

*Kucsera Bence*¹⁶

Mike Károly

Szelíd kapitalizmus. A szabad együttműködés rendje

Budapest, 2020: Gondolat Kiadó.

ISBN 978-963-556-066-0

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2026.11>

Mike Károly¹⁷ *Szelíd kapitalizmus – A szabad együttműködés rendje* című munkája már a címében jelzi központi vezérfonalát: a közgazdaságtanban megszokott versenyközpontú szemlélet mellett érdemes nagyobb hangsúlyt kapnia az együttműködésnek is. A szerző arra vállalkozik, hogy ez utóbbi elsődlegessége mellett érveljen, amit úgy gondolom, a hazai közegben sikerrel tesz meg. A témában nem teljesen dilettáns olvasóként – bő egy évtizedes közpolitika-tudományban szerzett tapasztalattal, ám mindaddig kevésbé elmélyedve az erős elméleti keretekkel operáló munkákban – úgy vélem, a szerző megtalálta a kellő egyensúlyt a laikus és a szakmai közönség megszólításában. Márpedig ez igencsak ritka. Valójában ilyen jó és olvasható munkával legutóbb akkor találkoztam, amikor egy a közpolitika oktatásban egyébként gyakran használt könyv került a kezembe, amely mind angolul,¹⁸ mind pedig a hivatalosan meg nem jelent magyar fordítás munkaanyagának formájában¹⁹ hasonlóan kellemes olvasási élményt nyújtott, főként azért, hogy a tudományos érveléseket rendre hétköznapi példákkal egészítette ki.

A Szelíd kapitalizmust először a megjelenés évében, 2020-ban vettem kézbe a doktori szigorlatomra készülve. Most, szűk fél évtized elteltével, más kutatási területekre vetődve kevésbé tekinthetem magam kompetensnek a témában. Ugyanakkor – saját magamnak is tartozva ezzel –, úgy gondoltam mindenképp érdemes még ekkora idő távlatából is megírni ezen értékelést, melyben szándékosan némiképp szörszálhasogatóan veszem sorra a Mike írásának végén kiemelt hétből négy, a szabad együttműködés rendjére vonatkozó összefoglaló tézist. Az, hogy nem mind a hét tézissel foglalkozom egy olyan önkényes döntésnek a következménye, amely abból fakad, hogy az írás közbe arra lettem figyelmes, hogy olyan sok mindent szeretnék narratív módon elmondani, amely túlnyúlik az általam kitűzött célokon. Plusz, jelen írásomat a szerzőnek is szeretném címezni, holott az utolsó három tézis három olyan különálló munkára támaszkodik, melyeket Mike társszerzőkkel jegyez. Így ezeket nyugodtabb szívvel hagytam el, ugyanis első ízben nem magáról a könyvről, hanem a szerző sajátos gondolatvilágáról kívántam képet adni, tehát kvázi azzal kapcsolatban szeretnék kötözködni. Teszem mindezt úgy, hogy a tézisekkel kapcsolatos meglátásaimat, kiegészítem pár, az öt évvel ezelőtt írt lapszéli és szövegekői megjegyzéseimmel, melyeket változatlan formában rendhagyó módon [*sic*] megjelöléssel közlök. *Első tézis: A piacgazdaság a szabad együttműködés rendje*

A mű történeti áttekintéssel, és keretet adva a továbbiaknak, a versenynek mint a piac működésének alapját adó egyik jelenségnek a kifejtésével indít. Ugyanakkor már ebben a részben megjelenik az *együttműködés* fogalma is: Mike a szabályok, szabályrendszerek és intézmények keretét jelöli meg mint a versenyt hajtó mozgatórugót, saját maga állítva ezzel gátat az olvasó elé, hogy az tisztán megérthesse, mi is valójában a verseny. A verseny és szabályozott verseny ugyanis nagyon eltérnek egymástól. Ez azonban nem kerül kidomborításra. Sőt, igen hamar kerül elő

¹⁶ Ph.D., osztályvezető, Nemzetstratégiai Kutatóintézet, bence.kucsera@nski.gov.hu

¹⁷ Mike Károly közgazdász. 2010-ben szerzett közgazdaságtani doktori címet. Az akadémiai pályán főként intézményi közgazdaságtannal és vállalkozói gazdaságtannal foglalkozott. Egyetemi és munkahelyi kötődései közt kiemelendő a Budapesti Corvinus Egyetem, az Eötvös Lóránt Tudományegyetem, a Széchenyi István Szakkollégium, a HÉTFA Kutatóintézet. Jelenleg is aktív oktató- és kutatótevékenységet folytat.

¹⁸ Ld. Weimer, David L. és Aidan R. Vining (1989–2025): *Policy Analysis: Concepts and Practice*. 1–7. kiadás. A mű különböző kiadásai a Prentice Hall, illetve a Routledge gondozásában jelentek meg.

¹⁹ A magyar munkaanyag (Közpolitika-elemzés. Elvek és gyakorlatok) az 1982–2024 között a Budapesti Corvinus Egyetemen oktató Várady László fordításában készült. A fordítást Várady László (†) oktatói tevékenysége során használta, előadásában számos saját élménnyel és anekdotával kiegészítve azt.

Ostrom²⁰ neve is, akinek elméleteivel a hangsúly máris az együttműködés felé tolódik el – ez pedig végérvényesen kitakarja, főleg egy laikus olvasó számára a verseny és együttműködés közötti valódi különbséget.

Mike szerint játékszabályok nélkül a verseny fogalma *üres és megfoghatatlan* (2020:27). Én inkább úgy látom, hogy a verseny és az együttműködés között a legfontosabb határvonalat éppen a szabályokhoz való viszony képezi. (Ez a közgazdaságtani gondolkodásban egy régi, a tudomány művelőinek taborát két részre osztó dilemma.) Amennyiben elfogadunk szabályokat, akkor már együttműködünk. Ha viszont versenyezni akarunk, abban mindig benne van az a törekvés, hogy a szabályokat a lehető legjobban kijátsszuk vagy minimalizáljuk. Bár értem a szerző megközelítését, és el is fogadom annak létjogosultságát, a megértés kulcsát mégis abban látom, ha nem használjuk a szabályrendszereket a két jelenséget összekötő hídként. A verseny mögött pusztán íratlan, egy jóval magasabb absztrakcióban létező szabályok létezhetnek csak, amelyeket a résztvevők, ha nem fogadnak el, nem is tekinthető versenynek az interakció, és valóban jön, amit Mike nyers erőszaknak, kaotikus egymásnak esésnek aposztrofált. Azonban az intézményesült írott szabályok – itt lehet, előre szaladok – véleményem szerint ellentétesen hatnak verseny és együttműködés esetén. Ha együtt akarok működni és nem akarok versenyezni, akkor követem a szabályokat, míg ha versenyezni akarok, akkor gyakorlatilag nem akarok együttműködni, azaz nem tartok igényt szabályokra sem. *Ha együttműködéskézből szerzek magamnak valamit, azzal elveszek valamit más elől... [sic]*. Én valamit nyerek, a másik meg nem nyer. Az együttműködésből kimaradt szereplő a csere előtt, a csere közben és a cserén túl is kárvallottja, legyőzöttje lesz a tranzakciónak. Öt év távlatából is ez a legnagyobb problémám Mike érvelésével: *túl sok a fa, hol az erdő? [sic]*, vagyis túl részleteibe menően vizsgálódik és nem az összképre figyel. A piac jóval komplexebb annál, hogy versenyről vagy együttműködésről egymás nélkül beszélhessünk vagy azokat egymással szembe állítsuk. Végző soron mindkettő ugyanoda vezet: a cseréhez.

Egy utolsó gondolat: a fentiekől függetlenül, a továbbiakban elfogadom Mike meglátását, és úgy haladok tovább, hogy a gazdasági élet alapvető interakciójának az együttműködést, nem pedig a versenyt veszem.

Második tétel: A piacgazdaság belső erkölcsi etikával bír

Mike mélyrehatóan járja körül az erkölcs, az igazságosság, a méltányosság (és még sorolhatnák) témákat. Számos filozófus, közgazdaságtani gondolkodó munkáját érinti a tárgyalásban. Azonban számos többszörösen és hosszabb terjedelemben felsorakoztatható aspektusa van még e gondolatkörnek, ezek viszont a könyvben nem kerülnek említésre. Ez esetemben hosszas lapszéli megjegyzéseket eredményezett. Szemezgetve ezek között, egy ponton azon gondolkodtam el, hogy mégis *mely társadalom normarendszerével vizsgálódunk [...] miért előrébb való a (nevezzük) nyugati mintájú etika az egyéb – európai szemmel nézve azzal összeegyeztethetetlen – etikáknál [sic]*. Amennyiben más közösségek másban gyökerező erkölcsi kereteit emeljük be az érvelésbe, olyan mértékben kitágítjuk a fókuszot, hogy értelmét veszti az érvelés egésze. Emiatt értem ugyan Mike és úgy általában véve a klasszikus gondolkodók szintén klasszikus, sokak számára érthető alap keretrendszerét, de állítom, hogy a téma igenis igényel egy szélesebb kitekintést. Szumma: nem lettem meggyőzve arról, hogy a piacgazdaságnak (kapitalizmusnak) lenne belső erkölcsi etikája. Meglátásom szerint legfeljebb erkölcsi feltételei lehetnek, de önmagában semmiképp sem tekinthető egy erkölcsös rendszernek. Ezt a kérdést a klasszikus közgazdaságtan gyakran figyelmen kívül hagyta, és a modern etikai gazdaságtan kezdte – más társterületekkel karöltve – újra hangsúlyozni. A piac alaplogikája inkább technikai: ha van kereslet és kínálat, akkor lesz csere. A piac nem tud különbséget tenni becsületes és kizsákmányoló vállalkozó között (és hangsúlyozom, hogy itt nem az egyéni cserekapcsolatokon van a hangsúly, hanem a nagy egész rendszer működésén). Végző soron a piac annyira etikus,

²⁰ Elinor Ostrom (†) amerikai közgazdász. A Svéd Királyi Tudományos Akadémia 2009-ben ítélte oda számára, mint első női díjazottnak a Közgazdasági Nobel-emlékdíjat a gazdasági kormányzás elemzése során elért eredményeiért.

amennyire a társadalom, amely mögötte áll. Ez utóbbi pedig nagyon eltérő lehet. A normák minden társadalomban nagyon mélyen gyökereznek, és bár van olyan norma, amely a legtöbb társadalomra jellemző, egyesek eltérnek az (itt most csak egyszerűen nevezzük) liberális-demokratikus értékrendtől. Vannak, amelyekben az egyetemes emberi értékek sem érvényesülnek (ne ölj, ne lopj, tiszteld az életet), pusztán mert ott ezek nem a normarendszer részei; miközben ők maguk mégis úgy gondolhatják, hogy a saját normarendszerük nem sérül az ilyen cselekedetek által. Sőt, saját kultúrkörünkön belül is találni olyan erkölcsfilozófiai kérdéseket, melyekben nincs egyértelmű konszenzus. Csak egy ilyen kiragadva: Amerikában vagy az Egyesült Királyságban a piac bizonyos aspektusokban nem biztosít minimális jólétet sem a gyengébb szereplőknek, sértve a szolidaritás és segítségnyújtás normáját (ld. lakhatási válság, egészségügyi egyenlőtlenségek). Visszakanyarodva: ha még maradunk is saját erkölcsi keretrendszerünkönél, akkor is vannak témák (itt most vegyük az igazságosságot), amelyek nem ragadhatók meg egyszerű vetületben. Egy ponton ezt írtam fel magamnak: *Megnézni D. Stone-t! [sic]*. Az igazságos és méltányos elosztás miatt hagytam oldalszáron e megjegyzést. Ő volt, akinél először talákoztam az elosztás igazságosságának problematikájával még az 1988-ban megjelent könyvében.²¹ Ami egy nézőpontból igazságos, más nézőpontból lehet igazságtalan. (Érvelésébe beemeli a méltányosság fogalmát is.) Klasszikus példájában azt állítja, nem biztos, hogy egy torta felosztása akkor lesz igazságos (és méltányos), ha mindenki ugyanakkora szeletet kap. Akkor mitől lesz az? Ha hat ember közül a két fizikai munkát végző egyén nagyobb szeletet kap, mint a négy ülőmunkát végző, vagy ha a múltban a csoport jólétéért a legtöbbet tevők kapják a nagyobb szeleteket, esetleg, ha azok kapják a nagyobb szeleteket, akik régebben ettek tortát, vagy még inkább csak döntsön a szerencse (sorshúzás), a szavazás, esetleg egy verseny? Ezek adott társadalmon belül is feszegetik az egyének igazságérzetét. Egy bő évtizeddel ezelőtti oktatóm²² mondott egyszer egy anekdotát, melyben egy ügyvéd a tárgyalás során felhozott szubjektív érveket rendre lesöpörte az asztalról, majd pusztán hatékonysági elv alapján hozott döntést egy ügyben. Amikor megkérdezték miért tette ezt, azt válaszolta: ha nem hatékonysági elvek alapján döntenék, hónapokig és évekig tartana az ügy, mert mindenkit kielégítő döntés minden bizonnyal nem tudna születni. Egy gondolat még ide; Mike a következő példát hozza (2020:72): egy éhenhalás szélén lévő ember bekopog hozzám (ki bőségen élek), én pedig ételt ajánlok neki, ha élete végéig a szolgám lesz. Mike azt mondja, az embernek joga van az élethez, így, ha magamat nem veszélyeztetem, akkor kötelességem megmenteni a kopogtató életét ellenszolgáltatás nélkül. *Miért is? Mert ez a norma? Hol kopogott be és mikor? [sic]*. Amire utalni szeretnék: a piacgazdaság lehet, hogy bír valamiféle belső etikával, ugyanakkor az annál nehezebben megfogható, mint amennyire azt a fejezet sugallja. Létezik társadalom, ahol egy ilyen csere elfogadott. Továbbá vannak társadalmak, ahol az ajándékozás nem egyirányú, az kötelezettséggeneráló aktus: aki ad, viszonzást várva ad, aki kap, az tartozik (ld. Mauss, 1923).²³ És bár olybá tűnhet, hogy ezek az archaikus társadalmakban virágzó elvek elavultak, a modern társadalomtudomány egyik izgalmas kérdése, hogy miként élnek tovább az archaikus ajándéklogikák a modern kapitalizmusban. Más logika mentén Mike is foglalkozik az ajándékozással (2020:77–81), ugyanakkor az általa leírtakat én egy nagyon egyszerű gondolattal egészíteném ki: minden ajándékozás csere, azonban nem minden csere ajándékozás.

Harmadik tézis: Az együttműködés rendje nem utópia, hanem civilizációs kihívás

A harmadik részben a szerző a korábbi, nagyon magas absztrakciós szintről „több emeletnyit” ugrik lefelé. Megtartja ugyan az absztrakció magas fokát, hogy továbbra is tág elméleti keretbe ágyazhassa be mondandóját (ennek ismertetésétől most eltekintek), ám az eddigi általános

²¹ Ld. Stone, D. A. (1988): *Policy Paradox. The Art of Political Decision Making*. 1. kiadás. USA: WW Norton & Company.

²² Szalai Ákos politológus-közgazdász, a közgazdaságtudomány doktora, akadémiai pályáját tekintve habilitált (állam- és jogtudomány).

²³ Mauss, M. (1990): *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. (W. D. Halls, Trans.). London: Routledge. (Original work published 1925)

társadalmi fókuszot és az egyének szintjét lecseréli egy egyszerűbben kezelhető vizsgálódási közegre, a *vállalkozásokra*. Ez a szerző eredeti szakterületét ismerve (ld. 1. lábjegyzet) úgymond várható volt, azonban – meglátásom szerint – a munka közel felét kitevő első két fejezetben tárgyalt gondolkör jó részét mindez indokolatlanná teszi. Ezt a szerző, ha de facto nem mondja ki, mégis sejteti.

Mike többször hozza fel Smith (1762)²⁴ meghatározását a cseréről: *add nekem, amire szükségem van és megkapod, ami neked kell*. Ezt a versenyközpontú megközelítésről az együttműködés-központú megközelítésre való gondolatcsere fényében úgy módosítja, hogy: *tégy meg nekem valamit, ami segít a céljaim elérésében, és én megteszek neked valamit, ami téged segít abban, hogy elérd a céljaidat* (Mike, 2020:100). Megmaradva tehát még az absztrakció magasabb fokán, számomra nem is a verseny és az együttműködés közötti logikai váltás volt a nehéz, hanem annak a logikának az elfogadása, hogy azokban a tranzakciókban, melyekről itt nagy általánosságban szó van, jószág–jószág, szolgáltatás–szolgáltatás cseréről értekezünk, holott makroszinten általános csereszakozást már a pénz kapja a fókuszot. Nekem abban a logikában, amit a szerző követ, ez a legingoványosabb pontja az érvelésnek; legyen az akár verseny, akár együttműködés szemléletben végigvezetve. Az általános csereeszköz értéke nem tud úgy változni a cserekapcsolat során (és után sem), mint annak a jószágnak vagy szolgáltatásnak az értéke, amit kapunk érte. A felek között ebben a logikában a bizalom egyoldalú. Csak a keresletnek kell bizalommal lennie a kínálat iránt, csak a keresletnek kell bíznia abban, hogy a kínálati oldal nem veri át, és nem rontja le a szolgáltatás minőségét amiért fizettünk, vagy nem egy olyan jószágot ad a pénzünkért, mely hosszú távon nem felel meg az elvárásainknak (vö. információk aszimmetria mint piaci kudarc). Nagyon ritkák az olyan cserék, amilyenekből Mike a hipotéziseit deriválja, azaz az olyanok, amikben pl. jószágok cserélnek gazdát, tehát kölcsönösen kell bízni a feleknek egymásban.

Mindazonáltal, és leszámítva eme utolsó, még az elméleti keretkezéssel kapcsolatos gondolatot, nagyon tetszik a *két rivális sejtés* (ld. uo.:101) megfogalmazása. Az egyik makroszociológiai megközelítés, mely azt feltételezi, hogy a magyar társadalomban általános bizalomhiány uralkodik. A másik mikroszintű, mely azt mondja, hogy a csere kapcsolatokban akár a kedvezőtlen kulturális-társadalmi közeg ellenében is érvényre jut a megbízhatóság és a kooperatív viselkedés. Alapvetően ezeket teszteli Mike a vállalati környezetből hozott empiriáján.

A bizalomhiány makroszintű hipotézise Putnam-tól (1993)²⁵ indít. Mike arra a feltételezésre jut, hogy Magyarországon alacsony a személyközi bizalom, és ez az üzleti kapcsolatokban is megnyilvánul (ld. az 1. hipotézist itt: Mike, 2020:105). Hozzáteszi, hogy Magyarországon fejlett a polgári jogi rendszer is, így a szerződések bírósági kikényszeríthetősége jó. (*Azért fejlett mert nincs személyközi bizalom? [sic]*). Az alacsony bizalom rányomja bélyegét a tranzakciók létrejöttére: kevés előzmény nélküli üzleti kapcsolat létezik, és alacsony szintű bizalom figyelhető meg az új üzleti kapcsolatok elején (ld. a 2–3. hipotéziseket itt: uo.:106). *És valóban: ebben az aspektusban érthetőbb, hogy a piacokat mozgató logika sokkal inkább az együttműködés és a bizalom által van mozgatva, semmint a verseny által [sic]*. Ez utóbbi lapszéli mondatban tehát belátom, hogy a verseny-logika ellenében előrébb való lehet az együttműködés-logika követése. (Ugyanakkor továbbra is tartom: jobb lett volna, ha Mike egy szélesebb perspektívájú, mindent körüljáró érvelést vonultat fel az első két fejezetben, vagy egy jóval célzottabb, kifejezetten a vállalkozásokra fókuszáló, általános és kevésbé részletes érvelést.)

A harmadik rész mögött álló empirikus vizsgálat tetszetős; egy saját és valóban széleskörű adatgyűjtésen alapuló elemzés. Operacionalizáltsága kedvemre való, ahogy az országok közötti hasonlóságok és különbözőségek felvillantása is, amelyben a közép- és kelet-európai régió sajátosságai is megmutatkoznak. Pár gondolat merült csak fel bennem ezzel kapcsolatban az áttekintés közben. Ebből az egyik – és szerintem a leginkább kritikus – pont, hogy *biztos a legjobb*

²⁴ Smith, A. (1762–1982): *Lectures on Jurisprudence*. Ronald L. Meek et al. (szerk.) 5. kötet Glasgow Edition of Works and Correspondance of Adam Smith. Oxford: Oxford University Press.

²⁵ Putnam, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

stratégia ennél a témánál a cégvezetők körében végezni felmérést? [sic]. Elbizonytalanodtam, nem lehet-e, hogy adott vállaltnál más szerepkörökben sokkal mélyebb és naprakészebb információt lehet találni a vállalat üzleti döntéseire vonatkozóan? Értsd: biztos van ennyire erős rálátása egy cégvezetőnek a más vállalatokkal megkötött és meg nem kötött alkuk mögött meghúzódó érvekre? Egy másik: *volt a kérdőívben olyan kérdés, ami arra vonatkozott, hogy az új partnerségek létrejöttét vagy nem létrejöttét megelőzően milyen információgyűjtés történt (ha történt) a potenciális üzleti partnerrel kapcsolatban? [sic].* Érdekes lenne tudni, hogy milyen objektív és szubjektív érvek szólnak egy-egy új partner kiválasztása mellett és ellen. Nem érezte a szerző a hiányát egy szűkebb körben végzett mélyinterjú alapú adatfelvételnél? Végül egy harmadik: értékelendő, hogy a mintának több rétege látható (uo.:233–236), ugyanakkor ildomos lett volna, ha ebbe a terjedelemben, akár pusztán érdekesség gyanánt (természetesen a hipotézistesztelés ennek hiányában is megáll) látni lehetne, hogy milyen különbségek rajzolódnak ki az egyes kérdésekben pl. Észak-Magyarország és a Dél-Alföld között, vagy az egyes gazdasági ágazatok között.

Negyedik tézis: A magyar vállalkozói gazdaság képes meghaladni a tágabb társadalmat jellemző bizalomhiányt

A negyedik részt, és kifejezetten annak 1. alfejezetét a könyv egy kifejezett jól felépített elemének tartom. Itt, összefüggésben a harmadik résszel, a szerző továbbmegy, és azt teszteli, hogy miként alakul ki a bizalom a vállalkozók között: *melyek a magyar vállalkozói gazdaság hitelesítő intézményei* (uo.:124). A vállalkozások gyakran készen kapják a szankciók intézményét – jogrend, társadalmi normák, erkölcsi szabályok –, valamint van, amit maguk alakítanak ki – szabályok, piaci hírnév (uo.:123). Ezeket a hitelesítő intézményeket járja körül Mike a nevezett 1. alfejezetben, majd tér vissza empirikus bázisához és viszi tovább a magyar vállalkozói közeg vizsgálatát.

Bár a harmadik részben végigvitt elemzés még számos hipotézist generált saját magamban, melyek ismertetésétől fentebb eltekintettem, ennél a résznél pont az ellenkezőt véltem felfedezni. Legtöbb helyen pusztán egy-egy *hm [sic], ok [sic], ! [sic]* jelet hagytam magamnak öt éve (és most is), elfogadva és konstatálva az olvasottakat.

Záró tézis: Annyi olvasat, mint amennyi olvasó [sic]

Mindent összevetve úgy vélem, hogy bár több elméleti és kevesebb módszertani vonatkozású meglátással éltem e kritikai összefoglalóban, és a módszertaniakkal kapcsolatosakat is pusztán abból az okból kifolyólag hagytam itt, hogy (1) legyen valamiféle egyensúly a két oldal között, továbbá hogy (2) rámutassak, módszertanilag is lehet kritikát megfogalmazni Mike írásáról; utóbbiakkal a célom mindösszesen annyi volt, hogy érzékeltessem, a téma nem csak elméleti értelemben összetett, hanem módszertanilag is: nehéz ezt a kérdéskört empirikusan (is) vizsgálni. Kedves Olvasó! Eltekintve a fenti kritikáktól, higgye el, hogy ezt a témát ennél a munkánál részletesebben – a laikus és nem laikus közönséget is tökéletesen kielégítő módon – nehéz jobban körül járni. Ha ezekhez még hozzávesszük a szerzőtársakkal közösen írt, és ebből a kritikából tudatosan kihagyott ötödik, hatodik és hetedik tézisekkel összefüggő fejezeteket, akkor keresve is nehéz körültekintőbb munkát találni magyar ugaron a piacgazdaság együttműködés-fókuszú megközelítéséről. Írásom egyetlen fő tanulsága ugyanakkor talán az – magam számára is –, hogy merjünk gondolkodni és hangot adni gondolatainknak. Lehet hibás a gondolatunk, de még mindig jobb egy hibás gondolat, mint a gondolat nélküliség. És fordítva: még az is meglehet, hogy a gondolataink többsége nem hibás, és egy olyan dologra hívja fel a kritikát elszenvedő(?) figyelmét, ami lehet hiánypótló számára a téma további boncolgatását illetően (remélem). Kedves Karcsi! Kérlek, így tekintsd te is erre a nem túl hosszú véleményre, melyet mint a munkáidat fényvekről közelítő kollégád feléd tisztelettel és barátsággal írt.