

A MEGGYŐZÉS ÉS A SZEMÉLYISÉG SZABADSÁGA AZ  
ANDRAGÓGIÁBAN

A probléma felvetése

"Az andragógiai tevékenység során egyik lényeges célkitűzésünk, hogy a tanuló-művelődő felnőtteket meggyőzzük, állásfoglalásaikat megváltoztassuk, új véleményeket fogadtassunk el velük. Másrészt világnézeti és nevelési elvünk, hogy a személyiség szabad fejlődését, kibontakozását biztosítani kell, sőt, hogy szabad s a szabadsággal élni tudó embereket kell nevelnünk."

Hogyan oldható meg a ráhatás, befolyásolás, illetve a szabadság, mint egymás ellentéte? Vajon egyszerre eleget tehetünk-e a kétféle követelménynek?

Ezt az ellentmondást még tovább színezi az a szélsőséges nézet, mely manapság szerte a világon gyakran felbukkan: hogy maga a nevelés /s különösképpen a felnőttnevelés/ manipuláció, s mint ilyen politikailag kárhoztatandó.

Nos, annyit már előljáróban leszögezhetek, hogy itt dialektikus ellentmondásról van szó, s a helyesen alkalmazott andragógiai módszerek alkalmazása egységben biztosítja a meggyőzés hatékonyságát s a személyiség szabadságának növelését.

A mindennapi szóhasználatban az "ismeretterjesztés" és "felnőttoktatás" szinonimákat jelentősebb értelmi megkülönböztetéssel alkalmazzák: sokan úgy vélik, hogy a felnőttoktatás

áll közelebb az iskola jellegű, oktató-nevelő tevékenységhez, míg az ismeretterjesztésben csupán az ismeretek pusztá terjesztésére, átadására, közlésére törekednek. Magunk részéről tartatatatlannak véljük az ilyen nézeteket. Minden olyan ismeretterjesztő tevékenység, amely nem törekszik arra, hogy az általa terjesztett új ismeretek meggyőződést befolyásoló s ezáltal cselekvést determináló erővel birjanak - teljesen haszontalan látszatmunkának tekinthető, s ezen kívül egy komoly veszélyt is magában rejt; így ugyanis könnyen azt hihetjük, hogy sokat tettünk társadalmunk műveltségének emelése, szocialista életmódjának alakítása érdekében, valójában azonban csak a kulturális statisztikának dolgoztunk. Mindenekelőtt tehát ezt a téves nézetet kell helyesbíteni, - kimutatva a meggyőző erő szükségességét, további teendők pedig a megfelelő meggyőző módszerek kidolgozása.

Ilyen terjedelem keretében ezeknek a feladatoknak maradéktalan megoldása természetesen elképzelhetetlen. Ezért nem is törekszünk erre, inkább csak néhány tapasztalati megfigyelésre szeretnénk felhívni az ismeretterjesztésben dolgozó előadók figyelmét, valamint néhány, a korszerű tudományos pszichológia által felfedett törvényszerűséget alkalmazni témánkra.

Az ismeretterjesztés elvi célkitűzései általában közismertek. E célok teljes egészükben gyakorlatiak, az új embertípus kialakítását, valamint ezzel összefüggésben társadalmunk anyagi erőinek növelését, a termelés fokozását kívánják elősegíteni. Pszichológiai aspektusból ez az egyes személyiségek jelentős átalakítását jelenti: még pontosabban - a dialektikus

személyiségelmélet szerint - az egyének eddigi feltételes reflex-rendszerének, bonyolult dinamikus sztereotípjainak - vagy ha úgy tetszik-, szokásának, gondolkodási és állásfoglalási sémájának, megbontását, átalakítását. Hozzátehetjük ehhez, hogy - felnőtt egyénekről lévén szó - nagyon megszilárdult, megcsontosodott rendszerekkel, sztereotípekkel van dolgunk.

Nem optimizmus, hanem tudománytalan elképzelés volna abban bizni, hogy egyszeri vagy akár ismételt, pusztán közlő tevékenység hatására e szilárd rendszerek átalakulnak. A lelki élet törvényszerűségeit felhasználó céltudatos és módszeres ráhatásra van szükségünk vagy rövidebben: meggyőzésre. Ezzel szemben a jelenlegi gyakorlat tulnyomórészt abból áll, hogy az előadók többsége egy bizonyos témával kapcsolatos ismeret-halmazt ömlesztve tár a hallgatói elé, azzal a ki nem mondott szándékkal, hogy okuljanak belőle, ha tudnak és ha akarnak.

Ez az "akarás" azonban nem egészen egyértelmű. Kétségtelen ugyan - mint már a bevezetőben említettük - ,hogy a művelődési igény hatalmas mértékben megnövekedett: ennek az igénynek az iránya, formája azonban nem mindig kielégítő. Ezért már ezt az igényt, vagyis az érdeklődést is irányítanunk kell, - ez a helyes és eredményes ismeretterjesztés legelső feltétele.

Ugyanakkor az sem mellőzhető szempont, hogy ki jelentkezik ezzel az igénnyel, vagyis, hogy kinek nyújtjuk az új ismereteket. Az ismeretterjesztés alanyához, a hallgatósághoz való alkalmazkodás az eredményesség másik fontos feltétele.

Mit jelent ez a módszerbeli alkalmazkodás az ismeretterjesztő előadás hallgatóságához. Ehhez mindenekelőtt néhány pszichológiai jelenséget kívánunk ismertetni.

### A meggyőzéssel szembeni oppozíció

A meggyőzéssel szemben az emberek nagyrésztében o p p o n á l ó t e n d e n c i a van jelen. Ez a felnőtt emberben meglévő sajátos védekező mechanizmus az ember szociális jellegének, pontosabban azon belül a társadalmi-történelmi fejlődésnek az eredménye. A közösségi együttélés optimális feltétele éppen az ellenkezője volna: az akadály nélküli influálhatóság /befolyásolhatóság/ a közösség tagjaival szemben, melynek csak a tökéletes logikai értékelés szab határt. Ám az osztály-társadalom kialakulása és az emberiség történelmének tulnyomó hányadán való végigvonulása a társadalom tagjait szembeállította egymással. Az individuális érdekek a kollektív érdek fölé kerekedése éppen az egyéni érdekre nézve jelentett permanens veszélyt, s így szüntelen védekezésre készítette az egyént, a többi emberrel szemben. Ugyanakkor a logikai ítélő-, következtető erő viszonylag alacsony egyéni szintje s az ismeretek hiányos volta megakadályozta, hogy e védekezés eszköze pusztán a józan értelem legyen - s így azután az egész személység bekapcsolódott a védekezés folyamatába úgy, hogy a vezérszólamot mindig a különböző társas érzelmek kapták.

Nézzük meg konkrétan ezt az oppozíciót. Az egész jelenséget egyszerűbben így fogalmazhatnánk: a felnőtt ember általában nem kívánja, hogy meggyőzzék eddigi nézetei, magatar-

tása helytelenségéről, s új nézeteket, magatartást alakítsanak ki benne. Ezért különböző védekező eszközökhöz folyamodik.

A legegyszerűbb eszköz a merev páncélba burkolózás, elzárkózás, elfordulás mindattól, ami vagy aki őt befolyásolni akarja. Leginkább a sün analógiája kívánczik ide, amely már a legkisebb veszélyre is kemény tüskéi mögé huzódik, s azokon minden "beavatkozás" meghiusul. Az embernél - amennyiben tudatossá is válik - szavakban így nyilvánulhat meg ez a jelenség: "Hagyjanak engem békében!" - "Jól van ez úgy, ahogy eddig csináltam!"

Egy másik védekezési forma a látszólag kritikus magatartás. Az ilyen hallgató lemosolyogja az előadót, szilárdan hiszi, hogy ő sokkal jobban ért a témához, mint amaz - esetleg sajátos kísérletet is tesz magában a cáfolásra - anélkül azonban, hogy erre tényleges lehetősége lenne. Alapállásuk a kétkedés, de nem az értelmes fenntartás kétkedése, hanem a különböző elégtelenségi érzéseket tulkompenzálva, tulzott önértéktudattal rendelkezők kétkedése, a félműveltség gőgje.

Az ismertetett két magatartási forma alapja a társas tendenciákban kereshető.

A pszichológia három fő formáját ismeri ezeknek: az alá-, fölé- és mellérendelő tendenciákat.

Az előbbi védekező magatartás kényszerű, de el nem fogadott alárendelődésen alapul, az utóbbi viszont a fölérendelődés, fölülkerekedés következménye. Végeredményben egyforma opponáló magatartást szülnek. A meggyőzés szempontjából viszont legcél-

szerübbnek a mellérendelődést kellene tartanunk, bizonyos adekvát alárendelődő szinezettel.

A tárgyalt oppozíciónak természetesen több megnyilvánulási formája van. Az előadóval szemben érzett ellenszenv vagy a tárgygal szembeni közömbösség stb. Ezek azért fontosak, mert bár csak megnyilvánulási formái, tehát következményei az alap-tendenciának, mégis a tartalom és a forma dialektikus kölcsönhatása értelmében az utóbbiakra hatva irányíthatjuk az előbbieket: pl. az ellenszenvet, közömbösséget megszüntetve oldjuk az oppozíciót is.

A fent vázolt elgondolást súlyos hiba lenne úgy értelmezni, mintha az oppozíció az emberek örök, általános és egyöntetű pszichikus sajátossága volna. Még az osztályviszonyok között sem egészen általános ez a jelenség. Inkább csak "potenciális tendencia", az emberek nagy részénél megtalálható magatartás-forma, mely a különböző szituációkban, a különböző személyiség-alkattal rendelkező egyéneknél, különböző mértékben jelenik meg.

Még inkább áll ez a szocialista társadalom viszonyai között, ahol az osztályviszonyok megszűnése az opponáló tendenciát a létesítő alapjától fosztja meg, s így annak lassu felbomlásához vezethet.

Miután röviden tisztáztuk az oppozíció jelenségét és pszichológiai alapjait, ezeketán elemezhetjük a leküzdésre szolgáló gyakorlati módszereket is. Ezek közül elsőként a közvetlenség fogalma alá sorolható módszereket tárgyaljuk.

Korábban már említettük, hogy az oppozíció alapja a társas alá-, és fölérendelődő tendenciákban van, és helyzetünkben /az előadásszituációban/ mindkettő bizonyos elidegenedést eredményez. Ez az elidegenedés akadályozza meg az előadó céltudatos ráhatásának érvényesülését. Csakis a mellérendelődő tendenciák működése mellett lehet munkánk produktív. A mellérendelődésnek pedig feltétele, hogy a hallgatók elfogadják az előadót "csoporttagnak": a csoporttagok között pedig minden esetben bizonyos intimitás /bizalmasság/ áll fenn.

/H. Hiebsch./

A gyakorlatba áttéve ez a következőképpen nyilvánulhat meg: az előadó lehetőleg kerülje a túlzásba vitt pátoszt, mert az a mai emberben - éppen a fentiek alapján - sokszor inkább negatív érzelmeket vált ki. Hangnemben inkább a tárgyalás-csevegés legyen az irányadó, anélkül, hogy a mondanivalóban is elkomolytalankodnánk, sekélyessé válnánk.

De nemcsak a színészi-szónoki pátoszt kell mellőznünk, hanem az akadémikus-tudós pátoszt is. Ebbe a hibába azok esnek, akik tudálékos aprósággal, adathalmazzal, idegen- és szakkifejezésekkel rohanják meg a hallgatót, s amellett ellentmondást nem tűrő hangon, ex cathedra kinyilatkoztatnak.

Beszélgessünk inkább a hallgatókkal. Éreztessük velük, hogy mi is olyan emberek vagyunk, mint ők. Ennek érdekében kölcsönözzünk némi szubjektív színezetet is az előadásunknak, saját személyünkre vonatkozó példákat mondva. Jó eszköz az enyhe önirónia is, - minden esetre sokkal jobb, mintha a hallgatót bíráljuk! Az ésszerűen elosztott tréfák, vidám, de-

rüs néldák a bizalom megteremtését segítik elő. Valamilyen formában éreztetni kell, hogy a meggyőzésünkkel szemben felmerülő kételyeket, nehézségeket ismerjük és nem becsüljük le őket. Ezzel eleget teszünk a másik ember véleménye tiszteletbentartása követelményeinek, amely humanista kötelességünk is, és ugyanakkor a jó előadó-hallgató kapcsolat megteremtésének elengedhetetlen feltétele.

Egy-egy félmondattal vagy gesztussal azt is kifejezésre juttathatja az előadó, hogy ő nem "merev", a problémákat nem egyszerűsíti le túlzottan, sőt kifejezetten elítéli az ilyen módszereket. Ezzel felkelti a hallgatóban az összetartozás tudatát.

A meggyőző-befolyásoló tevékenységben két irányú feladatunk van: egy vagy több régi, helytelen vélemény, állásfoglalás, magatartás helytelenségének bizonyítása: bírálata, - másrészt ezek helyébe új, helyes vélemény, magatartás, állásfoglalás kialakítása és megerősítése, /azaz: új dinamikus sztereotip kialakítása./

Időrendileg a bírálat az első lépés, tehát azt tárgyaljuk előbb. A bíráló pszichológiai szempontból mindig rendkívül nehéz helyzetben van. Legkönnyebb lenne azt mondani, hogy a bíráló mindig káros, tehát sohasem indokolt - mint ahogy egyes "pszichológiai-életművészek" hirdetik is. Mi nem érthetünk egyet ezzel a felfogással, hiszen a bírálatra szükség van, s a helyesen alkalmazott kritika eredményes is. Kutatnunk kell azonban, hogy ennek a helyes alkalmazásnak mik a feltételei.



Általában jó, ha nincs személyes éle a bíráltnak. Ezt elérjük, ha pl. az előadás folyamán korábbi élményeinkre utalva egy ismeretlen személy magatartását, véleményét bíráljuk. Még jobb, ha erről a magatartásról sem mondunk ítéletet, hanem úgy adjuk elő, hogy burkolt szatirikus célzatosságot viszünk bele, egyértelműen nevetségessé téve azt; a hallgatók valóban őszintén és felszabadultan nevéssenek rajta, s így a bírált magatartás, nézet helytelensége az evidencia síkján válik élményükké. Azután már azt is megengedhetjük magunknak, hogy finoman tudatosítsuk bennük: tulajdonképpen saját magukat nevetik ki.

Módszertani fogásként említjük meg az un. "Ahá!" - technikát! Ez abból indul ki, hogy senki sem szereti, ha bebizonyítják neki tudatlanságát. Tehát ha úgy adjuk elő az új ismeretet, hogy "Őn ezt eddig nem tudta, majd én elmagyarázom" - akkor már eleve bizonyos belső ellenállással számolhatunk a hallgatóban. Helyesebb, ha csak felhívjuk a figyelmet arra, amit el akarunk mondani, figyelmeztetjük a hallgatót, hogy erről a tényről sok gondja között se felelőkezzon meg. Ilyenkor valóban úgy érzi, hogy ezt eddig is tudta, csak nem vette figyelembe: "Ahá, tényleg" - gondolja ilyenkor - vagyis ugynevezett "Ahá" élménye van, s így az új ismeretet szívesen elfogadja, hiszen az sajátja is.

Ha a fent ismertetett oppozíciós hipotézist elfogadjuk, könnyen érthetővé válik az ellenállás feloldását szolgáló előadói törekvés legcélszerűbb alapképlete. Közismert az élet számtalan területéről, hogy az ellenállás valamilyen kemény

burokhoz vagy kapuhoz hasonlít leginkább: áttörése komoly energiát kíván, mögötte azonban lágyabb közeget találunk, amely a behatolásnak nem áll útjában.

Az ismeretterjesztő, tudatformáló, magatartást alakító munkában ez azt jelenti, hogy a hallgatóság oppozícióját az előadónak mindjárt kezdetben fel kell oldani: kapuáttörést kell csinálni. Erre egy viszonylag egyszerű eljárás, ugyis mondhatnánk, "fogás" kínálkozik: mindjárt kezdetben igent kell mondatni velük. S ez az igen nem feltétlenül a meggyőzés tárgyával kapcsolatban hangozhat el. Gyakorlott előadó mindig talál olyan témát, amellyel kapcsolatban biztos az egyetértés közte és a hallgatóság között, s amelyet valamilyen úton hozzá tud kapcsolni az eredeti tárgyhoz. Induljon ki ebből a témából és demonstrálja az egyetértést: kérdezzen rá az állításra, mondassa ki velük, s azután erősítse meg azt maga is - esetleg használjon ilyesféle szerkesztést: "ugye Önök is így gondolják stb.!" Nem mindig szükséges természetesen, hogy az "igen" szó elhangozzék, csupán az ennek megfelelő pszichikus beállításként jön létre. E beállítódás - a lelki folyamatok tehetetlenségi törvénye értelmében - megmarad az egész előadás folyamán, tehát a kritikus tárggyal kapcsolatban is meghatározza az előadó és a hallgatóság viszonyát. Megjegyezzük itt, hogy mindez kiindulásában hasonlít a sokratesi módszerhez: a görög bölcs is észrevette, hogy könnyebb meggyőzni valakit egy tétel igazságáról vagy téves voltáról, ha az saját maga jön rá /látszólag/, s ő csak irányítja a felismerés folyamatát. Ezért mindig csak kérdezett, vitapartnerének pedig csupán igent /vagy

nemet/ kellett mondani. E módszerrel kapcsolatban föltétlenül vigyázni kell arra, hogy természetes legyen és ne hasson mesterkélt "fogásnak".

Ha a "kapuáttöréssel" sikerült megfelelő kapcsolatot kialakítanunk a hallgatósággal, akkor már rátérhetünk a kevés érveléssel való meggyőzés módszerének alkalmazására. Itt természetesen több bonyolult problémával találjuk szembe magunkat: nevezetesen az érvelési szélességnek, valamint humanista világnézetünk megkövetelte tudatosságnak a problémájával. Megfelelő gondolati munkával azonban kiutat találhatunk e látszólagos ellentmondásokból.

Pszichológiai szempontból vitathatatlan tényként kell leszögeznünk, hogy minden propaganda akkor hatásos igazán, ha a meggyőzni kívántak nem is sejtik, hogy propagandával állanak szemben. Ilyenkor ugyanis a dolog természetéből kifolyólag nem merülhet fel semmiféle ellenállás: semleges, sőt receptív attitűddel fogadja közléseinket az olvasó, illetve a hallgató.

Hogyan érvényesíthető ez a mi gyakorlatunkban? Nem szükséges mindig arról beszélnünk, ami a fő mondanivalónkat képezi. Ha például a nyelvtanulás fontosságáról akarjuk meggyőzni hallgatóinkat, ne sorakoztassunk fel beláthatatlan mennyiségű érvet, hanem inkább úgy gombolyítsuk előadásunk fonalát, hogy közben egészen természetes formában utaljunk: a nyelvtanulás szükségességére, mai életkörülményeink között. Így mintegy szuggeráljuk az evidencia élményét, amely pedig a legintenzí-

vebb meggyőző erő. Tehát hosszas és bonyolult bizonyítás, érvelés helyett egyszerűen kijelentünk, állítunk valamit, beékelve egyéb témába: mindezt azonban sokszor tegyük meg.

Az ismételt állítások hatásának magyarázatára több lélektani törvényszerűséget is idézhetünk. Így például a küszöb alatti ingerek summázódásának jelenségét. Reklámpszichológusok hazánkban is végeztek már olyan kísérleteket, melyekben egy hosszabb-rövidebb játékfilmnek minden loo-ik, 200-ik kockája után beragasztottak egy reklámszöveget tartalmazó kockát, mely arra hívott fel, hogy szívjon egy bizonyos cigaretta fajtát. Közismert, hogy egy-egy kockát önmagában nem képes érzékelni a szemünk, mivel 0,1 másodpercnél rövidebb ideig látható. Azonban, valamilyen formában mégis csak érték a nézők szemét ezek a fénysugarak, csak nem tudatosultak, mint ingerek. Az egész film folyamán számtalanszor megismétlődött ez a gyöngye inger, s végül összegeződött: s bár nem vált tudatossá továbbra sem, a nézők magatartását befolyásolta, s a film után szabadon কিনált sokféle cigaretta közül elsősorban az így reklámozott fajta fogyott el.

A küszöb alatti ingerek a lelki élet más területén is nagy szerepet játszanak. A mi esetünkben az említett bizonyítás nélküli, sokszor ismételt rövid állítások is relative küszöbalatti hatást gyakorolnak, mivel a figyelem reflektora a "körítésül szolgáló" másik témára irányul. Viszont összegeződik, s később mint saját, belső vélemény bukkan fel hallgatóságunk tudatában. Azt pedig nem is kell mondani, hogy saját véleményeinket fogadjuk el legszívesebben.

No és még valami: A figyelem sok lelki folyamatra zavarólag hat. Ha valamiért haragszunk, s közben megpróbáljuk megfigyelni a harag lefolyását, pillanatok alatt elpárolog tőlünk. A legszebb szerelem halálát jelenti, ha az egyik fél állandóan tudatosítja, hogy ő ezt vagy azt azért, meg ezért teszi. Éppen emiatt nem szabad gyakran tudatosítani azt, hogy mi meggyőzni akarunk: márpedig a túlzott bizonyítás feltétlenül tudatosítaná.

A fentiekén kívül hivatkozhatunk még az argumentációs szélesség problémájára. A logikai bizonyítás helyes alkalmazásának elemzése is arra mutat, hogy nem mindig szabad túl sok érvet, bizonyítékot /argumentumot/ felhozni. Mennél több az érv, annál több lehetőség van arra, hogy a hallgató helytelen következtetéseket kapcsoljon hozzá, - nem megfelelő asszociációs sort indítva el. hiszen semmi jogunk sincs feltételezni, hogy ezek a bizonyítékok hallgatóságunk ismeretrendszerének szilárd s a maguk helyén álló építőkövei. Másrészt pedig túl mélyre sem mehetünk az argumentációval, hiszen a legritkább esetben van módunk akár csak egy bizonyíték következetes elemzésére is. /Nem szakkönyvet írunk, hanem szűkreszabott terjedelmű előadást tartunk./ Tehát mind szélességben, mind mélységben meg kell találni az optimális arányt, amelyet a hallgatóság összetétele, valamint a tárgy együttesen határoz meg.

Ellenvetésként hozhatja fel valaki a tudatosság elvét. A mélyretekintő szem azonban meglátja, hogy mi egyáltalán nem hagyjuk figyelmen kívül ezt az elvet; sőt dialektikusan alkalmazzuk. Végcéljában, - de az ismeretterjesztési munka egészében

is dominál a tudatosság, csupán a meggyőzés folyamatában korlátozzuk, vagy még helyesebben az erre irányuló figyelmet tartjuk zavaró tényezőnek: tulajdonképpen csak időnként felbukkanó, nem értelmi, hanem görcsös érzelmi eredetű ellenállás, opozíció leküzdésére használjuk. Például egyetemi hallgatóknak azt a feladatot adták, hogy minimális hosszúságbeli eltérésű vonalak közül válasszák ki a legrövidebbet. A csoport nagyobbik részét beavatták, s azok tudatosan egy hosszabb vonalra mondták, hogy legrövidebb, s ez olyan mértékben befolyásolta a többieket, hogy inkább saját látásukban kételkedtek, de ők is azt a hosszabbat tartották rövidebbnek.

Mindnyájan hajlamosak vagyunk arra, hogy tévesnek minősítsük saját helyes ítéletünket, ha körülöttünk mindenki másképpen ítél. Ez a lelki tendencia a meggyező tevékenységben egyrészt legyőzendő akadály, másrészt felhasználandó segéd-eszköz.

A meggyőzés ritkán irányul "üres területre". Nem egyszerűen egy új nézetet kell elültetnünk, egy új magatartás-cselekvés-formát megalapoznunk, hanem ezeket egy régi helytelen nézet, magatartásmód helyére kell állítanunk. S akkor válik munkánk igazán nehézé, ha a helytelen nézet vagy magatartás általánosan elterjedt, vagy legalábbis egy bizonyos csoportban, egy meghatározott esetben rögződött: ilyenkor hallgatónk nem befolyásolható, mert kétkedővé teszi őt az a ki nem mondott tény, hogy a többiek is az ő álláspontján vannak. Ezért célszerű ezt a rejtett kételkedést feloldani úgy, hogy egyszerűen felszínre hozzuk. Megmondjuk nekik, tudjuk, hogy mindnyájan más

véleményen vannak, s megvilágítjuk annak a közös tévedésnek az alapját. Sőt, tudatosíthatjuk bennük egy kicsit magának a konformizmusnak a pszichológiáját s az ebből fakadó nehézségeket, a tudatosságunk most éppen fordított eredménye lesz, mint a fentebb tárgyalt másik jelenséggel kapcsolatban: a kétely okára való ráébredés a kétely halálához vezet.

De fel is használhatjuk a konformizmust: a vitáztató módszer keretében. Ha már van reményünk arra, hogy néhányan közeledtek a mi álláspontunkhoz, kezdeményezzünk velük dialógust. Megfelelően irányítva beszéljük meg a témát, s ha sikerül a hallgatók közül többel kimondatni azt amit akarunk, ez rendkívül komoly meggyőző erővel bír; megtöri a régi nézet általános erejét, s a még kételkedőket nem az előadó győzi meg - aki a hallgatókhoz viszonyítva mégis csak kívülálló, idegen, nem csoporttag - hanem valaki közülük: ők úgy érzik "mi közülünk". S aztán megindul az önmagát erősítő körforgalom: az élénk dialógus közben egyre többen fogadják el az új elméletet, s lassan már az lesz általános, az "konformálja" a többieket.

Megemlíthetjük a pszichikus állapotokat is. Leontyev és Kovaljov szovjet pszichológusok foglalkoztak behatóan ezzel a lélektani kategóriával. Az agykéregnek meghatározott funkcionális szintjét értik rajta, mely bizonyos időre megszabja az egész lelki tevékenység lefolyását. Reflexes jellegű, tehát külső vagy belső ingerek, ingerkomplexumok /helyzetek/ váltják ki. Sajnos, jelenleg még nincs tudományosan ki-

dolgozva, hogy a meggyőzéshez milyen pszichikus állapot a legmegfelelőbb: mi valószínűnek tartjuk, hogy a pavlovi paradox fázis állapota elősegíti a hatékony meggyőzést. A paradox fázisban az erős inger alig vált ki reakciót, viszont annál nagyobb hatása van a gyönge ingernek. /Például az anya esetleg a leghangosabb utcai zajokra sem ébred fel, viszont csecsemőjének halk moccnására azonnal felébred./ A paradox fázis a mi esetünkben a következő helyzetet teremtheti a hallgatóságnál: saját meggyőződésünket, kételyeinket mint erős ingereket, a mi - eredetileg csak "gyöngébb" érveink legyőzik: márpedig ez a célunk. Természetesen ez csupán hipotézis, s még sok bonyolult problémát kell vele kapcsolatban tisztázni. Először pedig azt, miként tudunk ilyen paradox fázist előidézni hallgatóságunknál.

A pszichikus állapot kategóriáját, Uznadze és más gruz pszichológusok beállítódás-elméletével együtt felhasználhatjuk egész metodikánk fő magyarázó elveként. Például a kapuáttörés /igen-mondatás/ követelménye nem más, mint egy bizonyos együttműködő, nem opponáló pszichikus állapot megteremtése - vagy a másik elmélet szerint: ilyen beállítódás elősegítése -, mely azután megfelelő alap a meggyőzéshez, - miután az állapot /vagy beállítódás/ bizonyos ideig stabilizálódik: - eddig ezt úgy emlegettük, mint a lelki folyamatok tehetetlenségi tendenciáját.

Befejezésül még egy problémát szeretnénk kifejteni: az érdeklődés felkeltésének és elevenen tartásának, a figyelem aktivitásának módszerét. A meggyőzés szempontjából e két lélektani kategória meglehetősen közel esik egymáshoz, - vagy pon-



tosabban: nehezen szétválasztható összefonódottságban szerepelnek. Cikkünk előbbi részeiben talán sikerült megvilágítanunk, mit tartunk a meggyőzés legfőbb mozzanatainak: először a spontán, védekező oppozíció leküzdését, feloldását - majd egy aktív együttműködési készség kialakítását. Ez utóbbi mozzanat elsősorban az érdeklődés felkeltésében, a figyelem ébrentartásában áll.

Összefonódottságuk abban nyilvánul meg, hogy az érdeklődés - legtöbbször - feltétele a figyelemnek, /kivéve a kényszer esetét/ - valamint abban is, hogy ugyancsak a módszerek felkeltik az érdeklődést s ugyanakkor a figyelemre is hatnak.

Vizsgáljuk meg előbb az érdeklődést. Röviden úgy jellemezhetjük, mint egy vágyakozó odafordulást, vonzódást, törekvést valami felé: ez az érzelmi és akarati oldala. A gondolkodás oldaláról nézve úgy jelentkezik, hogy az érdeklődő ember valamilyen tárgyat vagy jelenséget nem ismer, s ennek az ismerethiánynak a megszüntetése szinte szükségletté válik. Általában tartósabb, mint a figyelem, hosszabb időre befolyásolja az egyén gondolkodási világát, cselekvéseit. A figyelem viszont pillanatnyi pszichikus állapot. Tovább differenciálva egy távolabbi - s így tartósabb - megelőző érdeklődésről is szólhatunk, melyet korán fel kell kelteni, és melyet az ismeretterjesztés propagandája cím alá sűrithetünk. Egyébként az egyike a legfontosabb és ugyanakkor legizgalmasabb problémáknak a Társulat munkájával kapcsolatban.

De szükség van az érdeklődésre előadás közben is; minden résztémának érdeklődést kell kiváltania. Ezt úgy érhetjük el, ha bizonyos feszültséget teremtünk a hallgatóságban, sohasem elégítve ki teljesen, valamiféle nyugtalanságot, hiányérzetet hagyva, amelyet azután a soron következő mondatokkal, a következő részekkel elégítünk ki. Szükséges tehát későbbi mondanivalónk anticipálása, természetesen csak annyira, hogy a kíváncsiság izgalmát felébresszük. Nem szabad tudniok pontosan, hogy mi következik, mert ezzel magától értetődőleg elerelyesztjük az érdeklődést, s így a figyelmet is; de várniok kell valamit és sejteni, hogy az jelentős lesz, érdekes, olyasmí, amire érdemes odafigyelni. Éppen a bizonytalanság az, ami a kíváncsiságot éleszti: sejtek valamit, de nem tudom biztosan. A kíváncsiság jelentőségéről pedig nem kell hosszan szólni: az emberi haladás, a tudomány és a kultúra fejlődésének ez az egyik komoly mozgató ereje. Természetesen a kíváncsiság is különböző színvonalu lehet: legalul van a bizarr, titokzatos és tiltott /tabu!/ dolgokkal kapcsolatos kíváncsiság, majd a kuriozumok, a különlegességek hajszolása, még magasabban az általános művelődési igény s legfelül az egy-egy tudományos probléma megoldása érdekében végzett rendszeres munka: a kutatás.

Mi fejleszteni igyekszünk hallgatóságunkat: ezt csak úgy érhetjük el, hogy az adott szinthez alkalmazkodunk, de azért egy gondolattal mindig magasabb szinten nyújtunk mindent. Tehát a kíváncsiság jelenségének meggyőzőségi alkalmásakor is élünk a sejtetés alacsonyabbrendű technikájával,

építünk a kuriozitás iránti vágyra, de úgy, hogy ezzel kifejlesszük bennük a művelődési törekvést, sőt megéreztessek a tudományos kutatás nagyszerű élményét.

Visszatérve még a feszültségtartás problémájához, megjegyezzük, hogy az egész előadás folyamán tartó következtetés megvalósítása egyike a legnehezebb előadói feladatoknak, szinte már művészet - mégis rendkívül fontos és sohase sajnáljuk a ráfordított fáradságot.

Az itt felsorolt tények figyelembevételével a gyakorlati munkánkkal szemben a következő követelményeket támasztja.

1./ Mindig a közönségnek kell beszélni. Ez ugyan természetesen látszik, mégis ritkán tartjuk be. Nekik kell beszélni formálisan, külsőleg. Szembe kell fordulni velük, állandóan nézni őket. A felnőtt ember szereti, ha személyesen hozzá szólnak, s nemcsak egy csoport tagjának tekintik. Technikailag ezt úgy érhetjük el, ha egy-két percig ugyanannak a hallgatónak a szemébe nézve beszélünk: így végeredményben nagyon sok hallgatóval "szemezhetünk" - jó értelemben véve - s elérhetjük, hogy mindenkinek olyan véleménye lesz, mintha neki beszéltünk volna.

2./ Még lényegesebb azonban, hogy tartalmi szempontból is nekik beszéljünk. Olyat mondjunk, ami érdeklí őket /alkalmazkodás az érdeklődésükhöz/, és úgy kell előadni témánkat, hogy hallgatóink világosan érezzék: amiről beszélünk, az az ő érdeküket szolgálja, és ha elfogadják az általunk ismertetett

elveket és azokhoz szabják cselekvéseiket, az nekik hasznos. A felnőtt ember gondolkodásmódja lényegében mindig a hasznosra irányul.

Szorosan kapcsolódik a nekik beszélni elvhez a hallgatóság emlékezetének és képzeletének aktivizálása.

Mondanivalónkat össze kell kapcsolni konkrét emlékképekkel, hagyni kell őket emlékezni.

A legtöbb előadó ott véti el ennek a módszernek az alkalmazását, hogy felszólítja ugyan a közönséget: "emlékezzenek csak erre vagy arra", - de azután nem hagyja őket emlékezni, nem ad időt rá, azonnal tovább folytatja előadását. Így természetesen éppen ellenkező eredményt ér el, negatív érzelmeket, méltatlankodást ébresztve bennük. Ha viszont valóban alkalmat adunk az emlékezésre, akkor mondanivalónk összekapcsolódik emlékképeikkel, így az idegen anyag sajátjukká válik, s ezen keresztül elfogadhatóvá lesz számukra. Mindig annak van nagy meggyőző ereje a felnőtt ember számára, ami saját tapasztalataiból következik, vagy valamiképpen kapcsolatban van azal.

Ugyanigy fontos, hogy előadásunk mozgósítsa a hallgatóság képzeletét: egyrészt tehát szemléletesebben kell beszélni /és szemléltetni kell/, másrészt önálló - de irányított - elképzelésre kell ösztönözni őket. Régi elv, hogy a képzelet erősebb, mint az akarat: ha valamit nagyon el szeretnénk érni, hasznosabb, ha minél elevebb formában próbáljuk elképzelni, mintha merő akaratmegfeszítésre pazaroljuk energiánkat. Arra

törekedjünk tehát mi is a meggyőzés folyamán, hogy helyes és eleven képzeleti képet alakítsunk ki közönségünkben témánkkal kapcsolatban, így megkönnyítjük számukra, hogy azt valóban akarják is, s mi más a meggyőzés célja?

Végül nem szabad elfeledkezni az érdeklődéssel kapcsolatban az érzelemáttétel szerepéről. Az előadónak a tárggyal kapcsolatos érzelmei átsugárzódnak a hallgatóra, ha tehát az előadót nem érdekli igazán a téma, nem hisz benne, s nem akarja fanatikusan a sikert, akkor a hallgatóságtól sem várhat érdeklődést, figyelmet, s így egész munkája kárba vész.

A figyelem ébrentartásának módszereire nem kell sok szót áldoznunk, hiszen több bevált technikai fogás ismeretes ezzel kapcsolatban. Így például a hangerővel való helyes gazdálkodást: változatos hangra kell törekednie az előadónak, mert ezzel küzdhet a monotonia okozta raradtság, a figyelem természetes ingadozása ellen.

Vagy amit kevesen ismernek: a hangsúlyozott dolgot inkább halkán mondjuk! Hangos beszéd általában irritál, tehát negatív érzelmeket kelt, azonkívül egy olyan beállítódást eredményez, hogy "erre, úgy sem kell odafigyelni, ezt figyelés nélkül is halljuk" - tehát akadályozza a figyelmet. A normális, közepes hangerővel elmondott beszéd közben a váratlan halk, suttogó szavak viszont felkeltik a kíváncsiságot: "no mit mondanak itt, erre nagyon kell figyelni, mert különben nem hallom" - tehát rendkívüli mértékben fokozza a figyelmet.

Hasonlóképpen fontos a helyes gazdálkodás a szünettel és a tempóval. A szünetet elhelyezhetjük a hangsúlyozandó mondat előtt és után is. Az utólagos szünetnek van jelentősége a leülepedésben, a feldolgozásban, azonban sokkal fontosabb a megelőző szünet. Ez hasonló hatást szül, mint a halk hang: kíváncsiságot kelt, feszültséget fokoz: alig várják már, hogy következzen valami, s ez feltétlenül megerősíti a figyelmet. A tempóban szintén a változatosságra kell törekednünk, mert ezzel ritmust adunk az előadásnak, a ritmus pedig mindig csökkenti a fáradtságot s ezzel fokozza a figyelmet.

Idetartozik még valami, amiről manapság gyakran elfelejtkeznek. Tudományos előadáson megengedhető, hogy az előadó felolvasson, ahol azonban a közönség meggyőzése a fő cél, ott a felolvasás esetleg eredménytelenségre kárhoztat. Hiszen így lehetetlenné válik egy sor, fentebb tisztázott követelmény megvalósítása: nem lehet szembenézni a hallgatókkal, nehezebben kerülhető el a monotónia, és elsikkad az előadó meggyőző hevülete: érzelmileg is szegényebb lesz az előadás. Mindezekon túl, a hallgatóra sokkal nagyobb befolyást gyakorol, ha eleven gondolati munkával szembe előtt bontakozik ki a téma: ez a szugesztív hatású gondolati munkát pedig csak szabad - legalábbis látszólag szabad - előadásban lehet kellőképpen reprodukálni. Mindig szabadon adjunk tehát elő, lehetőleg ne olvassunk fel!