

## KI MICSODA AZ RMDSZ-BEN?

Azt hiszem, eljött az ideje, hogy tisztázzunk bizonyos fogalmakat, mert csak így lehet véget vetni a hibás szempontok szerinti kategorizálásnak. Nem azt akarom ezzel mondani, hogy a fogalomtisztázás egyszer s mindenkorra helyére teszi a dolgokat a gyakorlatban is, csak azt tudom remélni, hogy ha sikerül átlátni a helyzet lényegét, az talán segít abban, hogy vitáink a kérdések érdemi része felé terelődjenek.

Kezdem a „mérsékelt/radikális” szembeállításal. Ez a marosvásárhelyi RMDSZ-kongresszuson vált slágerré, s azóta nagy karriert futott be. Mi magunk mintha kezdenénk már leszokni róla, de a román sajtónak ez úgy beakadt, hogy azt hiszem, akkor is eszerint osztályoz majd bennünket, mikor mi már rég elfelejtjük.

Hadd mondjam el először is, hogy e két szó ilyen értelmű használata nem helyénvaló: a „mérsékelt” meg a „radikális” valójában nem azt jelenti, amit mi tulajdonítunk neki. A radikalizmusnak szótári értelemben is ez a jelentése: gyökeres megoldásokra való törekvés. Mi viszont mást értünk rajta: egyfajta politizálási stílust, amely – ne vegyék rossz néven úgynevezett radikálisaink, hiszen végső soron így van – nagyjából a heves vérmérséklettel állítható párhuzamba. Elsősorban a másik féllel való tárgyalásaink módjával van kapcsolatban: azzal, hogy hogyan viszonyulunk a másik félhez, amelyet a mérsékelt irányzat szeretne barátának látni, a radikális viszont nem tud másnak venni, mint ellenfélnek, ha ugyan nem éppenséggel ellenségnek.

Tekintsünk most el attól, hogy van-e valamelyiknek is igaza vagy nincs, ez itt nem lényeges. Inkább nézzük meg, de nagyon figyelmesen, az alábbi táblázatot, amely Roger Fisher és William Ury *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In* (Penguin Books, 1981.) c. könyvéből való. A szerzők az érdekegyeztető tárgyalás és egyezségkötés tudományának kiváló szakértői, a Harvard Negotiation Project kutatási program irányítói. A megalkuvás nélküli egyezségkötés általuk kidolgozott módszere egyre nagyobb elismerésnek örvend, mivel ellenőrizhetően beválik a gyakorlatban, s ami a legfontosabb: tartós eredményekre vezet. Szaktudásukat olykor nemzetközi tárgyalások sikeres lebonyolításához is igénybe veszik. Aszerint, hogy a felek milyen tárgyalási stratégiákat alkalmaznak, a következő magatartásokat, illetve módszereket tartják számon:

Lágy módszer	Kemény módszer	Elvszerű módszer
A résztvevők barátkozók.	A résztvevők ellenfelek.	A résztvevők problémamegoldók.
A cél: az egyetértés.	A cél: a győzelem.	A cél: a hatékonyan és barátságosan elért bölcs megoldás.
Engedményeket kell tenni a jó viszony fenntartása végett.	Engedményeket kell követelni a jó viszony	El kell választani az embereket a problémától.

	feltételeként.	
Lágnak kell lenni az emberekkel és a problémával szemben.	Keménynek kell lenni az emberekkel és a problémával szemben.	Lágnak kell lenni az emberekkel, és keménynek a problémával szemben.
Bízni kell másban.	Nem szabad bízni másban.	A bizalomtól függetlenül kell eljárni.
Könnyen kell változtatni a saját állásponton.	Ragaszkodni kell a saját állásponhoz.	Az érdekekre kell összpontosítani, nem az álláspontokra.
Ajánlatokat kell tenni.	Fenyegetőzni kell.	Fel kell kutatni az érdekeket.
Meg kell mondani, mi az alsó/felső határ.	El kell titkolni, mi az alsó/felső határ.	El kell kerülni, hogy előre határt szabjunk annak, meddig mehetünk el.
Egyoldalú veszteségbe is bele kell menni az egyetértés kialakítása végett.	Egyoldalú nyereséget kell követelni az egyetértés áráként.	Meg/ki kell találni a kölcsönös előnyökkel járó opciókat.
Meg kell keresni az egyetlen választ: azt, amely <i>nekik</i> elfogadható.	Meg kell keresni az egyetlen választ: azt, amely <i>nekünk</i> elfogadható.	Sokféle opciót kell kidolgozni, hogy legyen miből válogatni; később eldöntjük, melyik mellett maradunk.
Ragaszkodni kell az egyetértéshez.	Ragaszkodni kell a saját állásponhoz.	Ragaszkodni kell az objektív kritériumok alkalmazásához.
Engedni kell a nyomásnak.	Nyomást kell gyakorolni.	Érvelni kell, és nyitottnak lenni az érvekre; az elveknek kell engedni, nem a nyomásnak.

Ha most figyelmesen elolvassuk az első oszlopot, azt látjuk, hogy ez a jellemzés kísértetiesen hasonlít ahhoz, ami az RMDSZ-ben az úgynevezett „mérsékeltokról” van elterjedve, a második oszlopban pedig a „radikális” stílus leírása található. Tudomásom szerint ez a két szerző sohasem járt Romániában, az RMDSZ-ről alkalmasint nem is hallottak. Könyvük 1981-ben jelent meg, mikor az RMDSZ-nek még híre sem volt. Ha tehát mégis ilyen pontosan leírnak bennünket, ez csak annyit jelenthet, hogy nem mi találtuk fel a spanyolviaszt, hanem ugyanazokat a rossz módszereket próbáljuk mi is alkalmazni, ki az egyiket, ki a másikat, amelyekhez azok folyamodnak, akik nem tudják, hogyan kell ezt jobban csinálni. Mert mondanom sem kell, a szerzők azért sorolják fel a két első oszlopban az ilyen stílusú tárgyalások jellemzőit, hogy világos legyen, milyenek a csapnivalóan rossz módszerek. A mi „mérsékeltjeink” és „radikálisaink” közötti csatának pedig az a lényege, hogy mindegyik meg szeretné győzni a másikat, hogy az egyik rossz módszer helyett a másik rossz módszert alkalmazza. A szerzők a harmadikat, az elvszerű módszert ajánlják, s aki az ilyen folyamatok természetét és dinamikáját egy kicsit is át tudja látni, gondolom, azt is rögtön megérti, miért. (A könyv egyébként részletesen leírja ezeket a módszereket, főleg a harmadik, elvszerű módszert olyan részletesen, hogy aki elolvassa és tudatosan elkezd

alkalmazni a gyakorlatban, előbb-utóbb annyira belejöhethet, hogy nem is esik nagyon nehezére így tárgyalni és egyezkedni a másik féllel. A módszer akkor is alkalmazható, ha a másik fél nem ezt teszi, és arra nézve is vannak jó tanácsok, hogy ilyen helyzetben mi az eljárás.)

A szerzők tehát kemény, illetve lágy módszernek nevezik ezeket, nem radikálisnak és mérsékeltnek. Az igazi radikalizmus és „mérsékletesség” ugyanis nem módszer vagy stílus, hanem a problémamegoldáshoz való *hozzáállásnak* egy-egy formája, amely elsősorban *a cél kitűzésében* érhető tetten. Az embernek lehetnek radikális, illetve mérsékelt céljai. A radikális ember nem éri be a bajok felszíni kezelésével, hanem azt a célt tűzi maga elé, hogy ezeket *a gyökerekig menően* orvosolja. Tehát *a helyzet egészét* akarja megjavítani, nem annak valamely kiragadott részét, változatlanul hagyva az egészet.

Lássunk néhány példát. Orvosként ilyen értelemben radikális az, aki magát a betegséget akarja megszüntetni, a mérsékelt inkább tüneti kezelést alkalmaz. A radikális tévészerelő azt a hibát is eltünteti, amely miatt a közvetlenül zavart okozó hiba előállt, a mérsékelt viszont csak az utóbbit javítja meg, habár tudván tudja, hogy belátható időn belül megint el fog romlani a készülék. Jelesen a mi esetünkben a szó igazi értelmében az a radikális, aki a romániai magyarság helyzetének megjavítását csak úgy tudja elképzelni, hogy *gyökeresen más viszonyt alakítunk ki a románsággal*, vagyis a *teljes* magyar–román viszonyt kívánja új alapokra helyezni, tehát nem hiszi, hogy jó megoldásra lehetne jutni úgy, hogy az egészből kiragadva csak a magyarság helyzetével törődjünk. Ezzel szemben mérsékelt az, aki egyoldalúan csak nemzeti sérelmeinket akarja orvosolni, a kapcsolatépítést, a magyar–román viszony normalizálását viszont nem tartja elsőrendűen fontosnak. Nem gondol arra, hogy amit ilyen módszerrel elérhetünk, az csak olyan, mint a Kőmíves Kelemen fala: amit estig rakunk, leomlik reggelre. (Ha mindezt konkrétan az RMDSZ-re alkalmazom, elég furcsa dolog jön ki: az, hogy legalábbis tendenciaszerűen azok a mérsékelttek, akiket mi radikálisnak nevezünk, és azokban van több hajlam a radikális problémamegoldásra, akiket mérsékelttekként tartunk számon.)

Ha ezt ilyen egyszerűen át lehet látni, felmerül a kérdés, hogy miért vannak egyáltalán mérsékelttek (a szó igazi, nem RMDSZ-beli értelmében). Hiszen világos, hogy aki valóban meg akar oldani egy problémát, annak csakis radikálisnak érdemes lennie. Azt hiszem, az egyik fő oka ennek a türelmetlenség: az emberek gyors eredményekre vágynak, úgy látják, túl sok időt és fáradságot vesz igénybe a gyökeres változtatás. A mérsékelt tévészerelő is azért fuszik, mert hamar túl akar lenni rajta, kevesebb munkával. Van azonban ennek egy másik oldala is, ami, azt hiszem, az RMDSZ-re nem jellemző: akinek anyagi vagy más természetű érdekeltsége van a dologban, annak bölcsebb választás mérsékeltnek lennie. Ha a tévészerelő a fő hibát is megjavítja, akkor a tulajdonos neki egyhamar nem lesz kliense. Az egymással pereskedők ügyét felvállaló ügyvédnek is az az érdeke, hogy azt a konkrét ügyet megoldja, de ezen túl nem megy, a helyzet *egészének* megváltoztatásával nem foglalkozik: neki az a jó, ha a felek közötti konfliktus fennmarad, hiszen így remélheti, hogy nemsokára

máson vesznek össze, s a kliens megint itt lesz a bukszával. A radikális megoldás itt a konfliktus megoldása volna. Az érdekből való mérsékeltég kísértése akár olyan szervezeteket, pártokat is fenyegethet, amelyeknek létjogosultságát egy probléma fennállása adja: hiszen ha a probléma megoldódik, akkor nincs miért és hogyan működniük tovább.

Ami mármost a módszereket illeti, mind a mérsékelték, mind a radikálisok alkalmazhatják a kemény vagy a lágy módszert, illetve az elvszerű módszert is. Ezek kombinációi a következő hat magatartásformát eredményezhetik:

a) *Radikális cél lágy módszerrel.* Ez az RMDSZ-ben kialakult szóhasználat szerinti „mérsékelték” egy részére jellemző. Helyes problémalátás párosul itt a tehetetlenséggel. Nemes szándék nagy fokú naivsággal. Tiszta típusát nagyon kevesen képviselik, de vannak ilyenek is. Általában jámbor széplelkűségükkel ábrándítják ki az embert. Nem politikusnak valók, az világos. Félnék a konfliktusoktól, ezért mindenáron el akarják őket kerülni. Nehezen fogják fel, hogy konfliktusra szükség van, e nélkül nem lehet egy igazságtalan helyzetet megszüntetni. Rendszerint nem is keverednek konfliktusba, csupán a velük egy táborban lévőkkel, elsősorban azokkal, akik mérsékelt céljaik eléréséhez a kemény módszert hiszik eredményesnek. Tévedésüket nehezen látják be, mert erkölcsi alapot ad nekik az a biztos tudat, hogy ők a problémát helyesen látják. Ami igaz is, de a rossz módszer miatt semmit sem érnek vele.

b) *Radikális cél kemény módszerrel.* E kettő kombinációja, ha megvan is az RMDSZ-ben, ritkaságszámba megy. Aki ugyanis valóban radikális célt tűz maga elé, az rendszerint felismeri azt is, hogy a kemény módszer ellene dolgozik a célnak. Képes arra, hogy a másik féllel jó kapcsolatokat építsen fel, de ha konfliktushelyzet áll elő, vagy tárgyalásra, egyezkedésre kerül sor, kemény módszerével mindent elront. Ilyenkor fel van háborodva, hogy a másik féllel nem lehet tárgyalni, mert az nem képes felismerni még a saját érdekeit sem. Ő a világot akarná megváltani, de a világ nem hagyja magát.

c) *Radikális cél elvszerű módszerrel.* Az RMDSZ-ben inkább csak elméletileg létezik, pedig mind közül ez volna a legeredményesebb. Az ilyen embernek biztonságot ad a helyes problémalátás, képessé teszi arra, hogy nagy összefüggésekbe állítsa a folyamatokat, és módszerének köszönhetően eredményesen tudja képviselni érdekeit a másik féllel való kapcsolataiban, a konfliktuskeltés minimális kockázatával. Ha azonban elkerülhetetlen a konfliktus, akkor ez elől nem akar kitérni, hanem igyekszik maximálisan kihasználni a konfliktust a problémamegoldás előrevitele érdekében. Tárgyalások, egyezkedések során ő a leghatékonyabb partner, ellenségeink számára ő a legveszedelmesebb ellenfél. De ahogy Caragiale mondta volt: „Gyönyörű, kár, hogy nem létezik.” Vagy csak helyel-közzel.

d) *Mérsékelt cél lágy módszerrel.* Azt hiszem, elég sokan tartoznak ide. Önbizalmuk abból származik, hogy szinte folytonosan kisebb eredményeket tudnak felmutatni, ami nem csoda, hiszen a cél mérsékelt volta és a lágy módszer alkalmazása folytán olyan keveset is kérnek, amibe a másik félnek szinte semmibe sem kerül belemennie, s ezt nyugodtan meg is

teszi, mert tudja, hogy a helyzet egésze ettől mit sem változik. Azt azonban maguk is érzik, hogy ezek nem igazi problémamegoldó eredmények, ezért folyton a szélmalomharc kényszerében érzik magukat. Konfliktusba nem szívesen keverednek, és magatartásukkal általában nem is okoznak konfliktust. Ha azonban mégis konfliktus alakul ki, akkor a védekezésben a kemény módszert is megpróbálják alkalmazni, csekély meggyőző erővel, hiszen igazából nem az ő stílusuk. (A problémamegoldásban ugyanis a lágy módszerre esküsznek, a konfliktusokról viszont azt hiszik, hogy az sajátságosan a kemény módszer terepe, tehát ott muszáj azt alkalmazni.)

e) *Mérsékelt cél kemény módszerrel.* Ide tartozik azok legnagyobb része, akiket mi furcsamód radikálisoknak szoktunk nevezni. Legfőbb jellemzőjük, hogy gyors, lehetőleg azonnali eredményeket akarnak kicsikarni, ez a sietség, türelmetlenség indokolja, hogy nem érnek rá a helyzet egészével bíbelődni, tehát mérsékelt célokat tűznek ki, s hogy ezeket kemény, határozott fellépéssel, erőbevetéssel akarják elérni. Úgy érzik, a sietség indoklásra szorul, ezért hajlamosak arra, hogy a helyzetet mértéken felül eldramatizálják, a ténylegesnél sokkal sötétebbre fessék. Azt is érzik azonban, hogy ha a szó megszokott értelmében vett erőre akarunk alapozni, abból nekünk mint kisebbségnek aránytalanul kevés van, ezért mindent megtesznek, hogy ügyünk mellé nemzetközi szövetségeseket találjanak. Ha nem tudatosul is bennük, lényegében a konfrontáció politikáját kedvelik. Éppen ezért partnernek nehezen válnak be, ellenségeinknek viszont ők a legkényelmesebb ellenfelei. (Hallani tőlük olyan furcsa dolgokat, hogy lám, a „mérsékelt” irányzat aligha képviselheti igazán a magyarság érdekeit, hiszen ugye, hogy milyen boldog volt tőle a román közvélemény, hogy Brassóban – állítólag – a „mérsékelték” győztek. Csak azt az egyet nem veszik észre, hogy aki ennek örült, az a román demokratikusabb irányzat volt, tehát lehetséges partnereink, ellenben a Román Nemzeti Egységpárt meg a Nagy-Románia Párt lógó orral vette tudomásul, hogy Brassóban az ő megítélésük szerint nem az jött össze, amit ők szerettek volna. Nekik az lett volna kényelmesebb, ha a „radikálisok” volnának az ellenfeleik.) Az eddigiek során az ún. „radikálisok” aránylag kevesebb apró eredményt értek el, mint az ún. „mérsékelték”, mert hiába tűznek maguk elé ugyanolyan mérsékelt célokat, a kemény módszer lehetetlenné teszi a másik fél számára, hogy bármilyen kicsi dologba is belemenjen, hiszen ez úgy tünetné fel a dolgot, hogy engedett a nyomásnak. Ellenben érthető módon ők keltették eddig a legtöbb konfliktust, amiben nem az a baj, hogy konfliktus lett, hanem hogy nem vezet(het)ett semmilyen eredményre.

f) *Mérsékelt cél elvszerű módszerrel.* Valamivel eredményesebb volna, mint a lágy módszerrel társuló mérsékelt cél, de ugyanolyan hátrányokkal járna, mint amaz. E kettő kombinációja nemcsak azért nem jellemző az RMDSZ-re, mert nemigen ismerjük az elvszerű módszert, hacsak ösztönösen nem, hanem azért is, mert aki ezt a módszert érti és alkalmazza, az a problémamegoldás folyamatát is jobban átlátja, és csakhamar rájön, hogy mérsékelt célokat kár magunk elé tűzni, mert csak erőpazarlás az egész.

E hat típus közül természetesen egy sem jelentkezik tisztán az RMDSZ-ben, hiszen az emberek egyrészt a lágy és kemény módszer skálájának különböző fokozatait képviselik, másrészt a célok radikalizmusa tekintetében is hasonló fokozatosság van. Ezért van az, hogy ahány ember, ilyen tekintetben annyiféle. A típusok fenti körvonalazása azonban arra jó, hogy ha az emberek változásának kétségtelen folyamatában irányt szeretnénk látni, hogy tudniillik merre érdemes fejlődni, ezt a változást ne vakon ösztönözzük, hanem az eredményt látva. Legjobb az volna, ha arra törekednénk, hogy az elvszerű módszerrel párosított radikális célkitűzést tekintsük követendő mintának, mert ez vezethetne rövid és hosszú távon is a legtöbb eredményre.

Vannak az RMDSZ-ben egyéb osztályozási szempontok is, mint amilyen a „helyzetben gondolkodók” versus „helyzetteremtők” szembeállítása. Attól tartok, itt is két alkalmatlan felfogás verseng egymással. A „helyzetben gondolkodók” nagy tehertétele, hogy ha helyzetben gondolkoznak, akkor nemigen gondolkozhatnak ugyanakkor perspektívában is, hajlamosak tehát arra, hogy elfogadják adottnak azt, ami van. Semmint hogy baj legyen belőle, inkább ne változzék semmi. A „helyzetteremtésnek” viszont az a veszélye, ami a teremtés eszméjéből származik. Ha Isten semmiből teremtette is a világot – ez a teremtés lényege, hogy tudniillik semmiből –, mi nem teremthetünk helyzetet a semmiből, mert már van egy helyzet. A „helyzetteremtők” viszont hajlamosak arra, hogy a teremtés kedvéért semminek vagy semmibe vegyék a meglévő helyzetet, ami politikában nem a legcélszerűbb eljárás. Azt hiszem, itt is a „kettő közül a harmadik” esete áll fenn: én a *helyzetváltoztatókat* támogatnám a legszívesebben. Tudniillik megváltoztatni csak úgy lehet valamit, ha (a) tárgyilagosan és alaposan ismerjük és a legkomolyabban figyelembe vesszük azt, ami adott (hiszen a változtatás első feltétele, hogy tudjuk, *mit* akarunk megváltoztatni), és ugyanakkor (b) világosan látjuk, milyen irányba, milyen formájúvá, *mivé* szeretnénk a mostanit változtatni. Végül azt sem árt tudni, hogy (c) *hogyan*, milyen módszerekkel, eszközökkel, milyen stratégiával akarjuk azt elérni. Ez a három implicite mind benne van a helyzetváltoztatás fogalmában.

Újabbban a defenzív és offenzív politizálásról is lehet hallani mint alternatívákról. A probléma ilyen felvetése jellegzetesen a kemény módszerre vall, hiszen a védekezés és támadás fogalma ehhez az erőelvű, hadviselésre emlékeztető módszerhez kapcsolódik. Ez a dilemma más módszerek esetében nemigen merül fel: aki lágy módszert alkalmaz, az nem támad meg senkit; ha őt megtámadják, védekezik, ha meg nem támadják meg, legfeljebb kér valamit. Az elvszerű módszert alkalmazó viszont sem nem támad, sem nem védekezik, sem nem kér, hanem folytonosan *problémát akar megoldani*, s ha megtámadják, akkor azt nézi, mire lehet ezt a támadást felhasználni a problémamegoldás javára, ha pedig nem támadják, akkor állandóan kezdeményez: kitartóan és következetesen. Mondanom sem kell, hogy én ezt tudnám a lelelkesebben támogatni.

*Erdélyi Napló 1993. április 22.*

### **(Ahogy ma látom)**

Nincs mit másképp látnom rajta. Ami azóta történt, csak annyi, hogy tapasztalataink alapján sokkal több példát tudunk felsorolni a fenti tipológia egyik vagy másik változatára, a legkevesebbet sajnos továbbra is az elvszerű módszer alkalmazására.

Már akkor is lehetett, azóta még gyakrabban lehet találkozni a „kis lépések politikája” kifejezéssel (általában így: „Elegünk van a kis lépések politikájából!”), ennek értelemszerűen a „nagy lépések politikája” lenne az ellentéte, de ilyet nem szívesen mondanak az emberek, talán azért, mert erre 1989 óta nemigen tudunk sikeres példát említeni. Én ezzel úgy vagyok, hogy ilyen kategorikusan egyiket sem látom célravezetőnek. Ha valaki programszerűen mindig kicsit akar lépni, akkor sokkal lassabban fog haladni, mint ahogy pedig sokszor haladhatna, mert olyankor is kicsit lép, mikor pedig nagyobbat is lehetne és kellene. Aki meg csak akkor látja értelmét, hogy lépjen, ha jó nagyot léphet, az egy ilyen tumultusban bizony sokáig fog egy helyben toporzékolni. Én annak lennék a híve, hogy *amikor csak lehet, mindig lépni kell, és mikor lépünk, mindig a lehető legnagyobb lépést kell megtenni*: mikor nagyon nagyra van lehetőség, akkor azt, mikor meg csak kicsire, akkor meg azt, mert azzal is előrébb vagyunk.