

## Pszichológiai alapú retorikai képzés az I. Sz. Patológiai és Kísérleti Rákkutató Intézetben

Psychology-based rhetoric training at the First Department of Pathology and Experimental Research

### Györfy Kinga

Eötvös Loránd Tudományegyetem

E-levél: kinga@gyorffykinga.com

**ÖSSZEFOGLALÁS** Az I. Sz. Patológiai és Kísérleti Rákkutató Intézet pszichológiai alapú retorikai képzése 2018 elején indult el. A szerző ismerteti azokat a modern retorikai kihívásokat, amelyek a programot életre hívták, majd bemutatja a program filozófiáját, módszertanát és eredményeit.

**KULCSSZAVAK** aktív figyelmi időtartam, inspirálás, személyesség, interaktivitás

**SUMMARY** The psychology-based rhetoric training of the First Department of Pathology and Experimental Research began in early 2018. The author describes the modern rhetorical challenges that brought the program to life, then introduces the philosophy, methodology, and results of the program.

**KEY WORDS** active attention span, inspiration, personality, interactivity

Képzelnék el a következő helyzetet: tudományos téma, elsötétített terem, az előadó diaképeket vetít. Negyedórása tart az előadás, amikor a vetítőlapon váratlanul egy Playboy magazinból kifényképezett, meztelen nő képe jelenik meg. Az előadó rárivall az asszisztensére:

– *Miféle marhaság ez?*

Erre az asszisztens büntudatosan gyorsan továbbviszi a képet. De a hallgatóság figyelme már éber, reménykedve várják, hogy hátha több hasonló kép is hozzákeveredik az előadáshoz. És valóban: öt perc múlva újabb meztelen nő.

– *Nem lehet bennetek megbízni, képtelenek vagytok a diáimat összerendezni* – szidja az asszisztent az előadó.

A hallgatóság nevet, s innentől élénken figyel, hogy mikor ugranak be a következő nők. Ők pedig jönnek sorban, ötpercenként. Az egyikük fejtetőn állva érkezik, a hallgatóság feje vízszintesre fordul. Amikor az asszisztens továbbviszi a képet, morgolódás támad, úgyhogy talpra állítja a képet, és újra kivetíti, hogy láthassák, amit elmulasztottak. A manővert helyeslés fogadja. Az előadó kezdi elveszíteni a türelmét:

– *Ne szórakozz! Most a pancreasszal foglalkozunk, s nem a ti disznóságaitokkal!*

A kifakadás ellenére továbbra is jönnek a pikáns képek, a hallgatóság már tudja a szerepüket, az előadás végén nagy taps.

Ha a Tisztelt Olvasó azt gondolja, hogy egy képzeletbeli előadás képzeletbeli karakterei elevenedtek most meg, akkor téved. És ha azt gondolja, hogy egy 21. század eleji bulvárbohóckodásról olvasott, akkor is téved.

Az előadó ugyanis *Prof. Szabolcs Zoltán* volt, az a főorvos, akit az orvostudomány az utolsó magyar polihisztor sebészek egyikeként emleget. Az előadást több mint öt évtizeddel ezelőtt tartotta egy saját maga által végzett, ritkaságnak számító sebészeti beavatkozásról.

Gondoljunk bele: Szabolcs Zoltán professzor nagyszerű szakmai-tudományos eredményről számolt be, kiváló előadó is volt, és mégis úgy érezte, hogy a hallgatóság figyelmét ötpercenként Playboy-képekkel kell stimulálnia. Mindezt ötven évvel ezelőtt, amikor a hallgatóság figyelmetlensége messze nem volt akkora probléma, mint manapság. [A játékhoz asszisztáló orvost Gaál Csabának hívták, a történet eredetije az ő könyvében olvasható (1).]

\*

Ma az akadémiai világ jeles képviselői közül egyre többen és gyakrabban számolnak be arról, hogy mindannak, amit egy-egy előadásban elmondanak, alig-alig van hatása. Gondolataik nem ragadnak meg, mondani-valójuk nem éli túl a pillanatot. Ezt az előadói tapasztalatot a legkülönbözőbb pszichológiai vizsgálatok is alátámasztják: Chip Heath stanfordi professzor friss kutatásai például azt mutatják, hogy az előadások megtartása után 10 perccel 10 hallgató közül 9-en a legfontosabb, legértékesebb gondolatokra sem emlékeznek. Az elsődleges oka ennek az, hogy az óriási információ- és ingeráradatban a figyelem egyre szétfolyóbb, az aktív figyelem időtartama pedig drámaian csökken.

## Mennyi ma az aktív figyelem időtartama?

A modern figyelemkutatások az 1960-as, '70-es években kezdődtek, és leggyakrabban azóta is az óratesztet alkalmazzák annak mérésére, hogy mennyi ideig tartható fenn az aktív figyelem: az a magas szintű figyelmi teljesítmény, amelynél nincs szükség jelentősebb erőfeszítésre.

A **Mackworth-féle órateszt** lényege, hogy egy fehér homogén háttér előtt mutató jár körbe. A mutató másodpercenként egyet ugrik, egy körforgás alatt 100 normál ugrást végez. Időnként azonban előfordulnak kétszeres ugrások is, és a vizsgálatban részt vevő személy feladata az, hogy ezeket a dupla ugrásokat jelezze gombnyomás formájában. A '70-es években a vizsgálati személyek teljesítménye a második félórán kezdett el romlani, azaz az aktív figyelem időtartama kb. 30 perc volt. A '90-es évekre ez 18 percre csökkent.

A mai kutatások szerint a figyelem az **1. perc után** kezd lankadni. Egy 1 órás egyetemi előadás esetében ez azt jelenti, hogy hallgatóság érdeklődő része már a 2. percben küzd azért, hogy az előadóra figyeljen; a másik része nem is küzd: a teste ott ül ugyan, de a figyelve máshol jár.

\*

Az I. Sz. Patológiai és Kísérleti Rákkutató Intézet retorikai fejlesztési programja abból a felismerésből született meg, hogy a jövőben minden előadás és gyakorlati óra harc lesz a hallgatóság figyelméért. A program az akadémiai szférában egyedülálló módon azt tűzte ki célul, hogy tudatosítja az oktatókban és kutatókban: amennyiben előadóként hatást szeretnének elérni, tu-

dományos hitelük megőrzése mellett számolniuk kell a hallgatóság figyelmének:

- ▶ időtartamával
- ▶ és működésével: azzal, hogy ezt a figyelmet ma már nem lehet a tekintély erejével kikényszeríteni; a tartós, elmélyült figyelmet – a hallgatóság bizalmával együtt – ki kell vívni, el kell nyerni.

## A retorikai program indulása

A program 2018 tavaszán indult, és három féléven keresztül 25 fő bevonásával valósult meg. A részt vevő oktatók, illetve kutatók a kezdetektől elfogadtak két retorikai alapvetést.

### 1. A hatásos előadó ma már nem pusztán informálni, hanem inspirálni is akar.

Mivel a tudományos információelérés lehetőségei megsokszorozódtak, az előadás valódi értéke ma már másban rejlik: abban a bizalmi, érzelmi kapcsolatban, amely képes változást elindítani a hallgatóság gondolataiban, szemléletében, tetteiben.

Neurobiológiai vizsgálatok igazolják, hogyha a hallgatóságot nem pusztán belátásra, hanem cselekvésre akarjuk bírni, akkor az értelemre ható érvek felsorakoztatása nem elég, szükség van az érzelmek mozgósítására is.

*Antonio Damasio* neurológus világított rá elsőként arra, hogy a döntések nem az információkat és adatokat feldolgozó bal agyféltekében, hanem az érzelmekért felelős jobb agyféltekében születnek (2).

### 2. A hatásos előadó nem engedi, hogy a technika átvegye az irányítást.

A PowerPointot, Prezit vagy Keynote-ot csak akkor és úgy használja, ha az valóban segít: nem neki, hanem a hallgatóságának. Neki nincs szüksége a technika segítségére.

## Módszerek és eredmények

Van-e az előadónak erős mondanivalója, és van-e szenvedélyes vágya ennek a mondanivalónak a megosztására, terjesztésére? Ha igen, akkor a retorikai, előadás-technikai, történetmeselési készségek, képességek fejleszthetők – nemtől, személyiségtől, születési adottságoktól függetlenül. Erre a filozófiára épült a

program, fókuszba helyezve a folyamatos gyakorlást és a természetes erősségek kibontakoztatására irányuló, bátorító, ösztönző visszajelzéseket.

A képzés eredményei az előadókkal és az előadások hallgatóságával készült mélyinterjúk tanúsága szerint 3 fő területen mutatkoznak meg.

### 1. Váratlan váltások, változtatások

A programban részt vevő oktatók megtanulták, hogy előadásaikat minél többször – lehetőleg 5 percenként – váltásokkal, változtatásokkal dinamizálják. Ily módon képesek újraaktiválni a figyelmet; a váratlanság ráadásul nemcsak a hallgatóság elméjét, hanem a testét is újra-összpontosításra készíti. Paul Ekman és Wallace Friesen „Az arc lemeztelenítése” című könyvükben írnak arról, hogy ilyenkor mi történik: kitégult a szem, tátva marad a száj, leesik az áll, és elernyednek az izmok. Mintha a test így akarná biztosítani, hogy az ember ne beszéljen, és ne mozogjon, amikor új információt kell befogadnia (3).

Az oktatók ma már több szinten alkalmazzák a váltásokat.

- ▶ A nyelvi-retorikai eszközök szintjén: váltanak például az adatokról a storytellingre, és fordítva, kijelentő mondatokról a kérdésre, hosszú mondatokról a rövidre, monologikus részről az interaktívra, komolyról a humorosra.
- ▶ A nem verbális eszközök szintjén: például a beszédről a taktikai szünetre, a gyorsabb beszédtempóról a lassabbra, a megengedő kézmozdulatokról az ikonikus mozdulatokra.
- ▶ A technikai-tárgyi eszközök szintjén: például a színes Power Point-os slide-okról a fekete slide-ra, a slide-ról a whiteboard-ra.

Figyelnek az oktatók arra, hogy a váltások szorosan kapcsolódjanak a mondanivalóhoz, és szervesen illeszkedjenek az előadás egészébe. Másként fogalmazva: semmiképp sem olcsó és öncélúan provokatív eszközökkel próbálják meg időről időre felvillanyozni a hallgatóságukat.

### 2. Egyéni hang, személyesség

Az oktatók ma már elég bátrak ahhoz, hogy egy-egy előadásban ne csak tudósként, hanem emberként is megmutassák magukat: személyes elkötelezettségüket, téma iránti szenvedélyüket. Teszik ezt azért, mert tudják, hogy ez az alapja a hallgatósággal való bizalmi kapcsolat megteremtésének, a bizalom pedig a legfőbb eszköze a hatásgyakorlásnak.

Amy Cuddy harvardi szociálpszichológus kutatási eredményei bizonyítják többek között azt, hogy a hallgatóság először mindig a megbízhatóságot ítéli meg, és csak ezt követően értékeli a hozzáértést, a kompetenciát (4).

### 3. Lámpaláz-oldás – interaktivitással

Honnan ered a nyilvános beszéd től való félelem, vagyis a lámpaláz? A retorikai képzés résztvevői megértették, hogy a lámpaláz nem egy természetellenes reakció, hanem az emberi civilizációval egyidős evolúciós program. Lényege, hogy amikor az előadó kiáll a nyilvánosság elé, a csoporttól való elkülönülésnek és kívülállásnak az ősi érzését éli át – a félelem eredője pedig az, hogy a csoport tagjai megítélik őt, véleményt alkotnak róla (5).

Az I. Sz. Patológiai és Kísérleti Rákkutató Intézet oktatói megtanulták, hogy az előadói félelmen, lámpalázon úgy tudnak legkönnyebben úrrá lenni, ha a szereplést nem monológként, hanem beszélgetésként képzelik el, és valósítják meg; olyan beszélgetésként, ahol nem a megfelelés, hanem az adni akarás vágya hajtja őket. (Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a szó jogát és felelősségét átruházhatnák a hallgatóságra.)

A résztvevők tudatosították és elfogadták továbbá azt is, hogy ezt az új típusú beszédmódot, illetve kiállást csak felkészüléssel és gyakorlással lehet megvalósítani. Miért? Mert az előadás megtervezése, kidolgozása és begyakorlása nélkül éles helyzetben az előadó csak önmagára képes koncentrálni („Mi a következő gondolat?”), ahelyett, hogy a közönségével foglalkozna.

Anthony Hopkins azt tanácsolta egyszer a színésznövendékeinek, hogy tanulják meg a szöveget, hogy utána elfelejthessék. A retorikai program során ugyanezt kértem én is minden egyes előadótól: „Tanuld meg az előadást, hogy utána elfelejthesd.” Azaz: „Gyakorolj addig, míg egyé nem válsz az anyagoddal, mert csak így leszel a hallgatóság előtt fesztelen, természetes és magabiztos.”

\*

**Epilógus.** Prof. Szabolcs Zoltán aligha ismerte a Mackworth-féle óratesztet, de azzal már több évtizeddel korábban számolt, hogy a legnagyobb előadói kihívás: felkelteni és újraaktiválni a figyelmet. Ez ma is így van. Napjaink előadóinak ugyanakkor azzal is számolniuk kell, hogy a Playboy-képek fölött eljárt az idő: a radikálisan megváltozott ingerküszöb és érzékenység miatt ma már jelentősen hosszabb és fáradtságosabb mun-

ka megtalálni egy-egy olyan eszközt, amely a tudomány iránt meg- és kinyitja a befogadókat. Ebben a folyamatban ráadásul nemcsak a bal, hanem a jobb agyféltekét is mozgatni kell, latba vetve a képzelőerőt és asszociációs készséget is.

Elismerés és köszönet illeti *Matolcsy András* professzor urat, az I. Sz. Patológiai és Kísérleti Rákkutató Intézet vezetőjét azért, hogy meglátta ennek a munkának a jelentőségét, és lehetőséget biztosított a megvalósításra.

Az előremutató kezdeményezésnek, reményeink szerint, lesz folytatása, és lesznek követői is. Az előadó szerepének újrafogalmazása nélkülözhetetlen lesz a közeljövőben – amennyiben az előadásról nem mint kötelező feladatról, hanem a medikusok tudományos-szakmai világképét formáló erőről gondolkodunk.

#### Irodalom

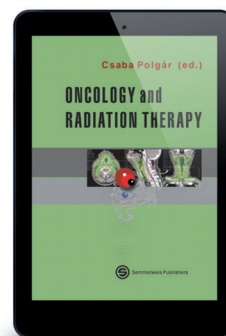
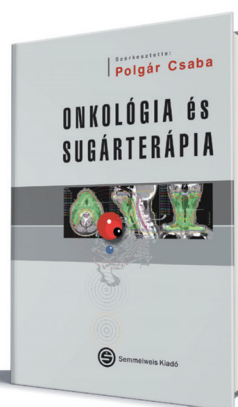
1. Gaál Cs: Anekdoták, adomák, érdekességek különösen a (seb)orvoslás területéről (Nem csak orvosoknak!). Medicina Kiadó Zrt., 336-337, 2012.
2. Damasio A: Descartes' Error. Emotion, Reason, and the Human Brain. Harper Collins, 1994.
3. Heath Ch – Dan Heath D: Megragad! Hogyan vigyük sikerre gondolatainkat? (Made to stick – Why some Ideas Survive and Others Die). Alinea Kiadó, 85, 2008.
4. Cuddy A: Jelenlét. Így beszél a tested. Libri Kiadó, 88-91, 2016.
5. Ailes R – Kraushar J: You Are The Message. Currency Books, 1995.

**Polgár Csaba (szerk.)**

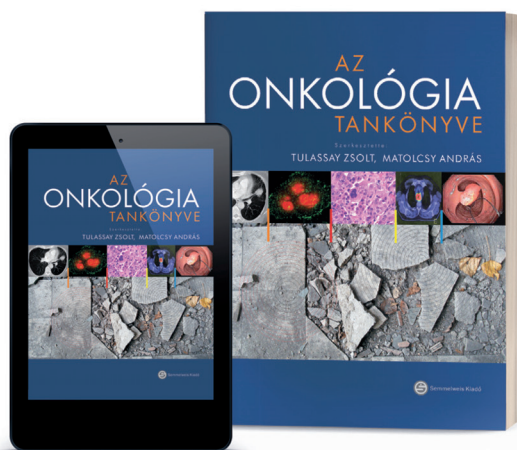
## ONKOLÓGIA ÉS SUGÁRTERÁPIA

A Semmelweis Egyetem Általános Orvosi Karának onkológiai graduális oktatásához kapcsolódó jegyzet átfogó áttekintést ad a daganatos betegségek etiológiájáról, epidemiológiájáról, diagnosztikájáról és mutidiszciplináris kezeléséről. Az orvostanhallgatókon kívül, a klinikai onkológus és sugárterápiás rezidensek és szakorvos-jelöltek felkészülését is szolgálja jegyzetünk.

A magyar nyelvű kötet ára: 4000 Ft



A kötet angol nyelvű e-könyvként ingyen letölthető!



## Tulassay Zsolt, Matolcsy András (szerk.) AZ ONKOLÓGIA TANKÖNYVE

A kötet közel száz kitűnő szerző közreműködésének eredményeként hiányt pótló, a korszerű onkológiai szemlélet és a gyakorlati ismeretek elsajátításához egyaránt nélkülözhetetlen alkotás, amely 680 oldalon közel 500 ábra és 220 táblázat segítségével tárja az olvasó elé az onkológia alapjait.

A kötet ára: 10 000 Ft ■ E-könyv ára: 6680 Ft

**A könyvek megvásárolhatók a Legendus és az EOK Könyvesboltban, illetve megrendelhetők honlapunkról.**

w w w . s e m m e l w e i s k i a d o . h u