadói Kft. 2000.
- Roberts, Monty: Lovak és emberek. Bastei Budapest Kiadói Kft. 2001.
- Rudas, János: Delfi örökösei. Önismereti csoportok: elmélet, módszer, gyakorlatok. Gondolat – Kairosz 1997.
- Rudlin, John: Commedia dell'Arte. An Actor's Handbook. Routledge 1994.
- Ruszt, József: Színészdraturgia és színészmesterség. Népművelési Propaganda Iroda 1969.
- Schaefer, Richard T.: Sociology. 3rd edition, McGraw-Hill 1989.
- Scheflen, Albert E. : Body Language and Social Order. communication as behavioral control. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1972.
- Schönau, Beatrix: Zeami színháza és a nó elmélete. Primo 1993.
- Smith, Eliot R. – Mackie, Diane M.: Szociálpszichológia. Osiris 2002.
- Spolin, Viola: Improvisation for the Theater. 3rd edition. Northwestern University Press 2000.
- Spolin, Viola: Theater Games for the Lone Actor. Northwestern University Press, Evanstone, Illinois, 2001.
- Stewart, Ian – Joines, Vann: A TA – MA. Grafit 1998.
- Sztanyiszlavszlij, Konsztantyin Szergejevics: A színész munkája. Egy színinövendék naplója. I. és II. rész. Második, javított kiadás. Fordította: Morcsányi Géza. Gondolat 1988.
- Tucker, Patrick: Secrets of Screen Acting. Routledge 2003.
- Vahtangov műhelye. Válogatta és szerkesztette: Neumark Anna. Gondolat 1979.
- Varga, Katalin – Diószeghy, Csaba: A szuggesztiók jelentősége az orvos-beteg kommunikációban. In: Orvosi kommunikáció, szerk.: Pilling János, 2004.
- Vekerdy, Tamás: A színészi hatás eszközei Zeami mester művei szerint. Lélektani elemzés. Magvető 1974
- Watzlawick, Paul – Bavelas, Janet Beavin – Jackson, Don D.: Pragmatics of Human Communication. A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Practises. W. W. Norton & Company 1967.
- Watzlawick, Paul – Weakland, John H. – Fish, Richard: Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei. Ford.: Pap Mária. Gondolat kiadó, Budapest, 1990.
- Watzlawick, Paul: The Language of Change. Elements of Therapeutic Communication. W. W. Norton & Company 1993.

TARTALOM

ELŐJÁRÓBAN	1
1. MI A METAKOMMUNIKÁCIÓ	4
1.1. AZ ÉRZELMEK ÉS A METAKOMMUNIKÁCIÓ-TECHNIKA.....	9
1.2. MODELLEK ÉS MAGATARTÁSKÉPLETEK.....	11
1.3. ŐSZINTESÉG KONTRA HITELESSÉG	13
1.4. MIT LEHET (ÉS ÉRDEMES) MEGTANULNI A METAKOMMUNIKÁCIÓ TECHNIKÁJÁBÓL? ..	14
2. MEGKÖZELÍTÉSEK	18
2.1. ELMÉLETEK.....	18
2.2. A VISZONYULÁSOK ŐSI ÁBÉCÉJE.....	24
2.3. <i>KETTŐN ÁLL A VÁSÁR</i>	25
2.4. MONTY ROBERTS ÉS A LOVAK KOMMUNIKÁCIÓJA.....	26
3. AZ ALÁ-FÖLÉRENDELTELT VISZONY	31
3.1. <i>TALK</i> ÉS <i>WALK</i> – KOMMUNIKÁCIÓ ÉS CSELEKVÉS	32
3.2. A FEJ MOZGÁSA	34
3.2.1. Dominancia, magas státusz, agresszivitás	34
3.2.2. Szubmisszivitás, alacsony státusz	36
3.3. A SZEMKONTAKTUS	37
3.4. A HANGLEJTÉS.....	40
3.4.1. A mondat végi letett pont a magas státusz megnyilvánulása.....	40
3.4.2. Mondatvégi feszültség – alacsony státusz.....	41
3.5. A KAKUKKTOJÁS: A KAR ÉS A KÉZ GESZTUSAI	42
3.6. A MEGNYILVÁNULÁSOK SZINTÉZISE – AZ ALAPMAGATARTÁSOK METAKOMMUNIKÁCIÓJA.....	49
4. AJÁNLAT AZ EGYENRANGÚ VISZONYRA – AZ ASSZERTIVITÁS	54
4.1. CSATLAKOZÁS EMBEREK KÖZÖTT	55

4.2. MINDENNAPI TAKTIKÁINK.....	60
4.3. A KÖZÖS HULLÁMHOSSZ.....	62
5. A KOMMUNIKÁCIÓS SZITUÁCIÓ MINT RENDSZER	65
5.1. BOCSÁNATKÉRÉS.....	67
5.2. VERSENGÉS ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS	68
5.3. MEGAJÁNLOTT VISZONYOK ELFOGADÁSA ÉS ELUTASÍTÁSA	70
5.3.1. Elfogadás kontra tükrözés	83
5.4. A JÁTSZMÁK	86
5.4.1. A játszmák semlegesítése.....	88
5.5. ELFOGADÁS/ELUTASÍTÁS KÉT SZINTEN.....	95
6. A JELENLÉT METAKOMMUNIKÁCIÓJA.....	98
6.1. A <i>KIBERNETIKUS GONDOLKODÁS</i>	100
6.1.1. Kibernetikus gondolkodás a nem-színész kommunikációjában.....	102
6.2. A CÉLTUDATOSSÁG.....	104
6.3. A NYITOTTSÁG	105
6.4. <i>JELEN LENNI CSAK A GYAKORLATBAN LEHET</i>	108
7. KONGRUENCIA – A HITELESSÉG ALAPJA.....	113
7.1. MAGATARTÁSI SÉMÁK	115
7.2. AZ ÁRULKODÓ INKONGRUENCIA	116
7.2. AZ ÁRULKODÓ INKONGRUENCIA	116
7.2.1. Jeanne D’Arc próbája	116
7.2.2. Gábor Miklós hamleti tekintete	117
7.2.3. Shylock: Al Pacino	118
7.3. KÖZÉLETI SZEREPLŐK.....	119
7.3.1. Sólyom László 2006-os újévi beszéde	119
7.3.2. Veres János pénzügyminiszter	119
7.3.3. Pokorni Zoltán a Magyar ATV-ben	120
7.4. KONGRUENCIA ÉS INKONGRUENCIA A KORÁBBAN KIALAKULT KÉPPEL	123
7.4. KONGRUENCIA ÉS INKONGRUENCIA A KORÁBBAN KIALAKULT KÉPPEL	123
7.5. A <i>PASSZÍV AGRESSZIÓ</i>	124
7.6. ARC ÉS ÁLARC	126
7.7. A HAZUGSÁG	128

8. TUDATOS VISZONY A SZAVAKHOZ	138
8.1. A FELVÁLLALATLAN SZAVAK.....	139
8.2 AZONOSULÁS ÉS ELTÁVOLÍTÁS VÁLTOGATÁSA, MINT A FIGYELEMFELKELTÉS ESZKÖZE	141
8.3. A LÉGZÉS ÉS A SZAVAKHOZ VALÓ VISZONY.....	145
8.3.1. Légzés, gondolatébresztés, meglepő fordulat.....	146
8.3.2. Szöveg fenn, poén lenn!.....	148
8.4. ÉRZELMEK, INDULATOK ÉS A METAKOMMUNIKÁCIÓ.....	150
8.4.1. Az <i>érzelmi sorvezető</i> : a történet dramaturgiája.....	151
FÜGGELÉK	158
Féléves metakommunikáció-technikai képzés tanmenete.....	158
A gyakorlatok mutatója.....	160
A dvd-melléklet tartalma.....	161
Irodalomjegyzék.....	162