

REKLÁMGAZDASÁG

A VÁLASZTÁSI KAMPÁNY ELÉ...

Jelen számunk apropóját a közelgő választási kampány adja, annak ellenére, hogy a reklámszakma (így egyben, testületileg) elzárkózni látszik a politikai reklámtól. A reklámtörvény egyáltalán nem vesz tudomást a létezéséről, mint ahogy a szakma önszabályozását jelentő Reklámetikai Kódex sem. A médiatörvény is csak annyira foglalkozik vele, amennyire feltétlenül muszáj: csak a közzététel módjával és mennyiségével, de tartalmi vagy formai korlátokkal még véletlenül sem. Ennek ellenére nem tehetünk úgy, mintha a politikai reklám nem lenne a szakma része, egyik területe, ága. Az alábbiakban néhány, már másutt megjelent cikk- és könyvrészlet (no meg egypár aforizma és falfirka) segítségével igyekszem bemutatni azt a (nem túl kedvező) képet, amely az igencsak eltérő szerzők – valamiféle közös – véleményeként kirajzolódik (H.B.)

Forrai Péter: Politikai marketing – részlet¹

Három nagy csoportban foglalhatók össze azok a tényezők, amelyek a szavazót a jelölről való képalkotásban befolyásolják.

Ideológia: Ez a kategória azt fejezi ki, hogy hol áll a jelölt politikai állásfoglalása a választó meggyőzéséhez képest. Hasonlóság esetén sokkal könnyebben azonosul a politikussal, könnyebben fogadja el más kérdésekben is véleményét, mint elvi különbözőség esetén.

Program: Első pillantásra a választási programnak, a választókat foglalkoztató kérdésekre adott válasznak kellene perdöntőnek lennie. A gyakorlat azonban azt mutatja, hogy a szigorúan gazdasági, jogi stb. szakmai elképzelések nehezen adhatók át az embereknek, így tényleges hírverést inkább csak egyes kiragadott részletek kapnak, a lényegen csak a szakemberek csemegeznek.

Személyiség: Gyakran lehet találkozni olyan szakemberekkel, akik abszolutizálják a személyiség, a jelölről élő image szerepét. Véleményük szerint, ha valaki megfelelő külsővel, stílussal, fellépéssel rendelkezik, akkor máris képes arra, hogy köztársasági elnök legyen belőle. Noha ez a felfogás abszurd, tagadhatatlan, hogy az említett tényezők –országoktól függetlenül – fontos szerepet játszanak.

¹ Az eredeti cikk a Reklámgazdaság, 1992/6-7. számában jelent meg.

Ha a választásoktól bármi megváltozna, betiltanák. (Falfirka)

David Ogilvy: Politikai umbulda²

Arra, hogy a reklám ma bárkit is manipulálhasson, nagyon kicsi az esély. Még ha manipulálni lenne is kedvem akárkit, nem tudnám kijátszani a jogi szabályozást. Hoppá! Majd elfelejtettem. Van a reklámnak egy ága, ahol teljesen szabad a vásár, s amely vérlázítóan becstelenségek: az elnökjelölteket eladni próbáló kampányokra gondolok.

Bár előfordult, hogy angol, francia vagy iráni politikusok kikérték a tanácsomat, az Ogilvy & Mather cég politikai pártok megbízását sohase fogadta el. Először is, mert ez lefoglalná az ügynökség legjobb erőit, az állandó ügyfelek kárára. Másodsorban, mert az ilyesmi anyagilag is kockázatos dolog. Harmadsorban, mert ez nem lenne tisztességes azokkal a kollégákkal szemben, akik a másik párt jelöltjeiért szurkolnak. És utolsósorban azért, mert nehéz lenne elkerülni mindazt a sok umbuldát, amely minden politikai kampányt átjár.

A legelső politikus, aki felhasználta a tévét, Dewey, New York állam kormányzója volt, mikor 1950-ben újráválasztásáért szállt harcba. A műsorban Happy Felton, a konferanszié járókelőket kérdezgetett a hetedik sugárúton lévő Astor Szálló bejáratánál. Azt kellett elmondaniuk, hogy mi érdekli őket a választási kampányban, és kérdéseket tehettek fel a kormányzónak. Dewey mindezt egy monitoron nézte a stúdióban, és felelt a kérdésekre. Előző nap emberei gondosan kiválasztották a járókelőket. Megmondták nekik, hogy mi érdekelje őket, és elpróbálták a kérdéseket. A kampány utolsó napján Dewey élő adásban szerepelt este hattól éjfélig. Az emberek betelefonálhattak a stúdióba. Négy hölgy vette a hívásokat, és továbbította a megválaszolandó kérdéseket Dewey-nek. Egyik embere pedig a sarki bolt telefonfülkéjében dekkolt, zsebében egy rakás aprópénzzel.

Dewey, a volt államügyész, a korrupcióellenes harc lovagja, az állam kormányzója, becsületesebb embernek tartotta magát. Fel sem merült benne, hogy ezúttal becsapja az embereket.

Dewey tudományos demagóg volt. Mielőtt beszédet mondott volna valamilyen kérdéstről, felmérést készíttetett arról, hogy melyik álláspontot támogatja a legtöbb ember, és aztán úgy tett, mintha abban hinne.

The Duping of the American Voter című könyvében (A lóvá tett amerikai szavazó, Harper & Row, NY 1980.) kollégám, Robert Spero elemezte a Kennedy, Johnson, Nixon, Ford és Carter által igénybe vett reklámfilmeket. Az volt a véleménye, hogy „ezek a filmek csalnak, megtévesztik az embereket, s a lehető legrészrehajlóbbak; a leghazugabb reklámfilmek minden reklámfilm közül ... abban a tekintetben, hogy mit lehet mondani, ígérni, hazudni, mivel lehet rágalmozni; a határ a csillagos ég”.

Az a kilenc különböző kormányzatszerv, amely a termékreklámozást szabályozza, nem avatkozik a politikai reklám dolgába. Azok a rádió- és tévéállomások, amelyek a náluk sugározni akart reklámoknak körülbelül a felét nem fogadják el közzlésre, mert megsérti valamelyik alapelvüket, a politikai reklám elbírálásakor elfelejtik összes alapelvüket.

[...]

1964-ben Johnson reklámfilmjei cinikusan mocskolták be Goldwater szenátor becsületét, amit senki sem túrt volna el egy fogpasztareklám esetében. A szavazók tudtára adták, hogy Goldwater felelőtlen, harcias héja, aki szíre-szóra atomháborút indítana. Johnstont ellenben a béke apostolának, „galambnak” állították be.

Mindennek az előzménye a következő. Goldwatert, aki egyébként a közélet egyik legtisztességesebb szereplője volt, megkérdezte egy riporter, hogy mi a különbség a rakéták meg-

² Fejezet David Ogilvy: Ogilvy a reklámról című könyvéből (Park Kiadó, 1992. 211-214. oldalak)

bízhatósága és találati pontossága között. Ő erre azt válaszolta, hogy a rakéták elég pontosak ahhoz, hogy akár „a Kreml egyik férfitáncosát is jó eséllyel célba vehessük”. Egy másik riporternak pedig azt mondta, hogy lehetséges Észak-Vietnam erdeit kis teljesítményű atombombával elpusztítani. De ezek a mondatok csak elméleti válaszok voltak kiagyalt kérdésekre. Goldwater nem ajánlotta atomfegyverek bevetését, és Johnson ezt pontosan tudta. Nixon kampányai Humphrey, illetve McGovern ellen nem voltak ennyire becstelenedek, de a tévéállomások termékreklámra vonatkozó szabályait ezek is áthágták.

Jimmy Cartert reklámfilmjei ártatlan, kívülálló jövevénynek állították be, akinek nincs politikai gépezete – szegény farmernek, akinek nincs pénze. Ennél mi sem állt messzebb a valóságtól, de a szavazók megették. Gerald Ford, a republikánus ellenfél viszonylag becsületes filmeket készítettett – és elvesztette a választásokat.

A Kennedyk és a Rockefellerok bebizonyították, hogy segít, ha valaki gazdag. Mikor másodszer is West Virginia állam kormányzója kívánt lenni, Jay Rockefeller a saját pénzéből 11 millió dollárt költött el a kampányára, és meg is verte republikánus ellenfelét, aki csak 800 ezer dollárt dobott be. Rockefeller reklámjai, szokatlan módon, államférfihez méltó filmek voltak, és az állam polgárai körében végzett felmérés azt bizonyította, hogy az embereket nem döbbsentette meg az elköltött pénz nagysága. Még saját nagybátyja, Nelson Rockefeller sem költött ennyit, mikor újráválasztották New York állam kormányzójának.

Olyan korban, amikor a tévéreklámok döntően szólnak bele abba, hogy ki lesz az Egyesült Államok következő elnöke, a tisztességtelen reklám ugyanakkora csalás, mint a szavazati eredmények meghamisítása. Talán azok a reklámszakemberek, akik hagyták magukat prostituálni ebben az ügyben, nem látták át e kérdés minden összetevőjét.

A többség bizonyára kedveli a szenteskedésnek és a hazugságnak azt az émelyítő keverékét, amit parlamentáris demokráciának neveznek. (Stendhal)

Csányi Vilmos: Az erőforrások elosztása³

Sok, a politika iránt érdeklődő ember morfondírozik azon, hogy vajon az utóbbi években megszorított közbotrányok kinek, minek hoznak hasznot. Mennyi ezek mögött a politikai machináció, és mennyi, hogy „mindennek van határa”? Ezzel egy időben vészesen nő a politikai közvélemény-kutatásokban a bizonytalanok, az esetleg nem választók aránya.

Én magam viszont azon elmélkedem, hogy milyen érdekesen alakult a rendszerváltás után az emberek hiedelme a különböző társadalmi mechanizmusokról. Baráti vagy éppen nyilvános *beszélgetéseikéi* hallgatva az az érzése támad az embernek, hogy a „dolgozóknak” szinte fogalmuk sincsen a valódi folyamatokról, pedig ha legalább halvány képük lenne, akkor talán undorodva, de mégis szavazócédulát ragadnának minden lehetséges alkalommal.

Egyszer a szuhumi-i majomtelepen élő páviánokról készült filmet láttam, ahol a filmelés közben a stáb egyik tagja néhány szem kockacukrot kínált a körülöttük őgyelgő, szelíd páviánoknak. A gesztus egy szempillantás alatt rendezte a majmok sorait. A megkínált kisebb hím riadtan dugta hátra a kezét, hogy még csak véletlenül se érinthesse meg az ajándékot. A többiek sorfalat képeztek, és minden szem a farka alfahímjére meredt, amely óvatosan megközelítette a kínáló kezét, és elkapta az édességet. Megkóstolta, ízlett neki. Kért még egyet és még egyet. Az utolsót kegyesen odaadta egy közvetlen közelében álló nősténynek.

³ Fejezet Csányi Vilmos: Ironikus etológia c. könyvéből (Sanoma, 2012. 193-198. oldal)

A hatalom az állatoknál az erőforrások elosztásáról szól. A rangsorban elől álló egyedek öreg, tapasztalt rókák, pontosan tudják, hogy mit szabad elfogadni, mit lehet elfogyasztani, mit kell esetleg otthagyni. A csapatnak érdeke, hogy ilyen tapasztalt egyed ellenőrizze a fogyasztás folyamatát, és ebben az a normális, ha először a legerősebb lakik jól, majd azok, akik közel állnak hozzá. Ha nem így lenne, akkor a legapróbb falat is a csapat összeugrását, verekedéséi váltaná ki, és ezzel sokkal több energia pazarlódna el, mint amennyit a kis falat nyújt.

A szocialításban magasabb rendű fajoknál az alfa elosztó hatalma mellett megjelennek a szövetségek is. A kapok-adok megtanult viszonya a fiatalabb vagy a már kiöregedett egyedeket is kedvezményekhez juttatja, ha tagjai egy szövetségnek, és a csoport segítségével pedig tovább erősíti az erőket. A szövetség az együttműködés forrása az egyedek számára, és a szövetségek egymás közötti kapcsolatai szabják meg az egész csapat tevékenységét.

Az emberi természet megőrizte az erőforrások elosztásának ősi mechanizmusait, de a különböző kultúrákban eltérő módon tovább is fejlesztette, és a maga kreatív mivoltának megfelelően minden ilyen fejlesztéshez egy sajátos magyarázat, egy ideológiai mese is készül, ami az erőforrásoktól függetlenül egy elképzeli, virtuális létbe vetítve a résztvevőket, elmagyarázza, hogy a javak elosztásának miért az a legigazságosabb, legbölcsebb módja, amit éppen gyakorolnak. A közös források elosztási mechanizmusai így kapcsolódnak a kultúra egészéhez, hiszen az elosztásról szóló ideológiák fontos tartópillérei minden kultúrának. Az elosztás és a róla szóló ideológia együtt az, amit politikának nevezünk, és akik ezzel hivatalból foglalkoznak, azok a politikusok.

Minden politikus kettős életet él tehát, miközben segít elosztani a megtermelt javakat. Egyik élete teljesen reális. Természetes emberi kapcsolatai vannak. Csoportjához tartoznak felesége, gyermekei, barátai, barátnői, tanítványai és harcostársai, akik az összetartozás jogán - és ez a legerősebb emberi kötelék - mindenkoron részesedni kívánnak a megszerzett javakból. A pénzből, a pozíciókból, a felügyelőbizottsági tagságokból, szarvasgombából és zongorából, bármiből, ami megszerzhető és elosztható. A politikus ebben a minőségében rendes, szociálisan fejlett ember, aki igazságosan szétosztja a javakat, és teljesen természetes, hogy a legtöbb neki és a barátainak jut. Jól is néznénk ki, ha már abban sem lehetne bízni, hogy valaki jól sáfárkodik a közösen megszerzett cuccal. Kit nevezzen ki osztályvezetőnek, államtitkárnak, miniszternek, ha nem a régi harcostársat, aki már sokszor bizonyította, hogy az adok-kapok leckéi jól megtanulta, hogy képes a neki juttatott pozíciót a személyes érdekek hálózatában gyümölcsöztetni? Bizonyára észrevették, hogy manapság mennyire elszaporodtak a vezér-, fő- és középigazgatók, elnök-vezérigazgatók, vezérelnökök, elnökök, alelnökök, aligazgatók, az ilyen-olyan vezetők, tanácsosok, éppen azért, hogy mindenkinek jusson valami. Óva intek attól mindenkit, aki valamilyen csoporthoz kíván csatlakozni, hogy olyanokkal társuljon, akikben ez a közösségi érzés eleddig nem alakult ki. Az ilyenek fantaszták, összeviszsa beszélnek jogról és igazságról, továbbá erkölcsről, és vagy mindent az utolsó fillérig csak és kizárólag maguknak akarnak, tehát ütőképes csapatuk sohasem lesz, vagy fogalmuk sincsen az elosztás természetéről, és a csoportok vetélkedésében nagyon gyorsan alulmaradnak. Nos, ha a politikus ügyes, akkor hamarosan népes csapat alfája lehet, és ha az erőforrások bőven csordogálnak, akkor a hozzá közel állókból is rendes emberek lehetnek, mert nekik is van feleségük, gyerekük, vannak barátaik, barátnőik, unokahúgaik, és az elosztás újabb köre szerveződhet meg ilyen módon, Persze az erőforrás illékony valami, amint egyre lejjebb kerül az elosztás hierarchiájában, egyre vékonyabban csordogál, és lehet, hogy mire hozzád jut, kedves olvasó, már csak egy tányér gulyásleves lesz belőle, amit a feltételezett szavazatodért kapsz. Ne légy persze túl mohó, és ne becsüld ezt le. Emlékezz, hogy az elosztás adok-kapok hálózaton alapul. Mit adtál eddig te?

A politikus másik, ideológiai élete ugyancsak érdekes. Ebben a virtuális éleiben nem osztanak pénzt és pozíciókat, hanem csakis igazságot. Kiátkoznak, és nem kineveznek, és ha

egyáltalán segítségről esik szó, az mindig a megfáradtaknak és nincstelének jár, akik persze közelebről nincsenek megszemélyesítve, és gyakran kiderül, hogy a megsegítésük anyagi áldozatokkal jár, az áldozatokat pedig természetesen nekünk kell hozni. A politikus ebben a gondosan megalkotott, kifényesített életében a nép szószólója, az erkölcsös, az igazságos és a jogos elosztás fennkölt bajnoka. Az izgalmas fantáziajátékban megindokolja, hogy miért éppen úgy kellett eljárnia az elosztás során, ahogyan azt ő a csoportja érdekében tette. Indoklásában, ha jó politikus, a kultúra összetartó hagyományaira támaszkodik, azonban barátait és üzletfeleit nem illik felsorolni, a játék szabályai ezt kifejezetten tiltják. Az nyer a politikában, aki a durva realitástól teljesen függetlenül képes minket elvarázsolni, képes egy egészen új világot kitalálni, amely legalább olyan szép, mint egy sikerebb szappanopera, és olyan igazságos, mint egy vadnyugati cowboyfilm, ahol a történet végén a jók elnyerik jutalmukat, a rosszak meg a büntetésüket. Az fog nyerni, akinek nemzetboldogító víziói világosak, és ha messzire néz, látja, amint a pénzzel elárasztott tanügy jóvoltából több egyetemet elvégzett, a megreformált egészségügyi ellátás eredményeként százéves ifjoncok fűrgő helikoptereiken suhanva halakkal vetik be az ártereket a köz érdekében. A vízió mindig szép és igazságos, oly elandalító. De megenni sajnos nem lehet, takarónak is vékony. Ezért ha éhes vagy, azt nézd, hogy hol osztják a levest.

Mert valamit neked is fognak osztani, ha máskor nem, hát közvetlenül a választások előtt, ez hozzátartozik a demokratikus társadalmak modern fantáziajátékainak kulturális szabályaihoz.

Négyévente körbeálljuk a következő négy évben befizetendő adóhegyet, a következő erőforrást, és most itt, és csak az önök kedvéért, szabályosan kisorsoljuk, hogy legközelebb ki fog osztani. Kérem, figyeljenek! Nem az igazságról, nem az erkölcstről, nem a megfáradtakról és a nincstelenekről döntünk majd, hanem arról, hogy ki oszt, és ha ez eldőlt, akkor már nagyjából azt is tudjuk, hogy kinek.

Izgalmas választási lottójáték, a világért ki ne hagyja, a szavazata árát, az előző négy év adóját ugyanis befizette már.

**A választás nem más, mint a lopott holmik előrehozott árverése.
(Ambrose Bierce, író)**

Pratkanis-Aronson: Propagandánk kora - részlet⁴

1990-ben az Észak-Karolina állam szenátusi helyéért vívott kampány a közelmúlt leghevesebb politikai csatározása volt. A harc legutolsó heteiben a demokratikus párt feketebőrű jelöltje, Harvey Grantt, némi előnyre tett szert a republikánus – és fehérbőrű – Jessie Helms ellenében, aki már volt szenátor az előző periódusban is. Nyolc nappal a választások előtt kezdtek sugározni Helms „Fehér kezek” című tévéhirdetését. A filmkockákon fehérbőrű kezek tépték szét az elutasító levelet, miközben egy bársonyos hang azt mondta: „Szükséged lett volna erre a munkahelyre, de ők inkább egy kisebbségi csoport tagjának adták, az etnikai kvóták miatt. Fair play ez?” Grantt mindig ellenezte az etnikai kvótákat (vagyis azt a gyakorlatot, hogy a kisebbségek tagjai bizonyos előnyöket élvezzenek), de a hirdetés ennek dacára elérte a célját, Helms-et újraválasztották, még hozzá elsősorban a fehérbőrű szavazótábor voksainak köszönhetően.

⁴ Részlet Pratkanis-Aronson: A rábeszélőgépek című könyvének első fejezetéből (Ab Ovo Kiadó, 1992. 10-15 old.)

[...] A hirdetésekben a rábeszélés célja egészen egyértelmű: nagyjából azonos termékek (fejfájás elleni pirulák, fogpaszták, mosóporok vagy éppen képviselőjelöltek) gyártói elképesztő mennyiségű pénzt költenek arra, hogy rábeszéljenek az ő árujuk megvételére.

[...] A meggyőzés az élet valamennyi területén felbukkan. Szinte valamennyi politikai szerződöt média-szakértőt és reklámügynököt, tanácsaiktól remélve hathatós segítséget a megválasztáshoz vezető úton.

[...] Nap nap után hullanak ránk a rábeszélés bombasorozatai, és a meggyőzés nem érvekkel történik, hanem alapvető emberi érzelmeinkre ható szimbólumokkal. Így hát valóban a rábeszélőgép – a propaganda – kora ez.

[...] Az Egyesült Államok lakossága vezetőit egy (választási kampánynak nevezett) rábeszélési verseny révén juttatja hivatalba.

**A politika annak tudománya, hogyan szerezzük meg
a gazdagok támogatását és a szegények szavazatait azzal,
hogy védelmet ígérünk nekik, egymással szemben.
(Oscar Ameringer, szakszervezeti vezető)**

Sheena Iyengar: A választás művészete⁵

Elnökjelöltek közül választani rendkívül nehéz szavazási döntés. Nem egyetlen kérdést kell mérlegelnünk, hanem azt kell megfontolnunk, szerintünk melyik jelölt lesz képes jobban ellátni hivatalát. Amellett, hogy elég nehéz meghatározni, mi lenne az optimális politika egy jelöltnek, és melyik jelölt tudná ezt legjobban teljesíteni. Figyelembe kell vennünk a jelöltek képességeit, megbízhatóságát és számos más személyes tényezőt. Még ha hozzá is fogunk a jelöltek mellett és ellen szóló érvek reflektív elemzéséhez, a választási rendszer és a média olyan információkat fecskendez belénk, ami vagy releváns, vagy nem releváns az elemzésünk szempontjából. A probléma az, hogy nincsenek szűrőink annak biztosítására, hogy a végső döntés releváns információn alapul majd.

Tudjuk például, hogy a jelöltek külső megjelenésének nincs vagy nincs sok köze a képességeikhez, ez mégis befolyásolja választásainkat. Az 1974-es kanadai általános választások adataival végzett klasszikus vizsgálat azt mutatta, hogy a legjobb megjelenésű jelöltek kétszer annyi szavazatot kaptak, mint a kevésbé vonzóak. Egy 2007-es vizsgálat pedig azt mutatta, hogy a választások 70%-át olyan jelöltek nyerték, akiket az emberek pusztán megjelenésük alapján kompetensebbnek találtak; akkor is így döntöttek, ha csak egytized másodpercig látták a jelölt fotóját. További vizsgálatok is alátámasztották ezeket az eredményeket, és arra jutottak, hogy a hivatalba választottak több centivel magasabbak, és kevésbé hajlamosak a kopszkodásra, mint a népesség átlaga. Ez a jelenség nyilván nem korlátozódik a politikára; számos vizsgálat állapította meg azt is, hogy a testmagasság és a fizetés egyenes arányban áll egymással, különösen a férfiak esetében, akik közül az átlagnál magasabbak centinként 1%-kal többet keresnek, és hogy mindkét nem nagyon vonzó képviselői legalább 12%-kal több fizetést kapnak, mint kevésbé attraktív munkatársaik. A megjelenésnek még a képesítésnél is nagyobb hatása van arra, hogy a jelentkező az állásinterjú elnyeri-e az állást. Bűnügyekben a vonzó megjelenésű védővédeence kisebb büntetést kap, és kétszer akkora valószínűséggel kerül el a börtönt.

Egyik esetben sem mondták azt az emberek, hogy a megjelenés szempont lenne döntéseikben. Természetesen kevés ember vallaná be, sőt maguknak is kevesen ismerik el, hogy ilyen

⁵ Részlet a szerző azonos című könyvéből (HVG Kiadó, 2010.)

sekélyes és igazságtalan szempont alapján döntöttek. Valószínűleg többnyire nincsenek is tudatában ezeknek az előítéleteknek. A jó megjelenés és az adott szakterületen való jártasság azért kapcsolódik össze természetes módon a tudatunkban, mert mindkettő kívánatos tulajdonság, ami azt jelenti, hogy az egyiknek való kitettség előfeszíti a másikat. Ezeket az asszociációkat megerősíti a kultúra is, a Hamupipőke-történetől bármelyik filmsztárig. Történetek előadásakor segítik a vágyak képzeletbeli beteljesedését, illetve gyorsan és meggyőzően tudnak karaktert felvázolni anélkül, hogy hosszas háttértörténetet adnának elő, de mellékhatásként ezek az asszociációk automatikusan átvetülnek a való világban való döntéseinkre is. A napbarnítottság és a kopasz foltok a divatfotó-iparon kívül valószínűleg sehol sem érvényes döntési faktorok, ennek ellenére be tudnak szivárogni fontos döntésekbe is.

Magának az előfeszítésnek a hatásai ritkán drámaiak, ám az emberek magatartásában bekövetkező apró változásnak hatalmas hatása lehet a világra. Emlékeznek a hírhedt 2000-es amerikai elnökválasztási kampányra? Minden államból megérkeztek az eredmények, kivéve Floridát; az addigi adatok azt mutatták, hogy Ál Gore vezet 267 megerősített elektori szavazattal, George W. Bush pedig csak 245-öt kapott. A jelölteknek 270 elektori szavazatot kell szerezniük a győzelemhez, ami azt jelentette, hogy Florida 25 elektori szavazatán múlik, kit választ az ország elnöknek. A végeredmény azonban csak egy hónappal később derült ki, részben azért, mert a verseny Floridában különösen szoros volt, részben pedig azért, mert a szavazólap félreérthető szerkesztése miatt sok volt a hibás szavazat. Palm Beach megyében a zavaros szavazólapok miatt több ezer ember adta le szavazatát a szándékolt Ál Gore helyett Pat Buchananre, és több ezer további lyukasztós szavazólapot érvénytelenítettek, mert a papír, amit a szavazóknak ki kellett lukasztani, nem lukadt ki annyira, hogy a szavazatszámoló automaták le tudták volna olvasni a szavazatot. Ezek az ellentmondások egy sor újraszámolást generáltak, és végül a Legfelsőbb Bíróság döntött. Amikor elült a por, Floridában Busht nyilvánították győztesnek pontosan 537 szavazattal, bár más javasolt számlálási módszerrel Ál Gore nyert volna 171 szavazattal.

Az a fantasztikus, hogy talán nem is a szavazólapok és a lyukasztók jelentették a döntő tényezőt. Ezek a felhasználóbarát tervezés hiányának iskolapéldái, olyasmik, amiket egy jó szavazólap-szerkesztő kilométerekről észrevesz. A döntő tényező, ami a választást eldöntötte, akár az is lehetett, hogy Bush neve volt a szavazólapon legelől. Emögött nem volt semmilyen ördögi ok, sem partizán összeesküvés. A szavazólapokon szereplő nevek sorrendje államról államra változik, talán mert senki sem tartja fontosnak. Egyes államokban a jelöltek neveit betűrendbe állítják, másutt a hivatalban levő jelöltet veszik előre. Csak néhány államban változtatják szavazókerületenként a sorrendet, annak biztosítására, hogy minden jelölt egyenlő esélyt kapjon. Floridában az volt a szabály, hogy a mindenkor kormánypart jelöltje szerepel elől, és mivel 2000-ben Floridában George W. Bush republikánus párttársát (és fivérét), Jeb Busht választották kormányzóvá, George Bush neve került felülre.

Miért számított ez? Jon A. Krosnick, a Stanford Egyetem professzora nemrégiben vizsgálatokat végzett a 2000-es elnökválasztással kapcsolatban Ohio, Észak-Dakota és Kalifornia államokban. Ebben a három államban választókerületenként változik a szavazólapon szereplő nevek sorrendje, így a kutatók megvizsgálhatták, hányan voksoltak a jelöltre, amikor a neve az első volt a szavazólapon, és hányan akkor, amikor nem az első volt. Jelentős különbségeket találtak a szavazólapon elsőként feltüntetett jelölt javára; Bush, Gore, Buchanan és Nader is az első helyre sorolva kapta a legtöbb szavazatot. A legnagyobb különbség 9,5 pont volt a Bushra adott szavazatokban Kaliforniában, és az átlag mindhárom államra és mind a négy jelöltre vetítve 2%-nak adódott. A politikában 2% hatalmas különbség, amiért a jelöltek fogal-körömmel harcolnak. Kennedy például 1960-ban mindössze 0,2%-kal nyert Nixon előtt. Bár azt nem lehetett mérni, mennyit nyert Bush Floridában azzal, hogy elől állt a neve, mert minden szavazólapon az ő neve volt elől, ha visszafogott becsléssel azt mondjuk, hogy 1% előnyre tett szert így - ez a vizsgálatok eredményének fele -, akkor 50 000 ember szavazott rá

pusztán ezért. Ha a szavazólapokon itt is választókerületenként más-más sorrendben tüntették volna fel a jelöltek nevét, és ezekből a szavazatokból Al Gore hasonlóképpen részesedik, a világ egyetlen lyukasztógépe sem segített volna Bushnak, és ma talán más lenne a világ.

**A demokráciával szembeni legjobb érv:
ötpercnyi beszélgetés egy átlag választópolgárral.
(Winston Churchill)**

Csányi Vilmos: Választások és hiedelmek⁶

Humánétológus számára izgalmas tanulmány a demokratikusnak tűnő választás, amely mifelénk négyévente fordul elő. Elsősorban azért érdekes, mert ebben nemcsak politika, értékek, társadalmi koncepciók játszanak szerepet, hanem bizonyos etológiai tulajdonságaink is. Egészen pontosan: olyan viselkedési rendszerek aktív működése, amelyeket hosszú evolúció alakított ki az ember genetikai örökségében.

Az emberi evolúció évmilliói alatt az emberekben kifejlődött például a gyors, csak a közvetlen következmények figyelembevételén alapuló döntések tulajdonsága. Az emberek mindennapi életében sokkal fontosabb szerepet játszottak az időben rövidebb hatótávolságú folyamatok, mint azok, amelyek csak lassan, sok év vagy évtized alatt fejtették ki hatásukat.

Ezt a tulajdonságunkat nevezte a szociobiológia kiváló alapító atyja, az amerikai E. O. Wilson „velünk született kőkorszaki gondolkodás”-nak. Ha választanunk lehet két megoldás között, amelyek egyike némi közeli jót és távoli nagyon rosszat, a másik pedig közeli kicsi rosszat, de távoli jót jelent, akkor habozás nélkül a közeli jót ragadjuk meg. Ezért írtuk ki például az esőerdőket, ezért eregetjük a levegőbe a szén-dioxidot és a folyókba a sok mérget. Lényeg az, hogy amikor a döntéseink túlságosan összetett rendszerre vonatkoznak, nem vagyunk igazán bölcssek a lehetőségek megítélésében. Lehet, hogy ezért szavazunk főleg olyanokra, akik azonnali fizetésemelést ígérnek és tartózkodnak a szükséges megszorításoktól.

A rövid hatások vizsgálatán alapuló döntéseket jól kiegészíti a leegyszerűsített hiedelmeken alapuló döntés. Ilyen esetben a döntés alapjául szolgáló hiedelem olyan eszköz, amely még a rövid távú hatások elemzését sem kívánja meg. A nagyon bonyolult dolgokat a legtöbb ember nem képes gyorsan átlátni, meg sokszor nem is érdeklik a részletek, ezért a döntéseiben előzetes vizsgálatok helyett egy leegyszerűsített hiedelemre támaszkodik, amelyet megbízhatónak tekintett fajtársaitól szerez be mindennapjai során.

Ha például elhiszem, hogy a génmanipulált gazdasági növények károsak az emberi szervezetre, akkor felőlem aztán fejlődhet a tudomány, magyarázhatják nekem, hogy hol, mennyi a kockázat, én tudom, hogy ez nem kell és kész. Ha hiszek abban, hogy egy adott társadalmi csoport tagjai, mondjuk csaló gazemberek, akkor hiába látom, hogy a csoport általam személyesen ismert képviselői rendes, kedves, erkölcsös valakik, tudom, hogy ezek a kivételek, mert a csoport tagjai általában csalnak és gazemberek. A hiedelmek nagyon leegyszerűsítik és felgyorsítják a döntést, ezért fontosak. Ősidőkben persze ezek a hiedelmek a tradíció részét képezték, sok előző generáció bölcsességét összegezték és közvetítették az éppen sorosaknak.

A leegyszerűsített hiedelmek és a rövid távú elemzés hozza létre azt a nem túlságosan bonyolult képet, amit a körülöttünk zajló társadalmi folyamatokról kialakítunk magunkban, és ha éppen választások vannak, ennek alapján is választunk.

⁶ Fejezet Csányi Vilmos: Ironikus etológia c. könyvéből (Sanoma, 2012. 216-223. oldal)

Ha a politikusok maguk nem is, de az ő reklámszakembereik és kampánymenedzsereik pontosan tudják ezt, és potenciális választóik összetételét ezen ismeretek alapján végzik. A recept egyszerű: hivatkozz olyan elemzésre, szándékra, amely rövid távon jól belátható és nyilvánvaló előnnyel jár - a hosszú távú komplikációkkal ne is törődj -, és kapcsold ezt leegyszerűsített, könnyen felfogható hiedelmekhez.

Tied a választó!

Itt van például az egészségügyi ellátás mindenki által ismert problémája. Tudjuk, hogy úgy rossz, ahogyan van, de ha szánunk rá némi energiát, és megvizsgáljuk, hogy a megjavítására javasolt intézkedések rövidebb és hosszabb távon mivel járnak, valamint azt, hogy tulajdonképpen milyen leegyszerűsített hiedelmekkel párosulnak, furcsa képet kapunk.

Az általános és leegyszerűsített hiedelem úgy szól, hogy mindenki egyenlő színvonalú egészségügyi ellátásban részesül, mert ezt kívánja a tisztesség. Az az öreg néni is, akit infarktus után be sem utalnak részletes kivizsgálásra egy jól felszerelt kórházba, meg az is, akinek enyhe szívpanaszait alapos vizsgálat, professzori megfontolás, esetleg nagyon bonyolult műtét követi. Ezzel a hiedelemmel több probléma is adódik. Az első, hogy egyszerűen nem igaz, még a jelenlegi ellátás keretében sem. A másik probléma vele az, hogy az orvostudomány fejlődése olyan gyorsan hozza az egyre újabb és egyre drágább gyógyszereket meg technikákat, hogy logikai képtelenség abban hinni, hogy ez minden beteg számára egyformán elérhető.

A politikusoknak az lenne a dolguk, hogy ezt szépen elmagyarázzák, és utánanézzenek annak, hogy miként lehetne kikerülni egy egyenlőtlenségen alapuló rendszernek legalább a durvább, a társadalom számára elfogadhatatlan következményeit. Ehelyett olyan egyszerű intézkedéseket ígérnek, amelyek rövid távon nyújtanak látszateredményt, és minden marad a régiben.

Az egyik rövid távú intézkedés arról szól, hogy a rendszerben nyilvánvalóan kevés a pénz, alacsonyok a fizetések, kevés a nővér stb., ezt kell megoldani. Egyrészt tehát némi többet kell ígérni az ellátás számára, de olyan formában, hogy ennek közvetlen hasznát még a gyengeelméjű választó is azonnal fel tudja fogni. Úgy mint: nem emeljük majd a gyógyszerek árát, de felemeljük az egészségügyi fizetését, persze csak egyszer és nem túlságosan magasra. Ez egyszerű és világos, ilyen csak hozzáértő, jó emberek terveznek.

A gyógyszerárak folyamatosan emelkednek, mert a modern gyógyszergyártás sokba kerül; aki azt állítja, hogy nem emeli az árakat, annak vagy el kellene árulnia, hogy milyen pénzből fedezi majd az egyre növekedő hiányt, vagy fel kellene fednie azt a titkos elképzelését, hogy az árak szinten tartása azzal a következménnyel jár, hogy előbb-utóbb csak régi, kevésbé hatásos gyógyszereket lehet majd kapni. Ez a két alternatíva így már nem annyira vonzó.

Felemelik az egészségügyi fizetését. Nagyszerű! Régen megérdemelnék már. De ha jól emlékszünk, akkor kiderül, hogy ez önmagában még sohasem oldotta meg a valós problémákat. Megesett már, hogy emelték a fizetéseket, de amúgy minden maradt a régiben, mert a valódi hiba a rendszer szerveződésében van, azon kellene változtatni, mármint ha azt nem akadályoznák az elfogadott hiedelmek.

A valódi problémáról, az ellátás feltételezett egyenlőségéről általában nem esik szó, pedig ez több más lényeges kérdéssel is kapcsolatos, így például azzal, hogy az egyenlőség! hiedelem miatt nem ismerjük a valódi költségeket. Több szinten nem

ismerjük. A beteg a kezelés után nem kap számlát arról, hogy az alkalmazott gyógy mód, orvosi segítség, laborvizsgálat stb. valójában mennyibe került - függetlenül attól, hogy azt éppen ki fizette ki. Ez is nagy baj, mert a társadalom így elveszíti a realitásérzékét, költségérzékenységét. De legalább ilyen nagy baj az, hogy valójában tényleg nem tudható a reális költség, mert a betegek ismeretlen végösszegű, becslések szerint tízmilliárdokban mérhető összeggel járulnak hozzá a rendszer fenntartásához, azt viszont, hogy pontosan mekkora ez az

összeg, és ki kapja, sűrű homály fedi. Az orvosok a fizetésük mellett, ugye, hálapénzt is kapnak, egészen pontosan a szakma vezető rétege így kapja a jövedelme nagyobb részét. Nincsen ezzel semmi baj, mert az orvosok minden társadalomban a legjobban fizetett réteghez tartoznak, joggal, hiszen az életünkkel játszanak. Egyetlen forinttal sem szeretném csökkenteni a jövedelmüket, tessenek megnézni például a sebészek átlagéletkorát. A folyamatos stressz hatása jól felismerhető. A baj nem az, hogy sok pénzt kapnak, hanem az, hogy nálunk ez nyúlós, fekete ügylet. Nem tudjuk pontosan, ki mennyit tesz zsebre. És persze nem is adóznak utána. És a sűrű homály miatt a piac szabályozó hatása is ki van zárva. A rendszerváltozás az egészségügyben teljesen érintetlenül hagyta az előző struktúrát. Aki itt valóban tenni akar valamit, annak azt kéne mondania, hogy olyan rendszert vezetek be, amelyben ezek a fekete pénzek nyilvánosságra kerülnek, de olyan módon teszem ezt, hogy a kiemelt orvosi jövedelem ezután se csökkenjen, még adózás után sem. Egyrészt, mert szolgáltatuknak ez a nemzetközi ára, másrészt, mert ha kár éri őket, akkor kézzel-lábbal tiltakozni fognak és elgáncsolnak minden reformot. Megtehetik, mert a mi életünkről van szó. Ha valaki ezt a merész, de logikus lépést meglépné, azonnal kiderülne, hogy az egyenlőségi hiedelem mítosz, ma sem érvényesül, és később se fog.

Vagyis azt kéne végre tudtul adni az embereknek, hogy az egyenlőség hiedelme téves, meg nem is illik már ebbe a farkastársadalomba. Ezentúl az legyen a hiedelem, ami az elérhető valóság. Vagyis életmentő beavatkozást, olcsó, folyamatos kezelési mindenkinek majd ezután is, de akinek több pénze van, az bizony többre számíthat. Gazdagodj, és akkor egészségesebb maradhatsz! A gazdag ember mindenből többet kap, nagyobb az autója, a háza, a gyereke jobb iskolába jár, és drága finomságokat eszik, ha azt szereti, világ körüli utakra jár, előkelő hotelekben lakik, ezt elviseljük, hiszen gazdag. Megteheti. Azt viszont nem viseljük el, hogy a pénzéért több orvosi szolgáltatást vehessen. Pedig úgyis vesz, a zsebbe csúsztatott pénzből, csak hát ezt nem akarjuk elismerni, mert a világunk ilyen képmutató.

Ha mégis kimondanák, nyíltan, akkor értékén fizetnék meg az orvosi szolgáltatást, nyilvánosan, mint sok minden mást. Továbbá egyértelmű lenne, hogy kinek, hol, mennyit kellene szolidaritásból adni azért, hogy megvásárolhassa a neki szükséges kezelést. Aminek a kereteiről pedig lehetne értelmesen vitatkozni.

Ha tehát nem a rövid távú manipulációban, végletes leegyszerűsítésben volnának érdekeltek a politikusok, ha elhinnék, hogy akár még a legódonabb hiedelmek is megváltoztathatók, akkor ilyesmikről mesélnének és szólnának a beszédek.

Könnyebb lenne választani.