

**MTA Politikai Tudományok Intézete  
Etnoregionális Kutatóközpont**

**Munkafüzetek 97.**

# **Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedésminták**

**Szakál Gyula - A. Gergely András (szerk.)**

**Szerzők: Bugovics Zoltán, Ferenczi Zoltán, Szakál Gyula**

**Sorozatszerkesztő: A.Gergely András**

**Budapest, 2004.**

Regionális tanulmányainkat azzal a céllal adjuk ki, hogy segítsék az új tudományos eredmények vitáit és terjedését. A publikációk a szerzők véleményét tartalmazzák, amelyért maguk a szerzők vállalnak felelősséget. E tanulmány megjelenését az ELTE BTK Szimbiózis Alapítványa, az Exnota Program, valamint az MTA Politikai Tudományok Intézetének segítségével lehetővé. Kiadásához a Széchenyi István Egyetem Tudományos Tanácsa az intézmény belső kutatási főiránya támogatásával biztosított anyagi hátteret.

© Szakál Gyula - A.Gergely András szerk., Budapest, 2004.

Kiadni, másolni csak a szerzők engedélyével és az MTA Politikai Tudományok Intézetének hozzájárulásával lehet.

Tárgyszavak: szociológia, gazdasági élet, társadalmi tőke, siker, értelmiség, oktatási rendszer, média, divat, értékrend, életmód, területi identitás, társadalomkutatás, mintaválasztás, politikai kultúra.

ISSN 1416-8391

ISBN 963 7372 03 2

## **TARTALOM**

### **Bevezetés**

**Szakál Gyula:**

**A társadalmi tőke hatása az oktatásra, egészségre és a civil szférára**

**Ferenczi Zoltán:**

**Az elsőgenerációs értelmiség kialakulásának sajátosságai**

**Ferenczi Zoltán:**

**A Széchenyi István Főiskola 1998-ban végzett diplomásainak életútja  
és véleménye az Alma Materről**

**Bugovics Zoltán:**

**A területi identitás és a társadalmi siker**

**Bugovics Zoltán:**

**Mintanyújtás, avagy karrierképek a médiában**

**Szakál Gyula:**

**A társadalmi tőke működése magyar és orosz összehasonlításban**

## Bevezetés

A Széchenyi István Egyetem Tudományos Tanácsa az intézmény belső kutatási főiránya támogatásával a Társadalomtudományi Tanszék és a Statisztika Tanszék közösen vizsgálja hallgatóinak karrier és életesélyeit. A munka bevezető részeként egy 360 fős mintán próba-felvételt készítettünk, amit 2003-ban egy 700 fős, már valóban reprezentatívnak tekinthető adatfelvétellel bővítettünk ki. Kutatásunk hipotézisét az képezte, hogy a nyugat-magyarországi régióban élő főiskolások és egyetemisták a mai magyar társadalom sikerre ítélt csoportjait jelentik. Hallgatóink társadalmi helyzetét, értékeiket, életstratégiáikat szeretnénk volna megismerni. A három éve elkezdett munkát vezetésemmel 3 fő végezte, akikhez a későbbiekben több hallgató is csatlakozott.

Ferenczi Zoltán az első generációs értelmiségi fiatalok társadalmi helyzetével és karrier esélyeivel foglalkozott. Vizsgálatainak legfontosabb felismerése, hogy a különböző családmódell - egyik szülő sem diplomás, legalább az egyik szülő diplomás, mindkét szülő diplomás - igen nagymértékben meghatározzák a fiatalok későbbi életesélyeit. Az anyagi viszonyok, távolabbi településekről való ingázás hátrányait a szakkollégium intézményei megfelelő mértékben képesek ellensúlyozni. Második tanulmányában a szerző a Széchenyi István Egyetem korábban végzett mintegy 1000 hallgatójának után-követését végezte el. A munka fő, súlyponti elemét képezte, hogy az intézményben eltöltött évek miképpen segítették őket a boldogulásban.

Bugovics Zoltán a média hírműsorainak reklám-, valamint talk-show blokkjainak elemzését, viselkedés-mintanyújtó hatását végezte el. Három műsортípus alapján sikerült fő vonalaiban feltérképezni, hogy a média üzenetrendszere a sikermintákat milyen konnotatív tartalommal tölti meg. Egy másik kutatásában a területi fejlődés és a társadalmi siker összefüggéseit elemezte a területi identitás alapján: erősödik-e a kötődés, a csoportazonosság-tudat, a területi identitás egy adott térség fejlődésével, s miként hat az ott élő fiatalok karrieresélyeire.

Szakál Gyula a sikeres boldogulás elemeit vizsgálva a társadalmi tőke szerepét emelte ki. Kutatásainak megalapozásaként a külföldi eredményeket tekintette át és a módszereket adaptálta hazai viszonyokra. A társadalmi tőke magában foglalja a társadalmi hálót, a civil szerveződések erősségét, a közösségi (helyi) azonosságtudatot, valamint az emberek egymás iránti bizalmát és támogatás készségét. Már a korábbi elemzéseknel nyilvánvalóvá vált, hogy a tudástőke önmagában még nem biztosít a hallgatók számára egyértelmű sikert. Ez egy nagyobb összefüggésrendszerbe ágyazódik, amelynek elemei segíthetik, vagy blokkolhatják a fiatalok karrierjét. A vizsgálatok meggyőzően bizonyították, hogy a kedvező anyagi helyzet és a szülők magas iskolai végzettsége önmagában még nem alapozza meg gyerekeik jövőbeli sikerét... - a család rendelkezésre álló társadalmi tőkéje képes csak aktivizálni ezeket a potenciális előnyöket.

Ebben az évben megkezdődött a civil kapcsolatháló történetének rekonstruálása, és napjaink civil társadalmának feltérképezése. A sikeres boldogulást ugyanis nagymértékben meghatározza az a régió, ahol a fiatalok élnek, és a régió potenciájának igen erős történeti gyökerei vannak. Ezzel párhuzamosan és erre épülve folytattuk a korábban megkezdett empirikus vizsgálatokat is. Ennek keretében egy 200 fős magyar és egy 500 fős orosz kontroll-mintával.

(Együttműködve a Glasgow-i Strathclyde Egyetem Centre for the Study of Public Policy Intézetével.) Az eredmények alapján valószínűsíthető, hogy a magyar népesség társadalmi tőkéjének igen sok eleme sokkal inkább a kelet-európai modellhez hasonló. Különösen a huszonéves magyar munkanélküliek és hasonló korú orosz társaik értékvilága hasonlított egymáshoz.

Figyelemreméltó eredménynek tartható, hogy alacsonyabb bizalmi szint ellenére az orosz fiatalok kevésbé hajlamosak a szabályszegésre, mint magyar társaik. A nemzetközi összevetés azt bizonyította, hogy a nemzeti különbségek fontosak ugyan, de az egyes országokon belül megjelenő társadalmi differenciák némely esetben felerősíthetik, más esetben viszont jelentősen tompíthatják a különböző kultúrák közötti különbséget.

Bátran ajánlhatjuk a kötetet egyetemista és főiskolás hallgatóknak tanulmányaikhoz és kutatásaikhoz.

*Dr. Bőhm Antal*  
tanszékvezető, egyetemi tanár  
Széchenyi István Egyetem

## Szakál Gyula:

### A társadalmi tőke hatása az oktatásra, egészségre és a civil szférára<sup>1</sup>

A társadalmi tőke kutatásának kezdetén a szakemberek figyelme elsősorban annak a gazdaságra és a politikára gyakorolt hatásaira irányult. A legutóbbi időben viszont az egészségügy, az oktatás, vagy éppen a szociális szféra szakemberei is érdeklődnek az emberi kapcsolatokban rejlő erőforrások után. Nem tartjuk véletlennek tehát, hogy napjainkra a társadalmi tőke meghatározása igen sokrétűvé vált, noha abban mindenki egyetért, hogy a társadalmi háló és annak működése központi eleme ennek a kategóriának. Skrabski Árpád antropológiai, szociológiai, közgazdasági és politológiai megközelítést írt le.<sup>2</sup> Az *antropológiai szemlélet* lényege, hogy a bizalom és a társas együttlét alapvető emberi szükséglet, ami évezredek óta alig változott. Az ipari forradalom viszont alapvetően módosította a társas kapcsolatokat, de a rombolás mellett egyben épített is. Az antropológusok elsősorban a társadalmi tőke biológiai és pszichológiai összetevőit vizsgálják. Ezzel szemben a *szociológusok* az emberi normákat és motivációkat helyezik a vizsgálat középpontjába. A kutatás megalapozása Émile Durkheimig és Max Weberig nyúlik vissza, noha ők még nem használták a fogalmat. Pierre Bourdieu már bátran túllépett a közgazdászok tőke-fogalmán és kulturális tőkéről, valamint szimbolikus tőkéről kezdett beszélni. Az igazi tartalmi és terminológiai áttörést James S. Coleman és Mark Granovetter jelentette, akik az 1970-es évek elejétől fokozatosan hozták létre a gazdaság-szociológia diszciplináját. Ez az új szemlélet épít ugyan az elődök munkájára, mégis nagyon határozottan fogalmazza meg saját álláspontját. Eszerint a gazdasági folyamatok a társadalmi tevékenység egyik formáját jelentik, így a gazdasági intézmények társadalmi konstrukciók, ahol a társadalmi környezet hatása és befolyása igen nagy. Coleman G. Loury-ra hivatkozott, akitől ezt a kifejezést eredezteti. Loury azonban még igen szűk mezőben vizsgálódott, amikor azt elemezte, hogy a családi kapcsolatok és a társadalmi szervezetek hogyan hatnak a gyermekek és a fiatalok fejlődésére. Coleman az emberi viszonyok egészére terjesztette ki a társadalmi tőke fogalmát.<sup>3</sup> Véleménye szerint a társadalmi tőke a személyek közötti viszonyokban ölt testet és keletkezése, vagy éppen elhalása a kapcsolatok megváltozásához köthető.

A társadalmi tőke megteremtésének, megőrzésének, esetleg megsemmisülésének három legfontosabb feltétele a *zárttság*, a *stabilitás* és az *ideológia* létrejötte, illetve megváltozása. Történelmi időszakokban és országokként nyilván változik ennek a tartalma. Az sem kizárt, hogy ez a hármasság lehet egyetlen tényező hatása, vagy egymástól teljesen eltérő viszonyok eredménye. A vallás, az etnikai azonosság, vagy éppen a szocialista rendszer nomenklatúrája, illetve korábban a rendiség egyszerre jelentett zárttságot, stabilitást és ideológiát. Előfordulhat az is, hogy a zárttság nem tapad ideológiához és stabilitáshoz. Ennek példája lehet egy gazdasági érdekcsoport megjelenése, vagy egy lakóhelyi közösség egymást támogató kialakulása is.

---

<sup>1</sup> A tanulmány egy empirikus kutatás elméleti megalapozó munkája, amelyet az Alapítvány a Magyar Felsőoktatásért és Kutatásért „Humán erőforrás fejlesztése a civil szektorban” című kutatási irány támogatott.

<sup>2</sup> Skrabski Árpád: Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló magyar társadalomban. Corvinus Kiadó, 2003.

<sup>3</sup> James S. Coleman: A társadalmi tőke. In Lengyel György - Szántó György (szerk.) A gazdasági élet szociológiája. Aula, Budapest, 1994.

*A közgazdasági megközelítés az együttműködést és a bizalmat tekinti a gazdasági hatékonyság legfontosabb erőforrásainak. A társadalmi tőke, noha egyesek többet, vagy éppen kevesebbet birtokolnak belőle, mégsem magántulajdon, hanem sokkal inkább annak a társadalmi struktúrának sajátja, amelybe egy személy „beágyazódik”. A társadalmi tőke közjószág jellegéből - értsd: előnyeit mindenki élvezheti - adódó másik sajátossága, hogy az ebbe irányuló befektetések azért nem szuboptimálisak, mert a hasznot mások is élvezhetik. Éppen ezért a társadalmi tőkét létrehozó cselekvések előnyeit sokszor éppen azok használják ki, akik nem sokat tettek létrejöttéért. Ennek köszönhetően igen gyakran más tevékenységet melléktermékeként jön létre, vagy éppen semmisül meg. A nemzeti kultúra sajátosságai azonban olyan erőforrásokat generálhatnak, amelyek hatása a makrogazdaságra is kiterjed. Francis Fukuyama nem kevesebbet állít, minthogy a magas és az alacsony bizalomszintű társadalmak gazdaságának még a szerkezete is eltérő.<sup>4</sup> Az alacsony bizalomszintű társadalmakban a bizalom nem lépi túl a család - igaz ez tágran értelmezendő - kereteit. Az induló, majd a későbbiekben bővülő vállalkozások ezért nem képesek nagyra nőni. A szükségszerűen megjelenő idegen menedzserekkel szemben a bizalmatlanság igen magas fokú. Fukuyama az alacsony bizalomszintű kínai társadalmat egy tálca laza homokhoz hasonlította, amelynek minden szemét egy-egy külön család alkotja. Így azok a gazdasági ágak tudnak prosperálni (ilyen a ruházati kereskedelem, éttermek), amelyeket egy tágabb család még képes működtetni. Ezzel szemben a japán társadalom inkább egy gránittömbhöz hasonlítható, amit a magas bizalomszint köt össze. Ezekben a magas bizalomszintű társadalmakban, mint amilyen az Egyesült Államokat és Németországot jellemzi, az egyéni vállalkozások igen rövid idő alatt képesek voltak nagyvállalatokká, részvénytársaságokká fejlődni. Számukra nem okozott gondot „családidegen” munkatársak bevonása a legfontosabb döntésekbe.*

*A politológiai művelői elsősorban a társadalmi tőke és a demokrácia kapcsolatát emelik ki. Az alapvetés főként Alexis de Tocqueville munkásságára nyúlik vissza, amit közel másfél évszázaddal később fedeztek fel újra. A teljesség igénye nélkül napjainkban Robert D. Putnam, Pippa Norris és Richard Rose neve emelhető ki. Putnam a társadalmi tőke négy legfontosabb összetevőjének a szoros társadalmi hálót, a civil szervezetek erősségét, a közösségi szolidaritást, valamint a kölcsönös bizalmat (támogatást) tekintette.<sup>5</sup> Ezzel az összegző - egy társadalmi tőkére szűkítő - felfogással vitatkozik Richard Rose, aki inkább különböző társadalmi tőkefajtákról beszél.<sup>6</sup> Az egyéni viselkedés és a társadalmi háló mozgatói eltérőek és nem vezethetők le minden esetben egymásból. Lényegében itt a tyúk/tojás dilemmáról van szó, ahol arról folyik a vita, hogy pl. a bizalom hozza-e létre a társadalmi együttműködést, vagy pedig az emberek kooperatív hajlama teremti meg és élteti a bizalmat. Rose szemlélete több oldalról közelít, amelyben a bizalom, a közösség zártsága, vagy nyitottsága egymástól függetlenül is támogathatja a demokratikus értékrendet. Egyértelműen bebizonyosodott, hogy a nagyobb társadalmi tőkével rendelkező csoportok erőteljesebben támogatják a demokratikus berendezkedést, mint ennek híján lévő társaik. Az oroszországi kutatások még azt is meggyőzően érzékeltették, hogy a magasabb jövedelemmel rendelkezők nagyobb arányban szimpatizálnak a demokratikus politikai intézményekkel, mint a szegényebb rétegek.*

---

<sup>4</sup> Francis Fukuyama: *Bizalom*. Európa, Budapest, 1997.

<sup>5</sup> Robert D. Putnam: *Bowling Alone*. Simon & Schuster, New York, 2000.

<sup>6</sup> Richards Rose-Craig Weller: *What does social capital add to democratic values?* Centre for the Study of Public Policy University of Strathclyde Glasgow G1 1XH Scotland 2001. (Studies in Public Policy, Number 356)

## A társadalmi tőke hatása az egészségi helyzetre

Egyre több szakember jut arra a következtetésre, hogy a társas kapcsolatok és a támogatás az *életminőségnek* fontosabb meghatározói, mint a jövedelem és az iskolázottság. A társadalmi tőke tehát nemcsak húzó (pull) erőforrásként működik, ami megsokszorozza saját erőnket, hanem védőfaktor szerepe (push) is kimutatható, ami elhárítja, távol tartja, vagy legalább is meggyengíti a káros hatásokat. A különböző „megbirkózási” stratégiák (coping) sikere igen nagymértékben függ az emberek által birtokolt társadalmi tőke nagyságától.

Robert Putnam szerint a társadalmi tőke és az egészség kapcsolata igen egyértelmű és jól bizonyítható. Kutatások tucatjai támasztják alá, hogy a társas kapcsolatok erőssége a legfontosabb meghatározója az emberek jól-létének (well-being), egyszerűbben fogalmazva az emberek testi és lelki egészségének. Minél szorosabb kapcsolatban vagyunk szűkebb-tágabb közösségünkkel, annál kisebb a valószínűsége, hogy megbetegszünk. Ilyen védelmi hatásokat nemcsak a szoros baráti és családi kapcsolatoknál tapasztaltak, hanem olyan egyszerű aktusoknál is, mint a társadalmi eseményeken való részvétel, vagy belépés valamilyen vallási közösségbe. A társas kohéziók képesek ellensúlyozni a dohányzás, a magas vérnyomás, vagy éppen a mozgáshiány káros hatásait. A társadalmi tőke gyengülése, a „magányos bowlingozás” tehát az egyik, de a legkomolyabb betegségeket előidéző faktorként jelenik meg.

A kutatók sokáig igen bizonytalanok voltak, hogy milyen módon kapcsolódik a társadalmi kohézió az egészségi helyzethez. A társadalmi tőke pozitív hatásai igen sokrétűek. Az egyesületek és egyéb önszerveződések pénzt, törődést, biztonságot adnak, ami jelentős mértékben csökkenti a fizikai és a pszichés terhelést. Ha valaki magányos, de rendszeresen jár templomba, akkor betegség vagy baleset esetén rögtön észreveszik, hogy egy vasárnap hiányzik az istentiszteletről. Azt is észrevették továbbá, hogy az elszigetelt emberek sokkal nagyobb valószínűséggel kezdenek dohányozni, inni, vagy egyéb egészségkárosító tevékenységet folytatni. Az sem elhanyagolható, hogy a civil szervezetek komoly hatást gyakorolhatnak az egészségügyi intézményekre a jobb ellátás megszervezése érdekében. A társadalmi elszigeteltségnek biokémiai nyomai is vannak. Az elszigetelt állat-egyedek sokkal többen szenvednek arthero-schlerosisban, mint társas helyzetben lévő társaik. Több kutató azt találta, hogy az emberek esetében az elszigetelődés magas vérnyomással és gyengülő immunrendszerrel jár. A tartós elszigetelődés tehát egy stresszel járó helyzet, amire a szervezet gyors öregedéssel reagál. Az USA-ban, Skandináviában és Japánban dolgozó kutatók azt érzékelték, hogy a társadalomból kirekesztődő emberek kétszer-ötször nagyobb valószínűséggel haláloznak el, mint akik szorosan kötődnek családjukhoz, barátaikhoz, vagy egyéb közösséghez.<sup>7</sup>

Az Egyesült Államok kutatói azt természetesnek találták (50 állam 170 ezer polgárának egészségi adatait dolgozták fel), hogy az afro-amerikaiak, továbbá a szegények és az iskolázatlanok sokkal gyakrabban betegednek meg, mint előnyösebb helyzetben lévő társaik. Az viszont őszintén megdöbbentette a kutatókat, hogy igen erős kapcsolatot találtak a rossz egészségi állapot és az alacsony társadalmi tőke között. A bizalomhiányban szenvedő régiók lakosainak az egészségi állapota igen rossz volt. A számítások szerint elköltözni egy olyan államból, amely társadalmi tőkében gazdag, egy olyan államba, ami társadalmi tőkében szegény, megközelítően 40-70 %-kal növelte a szegények megbetegedési esélyeit. Amikor a kutatók a lakosság egyéni rizikófaktorát számították, a társadalmi tőke és az egészség közötti kapcsolat igen erősnek bizonyult. A vizsgálatok során arra a következtetésre jutottak, hogy ha valaki szeretne egészségesebb lenni, akkor egy magasabb társadalmi tőkájú államba való

---

<sup>7</sup> Az adatokat Robert D. Putnam: *Bowling Alone* című könyvéből vettük át.



költözés legalább olyan jót tenne, mint pl. a dohányzásról való lemondás. Megkockáztathatjuk azt a feltevést, hogy az emberek egészségi állapota és társadalmi tőkéje sajátos jelző- és mérőszám lehet azonos vagyoni állapotot tekintve.

Putnam példának hoz fel egy pennsylvániai olasz közösséget, amelyre az 1950-es évekre figyeltek fel az egészségügyi szakemberek. A szomszéd városokkal összehasonlítva Roselo - így hívják a települést - lakói szinte soha nem haltak meg szívrohamban. A városka (korhoz igazított) szívroham-rátája a felét sem érte el a szomszédos településeknek. A kutatók keresték a szokásos magyarázatokat, mint az egészségtelen táplálkozás, a mozgáshiány, a túlsúly, a dohányzás, de ezekben a faktorokban túl nagy különbséget nem találtak Roselo és a szomszéd városok között. A szakemberek megint az olasz városka társas életében fedezték fel az igazi különbséget. A települést ugyanis a 19. században egyazon faluból származó olasz kivándorlók alapították. A betelepülők gyorsan megszervezték egy kölcsönös támogatást nyújtó helyi társadalmat, templomokkal, sport-klubokkal és munkásszervezetekkel együtt. Emellett volt saját újságjuk és saját pihenő centrumuk. Legfontosabb értéknek a családot, egymás megbecsülését és támogatását tekintették. Elutasították a gazdagság feltűnő bemutatását és a mások kárára való meggazdagodást. Egy generációval később viszont gyökeresen megváltozott a helyzet. Az 1980-as évek felnőtt az a nemzedék, amely elutasította nagyszülei, szülei életformáját (életbölcsségét) és felvette az amerikai életritmust. A következmény látványos volt. Az új generáció szívroham-rátája gyorsan meghaladta a szomszédos települések értékeit.

A kutatási irányok igen sokfélék és az eredmények igen szerteágazóak. A halálozási arányok, a különböző betegségi típusok és az emberek által birtokolt társadalmi tőke nagysága közötti kapcsolat azonban minden esetben nyilvánvaló volt. Az egyesületi tagság, a kulturális tevékenység, a templomlátogatás gyakorisága, a telefonhívások és a baráti látogatások száma egyenként és összességében is nagymértékben voltak képesek csökkenteni a rizikófaktorokat. Nemcsak a súlyosabb betegségek esetében érezték az összefüggést, hanem még az olyan ártatlannak tűnő esetekben is, mint például a megfázás. A társadalmi tőke egyaránt képes befolyásolni a betegségek elkerülését, de még a beteg állapot lefolyását is képes megkönnyíteni, vagy éppen a lábadozás idejét megrövidíteni.

Egészen meglepőnek bizonyultak azok a felismerések, amelyek szerint akkor is csökken a betegségek és a halál esélye, ha valaki semmilyen csoporthoz, szervezethez nem tartozik ugyan, de elhatározza, hogy legalább egyhez csatlakozik. A kutatók számításai szerint már maga az elhatározás is képes felére csökkenteni a halál rizikóját. Ezek a felfedezések - bátran mondhatjuk - meglepő következtetések levonására adnak lehetőséget. Rendszeresen mozogni, lefogyni, vagy abbahagyni a dohányzást lényegesen nehezebb, mint csatlakozni valamilyen csoporthoz. A probléma azonban csak látszólag egyszerű. A társadalmi tőke általános csökkenésével ugyanis a különböző szervezetekhez való csatlakozás lehetősége is egyre nehezebb. Azokban az országokban pedig - ezek közé tartozik Magyarország is -, ahol a civil szervezetek gyengék és rosszul működnek, ez a lehetőség is igen nehéz.

A modern társadalmak polgárainak közel 20 %-át sújtja a depresszió, és a betegek közel felét súlyos esetnek tartják. Azok az emberek, akiknek sok barátjuk van, szomszédaikkal és munkatársaikkal jó kapcsolatot ápolnak, magasabb az önbecsülésük, jobban alszanak és kipihentebbnek érzik magukat. Az étellel való elégedettséghez, a boldogsághoz vezető utak tehát igen sokirányúak. A „boldogság-index” kutatásánál nem küszöbölhetők ki ugyan az anyagi viszonyok, de ezek hatása önmagában még kevés. Arra is van természetesen példa, hogy pénzzel megvásárolható a boldogság több eleme, de a pénz hatékonysága korántsem olyan nagymértékű, mint az emberi kapcsolatoké. Egy boldog házasság azonos jövedelmi

viszonyok esetében 70 %-kal növeli meg a betegségek elkerülésének valószínűségét. Kissé sarkítva ez azt jelenti, hogy egy kiegyensúlyozott házasság négyszeresével javítja az életesélyeket. A főiskolai végzettség pedig a kétszeresével járul hozzá a boldogsághoz. Az aktív klubtagság, az önkéntes munka valamilyen szervezetben, a rendszeres vendégvárás, valamint a templomba járás különbözőképpen ugyan, de minden esetben csökkenti a megbetegedés esélyeit. A templomlátogatás és a családi találkozók inkább a diplomaszerezéssel, a civil szerveződésekben való részvétel pedig a házassággal közeli arányban javítják az életesélyeket.

Az összefüggés nyilván kölcsönös és a hatások egymást erősítik, ezért nehéz kibogozni az első kiváltó okot (okokat). A boldog emberek könnyebben házasodnak, előbb kapnak fizetés-emelést, sikeresebben tanulnak, gyakrabban járnak templomba, klubokba és látnak vendégül barátokat. Egy, az 1960-as évek végén keletkezett Beatles-dal jól fejezte ki ezt a helyzetet, amikor arról szólt, hogy „barátaink segítségével jutunk tovább”.

Az önzetlenség, önkéntesség és az emberszeretet hatásai igen sokrétűek és csodálatra méltóan erős kötelékeket hoznak létre a társadalomban. Általános emberi tulajdonság, hogy a hivatalt, valamint az informális hálózathoz tartozók sokkal több időt és pénzt fordítanak jótékony célokra, mint a jobb módú, de magányos emberek. A másokon való segítség történelmi időszakokban és társadalmakban egészen különböző mértékű lehet. Ez a hagyomány az Egyesült Államokban sokkal inkább elterjedt, mint más országokban. Kezdetben főként egyházi jellegű volt és a vallási kapcsolatokkal hozták összefüggésbe. A 19. század végén azonban már inkább társadalmi (polgári) kötelességnek tekintették és a közösségi kohézió egyik fontos elemét képezte. A 20. században az önkéntesség és a philanthropia egyre szervezettebbé vált. A kölcsönös támogatás intézményei már nem az állami akaratnak, hanem az emberek önkéntes szerveződéseinek és adománygyűjtési tevékenységének voltak köszönhetőek. Az Egyesült Államok jótékonyági alapjai 1920-ban a lakosság 39 %-át, 30 évvel később pedig már 57 %-át érintették. Az emberek támogatása területén az egyházak megőrizték vezető szerepüket, de a civil társadalom más szerveződései (alapítványok, vállalkozások stb.) gyorsan csatlakoztak hozzájuk. A gazdasági, társadalmi kapcsolatokkal rendelkezők jövedelmükből háromszor annyit költöttek jótékony célokra, mint passzív társaik. A jómódúak és a magas iskolai végzettséggel rendelkezők mellett azonban a szegényebbek, nyilván arányosan, de legalább olyan mértékben jótékonykodtak, mint gazdag társaik. A segítségnyújtás szándéka és a valós cselekvések tehát korántsem csak az anyagi viszonyoktól függenek. A segítségnyújtás vizsgálatánál azt is megállapították, hogy a kisvárosok lakossága sokkal nagyobb mértékben nyújt támogatást a rászorulóknak, mint a metropoliszokban élők.

Az életkor is meghatározónak bizonyult a segítségnyújtás adásában. Az amerikai vizsgálatok azt bizonyították, hogy az életkor növekedése és a vagyon felhalmozása szoros kapcsolatban van a philanthrop hajlandósággal. Putnam adatai szerint (1996) a világi szervezetek tagjainak 73 %-a, az egyházi közösségek tagjainak pedig 55 %-a segített valamilyen önkéntes akcióban. A különböző civil szervezetekhez tartozók tizenhét-szer több időt fordítottak önkéntes célokra, mint azok, akik sehová sem tartoztak. Az önkéntes munka és a ráfordított szabadidő mellett az adakozás is fontos része a társadalmi tőkének. A világi szervezetek tagjainak 87 %-a éves jövedelmének 2,3 %-át (1996-ban 1167 dollárt), vallási szervezetek tagjainak 77 %-a jövedelmének 1,9 %-át ajánlotta fel valamilyen jótékony célra. A társas szerveződésekben teljesen kimaradók jövedelmük 0,4 %-át, mindössze 139 dollárt adtak valamilyen karitatív célra. Összegzésként elmondhatjuk, hogy a civil közösségekhez tartozók legalább tízszer adakozóbbnak bizonyultak, mint a szerveződésekben kimaradt társaik. Azt megjósolni, hogy valaki mennyire lesz képes vért adni, költséges műtéteket támogatni, viszonylag egyszerű.

Csupán meg kell vizsgálni, mennyire aktívak az érintettek a társas kapcsolatokban, és milyen erők családi vagy baráti kötelékeik.

A szociális kapcsolatteremtést sok motiváció ösztönzi, vagy ösztönözheti. Szűkebb vagy tágabb hatókörű családi élmények (pl. betegség), született, vagy tanult nagylelkűség, esetleg a rokoni, baráti háló hatására kerültek kapcsolatba emberbaráti szervezetekkel. Mikor az önkénteseket megkérdezték, hogyan lettek tagjai egy bizonyos szervezetnek, akkor a legáltalánosabb válasz minden esetben az volt, hogy valaki megkérte őket. Mindez természetesen fordítva is érvényes. Ha egy potenciális véradót, vagy jótékonykodót megkérdezzük, hogy eddig miért volt passzív, akkor leggyakrabban azt válaszolja: senki sem kérte meg őt.

Ha valaki tagja valamilyen civil szerveződésnek, vagy egyéb módon kötődik hozzá, akkor nagy valószínűséggel felkérlik őt jótékony célokra. Az sem meglepő, hogy az illető ezzel egyet is ért, mivel felkérője ugyanannak a közösségnek tagja, vagy legalábbis barátja, ismerőse. A háló öngerjesztő módon egyre növekszik. Azt is észrevettük, hogy a civil szerveződések tagjai más szervezetek irányában is nyitottabbak, és társas érzékenységük legtöbbször túlmutat a szűkebb közösség határán. Különbséget kell tenni azok között, akik fiatalon, illetve felnőtt korukban csatlakoztak valamilyen szervezethez, vagy más módon jótékonykodnak. Akik már fiatalon kezdték el a segítségnyújtás gyakorlását, azok felnőtt korban is megtartották ezt a szokást. Akik felnőttként csatlakoztak a segítségnyújtók köréhez, azoknak csak negyed része volt képes hosszabb távon is megőrizni ezt a magatartást.

A jótékonyság mértéke és a gazdasági növekedés között szoros összefüggés van. A kapcsolat azonban korántsem automatikus. Az Egyesült Államokban 1929 és 1960 között mind a személyes jövedelem, mind pedig a jótékonyság közel a duplájára növekedett. Ezen az időszakon belül, 1929 és 1939 között az egy főre jutó reáljövedelem 3 %-kal csökkent, miközben jótékonyásra áldozott pénzösszeg 25 %-kal nőtt. Az 1960-as éveket követően a nagylelkűség folyamatos csökkenését regisztrálták, függetlenül a gazdasági trendektől. A részletes elemzések bebizonyították, hogy az amerikai társadalomban a segítségnyújtáshoz való viszony nem az anyagi tőke növekedésével vagy csökkenésével, hanem a társadalmi tőke dinamikájával hozható kapcsolatba. Azt már jeleztük, hogy az Egyesült Államokban a jótékonykodók fele vallásos érzelmű. Érdemes tehát megvizsgálni a különböző felekezetek tagjainak philanthrop hajlandóságát. A legnagyobb visszaesés a katolikus szervezeteknél található, ami az 1960-as éveket követő három évtizedben 59 %-os volt. Az 1980-as évek gazdasági fellendülése sem változtatott semmit a csökkenés trendjén. Putnam megítélése szerint a katolikus hívők számára az egyházi doktrínák (a születésszabályozás ellenzése, a férfi hegemonia hangsúlyozása), a protestánsoknál viszont vezetőik részéről a nyájszellem hangsúlyozása volt a visszatartó erő. Ez az érvelés azért furcsa, mert egyiknek sincs közvetlen kapcsolata az emberbaráti cselekedetek motivációival. Közvetetten viszont mindkét esetben a hívők általános társadalmi tőkéjét csökkenti a szervezettől való elfordulás. Egyedül az evangélikus hívőknél csökkent kevésbé látványosan az adakozó kedv, de az is igaz, hogy az ő adóbevételeik magasabbak voltak.

A helyzet mégsem látszik oly aggasztónak, mint amit a számok sugallnak. A szervezett munkával eltöltött idő (ez lehet valamilyen egyesület, alapítvány stb.) valóban csökkent, de a spontán önkéntes munka már kevésbé. Ez utóbbi kétszer-háromszor gyakoribb, mint a szervezett tevékenység. A számok mögötti változás azt sugallja, hogy mára az emberek többsége az önkéntességet inkább személyes ügynek, mint közösségi szolgálatnak tekinti. A Gallup felmérése szerint a spontán segítségnyújtás 1991 és 1997 között 46 %-kal nőtt, míg a szervezett formában történő karitatív munka mindössze 26 %-kal emelkedett. Manapság, akárcsak évtizedekkel korábban, a vallási és világi szervezetek toborozzák az önkénteseket.

Ezek hatásfoka fokozatosan csökken, ugyanakkor az adakozás és a segítség egyéb formái nőttek. Az önkéntesek többségét még ma is az egyházi és világi közösségek adják, de a hatékonyság egyre inkább elmozdul a spontán szerveződések felé. A szakemberek ennek egy optimista és egy pesszimista megközelítését írták le. A pozitív megközelítés szerint az önkéntes segítségadás a hagyományos közösségi szerveződésekén túl is terjeszkedni kezdett. A pesszimista felfogás ezt a jelenséget inkább úgy értelmezi, hogy napjainkban az önkéntes munka egyre inkább szórványosabbá és időlegesebbé vált.

Az önkéntes munkát vállalók korösszetételét vizsgálva kiderült, hogy a 60 éves nemzedék részvétele a segítő tevékenységekben 1970 és 1990 között közel 100 %-kal nőtt. A huszonévesek körében ez az arány mindössze 45 % volt, de a 30 és 59 éves korosztály esetében már csökkenést regisztráltak. Azok az amerikaiak, akik a 20. század első harmadában születtek, az önkéntesség igen magas szintjét jelenítik meg. A fiatal generáció már korántsem ilyen aktív, a középkorúak esetében pedig a helyzetet akár kritikusnak is lehet minősíteni.

### **Az iskolai sikerek és a társadalmi tőke**

Az közismert, és nem igényel különösebb bizonyítást, hogy a család jövedelme és a szülők iskolai végzettsége alapvetően meghatározza a gyerekek tanulmányi teljesítményét. Ismerteink szerint elsőként James Coleman (1988) vetette fel azt a lehetőséget, hogy meg kellene vizsgálni a tanulók, illetve családtagjaik társadalmi tőkéjének hatását az iskolai teljesítményekre.<sup>8</sup> Véleménye szerint a családok magas jövedelme és a szülők magas iskolai végzettsége alacsony társadalmi tőkével párosulva nem tudja kifejteni az előzetesen elvárt hatást. A magas társadalmi tőke azonban, kapcsolódva a már említett előnyökhöz, képes megsokszorozni azok erejét. Esettanulmányok egész sorát hozták fel példaként annak bizonyítására, hogy a szülők - különösképpen az édesanya - magas társadalmi tőkéje képes kiegyenlíteni egyéb hátrányokat. Még a szegény és csonka családok esetében is jó eredménnyel végezték a gyerekek iskolai tanulmányaikat, ha az anya és a gyermeke között erős érzelmi kapcsolat állt fenn és a családot sok barát vette körül.

Eddig az is közismert volt, hogy az egyszülős családokban a gyerekek sokkal gyakrabban maradtak ki a középiskolából, mint a teljes családban élő társaik. Egy kétszülős család természetesen nem minden esetben kívánatosabb az egyszülősnél, de ha az édesanya és az édesapa összefog, akkor sokkal jobban tudják biztosítani gyerekeik felügyeletét, több támogatást tudnak adni és a családot körülvevő társadalmi háló is valószínűleg nagyobb. Coleman fölvetette emellett a lakóhelyi stabilitás és a vallási oktatás vizsgálatának szükségességét. A két faktor mellett arra is figyelmeztetett, hogy a magas társadalmi tőke nemcsak a gyerekek közvetlen jólétét határozza meg, hanem befolyásolja azt a képességet is, amivel a szülők átadják anyagi és kulturális tőkéjüket.

A társadalmi tőke hatását igen különbözőképpen vizsgálták a szakemberek. A kutatók egy része megkülönbözteti a társadalmi tőke tulajdonosait (1), a társadalmi tőke forrásait (2), továbbá azokat a lehetőségeket, amelyek a társadalmi tőke segítségével állnak rendelkezésre (3). Mások szerint külön kellene vizsgálni a társadalmi tőke fajtáit és előnyeit, az általános (pl. a család szerkezete) és a különleges (pl. a szülőkkel való kapcsolat minősége) helyzeteket. Megint mások szerint a társadalmi tőkének léteznek osztályai (családszerkezet, baráti háló), minőségei (gyermek és szülők viszonya, rokonokkal való érzelmi kapcsolat), továbbá források, amelyekkel a segítség különböző formái (tanácsok, információk) érhetők el.

---

<sup>8</sup> Gary Sanderfur: Families, Social Capital and Educational Continuation.

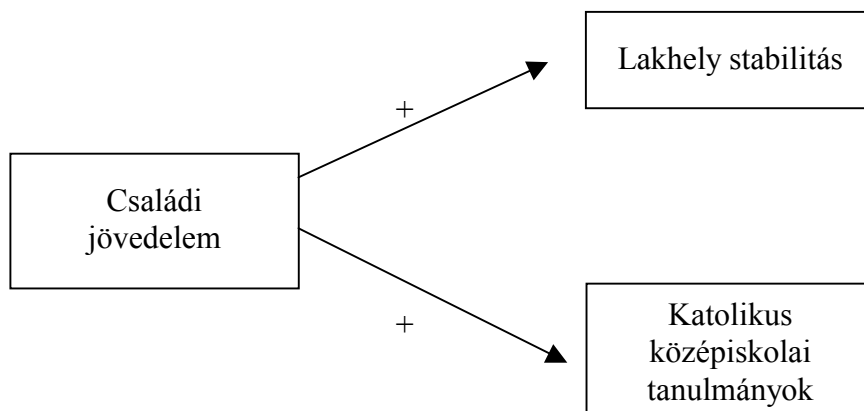
Felhívták a figyelmet arra is, hogy a társadalmi tőkét raktározni lehet és szükség esetén le lehet hívni a meglévő készletből. Ez a reciprocitási séma azonban a barátságra épülő kapcsolatokra igaz, a szűk családra azonban már nem érvényes. A magas jövedelem és a lakóhelyi stabilitás szintén gyarapíthatja a társadalmi tőkét. Igaz ugyan, hogy a gazdagabb családok földrajzilag mobilabbak, mint a szegények, de a vizsgálatok felfigyeltek arra is, hogy a tehetősek kevésbé hajlandók akkor költözni, amikor gyerekeik kritikus korszakukat élik az iskolában. Ilyennek tekinthető az alsó tagozat, vagy a felső tagozat első éve, de különösképpen az érettségi időszaka. Ennek az időszaknak a stabilitása megóvja azt a társadalmi hálózatot, ami segít az iskolai nehézségek megoldásában.

Nyilvánvaló, hogy különbséget kell tenni azon kapcsolatok között, amelyek a társadalmi tőkét meghatározzák, továbbá a kapcsolatok minősége között, és külön kell kezelni azokat a segítségeket, amelyeket ezek a kapcsolatok generálnak. A különböző faktorok azonban önmagukban nem mindig működnek. A földrajzi mobilitás ugyanis a teljes családok gyerekeit kevésbé viselte meg és különösen könnyű volt a változás megélése, ha az édesanya érzelmileg támogatta gyermekét. A költözködés a csonka családban élőket egyaránt megviselte, de az édesanya érzelmi támogatása itt is tompítani tudta a káosz-hatásokat.

A tanulmányi eredmények és a társadalmi tőke kapcsolatát öt szituációba (elméletbe) foglalták össze. Lényegében ugyanannak a folyamatnak a különböző összetevőiről van szó. A befektetési elmélet (1) az vizsgálja, hogy a szülők jövedelmüket gyerekeik társadalmi tőkéjébe fektették be. A minőségi elmélet (2) a társadalmi tőke összetételét elemzi. A két szülős családban nagyobb annak a valószínűsége, hogy a szülők ismerik gyerekeik barátainak a szüleit. A támogatási elmélet (3) szerint a társadalmi tőke meghatározza a gyerekek által lehívható segítségeket. A kétszülős családokban gyakrabban fogalmaznak meg véleményt az iskoláról, és a baráti kör is heterogénebb. Az eredményességi elmélet (4) a gyerekek sikereit a családi beszélgetések gyakoriságával hozza kapcsolatba. Végül a körülmény elmélet (5) a társadalmi tőke olyan formáira figyel, hogy a család csonka-e vagy sem, továbbá milyen gyakori a nagyszülőkkel való találkozás.

### Befektetési elmélet

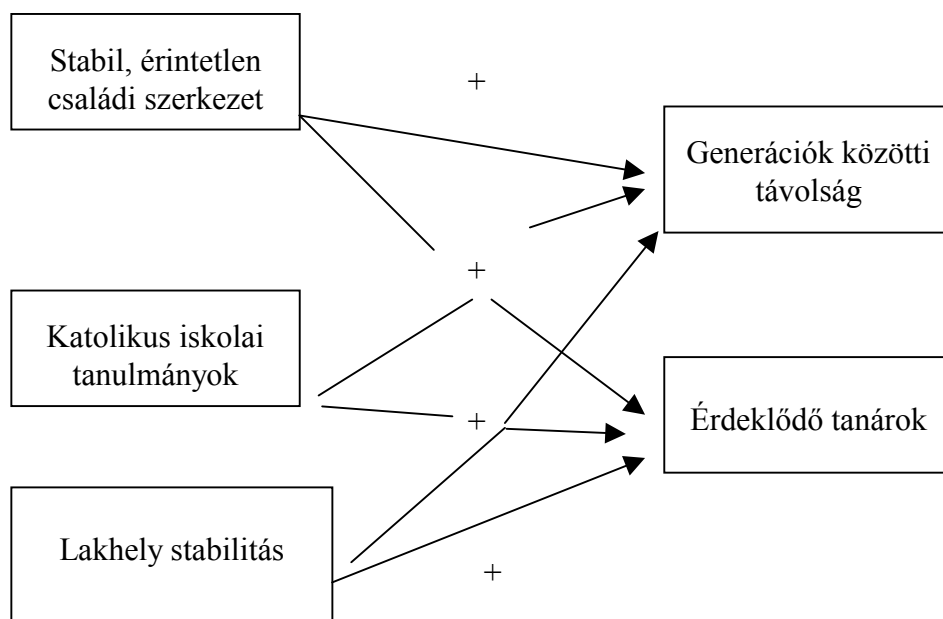
A befektetési elmélet azt vizsgálja, hogy a családok miként fektetik be pénzüket a gyerekek társadalmi tőkéjébe. Esetünkben a katolikus iskolai taníttatás és a lakóhelyi stabilitás volt a két legfontosabb faktor. Az eredmények azt mutatják, hogy a családi jövedelem nagysága és a család szerkezete egyaránt befolyásolta a katolikus iskolák választását és az iskolaváltások gyakoriságát. A két szülős családokban ritkán váltottak iskolát és erőteljesebben preferálták a katolikus oktatási intézményeket.



## Minőségi elmélet

A minőségi elmélet szerint a társadalmi tőke fajtái meghatározzák annak minőségét is. Ez a modell azt mutatja, hogy a szülők és a gyerekek közötti generációs távolság csökken a szülők jövedelmének és iskolázottságának növekedésével. Ebben a szituációban a szülők jobban meg akarják ismerni a gyerekeik baráti körét és annak szüleit. A vizsgálatok szerint a tanulmányaikat abbahagyó diákok szülei sokkal kevésbé érdeklődtek gyerekeik barátaival és azok családjai iránt. A generációk közötti távolság kisebbnek bizonyult vidéken és a kertvárosi részeken, mint a nagyvárosokban. Kisebbségben találták a távolságot az Egyesült Államok déli részén, a közép-nyugaton, északkeleten és nyugaton. Ugyancsak kisebbnek bizonyult a generációk közötti távolság a protestáns angolszász családokban, mint az újonnan bevándoroltaknál, vagy akár a régebbi katolikus családokban.

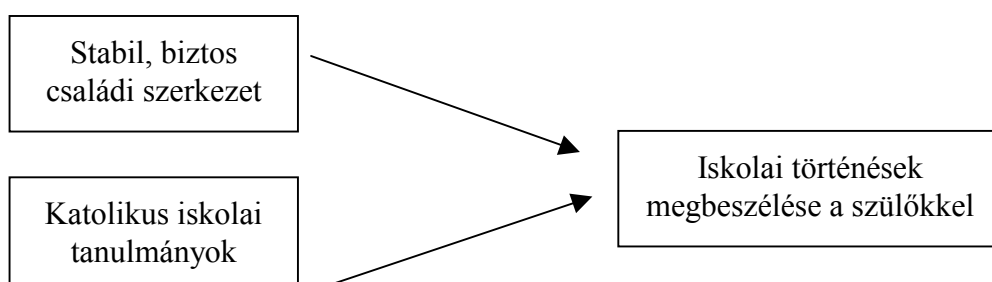
2. táblázat



## Támogatási elmélet

A kutatások során nyilvánvalóvá vált, hogy erős és stabil társadalmi tőke esetén jobban lehet mérni a segítséget, mint amikor gyenge és törékeny a gyereket és a családot körülvevő társadalmi háló. A stabil és biztos családi háttér, valamint a katolikus iskolai tanulmányok külön-külön is, de közösen sokkal nagyobb hatásokkal valószínűsítik az iskolában történetek megbeszélését a szülőkkel. A többirányú információáramlás pedig a lehívható segítség nagyságát határozza meg, továbbá lerövidíti a támogatáshoz való hozzáférés idejét is. Azokban a családokban, ahol a gyermek abbahagyja tanulmányait, vagy több gyermek van, a családi beszélgetések időtartama is rövidül.

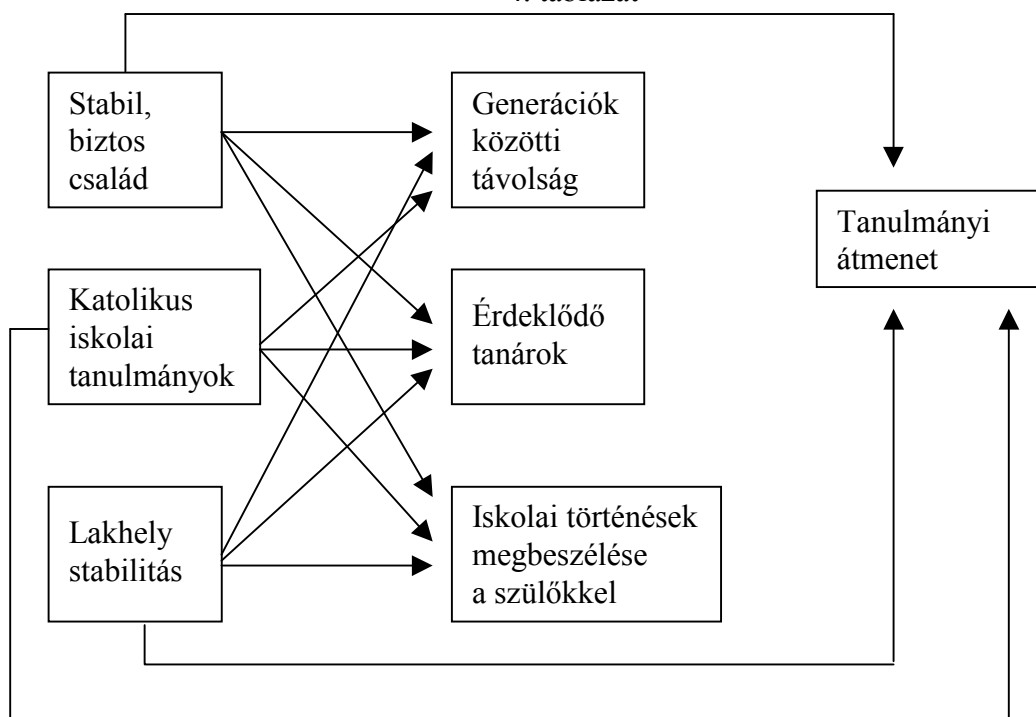
3. táblázat



## Eredmény-elmélet

Ez a felfogás lényegében összegzi az előzőket, kibővítve a kapcsolatháló sokszínűségével. Azt már jeleztük, hogy a gyermekek iskolai eredménytelensége csökkenti a családi beszélgetések számát. A városi, vidéki, kertvárosi diákok között nem találtak lényeges különbséget a családi beszélgetések intenzitásában. Feltűnt viszont, hogy Délen, Nyugaton és Közép-Keleten a gyerekek többet beszélgetnek otthon, mint pl. Észak-Keleten. Az érdeklődő tanárok szintén képesek befolyásolni a beszélgetések gyakoriságát és idejét. Úgy találták, hogy a katolikus iskolákban többet beszélgetnek a gyerekekkel, jobban figyelnek rájuk és több iskolához kötődő szabadidős programot szerveznek.

4. táblázat



## A társadalmi tőke és a civil társadalom

A társadalmi hatékonyság és a társadalmi tőke kapcsolatában gyakran használják az autonómia és a beágyazottság fogalmát.<sup>9</sup> A beágyazottság egy csoport összetartásából, bizalmi kapcsolataiból és szolidaritásából származtatható, így tulajdonképpen az integráció és a társadalmi kohézió szintjeit, illetve hatékonyságát jeleníti meg. A csere minden formája, legyen az kulturális, politikai vagy gazdasági, beágyazódik a társadalmi kapcsolatokba, ezzel mintegy meghatározza a csoportok állandóságát és a külső körülményekhez (kényszerhez) való viszonyukat. Sok esetben a magas beágyazottságú csoportok érzékenyebbek a külső változásokra (sokkokra), ami rugalmatlanságuk és befolyásolhatóságuk következménye. Ezek sok esetben korlátozó, sőt elnyomó hatást gyakorolhatnak a csoport által meg nem fogalmazott, vagy tiltott célokra. Nemcsak a rugalmatlanság és ezzel a sebezhetőség, beágyazottság negatívuma, de igen sok esetben mindez korlátozza a csoporttagok információkhoz és esélyekhez való hozzájutását is. Az autonómia a külső hálózatokból és összeköttetésekből származik, ezért a csoporttag egyáltalán hozzáfér az információkhoz és a csoporton kívüli

<sup>9</sup> Patrick Kilby: Social Capital and Civil Society. <http://www.fdc.org.au/files/pk-sc-cs.pdf>

egyéb kapcsolatokhoz. Az autonómiának két megjelenési formája van. Egyrészt lehetővé teszi az emberek hozzáférését és kapcsolatépítését a csoporton kívüli embertársaikhoz, másrészt kapcsolatot tart nemcsak egyénnel, hanem más csoportokkal is, akikkel pillanatnyilag, vagy hosszabb távon megegyezik az érdekük.

Több kutató szerint, ha a beágyazottság és az autonómia egyensúlyban van, akkor olyan erőforrások indukálódhatnak, ami hasznos lehet a fejlődésre. Ezek a hasznok nemcsak gazdasági jellegűek lehetnek, hanem igen sok esetben társadalmiak is. A beágyazottság jellegzetessége, hogy az államapparátus milyen hatékonysággal működik és mennyire kiszámítható. Az autonómia specifikumai inkább a szervezeti integritásra vonatkoznak, vagyis arra, hogy mennyire vonható felelősségre az állam az állampolgárokkal szemben. Ezt a megállapítást többen kiterjesztették a nonprofit szektorra is. A már említett Richards Rose szerint a hatékonyság és a legitimitás jelenti a nonprofit szektor fő tartóoszlopait. A nonprofit szervezetek és más civil szereplők elősegíthetik az állam hatékony működését azáltal, hogy kiküszöbölik a hibákat, vagy állami feladatokat vesznek át. A modern társadalmak központi kérdése a társadalmi tőke erősödése vagy éppen gyengülése. Putnam szerint a társadalmi tőke magas szintje az állampolgárok aktívabb politizálását jelenti az államélet minden szintjén. Ezáltal az államapparátus nemcsak hatékonyabb, hanem döntései állandóan kontrollálhatók. A fejlődő országokban, ahol az állam gyenge, korrupt, vagy nem hatékony, a társadalmi tőke javakat és szolgáltatásokat nyújt az állampolgároknak.

A társadalmi tőke hatékony működésének egyik kulcseleme, hogy ezt szervezetek számszerűségével mérik, vagy pedig az általa megszerzett források nagyságával. Patrick Kilby a társadalmi tőke mérőszámának a civil hálózatokat - azok sűrűségét és minőségét, a politikai ismereteket és toleranciát, a politikusok teljesítményét, az állampolgárok aktivitását, a kormányzatba vetett bizalmat, az emberek egymás iránti bizalmát, valamint a civil kultúrát - tekinti. Ezeket nemcsak indikátoroknak tartja, hanem olyan faktoroknak is, amelyek kijelölik egy adott társadalom teljesítményét.

Putnam, esetenként szélsőséges módon, a társadalom formális és informális intézményeinek sikerét a társadalmi tőke nagyságára vezeti vissza. Egy vele készült interjúban David Hume-t idézi: „A te kukoricád érett ma; az enyém holnap fog. Az lenne előnyös mindkettőnk számára, ha én veled dolgoznék ma és te holnap segítenél nekem. Ha azonban nem teszek szívességet neked, akkor tudom, hogy te sem fogsz segíteni nekem. Éppen ezért nem is fáradozok térted, mert tudom, hogy hiába várnék el tőled hálát, a visszaadás reményében csalódnom kellene. Ezért hát hagylak egyedül dolgozni, hiszen te is hasonló módon viszonyulsz hozzám. Az évszakok változnak; és mindketten elveszítjük a termést, a kölcsönös bizalmatlanság és az egyéni biztonságra törekvés miatt”.

Putnam a bizalmat, a normákat és a társadalmi hálózatokat tekinti a hatékonyság legfontosabb összetevőinek. Bizalom nélkül senki sem lehet nyugodt, ha aláír egy szerződést, ezért nincs semmilyen erő, ami betartatná a törvényeket. Európa máig leghatékonyabb régióiban a bizalom az erkölcsi világkép tengelyében állt, ami kiterjedt vertikális és horizontális irányban. A kormányzat bízott polgáraiban és fordítva, a polgárok pedig csak akkor bíztak vezetőiben, ha egymásban is megbíztak. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a bizalom megolajozza a szövetségeket és maga is bizalmat szül. Többen felhívták arra a figyelmet, hogy nem azért kell megbízni a másik emberben, mert a viselkedése megjósolható, hanem azért, mert ismerjük a jellemét. Ez a személyes, vagy meghitt bizalom nem egy adott szituációra vonatkozik, hanem egy általános viselkedés-univerzumra. A szűkebb interperszonális bizalom a normák és a hálózatok által válik komplex társadalmi erőforrássá.



A normák az ellenőrzés jogát kiterjesztik a kapcsolatok minden szereplőjére. Coleman szerint szinte minden cselekvéshez negatív következményekkel járó externáliák is kapcsolódhatnak. Olykor ezeket beágyazzák a hatalmi struktúrába, vagy a gazdaságban piaci logikára alapítják, sok esetben azonban ez lehetetlen. A normák működése akkor erősödik fel spontán módon, ha a cselekvés externáliái sok emberre vannak hasonló hatással, továbbá az ellenőrzés formális, vagy szinte lehetetlen. Észak-Olaszországban a kertés házak tulajdonosai mindig rendszeren összesöprik a leveleket, nehogy a szél a szomszéd birtokára vigye. Ez már generációk óta így van. A helyi iskolákban valójában nem tanítják ezt a normát, de amint egy új lakó érkezik a környékre, a szomszédok nem mulasztják el megemlíteni ezt a régi gyakorlatot a szokásos őszi beszélgetéseknél. Ezzel mintegy kikényszerítik a betelepülőknél ez a szokást. A gereblyézést megtagadók azt kockáztatják, hogy gyakorlatilag kizárják őket a közösségből, ezért szinte minden esetben engedelmeskednek a közösség normáinak.

Azok a normák, amelyek a társadalom bizalom-alapját képezik, azért alakulnak ki, mert megkönnyítik a kommunikáció lebonyolítását és az együttműködést. A kölcsönösség az egyik legelterjedtebb és leghatékonyabb normafajta. A kutatók ennek két alfaját vették észre. Az egyiket nevezhetjük kiegyensúlyozottnak, vagy specifikusnak, a másikat általánosnak vagy diffúzunk. A specifikus kölcsönösség a szívességek egyidejű és egyenértékű cseréjére utal, mint amikor pl. a munkatársak kölcsönösen megosztják egymással információkat. A diffúz reciprocitás nem igényel gyors viszont választ, de magában foglalja azt a reményt, hogy a megtett szívességet valamikor visszafizetik. A barátság, pl. szinte kivétel nélkül ilyen típusú csere. Ciceró nagyon világosan állapította meg, hogy „nincs alapvetőbb kötelesség, mint viszonzni a kedvességet, hiszen senki sem bízhat többé olyanban, aki egyszer is elfelejtette a vele tett jótéteményt”.

Az általános reciprocitás a társadalmi tőke egyik leghatékonyabb összetevője. Azokban a közösségekben, ahol ez létezik, sokkal jobban leküzdhető a megalkuvás és orvosolhatók a közösségi cselekvés felmerülő problémái. A hatékony társadalmakban már régen észrevették: az általános kölcsönösség normája arra szolgál, hogy kiegyenlítse az egyéni érdek és a szolidaritás között feszülő ellentétet. Ezekben a rendszerekben minden egyéni cselekedetet a rövid távú önzetlenség és a hosszú távú önzés kombinációja jellemez. Az általános kölcsönösség hatékony normája a társadalmi kapcsolatok sűrű hálójával hozható összefüggésbe. Az olyan emberi közösségekben, ahol az egyének biztosak lehetnek benne, hogy az adott szívesség viszonzásra kerül és nem használják ki őket, valószínűbb a spontán jótétemények bekövetkezése. A kölcsönösségek hálójában a többi szereplő megbízhatóságáról tudósít, ami meglehetősen olcsó és megbízható információ- forrás.

Összefoglalásként elmondhatjuk, hogy a polgári kötelezettségvállalás hálózatai minden individuális ügyletben növelik a potenciális költségeket. A megalkuvás bizonyos kockázatot eredményez, amely kihatással van nemcsak a folyamatban lévő, de a jövőbeli ügyletekre is. Ezek a hálók a játékelmélet szerint növelik a játékok ismétlődésének és összefüggésének esélyét. A polgári kötelezettségvállalás hálózatai erőteljesen előmozdítják továbbá a kölcsönösség normáinak kifejlődését. Az emberek rengeteg társadalmi kapcsolatban élnek, s együttesen alkalmasak arra, hogy a kíváncsok viselkedés normáit közvetítsék a többiek felé. A pozitív magatartások megerősödnek, az ígéreteket megtartják és az egyes emberek kényszerülnek jó hírreírre és kikényszerítik, hogy a közösség értékelje viselkedésüket. A polgári kötelezettségvállalás megkönnyíti az információk felvételét a másik emberről. Gyors és differenciált lesz a kommunikáció, amely tájékoztatást jelent a partnerek múltbeli viselkedéseiről és jelenbeli érdekeiről. A kutatók észrevették, hogy mennél jobb a kommunikáció minősége, annál nagyobb a kölcsönös bizalom és annál hatékonyabb az együttműködés. A

polgári kötelezettségvállalás hálózatai magukban foglalják az együttműködés múltbeli tapasztalatait, amely kulturális sablonként is szolgálhat a jövőt illetően. A „kulturális filter” folyamatosságot biztosít tehát a múlt eseményeinek és pozitív megoldásainak a memóriában tartására, ezzel mintegy hidat képezve a múlt sikeres tapasztalatai és a jelen között.

Ezek az összefüggések univerzálisnak bizonyultak, hiszen az elmúlt évek társadalomtudományi gondolkodásának (a történettudományoktól a szociológiáig) egyik legnagyobb paradigmaváltását az a felismerés jelentette, hogy a gazdaság fejlődése nem feltétlenül eredményezi a társadalom fejlődését, fordítva viszont szinte minden esetben igaz. Az olasz (italiai) regionális fejlődés sajátosságait vizsgálva többen is meggyőzően bizonyították, hogy a 19. század polgárosodottabb régiói akkor még nem voltak anyagilag is gazdagabbak. 1901-ben az északi Emilia-Romagna tartományban a lakosság 65 %-a mezőgazdaságban, 20 %-a pedig az iparban dolgozott. Ezzel szemben a déli Calabria még fejlettebbnek is látszott, hiszen itt a lakosság 26 %-át foglalkoztatta az ipar. Az elmúlt nyolc évtizedben azonban figyelemreméltó rés nyílt a két régió között. Az 1980-as évek végére Emilia-Romagna a világ legdinamikusabban fejlődő gazdaságainak egyik példjaként Olaszország leggazdagabb térsége lett. Ezzel szemben Calabria nemcsak Olaszország, de Európa legszegényebb területei közé süllyedt.

Ez a térségtörténet érdekes feltételezésre adhat alapot. Talán a polgári kezdeményezések múlt századi regionális hagyományai okolhatók a napjainkban kialakult fejlettségbeli különbségekért? Másképpen fogalmazva: talán éppen a polgárosodás segíti megmagyarázni a gazdaságfejlesztő tényezőket és nem fordítva. A rejtély egyik kulcsa, hogy Olaszország sikeres régióiban a polgári közösségek olyan normákat fejlesztettek ki, amelyek képesek voltak előmozdítani a gazdasági fejlődést. Ezek a közösségek őrzik és működtetik az emberi kapcsolatok olyan erőforrásait, mint amilyen a bizalom, a kölcsönös segítségnyújtás, az információk megosztása és az egyéni siker támogatása. A társadalmi javak kiegyenlítő áthidalása segíti összekapcsolni a legkülönbözőbb társulásokat (egyesületek, klubok, szakmai szervezetek, szabadidős társaságok stb.), és lehetségessé teszi az erőforrásokhoz, lehetőségekhez való hozzáférést mindegyik partner számára. A társadalmi javak összekapcsolása pedig a politikai intézményrendszerhez való viszonyt jelzi, ami működőképesség esetén a központi erőforrásokhoz való kapcsolódást jelenti.

A társadalmi tőke tette lehetővé azon emberi közösségek kialakulását, amelyek megteremtették a verseny és az együttműködés egymást erősítő, sajátos kombinációját. Az egyéni vállalkozók és a gazdasági társaságok éles versenyt folytattak a bevétel növeléséért és az innovatív módszerek mielőbbi bevezetéséért, ugyanakkor az adminisztratív szolgáltatások területén szorosan együttműködnek, és ugyanígy tesznek a nyersanyagok beszerzésénél, a kölcsönökhöz való hozzáférés és a kutatás területén. A kis cégek hálózata alacsony vertikális integrációt, de igen magas horizontális kapcsolatokat épített ki. Ezek a hálózatok szolgáltatták a technológiai innovációkkal kapcsolatos információkat, továbbá hírekkel szolgáltak az újonnan felbukkant vállalkozókról, valamint az egyes munkásokról. Az innováció valójában a kávézóknak és a bároknak, az utcán és a baráti társaságokban történő informális beszélgetésekben terjedt el.

Egy nemzet, vagy régió társadalmának teljesítőképessége négy szempont szerint vizsgálható. Elsőként emelhetjük ki a polgári kötelezettségvállalást (fegyelmet). Ez pedig nem más, mint az önérték és az altruizmus megfelelő aránya. Ennek ellenkezőjére egy dél-olasz tartományban leírt példa a legjellemzőbb. „Maximálisan használd ki a nukleáris család rövid távú előnyeit, feltételezve, hogy mindenki más hasonlóan cselekszik”. Ez a Magyarországon is jól ismert modell a túlzottan individuális országokra (régiókra) jellemző, ahol mindenki csak önmagáért felelős, továbbá a különböző intézményekkel való kapcsolat a számíttáson és a

bizalmatlanságon alapul. Második ismérvnek a politikai egyenlőség tekinthető. Egy ilyen közösséget a kölcsönösség és az együttműködés horizontális viszonyai tartják össze, nem pedig a hatalom függőleges erőtere. Ebben az esetben a hatalmon lévők nem félnek egymástól és az emberektől, továbbá a hatalmon nem lévők között jól működik a szolidaritás. Ellenkező esetben a pozíciókban lévők félnek a kirekesztettektől és az alattvalók annyira nem bíznak meg senkiben, hogy még egymással is nehezen tudnak együttműködni. A harmadik ismérvet a szolidaritás, a bizalom és a tolerancia jelzőjével lehet a legjobban körülírni. Ezek a kategóriák egyben a társadalmi tőke legfontosabb pillérei, ami nélkül nem képzelhető el a hatékony civil társadalom (a negyedik elem) sem.

Természetesen sokan aggódnak a társadalmi tőke hanyatlása miatt. Olyan készletei ugyanis, mint a bizalom, az egymás támogatását előíró normák, a baráti körök kialakulása, éppúgy hajlamosak a halmozódásra, de a gyengülésre, a fogyásra is. A társadalmi tőke tehát ebben az esetben is a fizikai tőkéhez hasonló módon működik.

## Appendix

### A társadalmi tőke építőkövei

*Közösségi érdekeltségű szálak:* amelyek egy közösség ügyét szolgálják (szülő-tanár kapcsolat). Lehetnek egyéni vonatkozásai is, pl. egy polgári klub. Ez utóbbi a közösség tagjait aktív cselekvésre ösztönzi, míg az előbbi motivációs bázisa szűk körben marad.

*Hivatalos kapcsolatok:* amelyek társasági szabályokkal, tagsági díjjal járnak, szemben a kötetlen kapcsolatokkal, mint pl. egy alkalmi kosármeccs.

*Átfogó vagy áthidaló:* (briding) társadalmi tőke, amely osztálybeli etnikai, vallási stb. különbségeket képes áthidalni. Szerepe abban nyilvánul meg, hogy olyan különbségeken, feszültségeken is felülemelkedik, amelyek egyébként tipikusan megosztják a társadalmat.

*Összekötő:* (bonding) társadalmi tőke, amely homogén egymáshoz hasonló személyeket köt össze. Megerősítheti a csoportot, ugyanakkor a kívül rekesztettek körében feszültséget is indukálhat.

*Kötetlen hálózatok:* amelyek a hivatalos szervezetek hálózatán kívül léteznek. Ilyen lehet szomszédsági, munkatársi, vagy egyéb barátsági kötelék.

*Közreműködő:* társadalmi tőke, amely valamilyen cél érdekében (iskolafejlesztés, bűnözés visszaszorítása stb.) jön létre. Lehet rövid életű, de igen gyakran a cél elérése után is megmarad.

*Erős kötelékek:* olyan kapcsolatok, amelyek hosszú távon fennállnak, zártak és viszonylag kis létszámúak. Ilyen lehet nagyon jó barátság, jó munkatársak, vagy egy hobbi csoport.

*Laza kötelékek:* olyan kapcsolatok, amelyek széleskörűek, a felszínen ismeretségen és ritkán időbeli találkozásokon alapulnak.

*Bizalom:* annak a mértéke, hogy ki mennyire hisz mások véleményében és ennek alapján kész teljesíteni mások utasításait.

*Bizalom kiérdeklése:* ki, milyen mértékben érdemes arra, hogy mások megosszák vele információikat, erőforrásaikat.

*Erősfokú bizalom:* olyan kapcsolat, amely személyek között jön létre, erős és folyamatos. Alapja a személyes tapasztalat.

*Gyenge bizalom*: a bizalom túlnő az egyének aktuális hálózatán és beépül egy fenntartás nélküli közös hálóba és feltétel nélküli kölcsönöségbe. Ez a bizalomfajta sokkal inkább a közösségi normákon alapul, mint a személyes tapasztalaton. Ebből következik, ha a közösségi kapcsolat megromlik, komolyan csökken a hatékonyság mértéke.

### Irodalom

Fukuyama, Francis: *Bizalom*. Európa, Bp. 1997.

Lengyel György - Szántó György (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Aula, Bp. 1994.

Putnam, Robert D.: *Bowling Alone*. Simon & Schuster, 2000. New York (ld. még: - [www.pres.hu](http://www.pres.hu))

Putnam, Robert D.: *Making Democracy Work*. Princeton University Press, 1994. 153-154. o.

Putnam, Robert: The Prosperous Community Social Capital and Public Life. In: [www.prospect.org/print/V4/13/putnam.r.-html](http://www.prospect.org/print/V4/13/putnam.r.-html).

Rose, Richard: Coping with organizations: Networks of Russian Social Capital. [www.socialcapital.strat.ac.uk/catalog/31-o.html](http://www.socialcapital.strat.ac.uk/catalog/31-o.html).

Rose, Richards - Weller, Craig: *What does social capital add to democratic values?* Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde Glasgow G1 1XH Scotland 2001. (Studies in Public Policy, Number 356)

Sanderfur, Gary: *Families, Social Capital and Educational Continuation*. Center for Demography and Ecology, University of Wisconsin-Madison. 1999. (CDE Working Paper No. 99-19).

Skrabski Árpád: *Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló magyar társadalomban*. Corvinus Kiadó, 2003.

## **Ferenczi Zoltán:** **Az elsőgenerációs értelmiség kialakulásának sajátosságai**

A tanulmány egy több éves kutatás részeredményeit tekinti át. Három évvel ezelőtt a győri Széchenyi István Főiskola hallgatói között egy 360 fős mintán végeztünk próbafelvételt és elemezést. Az eredmények arra késztettek, hogy nagyobb mintán és kibővített kérdőívvel vizsgáljuk meg egy feltörekvő nemzedék viszonyát a sikerhez, a karrierhez és egyéb társadalmi jelenségekhez.

Az értelmiségivé válás a társadalmi mobilitás egyik lehetséges útja. A dolgozatnak mégsem a társadalmi mobilitás elemzése a célja. Vizsgálatunkban a társadalmi mobilitás tartalma a családok, a rétegek, egyes csoportok és generációk közötti átjárhatóság. Mérése két szempontból történhet. Köthetjük a változást egyrészt a származási helyzethez (apa vagy/és anya társadalmi-foglalkozási csoportjához), másrészt az egyén korábbi társadalmi pozíciójához.

A mobilitás sokféleképpen mehet végbe. Egyik lehetséges módja a tanulás, azaz a tudás, a diploma megszerzése. Családok sokasága törekszik arra, hogy diplomás legyen a családban és ezzel magasabb gazdasági-társadalmi pozícióra tegyen szert. Az ilyen társadalmi mobilitás lassú és küzdelmes, de sok esetben ez az egyetlen út. Az „elsőgenerációs értelmiség” már más lehetőséget tud biztosítani a következőnek, hiszen a nagyobb kulturális tőke jobb háttérrel biztosít gyermekeinek a felsőfokú tanuláshoz.

A kormányzatok mindig támogatták az „elsőgenerációs értelmiség” kialakulását és ezzel a társadalmi mobilitás erősítését. A rendszerváltozás után a jövedelmekhez képest egyre nőttek a felsőoktatási családi költségek, ezért a mobilitás megtorpanására számítottak.

A társadalmi mobilitás nagyobb mérvű megvalósulásához szükséges bizonyos gazdasági kényszer (a tulajdonviszonyok átalakulása, a gazdaság szerkezetének változása), a szülői és az egyéni ambíció, melyet a gazdasági kényszer felismerése motivál, valamint kormányzati-politikai szándék, amit szintén a gazdasági és társadalmi felismerés (polgárosodás, globalizáció, EU-csatlakozás stb.) táplál.

A 20. század végén, a szülők egyéni ambíciójával szerencsésen találkozott az a kormányzati döntés, amely jelentősen megemelte a főiskolák és egyetemek felvételi keretszámait, bevezette a tandíjmentességet, és átalakította a szociális támogatást és az ösztöndíjrendszert. Valószínűleg a társadalmi mobilitás segítője lehet a tanulmányi hitel-rendszer bevezetése is. A mobilitás nem lassult, de továbbra is nehéz az „elsőgenerációs diploma” megszerzése, mert ez esetben a tudás- és a társadalmi tőke még nem áll oly mértékben rendelkezésre, mint a diplomás szülők esetében.

Ezen problémák történeti áttekintését már és vizsgálatát több neves hazai kutató elvégezte. Többek között Andorka Rudolf (1982, 1995) feltárta a társadalmi mobilitás sajátosságait a magyar történelem meghatározó korszakaiban. Azt vizsgálta, hogy a különböző társadalmi helyzetű csoportok milyen módszerekkel és milyen mértékben tudták gyermekeiknek biztosítani a többé-kevésbé azonos vagy magasabb társadalmi pozícióba kerülést. Ezt nem egyszer az iskolarendszer és a beiskolázási szabályok megváltoztatásával érték el, máskor pedig nyílt diszkriminációs törvények (például a numerus clausus, a származás szerinti kategorizálás stb.) bevezetésével irányították számukra kedvezőbb irányba a kiválasztást. Az iskolarendszer, az iskolaválasztás hatásait jelentős empirikus kutatással tárta fel Andor és Liskó (2000). Vizsgálataikban feltárták, hogy a csoportos mobilitás megvalósításában az iskolarendszer mellett milyen szerepet játszik a szülők iskolai végzettsége, a család

összetétele, a lakóhely, a pénz és a kultúra. Munkájuk második részében pedig a „rejtélyes kulturális tőke” kialakulásának folyamatát és működését mutatták meg a szakirodalom és saját empirikus kutatásaik alapján. Ide sorolhatók még Bukodi (1995), Kertesi (1995) és Utasi (2000) munkái is.

A jelen tanulmány szempontjából igen értékes Bukodi Erzsébetnek 2002. évi statisztikai adatok feldolgozásán alapuló azon megállapítása, amely szerint a társadalmi mobilitás napjainkban hazánkban lelassult. „A társadalmi mobilitás mérséklése két tényezővel magyarázható: egyrészt a korábbi időszakhoz képest erősen csökkenő felfelé, másrészt a gyakoribbá váló lefelé irányuló mozgással. A kilencvenes években a foglalkozási átrétegződés új hajtóereje az életpályán belüli karriermobilitás lett. A státuszváltozások száma és aránya megugrott és egyre nagyobb hányaduk jelentett süllyedést” (Bukodi 2002). Tehát az 1990-es évek gazdasági változásai az intragenerációs mobilitást indították el, azaz egyrészt új anyagi és karrierlehetőséget teremtettek, másrészt egyes csoportokat előnytelenebb foglalkozási státuszba, és ezzel anyagi hátrányba szorítottak. Ezen megállapítások azért fontosak, mert az alapul szolgáló felmérésben részt vevő fiatalok egy részénél tapasztalható ez a hatás, a szakválasztás függvényében.

Többek között ezek a munkák is motiváltak abban, hogy a kezdetben csak a kis körben (szakkollégiumban) megfigyelt tudás-, kulturális, és társadalmi tőke „működését” később tudatosan, az egyetemi hallgatók nagyobb mintáján is vizsgáljuk. Kutatásunk hipotézise az volt, hogy a nyugat-magyarországi régióban élő egyetemisták a mai magyar társadalom sikeres csoportjai. Az itt tanuló hallgatók több mint fele nem diplomás szülők gyermeke, ezért különösen szerettük volna feltárni a két családtípushoz (diplomás szülők - nem diplomás szülők) tartozó hallgatók családi hátterét (gazdasági, tudás- és társadalmi tőkéjét). Kérdéseinkben igyekeztünk megismerni értékvilágukat és életstratégiájukat. Ezek ismeretében és a rendelkezésre álló szakirodalom segítségével fel kívánjuk tárni azokat a motivációkat, amelyek az elsőgenerációs értelmiség kialakulását segítik, illetve lassítják a mobilitás versenyében. Szeretnénk azt is feltárni, hogyan vélekedik a két hallgatói csoport a mai magyar társadalomról, hogy maga mögött érzi-e az ifjúság azt a társadalmi tőkét, amely hatásosan segítheti a karrier megvalósításában, különös tekintettel az EU kihívásaira.

### **A minta összetétele**

Kutatásunk célcsoportját a nyugat-magyarországi régió két nagy egyetemének hallgatói alkották. Az itt tanuló és élő tízezer nappali tagozatos hallgató közül - kérdező biztosok segítségével - 620 egyetemi-főiskolai hallgató töltötte ki a kérdőíveket. Arra törekedtünk, hogy a minta jól reprezentálja a jelenleg magas piaci értékű szakmákra készülőkét (közgazdász, jogász, informatikus), és a kevésbé keresett szakok (tanár, agrár- és gépészmérnök) hallgatóit. Ezért alkalmaztuk a rétegezett mintavétel módszerét. A Nyugat-magyarországi Egyetemen (NyME) és a Széchenyi István Egyetemen (SzE) tanár-, közgazdász-, jogász-, informatikusképzés, agrár-, közlekedés-, gépész-, és építőmérnök-képzés folyik, ezért kézenfekvő volt szakok szerint rétegezni a sokaságot. Azt terveztük, hogy az egyes rétegekből a sokasági arányuknak megfelelő számú részmintákat veszünk. Az ilyen összetételű minták előnyös tulajdonsága az, hogy a belőlük számított mutatók mintavételi hibája kisebb, mint az egyszerű mintavételé (Hunyadi-Vita 2001).

Az értékelhető kérdőívek után a Nyugat-magyarországi Egyetem és a Széchenyi István Egyetem mintába bekerült hallgatóinak összetétele szakok és évfolyamok szerint a következőképpen alakult.

1. tábla

*A kérdőívet kitöltők száma és megoszlása szakok szerint*

Egyetem és szak	Mintaelemzés - szám (fő)	Arány (%)
ELTE Jogász szak	126	20,3
SZE Gazdálkodási szak	130	21,0
SZE Közlekedés- és gépészmérnöki szak	69	11,1
SZE Villamosmérnöki, informatikai szak	69	11,1
SZE Építész- és Településmérnöki szak	45	7,3
NyME Tanárképző szak	90	14,5
NyME Agrármérnöki szak	91	14,7
<i>Összesen</i>	<i>620</i>	<i>100,0</i>

A táblából látszik, hogy a mintába bekerült hallgatók aránya jól megközelíti a szakok hallgatóinak arányát. A hallgatóinkról tudjuk, hogy kétharmad részük Pest, Komárom-Esztergom és Győr-Moson-Sopron megyéből valók, tehát nem reprezentálják az ország egyetemi hallgatóit. A kérdőívet kitöltők 46,6 %-a férfi, 53,4 %-a nő volt.

2. tábla

*A kérdőívet kitöltő egyetemi, főiskolai hallgatók évfolyamok szerinti megoszlása*

Évfolyam	Fő	%
Első	242	39,0
Második	138	22,2
Harmadik	119	19,2
Negyedik	60	9,8
Ötödik	57	9,2
Ismeretlen	4	0,6
<i>Összesen</i>	<i>620</i>	<i>100,0</i>

*Megjegyzés.* Az évfolyamok megoszlása azért nem egyenletes, mert kevesebben részesülnek egyetemi képzésben (4., 5. évfolyam).

A 620 kérdőív válaszai alapján kialakított adatbázis feldolgozása során a hallgatók karrierrel kapcsolatos véleményeiket és jellegzetességeit a „*Karrierrek és életstratégiák a Nyugat-magyarországi régióban*” című kiadványban foglaltuk össze (Szakál 2003).

Az adatbázis lehetőséget adott arra, hogy az „elsőgenerációs értelmiség” kialakulásának jellegzetes folyamatait is megvizsgáljuk. Ezt azért is tartjuk fontosnak, mert a válaszokból kiderült, hogy a hallgatók 58,5 %-a olyan családban él, ahol az egyik szülő sem diplomás, 21,8 %-uk pedig olyanban, ahol mindkét szülő rendelkezik diplomával.

A hallgatókat két csoportra bontottuk tehát a szülők iskolai végzettsége szerint:

1. „egyik szülő sem diplomás” családtípus;
2. „legalább az egyik szülő diplomás” családtípus.

Az így nyert két halmazt különböző ismérvek szerint vizsgáltuk. Az első típushoz 363, a másodikhoz 257 hallgató tartozott. Már a szétválasztás is markáns különbségekre derített fényt. Összehasonlító vizsgálattal mutatjuk be a hallgatók két csoportjának jellegzetességeit az adott válaszok alapján. A kutatás azon eredményeit közöljük, amelyek legalább 10 %-os szignifikancia-szinten igazolhatók voltak.

### A hallgatók és családjuk helyzete

A 3. táblából látható, hogy a jogász hallgatók közel 37 %-a olyan családból való, ahol az egyik szülő sem diplomás. Ez figyelemre méltó, hiszen ez az arány már biztosíthatja azt a mobilitást, amely egyes szakmák zárt csoportját megújíthatja.

3. tábla

*A választott szak és a családtípushoz tartozás kapcsolata (%)*

Választott szak	Egyik szülő sem diplomás	Legalább az egyik szülő diplomás	Összesen
ELTE Jogász szak	36,8	63,2	100,0
SZE Gazdálkodási szak	60,0	40,0	100,0
SZE Közlekedés és gépezsmérnöki szak	68,1	31,9	100,0
SZE Villamosmérnöki, informatikai szak	63,8	36,2	100,0
SZE Építész- és Településmérnöki szak	70,4	29,6	100,0
NyME Tanárképző szak	65,5	34,5	100,0
NyME Agrármérnöki szak	62,2	37,8	100,0
<i>Összesen</i>	<i>58,5</i>	<i>41,5</i>	<i>100,0</i>

Feltűnő, hogy a többi szakmában éppen fordított az arány. Különösen érdekes az építész és a településmérnöki szak után érdeklődők megoszlása. A részletesebb vizsgálatból kiderült, hogy az építész-mérnöki szakon tanulók legalább kétharmada az „egyik szülő diplomás” típushoz tartozik.

### A hallgatók családi háttere

A hallgatók (szülei) igen jelentős összeget költenek olyan eszközök és készségek megszerzésére, amelyek a 21. században - vélhetően - az értelmiségi lét alapfeltételei. (Legalább egy idegen nyelv magas szintű ismerete, számítógép és számítógépes programok birtoklása, internet-hozzáférés, gépkocsivezető-jogosítvány, sportos megjelenés, külföldi gyakorlati munka és kapcsolat megszerzése stb.) lesznek. Ezek képezik a tudástőke egyik részét. Az erre fordított összegek általában jó befektetésnek bizonyulnak. De milyen családi háttér biztosítja ezt a tudástőkét?

Hogy erre a kérdésre választ kapjunk, rákérdeztünk a szülők foglalkozására és a családi jövedelmére, valamint arra, hogy a hallgatók melyik társadalmi réteghez sorolják családjukat. Az iskolai végzettség és a jövedelem vizsgálatára jól kidolgozott módszerek vannak, a foglalkozási besorolás időben igen változó, a társadalmi réteghez tartozás megítélése és mérése nem egyszerű. E témához értékes elemzések találhatók Utasi (2000) és Andor-Liskó (2000) műveiben.



A válaszadók megoszlása a „Melyik társadalmi réteghez sorolná családját?” kérdésre adott válaszok alapján a 4. táblában található.

4. tábla

*A két családtípushoz tartozó hallgatók megoszlása (%)*

Társadalmi réteg	Egyik szülő sem diplomás	Legalább az egyik szülő diplomás	Együtt (átlag)
Alsó	2,8	0,8	1,9
Alsó közép	28,2	17,2	23,3
Közép	59,7	59,5	59,6
Felső közép	3,9	16,3	9,6
Felső	0,0	0,4	0,2
Nem tudja	5,4	5,8	5,6
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,2</i>

A táblából jól látható, alapos az a hipotézis, miszerint a két családtípushoz tartozó hallgatók társadalmi réteghez tartozás szerinti eloszlása lényegesen különbözik. Ezt a hipotézist homogenitás-vizsgálattal dönthetjük el. A  $\chi^2$  próbafüggvény számított értéke 11,8, a szabadságfok  $v=k-1=5$ , így a  $c_f$  kritikus érték 5 százalékos szignifikancia-szinten 11,1, tehát a hipotézisünk nem utasítható el.

A hallgatók közel 60 százaléka sorolta családját a középrétegbe mindkét családtípusban, de az alsó és felső rétegben 13 százalékos eltérés mutatkozik. Ez azt jelenti, hogy a „legalább az egyik szülő diplomás” családtípusban jelentősebb a család támogató háttérre, ami az életformában, a jövedelemben, a munkaminőségben és a társadalmi kapcsolatokban mutatkozik meg. Az 5. táblában látható arányok azt is jelzik, hogy ebben a régióban a felsőoktatásban tanuló hallgatók az átlagosnál jóval kedvezőbb társadalmi helyzetben vannak, hiszen a TÁRKI 1998-as felmérése szerint a magyar lakosság 27,5 százaléka sorolta magát a szűkebb értelemben vett középosztályba (Utasi 2000:28). Ez abból adódik, hogy már a korábbi vizsgálatok idején is előnyt jelentett a jobb társadalmi helyzet, már a felvételre jelentkezéskor és a vizsgákon érvényesült ez a hatás.

Vizsgáljuk meg a rétegtudatot alakító tényezők - a szülők foglalkozása, iskolai végzettsége és a jövedelmek - gyakorisági megoszlását.

5. tábla

*A szülők főtevékenysége szerinti megoszlás a két családtípusban (%)*

Főtevékenység	Egyik szülő sem diplomás		Legalább az egyik szülő diplomás	
	Apa	Anya	Apa	Anya
Vállalkozó	26,5	13,6	37,6	19,7
Munkás	48,9	42,9	20,0	15,3
Közalkalmazott, köztisztviselő	7,7	25,6	26,3	53,6
Nyugdíjas	7,7	6,5	6,3	3,1
Háztartásbeli	0	6,0	0	3,4
Munkanélküli	4,6	3,1	2,4	1,5
Egyéb	4,6	7,4	7,4	3,4
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Az 5. táblában látható, hogy a két családtípuson belül egyrészt alapos különbség van az apa és az anya foglalkozási helyzete között, másrészt lényegesen (a  $\chi^2 = 17,8$  és 1 százalékos szinten a kritikus érték 16,8, tehát szignifikánsan) eltér a két családtípus foglalkozási struktúrája mind anyai, mind apai oldalról tekintve. Ha ez a különbség ilyen egyértelműen kimutatható, akkor ez a különböző családtípushoz tartozó hallgatóknak milyen háttérrel (mekkora tőkét) jelent? - tettük fel a kérdést. Feltűnő, hogy mindkét családtípusban igen jelentős a vállalkozó szülők aránya. Ez mindkét hallgatói csoportnál figyelemre méltó társadalmi tőke, mert a vállalkozás olyan tulajdonságok és lehetőségek meglétét igényli, melyek inkább segítik és ösztönzik a hallgatók tanulási folyamatát. A vállalkozókat a szakirodalomban (Szakál 2002) leginkább a következő kifejezésekkel jellemzik: változtató képességű, innovatív, racionális életszervezésű, szorgalmas, teljesítményorientált, újdonság-felismerő, lehetőséget érzékelő és megvalósító, naprakészen informált, racionális gazdasági döntéshozó, kockázatvállaló és kockázatviselő, széles kapcsolatrendszerrel fenntartó, aktív életmódot megtestesítő stb. Ezen tulajdonságok akár részleges megléte is a családban ösztönzi a gyermekek személyiségfejlődését. A vállalkozás fenntartásának kényszere és szándéka megköveteli, hogy éppen a gyermekeiktől várják el a felsorolt képességek kialakítását. Valószínűleg ezért is nagy az érdeklődés a gazdasági-pénzügyi jellegű főiskolák és egyetemek iránt.

### A családok jövedelmi helyzete

A két családtípus nettó jövedelem szerinti eloszlása szignifikánsan különbözik. A  $\chi^2$  próba-függvény számított értéke 19,8, a szabadságfok  $v=k-1=7$ , így a  $\chi^2$  kritikus érték 1 százalékos szignifikancia-szinten 18,5, tehát hipotézisünk nem utasítható vissza.

6. tábla

*A két családtípushoz tartozó hallgatók megoszlása a szülők jövedelme szerint (%)*

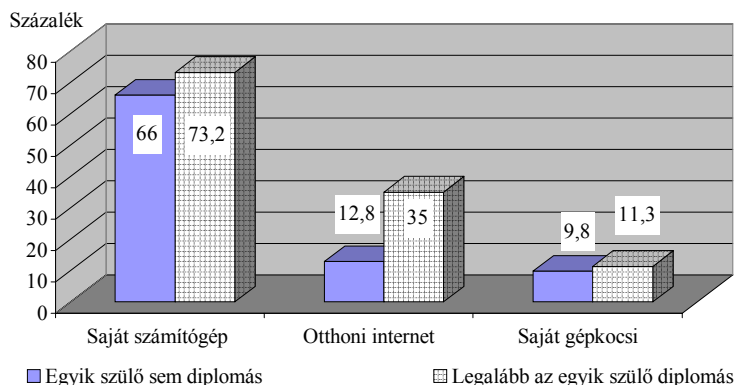
A család nettó havi jövedelme (ezer forint)	Egyik szülő sem diplomás	Legalább az egyik szülő diplomás	Együtt
- 50	9,4	3,2	6,8
51 - 75	17,9	7,9	13,7
76 - 100	26,4	21,3	24,3
101 - 125	19,3	17,4	18,5
126 - 150	13,4	12,3	12,9
151 - 175	6,5	13,4	9,4
176 - 200	3,1	9,1	5,6
201 -	4,0	15,4	8,8
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Az első családtípusban (ahol egyik szülő sem diplomás) a nettó családi jövedelem átlaga 104, a másodikban (ahol legalább az egyik szülő diplomás) 139 ezer forint. Míg az első családtípusba tartozó családok 54 %-a az átlagos 100 ezer forint alatti nettó jövedelemben sorolta magát, addig ebbe a jövedelmi intervallumba a „legalább az egyik szülő diplomás” családtípusba tartozó hallgatóknak csak 32 %-a került. Ugyanakkor a 175 ezer forint feletti kategóriában az első családtípusba tartozó családok 7 százaléka, a másik családtípushoz tartozók 24,5 %-a esett. A körülbelül 35 ezer forint jövedelmkülönbség - és valószínűleg a

családmodellek értékítélete is - okozója a 1. ábrán látható, a tudástőke növeléséhez így-úgy hozzájáruló eszközök birtoklási arányai közötti különbségeknek.<sup>10</sup>

1. ábra:

*Informatikai eszközök rendelkezésre állása a két családtípusban*



Látható, hogy a diplomás szülők gyermekei mindhárom eszköz esetében lényegesen nagyobb százalékban birtokolják ezeket a javakat. Különösen feltűnő az otthoni internetezés lehetősége: háromszoros előnye van a diplomás családok gyermekeinek naprakész információt szerezni a világhálón, mint a nem diplomás szülők gyermekeinek. Az internetezés több szinten is elősegíti a tudástőke növelését. Az elektronikus levelezés gyors és kényelmes. Segítségével naprakészen tudunk gondolatot cserélni, véleményt közölni, problémát felvetni és megoldást várni. Az internetes hálón való böngészés az információszerezés egészen új formáját teremtette meg. Viszont az elektronikus háló információrengetegében csak azok bővíthetik eredményesen tudásukat, akik rendelkeznek az internet használatához szükséges technikai eszközökkel, akik birtokában vannak azon ismereteknek, hogyan kell hatékonyan információt keresni és a megtalált információ valóságtartalmát hogyan kell ellenőrizni.

A számítógép és az internet használata csak azok számára nyújt valódi tudást bővítő előnyöket, akik a készség szintjén ismerik az elektronikus információszerezés módszereit és technikáit. Ennek a készségnek a kialakításához megfelelő - és általában nem olcsó - eszközök napi elérhetősége szükséges. Az eszközök megléte is kevés, a használatuk elsajátítása időt és kemény egyéni elszántságot igényel. Ehhez sokat ad a családi vagy közösségi háttér. Nemeskéri kimutatja (2002), hogy a háztartásokban levő számítógép- és internethasználók száma településtípusok, régiók és a szülők iskolai végzettsége szerint is eltérő. Míg Budapesten a háztartások kevesebb, mint 50 %-a, a Nyugat-dunántúli régióban 30 %, addig a Dél-alföldi régióban kevesebb, mint 20 %-a rendelkezik számítógéppel. A felsőfokú végzettségű szülők 60-65 %-ának van számítógépe, ezzel szemben a nem diplomás szülők családjában (az iskolai végzettségtől függően) csak 5-9-23 %-nak. Még rosszabb az internet használók aránya. Míg Budapesten a fiatalok 21 százaléka rendelkezik Internet-lehetőséggel, addig Nyugat-dunántúli régióban is ennek mindössze a fele. Az 1. ábrán látható, hogy

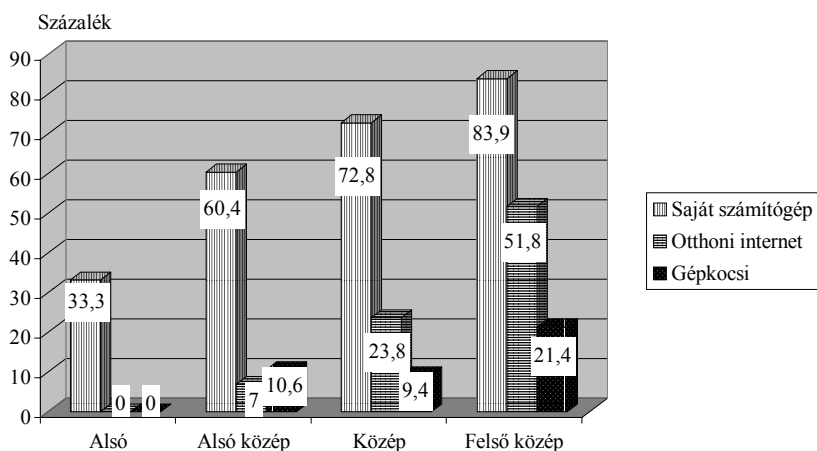
<sup>10</sup> Itt érdemes megjegyezni, hogy az előző három tábla valamilyen módon kapcsolatban van egymással. A Ferenczi (2000) munkában már kimutatható volt 1 százalékos szignifikancia-szinten, hogy a hallgatók által szubjektív módon választott társadalmi osztályhoz tartozás, a család nettó jövedelme, a szülők iskolai végzettsége, és az apa foglalkozása nem függetlenek egymástól. Jelen munka adatbázisán ez szintén igazolható volt.

felmérésünkben az egyetemi hallgatók mindkét családtípusában a fent közölt számokat jóval meghaladó mértékben fordul elő számítógép és internet-hozzáférés. Ez is jelzi, hogy azon családok, amelyek a társadalmi mobilitás és a sikeres életpálya lehetőségét az egyetemi diploma megszerzésében látják, nagyobb gondot és többet fordítanak azon stratégiai eszközök beszerzésére, amelyek a 21. században a siker és a karrier alapjai. Természetesen itt is látszik a két családtípus anyagi helyzetéből és a szemléletből adódó különbség.

A fent felsorolt javak birtoklását egy másik szemszögből is módunk volt megvizsgálni. Nevezetesen, hogy a társadalmi rétegbe való besorolás szerint milyen arányban birtokolnak számítógépet, internetet, gépkocsit.

2. ábra.

*A társadalmi réteg és a javak birtoklásának kapcsolata*



*Forrás:* 2002. évi felvétel adatai.

Az nem meglepő, hogy az alacsonyabb társadalmi rétegben csak a családok egyharmadának van számítógépe, de az eléggé váratlanul ért bennünket, hogy a középosztályhoz tartozók 73 százaléknak van csupán számítógépe, és van olyan felső középosztályba sorolt hallgató, akinek nincs számítógépe (16 %). A táblából látszik, hogy Magyarországon még többé-kevésbé luxusnak számít az internet, illetve valószínűleg technikai akadályai vannak a bekötésének. Ez is jelzi, hogy Magyarországon kormányzati beavatkozással növelhető az internet elterjedése. A saját gépkocsi birtoklása nem feltételen a felső osztályokhoz tartozás feltétele, lehet, hogy a mindennapi munka eszköze.

Tehát az elsőgenerációs értelmiségieknek igen kemény küzdelmet kell folytatniuk, hogy a lemaradásukat behozzák, hogy a versenyben ne legyenek vesztesek. A különbséget azért is nehéz lesz felszámolniuk, mert a két családtípushoz tartozó hallgatók napi elfoglaltsági struktúrájában is lényeges eltérés van. Egy 2000-ben végzett felmérésünkből (Ferenczi 2001) ismeretes a két családtípushoz tartozó hallgatók lakhely szerinti megoszlása. Az első családtípushoz tartozó hallgatók közel 20 %-a bejáró, 43 % albérletben, 20 % kollégiumban lakik, a másik családtípushoz tartozó hallgatók 8 %-a bejáró, 42 % lakik albérletben és 27 %-a kollégiumban.

7. tábla

*A hallgatók megoszlása lakóhelyük és a családtípusok szerint (%)*

Családtípus	A hallgató			
	Győrben lakik			más településen lakik (bejáró)
	kollégiumban	otthon	albérletben	
Egyik szülő sem diplomás	45,0	43,3	52,8	70,8
Legalább az egyik szülő diplomás	55,0	56,7	47,2	29,2
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Látható, hogy a bejáró hallgatók közel 71 %-a az „egyik szülő sem diplomás” családtípushoz tartozik. Így éppen azon hallgatók töltik értékes idejüket napi utazással és maradnak távol az értelmiségivé válás jelentős mozzanataitól (közös kulturális programok, vitaesetek, tudományos szakkörök, internetes informálódás otthon, vagy az oktatási intézmény számítógépes hálózatán stb.), akik e területen amúgy is hátránnyal bírnak. Másrészt még a kollégiumban is kisebb arányban laknak az első családtípushoz tartozók, ahol általában rendelkezésre állnak azok a lehetőségek (szakkörök, vitaesetek, közös kulturális és sportrendezvények stb.), amelyek az értelmiséggé válás folyamatát elősegítő tényezők.

#### **A karrier társadalmi háttérének néhány összefüggése a két családtípusban**

A két családtípushoz tartozó hallgatók családi háttérének bemutatása után vizsgáljuk meg, hogy maguk a hallgatók miként vélekednek azokról az értékekről, amelyek a családi környezetben, illetve a társadalomban jelen vannak és a sikeres életpálya alapjai, vagy előmozdítói. A hallgatókat arra kértük, hogy fontosságuk szerint 1-től 10-ig pontozzák az 8. táblában szereplő értékeket.

8. tábla

*Mekkora presztízse van Magyarországon a következő értékeknek?*

Érték	Egyik szülő sem diplomás		Legalább az egyik szülő diplomás	
	A megkérdezettek szerint			
	saját maga	a többi ember	saját maga	a többi ember
	számára fontos (1-10-ig pontérték)			
Tudás, kulturáltság	8,81	6,95	8,89	6,92
Becsületesség	8,75	5,37	8,73	5,44
A másik ember tisztelete	8,45	5,26	8,41	5,20
Szorgalom	8,04	6,27	8,04	6,51
Gazdagság, pénz	7,73	9,03	7,70	9,24
Kapcsolati tőke	7,15	7,95	7,63	7,96

A 8. táblából az látszik, hogy a két családtípushoz tartozó hallgatók véleménye a felsorolt értékek tekintetében azonos mind a saját, mind mások megítélésében. Igen magas értékűnek tartják a tudást, a kulturáltságot, a becsületességet, a szorgalmat és a másik ember tiszteletét. A gazdagságot, a pénzt, a kapcsolatokat már kevésbé tartják saját maguk számára fontosnak. Ott, ahol legalább az egyik szülő diplomás, a hallgatók úgy vélik, hogy a kapcsolati tőke nem elhanyagolható a karrier kialakításához. Ezt látják, tapasztalják a családi környezetben is. A többi ember számára ezek az értékek kevésbé jelentősek - mondják szinte egyhangúan a két családtípushoz tartozók. A fiatalok naponta láthatják, olvashatják, hogy a becsületesség, a másik ember tisztelete, a szorgalom és a tudás híján is lehet karriert csinálni, gazdagságra szert tenni.

9. tábla

*Mennyire fontosak Magyarországon a következő értékek?  
(1-10-ig pontérték)*

Érték	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Biztonságra törekvés	7,46	7,46
Harmónia önmagával	7,40	7,40
Váltás képessége	7,10	7,41
Változtatás képessége	7,00	7,00
Harmónia másokkal	6,90	6,72
Kockáztatás képessége	6,80	6,75
Nemzeti hagyomány	6,10	6,72
Harmónia a természettel	5,80	5,78
Lakóhelyi hagyomány	5,90	5,64

Mindkét hallgatói csoport első helyre tette a „biztonságra törekvés” és a „harmónia önmagammal” értékeket, azaz az egyén védelmét tartják fontosnak. Az 1-től 10-ig terjedő pontozásból adódó átlagok itt megint alacsonyabbak, mint amikor első személyként élték át az értékeket. Mindkét csoport véleménye azonos a váltás, változtatás és a kockáztatás szükségességéről, de különbség van abban, hogy a nemzeti és a helyi hagyományok (speciális, de adott tudás-készlet) mennyire fontosak a társadalmi-gazdasági karrier elérésében. A „legalább egyik szülő diplomás” családtípusban élők a nemzeti tradíciót fontosabbnak tartják, mint a másik csoporthoz tartozók. Az alacsony pontértékek a társadalmi tőke alacsony voltára utalnak.

A 10. táblából azt láthatjuk, hogy az ilyen társadalmi háttér birtokában hogyan érvényesül az egyéni karrier.

10. tábla

*Mitől függ a siker?  
(1-10-ig pontérték)*

A siker függ	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Az egyéni teljesítménytől	7,61	7,95
Az egyéni tehetségtől	7,75	7,87
A politikai kapcsolattól	7,50	7,67
A családi kapcsolattól	7,31	7,34
A szerencsétől	7,17	7,17
A tágabb kapcsolatoktól	6,91	7,39
A véletlentől	5,90	5,87
Az ország teljesítményétől	5,10	5,64

Biztató, hogy a hallgatók az egyéni teljesítményt és a szorgalmat jelölték az első két helyre. A diplomás szülők gyermekei a sikert inkább az egyéni teljesítménytől teszik függővé, valamint jobban érzik, hogy a sikerhez nemcsak a családi, hanem tágabb (baráti, üzleti stb.) kapcsolatokra is szükség van. Mindkét csoport az ország teljesítményét és az egyéni sikert igen alacsony szinten tartja összekapcsolhatónak, viszont a diplomás szülők gyermekei erősebb összefüggést látnak az egyéni siker és az ország teljesítménye között. Látszólag ez a kis

különbség jelentéktelennek tűnik, de ha jól belegondolunk, ez a szemléletbeli különbség ismét jobban erősíti a diplomás családmódelhez tartozó hallgatók fejlődését, hiszen ez jobban motiválja őket az országos események figyelésére és információk megszerzésére, azaz tágabb ismeretek birtokába juthatnak.

### A karrierminták eredete

A felméréseink azt jelzik - és azt a szakirodalom is megerősíti - hogy a fiatalok karriermintái többnyire a családtól származnak. Arra a kérdésre, hogy van-e határozott karriermintája, és ha van, akkor azt elsősorban honnét merítette, a válaszok megoszlása a következő volt.

11. tábla

*Honnan kölcsönözte a karriermintát? (%)*

Karrierminta eredete	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Családjától	38,0	51,5
Barátoktól	0,8	0,4
Iskolától	0,8	0,0
Médiumokból	1,7	2,3
Olvasmányokból	0,8	0,8
Filmekből	0,0	0,0
Nincs karrierminta	57,9	45,0
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A 11. tábla megértéséhez emlékeztetni kell arra, hogy a vizsgált hallgatók abban a korban lettek eszmélő fiatalok, amikor Magyarországon óriási társadalmi-gazdasági átalakulás ment végbe. Eldőlt, hogy kiknek használt a rendszerváltozás, és kik lettek vesztesei e folyamatnak. A korábbi barátságok, kapcsolatok gyakran felbomlottak. A hazánkban kialakult gazdasági-társadalmi elit megítélése gyakorta negatív. Emellett húszéves korban a fiatalok viszonylag beszűkült kapcsolati körrel rendelkeznek. Mégis mi okozhatja azt a különbséget, amely a család mint karrierminta megválasztásában jelentkezett? Nyilván az, hogy a család mennyire lett sikeres ebben a gazdasági-társadalmi átalakulásban. Talán jobban megvilágítja a fenti állítást a 12. tábla tartalma.

12. tábla

*Vélemények a sikerességről (%)*

Melyik állítással ért egyet?	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Csodáltam szüleimet, mert sikeresek	26,2	48,8
Önmagamban bíráltam szüleimet, mert sikertelenek	3,4	3,2
Szeretem szüleimet, annak ellenére, hogy sikertelenek	63,8	33,8
Bírálom szüleimet, annak ellenére, hogy sikeresek	6,6	14,2
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A 12. táblából látható, hogy az első családmódelhez tartozó hallgatók 32,8 %-a, a másik módelhez tartozók 63 %-a tartja sikeresnek szüleit. De mit tart sikernek, karriernek a fiatalság? A nyílt kérdésre adott válaszokból a fiatalok karrierképe a sikeres pálya, a jövedelem és a hírnév körül fogalmazódott meg. A válaszokban mindig megjelenik a boldog családi élet is. Ha ezen keresztül vizsgáljuk a karriermintát értékelő táblákat, akkor megállapíthatjuk, hogy az „egyik szülő sem diplomás” családtypushoz a hallgatók ezért választják nagyobb százalékban karriermintának a családjukat, mint ahogy az kizárólag az anyagiakban megmutatkozna.

A „legalább egyik szülő diplomás” módelben jóval kevesebb fiatal tekinti szülei karrierjét mintának, mint amilyen mértékben sikeresnek tartja a családját. Ebben a kategóriában a hallgatók mintegy kétharmada tartja sikeresnek családját, de csak fele tekinti karriermintának azt. A fiataloknak a sikerről, a boldogságról, a családról kialakult romantikus képe mintegy sűrítve jelenik meg ezekben a számokban. Látszik, hogy a sikertelenség nem gyengíti igazán a gyermeki tiszteletet és szeretetet, hiszen mindkét csoportban csak elenyésző része (3 %) bírálja ezért szüleit. Viszont szembeűnő, hogy a „legalább egyik szülő diplomás” családtypusban kétszer annyian bírálják sikeres szüeleiket, mint a másiban. Egyébként közismert, hogy a húszévesek generációja sokkal kritikusabban tekinti szülei cselekedeteit, nézeteit, mint a korábbi nemzedékek, de ez az arány azt is megmutatja, hogy az értelmiségi családban nagyobb a gyermekek érzelmi és kritikai szabadsága.

A két családmódelhez tartozó hallgatók karrierrel kapcsolatos vélekedése markánsan eltér a család gazdasági háttere szerint. Eltérő-e azonban véleményük az olyan társadalmi eszmékről, amelyek mindkét módel hallgatóit a középiskolai tanulmányaik során és a médián keresztül szinte azonos módon és intenzitással érik? A 13. tábla tartalmából látszik, hogy a négy fő társadalmi eszmei irányzat érzelmileg eltérően érinti a két családtypushoz tartozókat.

13. tábla

*Társadalmiérték-tudat a különböző családtypusba tartozó hallgatók között (%)*

Érték	Szimpatikus	Közömbös	Nem szimpatikus	Nem ismeri	Együtt
Egyik szülő sem diplomás					
Liberális	58,1	33,4	4,2	4,3	100,0
Szocialista	23,3	46,3	27,8	2,6	100,0
Konzervatív	15,2	48,7	31,5	4,6	100,0
Nemzeti	71,3	24,0	3,7	1,0	100,0
Legalább az egyik szülő diplomás					
Liberális	67,8	22,1	5,7	4,6	100,0
Szocialista	25,2	40,5	31,8	2,5	100,0
Konzervatív	16,9	47,9	31,1	4,1	100,0
Nemzeti	68,3	22,9	6,9	0,9	100,0

A liberális, a nemzeti, a szocialista és a konzervatív értékeket mint eszméket az irodalmi, a történelmi, a művészeti stb. tanulmányaik során ismerhették meg a hallgatók. A nagy társadalmi események mozgatójaként megismert eszméket szinte azonos forrásból meríthették, amelyekhez fűződő érzelmeiket a médiában megjelenő politikai megnyilvánulások is módosíthatták. Azonnal szembeűnik, hogy mindkét hallgatói csoportban a nemzeti és a liberális eszme nagyobb arányban rokonszenves, de szignifikáns különbség is van a mértékben. A liberális értéket a „legalább egyik szülő diplomás” családtypusban 10 százalékponttal többen tartják rokonszenvesnek, mint a másik typushoz tartozó hallgatók.



A nemzeti értékekkel nagyobb arányban rokonszenveznek az „egyik szülő sem diplomás” családtípushoz tartozó hallgatók és a nem rokonszenves válaszokban is eltérés mutatkozik, viszont mindkét csoport ezt az értéket ismeri legjobban. A két hallgatói csoportnak a szocialista és a konzervatív értékekhez való érzelmi viszonya azonos megoszlásúnak mondható. Mindkét hallgatói csoport harmada nem tartja rokonszenvesnek ezeket az eszméket. Míg a konzervatív értékekkel mindkét csoportban a hallgatók hatoda szimpatizál, addig a szocialista eszmékkel a hallgatók negyede. Valószínűleg ezek a körülmények a családi környezet és az ébredező egyéni tudat eredőinek következményei. A két hallgatói csoport valláshoz való viszonya a 14. táblában látható.

14. tábla

*A hallgatók valláshoz való viszonya (%)*

Vélemények a vallásról	Egyik szülő sem diplomás	Legalább az egyik szülő diplomás
Vallásos vagyok az egyházam tanítása szerint, rendszeresen részt veszek az istentiszteleteken	8,5	13,9
Vallásos vagyok az egyházam tanítása szerint, de ritkán veszek részt az istentiszteleteken	23,6	30,4
Nem tudom, hogy vallásos vagyok, vagy sem	4,6	4,2
Nem vagyok vallásos, mert tudományos meggyőződéssel ellentétes	13,9	10,6
Vallásos vagyok a saját meggyőződésem szerint	42,9	36,2
Egyéb	6,5	4,7
<i>Együtt</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Mint látható, a két hallgatói csoport szignifikánsan eltér. A hallgatók döntő többsége vallásos, de mintegy 40 %-a egyéni módon kíván vallásos életet élni. Feltűnő, hogy a „legalább egyik szülő diplomás” családtípusban a hallgatók 44 %-a, a másokban csak 32 % él az egyháza tanítása szerint. Ez azt jelenti, hogy a vallási értékek jelentősek a fiatalok életében és az erre épülő kisebb közösségeknek fontos szerepük van, ami szintén növeli a társadalmi tőkét. A diplomás családtípushoz tartozó hallgatók szignifikánsan nagyobb százalékban vesznek részt rendszeresen egyházi szertartáson, mint a másik csoport hallgatói. Nem ilyen nagy mértékben tér el a magukat határozottan ateistának vallók aránya, de feltűnő, hogy nagyobb arányban ateisták a nem diplomás családmodellhez tartozó hallgatók.

### **A bizalom mint a társadalmi tőke egyik összetevője**

A társadalomban kibontakozó és megvalósuló társadalmi mobilitáshoz szükséges a társadalmi tőke megfelelő mennyisége. A társadalmi tőkét - ezt a napjainkban oly divatos fogalmat - sokan és sokféleképpen próbálták meghatározni. A terminológiai viták során azonban annak erőforrás-jellegét senki sem vitatja. Mindenki egyetért abban, hogy alapja a mikroközösségeket összetartó bizalom, jóakarát, valamint az információk érdek nélküli áramlása. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a társadalmi tőke a családi, baráti és egyéb közösségekben rejlő erőforrás, amely a személyek közötti viszonylatokban ölt testet. Az olyan közösségek, amelyek tagjai bizalommal vannak egymás iránt, sokkal többre képesek, mint azok, melyekből hiányzik a bizalom.

A hallgatók társadalmi bázisát a családi, baráti háló képezi, hiszen ezeket naponta érzékelik. Ezért elsőként a család és a barátok bizalmi erőforrása után érdeklődtünk. A „Kiben bízok és milyen mértékben?” kérdésre a 15. táblában látható a válaszok összefoglalása.

15. tábla

*Kiben bízok és milyen mértékben? (1-10. pontérték alapján)*

Személy, akiben bízok	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Anya	9,5	9,5
Apa	8,8	9,1
Testvér	8,7	9,0
Barát	8,4	8,7
Nagynéni (-bácsi)	6,5	7,1
Unokatestvér	6,5	7,2
Iskolatárs	6,5	6,8
Szomszédok	4,8	4,7

Mindkét családtípusban kiemelkedőnek tűnik az anya szerepe. Pontszáma megközelíti a maximális 10 pontot. Az apa bizalmi indexe szignifikánsan kisebb. Különösen szembetűnő ez az „egyik szülő sem diplomás” családtípusban, noha a korábbi kérdésre adott válaszokból kiderült, hogy szeretik szüleiket. A családban az összetartás, az emocionális kötődés megvan, de a mindennapi kapcsolatban a két családtípusban különbözőképpen „beszélnek meg” a problémákat. A megfelelő kommunikáció hiánya okozhatja az apa iránti bizalomvesztést. Ez abból is adódhat, hogy sok élethelyzetben a nem diplomás szülő maga sem tudja a megoldást, ezért nem is tud érdemben segíteni. Ez a tény jelentős társadalmi hiányt jelent a nem diplomás családtípushoz tartozó hallgatóknak. Talán éppen ezért is közelíti meg a barátok bizalmi indexe a testvérekét.

Az első bizalmi kört jelentős különbséggel követi a rokonság (nagybácsik, unokatestvérek). Itt is szignifikánsan nagyobb a bizalmi index a diplomás családmódelben. Ez a tény még nagyobb társadalmi, kulturális erőforrást jelent az e csoportba tartozó hallgatóknak. Ezért nem kell megoldozni, csak élni kell vele. Az iskolatársak bizalmi erőforrása majdnem olyan jelentőségű, mint a tágabb rokonságé, míg a szomszédok messze lemaradva követik a sort. Az intézmények bizalmi megítélése alaposan leszakad az első két csoporttól.

16. tábla

*Miben bízok és milyen mértékben? (1-10. pontérték alapján)*

Intézmény	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább egyik diplomás
Igazságszolgáltatás	5,1	5,3
Egyházak	4,8	4,7
Rendőrség	4,9	4,7
Segítő egyesület	4,4	4,6
Szakszervezet	3,9	3,9
Politikai szervezetek	3,1	3,2

Feltűnő, hogy a két családtípus hallgatói teljesen azonosan, alacsony bizalmi indexet adtak a felsorolt közintézményeknek. Szinte súrolja a bizalomvesztés határát az egyházak, a rendőrség, a segítő egyesületek bizalmi indexe. Különösen nagy méretű a szakszervezetek és a politikai szervezetek iránti bizalom elvesztése. Az intézményekhez való viszony egy alapvetően bizalomhiányos társadalmat jelez. A társadalmi intézmények iránti ilyen mértékű bizalomvesztés súlyos etikai, erkölcsi problémákat sejtet.

Arra is kíváncsiak voltunk, hogy a mindennapi életünket befolyásoló közéleti emberek milyen bizalmi erővel rendelkeznek.

17. tábla

*Kiben bízik és milyen mértékben? (1-10. pontérték alapján)*

Közéleti személyek	A válaszolóknak	
	egyik szülője sem diplomás	legalább az egyik szülője diplomás
Orvos	7,2	7,3
Tanár	6,5	7,0
Bíró, ügyész	5,6	5,7
Pap, lelkész	5,2	5,2
Újságíró	3,7	3,8
Politikus	2,7	2,7

Mindkét hallgatói csoport szinte azonosan bizalmatlan a mégoly magas presztízsű foglalkozások iránt is, mint a bíró, a lelkész. Feltűnően alacsony a bizalom az újságíró és a politikus iránt. Ilyen mély lenne a bizalmi válság a Nyugat-dunántúli régió köreiben? Nemcsak az állam intézményeiben, hanem az őket megtestesítő személyekben sem lehet bízni? Milyen jelenségek okozhatják a fiatalokban ezt az érzést?

Elemzésünk során kitértünk a nemek, a szakok szerinti válaszok vizsgálatára is. A nemek szerinti csoportosítás során szinte egyetlen ismérvnél sem volt kimutatható statisztikailag szignifikáns különbség. A szakonkénti elemzés a két családtípusban azért nem hozhatott statisztikailag bizonyítható eltérést, mert az egyes osztályokba kevés megfigyelés esett. A teljes sokaságban kimutatható volt bizonyos ismérvek esetében szignifikáns eltérés, de a társadalommal kapcsolatos kérdések esetében így sem.

## Irodalom

Andorka Rudolf: *A társadalmi mobilitás változása Magyarországon*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1982.

Andor Mihály - Liskó Ilona: *Iskolaválasztás és mobilitás*. Új Mandátum Kiadó, Budapest, 2000.

Babbie, Earl: *A társadalomkutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó, Budapest, 1998.

Bukodi Erzsébet: *Az iskolázottsági esélyek alakulása*. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest, 1995.

Bukodi Erzsébet: Társadalmi rétegződés, mobilitás. In *Társadalmi helyzetkép*. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest, 2002:213-233.

- Ferenczi Zoltán: Széchenyi István Főiskola jelentősége Győr gazdasági életében. *Területi Statisztika* 2000. 40. évf. 6. sz. 509-521.
- Ferenczi Zoltán - Böhm Antal - Szakál Gyula: *A Széchenyi István Főiskola hallgatóinak véleménye Győrről és önmagukról*. Tudományos Közlemények, Városi Levéltár, Győr, 2000.
- Hunyadi László - Vita László: *Statisztika közgazdászoknak*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2002.
- Lengyel György - Szántó Zoltán: *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula Kiadó, Budapest, 1998.
- Szakál Gyula: *Vállalkozó győri polgárok*. L'Harmattan Kiadó, Budapest, 2002.
- Szakál Gyula és társai: *Karrierék és életstratégiák...* Könyvpont, Budapest, 2003.
- Utasi Ágnes: *Középosztály*. Új Mandátum Kiadó, Budapest, 2000.

**Ferenczi Zoltán:**  
**A Széchenyi István Főiskola 1998-ban végzett diplomásainak**  
**életútja és véleménye az Alma Materről<sup>11</sup>**

**1. Bevezetés**

A 90-es években gyökeres társadalmi-gazdasági átalakulás ment végbe hazánkban. A tulajdonviszonyok megváltozását jelentős termelés- és foglalkoztatás-visszaesés kísérte. A műszaki végzettségű szakemberek elhelyezkedése egyre nehezebbé vált. A jövedelmi viszonyok is jelentősen megváltoztak. A műszaki értelmiségiek társadalmi megbecsültsége, jövedelme észrevehetően csökkent. A közgazdasági és jogi végzettséget igénylő foglalkozások aránya rohamosan növekedett és a jövedelmi viszonyok is ezen a területen dolgozók javára változtak. E folyamat láttán jelentek meg olyan „szakértő” vélemények, hogy a műszaki felsőoktatás túlméretezett, a végzett diplomások iránt mérsékelt a kereslet.

Intézményünk is odafigyelt ezen folyamatokra és véleményekre, jó érzékkel indította el a kor „szellemének” megfelelően a közgazdász és a jogi képzést. Ez nagy jelentőségű lépés volt, egyben előnyösen segítette a műszaki értelmiség gazdasági-társadalmi ismeretének növelését is, másrészt lehetőséget adott a térségünkben tanuló középiskolásoknak, hogy itt tanulhassanak az érdeklődésüknek megfelelő társadalom- és gazdaságtudományokat.

Az oktatási kormányzat is úgy rendelkezett, hogy az egyetemi, főiskolai oktatás hallgatói létszámának emelésekor a műszaki szakok felvételi keretszámai az országos átlag alatti szinten emelkedjenek. A szakindítások, szakalapítások is mérsékeltébbek voltak, mint a humán szférában. Az igaz, hogy nagyon sok esetben eddig hiányzó humán szakok növekedtek a társadalmi igények következtében.

Megfigyelhető volt ebben a folyamatban az elbizonytalanodás a műszaki pályákon, ezért jelentősen növekedett azon mérnökhallgatók száma, akik egyetemi tanulmányaik alatt, vagy közvetlen utána főképpen gazdasági-pénzügyi ismeretek megszerzésére is törekedtek és így váltak igazán sikeressé.

A műszaki szakmák presztízsének csökkenése miatt - a médiában megjelenő értékelések hatására is - a korábban jellemző többszörös túljelentkezés megszűnt, s egyes szakok esetén olyan alacsony szintre süllyedt, hogy a felvett hallgatók tudása már nem érte el a kívánatos szintet.

A 90-es évek második felében a gazdaság fő szerkezetének átalakulása gyakorlatilag lezárult, hasonlóvá vált más fejlett gazdaságokéhoz. Az ipari termelés erőteljes növekedésnek indult, új iparágak jelentek meg városunkban is, így észrevehetően növekedett a műszaki diplomások iránti kereslet. Ezzel együtt új minőséget is elvártak a diplomától és a diplomásoktól. Ezért vált fontossá, hogy az 1998-ban végzettek eddigi szakmai életútját megismerjük, a diplomásaink véleményét kikérjük, hogy a folyton változó képzésünk tervezésekor a tapasztalatokat felhasználjuk.

Azért választottuk az 1998-ban végzettek populációját, mert ők voltak azok, akik már a kredit-rendszerű képzés szerint szereztek diplomát.

---

<sup>11</sup> A kutatást az Oktatási Minisztérium főiskolai pályázata támogatta.

Fontos szempont volt, hogy a felmérés elkészítésének ideje egybeessen az egyetem fejlesztési koncepciójának kidolgozásával és annak konkrét realizálásával. (Ezért az Egyetemi Tanács, illetve a Képzési Tanács remélhetőleg hasznosítható részeket talál a tanulmányban.) A Statisztika Tanszék elhatározta, hogy támogatott kutatásként évente elvégzi a végzett hallgatók életútjának követését vállaló vizsgálatot, olyan informatikai eszközök kidolgozásával és bevezetésével, amelyek bizonyos automatikus kétoldalú kapcsolatot tesznek lehetővé a végzett diplomások és az egyetem között. Remélhetőleg a kapott eredmények széles körben való megismertetése emeli az Egyetem presztízsét, diplomásaink pedig nagyobb bizalommal lesznek az Alma Materhez és ezzel jelentős társadalmi tőkére tesznek szert.

## 2. Képzési adatok

*1998-ban végzett hallgatóink megoszlása szakok szerint.*

<i>1. Építési és Környezetmérnöki Intézet (ÉKI)</i>	
Építészmérnöki Szak	14 fő
Építőmérnöki Szak	25 fő
Környezetmérnöki Szak	32 fő
Települmérnöki Szak	30 fő
	99 fő
<i>2. Közlekedés és Gépészmérnöki Intézet (KGI)</i>	
Gépészmérnök Szak	109 fő
Műszaki menedzser Szak	84 fő
Műszaki Tanár Szak	25 fő
	218 fő
3. Közlekedésmérnök Szak	216 fő
<i>4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet (IVI)</i>	
Műszaki Informatika Szak	93 fő
Villamosmérnök Szak	85 fő
	178 fő
<i>5. Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet (GTI)</i>	
Gazdálkodási Szak	323 fő

A főiskola 1998-ban 1034 főnek adott diplomát.

## 3. A felmérés körülményei

Már korábban is felmerült, hogy végzett hallgatóink elhelyezkedéséről, karrierjéről visszajelzést kapjon a diplomát kibocsátó intézmény. A Statisztika Tanszéken 2001-ben összeállítottunk egy olyan kérdőívet, amely felmérte volna a végzett hallgatók családi helyzetét, munkahelyének jellegzetes paramétereit, diplomásaink beosztását, jövedelmét, valamint azt, hogy az Alma Mater hogyan segítette a szakmai fejlődés folyamatát és hogy milyen ismeretkörök szükségesek a sikerhez a 21. században.

Lényegében ezen gondolatsorral írtuk meg az OM által kiírt főiskolai pályázatot 2002-ben, amely során elnyertük a felmérés kivitelezéséhez a támogatást. Ezután kerestük meg 2002 októberében az 1998-ban végzetteket.

A diplomát szerzettek névsorát a Rectori Hivatal sajtóreferensétől kaptuk meg, amely tartalmazta a szakon kívül az illető utolsó, az egyetemnek megadott értesítési címet is. A kérdőívvel együtt kiküldtük a Statisztika Tanszék vezetőjének - a felmérés főszervezőjének - levelét is, amelyben ismertette a felmérés célját és indítékát, kérve végzett hallgatóinkat, hogy

gondosan töltsék ki a kérdőívet. Megcímezett válaszborítékban küldhették vissza a kitöltött kérdőívet. A kiküldött mintegy 1000 levél többsége célba talált, mert mindössze 51 db jött vissza azzal, hogy a címzett ismeretlen.

Így feltételezésünk szerint 980 levél elérte a címzettet. 2003. január végéig 182 db kitöltött kérdőív jött vissza (azóta is kapunk elszórtan válaszokat).

A kiküldött kérdőíveket nem sorszámoztuk meg az anonimitás biztosítása miatt, így nem volt módunk a választ nem adók újbóli megkeresésére. Óvatosságunk talán túlzott volt, mert a válaszadók kb. harmada címét, e-mail címét is megadta. Ez igen figyelemre méltó bizalmat jelent munkánk iránt.

### **3.1. A kérdőív szerkezete**

A végső kérdőívet nagy gonddal - más intézmények hasonló céllal készített felmérését áttanulmányozva - állítottuk össze.

Hét témakörben tettünk fel kérdéseket:

- Családi helyzet (neme, családi állapota, lakása)
- Elhelyezkedési körülmény (álláskereső módszere, munkaviszony jellege, hányadik munkahely, képesítésének megfelelően helyezkedett-e el?)
- Munkahely (tulajdonosi formája, nagysága, területi elhelyezkedése)
- Karrier (munkakör, beosztás, jövedelem)
- Vélemény a képzésről
- Továbbképzési igény, javaslat
- Az Alma Mater szerepe.

A kérdőív összeállításával törekedtünk arra, hogy jól megfogalmazott kérdéseket és állításokat tegyünk fel és a várható válaszokat is igyekeztünk jól megfogalmazni, de mindig nyújtottunk lehetőséget egyéni válasz megadására. A zárt kérdések mellett többször alkalmaztunk csak nyitott kérdéseket is. Ezek megválaszolása igen segítette munkánkat (bár nagy munkát jelentett a válaszok tipizálása), mert az egyéni vélemények összesítése után statisztikai megerősítést nyert egy-két fő vélemény, amelyet intézményünknek feltétlenül figyelembe kell vennie.

### **3.2. A felmérés eredményessége**

A kérdőívekben megfogalmazott kérdésekre adott válaszok akkor válnak értékelhetővé és a populációra nézve jellemzővé, ha a statisztikai feldolgozás során bizonyossá válik, hogy a válaszadók (a populáció részhalmaza) reprezentálják a célsokaságot.

Megbízható, statisztikai módszerekkel alátámasztott következtetéseket akkor kaphatunk, ha minél nagyobb a válaszadók aránya, ha a válaszadók részarányai követik a populáció összetételét.

Nos, a válaszadók aránya nem mondható nagynak. Azt gondoltuk, hogy az Alma Materhez való kötődés szorossága miatt az eredményesség a szokásos felméréseknél nagyobb lesz.

Első kísérletre fogadjuk el és vizsgáljuk meg, miért nem több. Az elektronikus levélcímek ismeretében - a felmérésről adott tájékoztató mellett - ezt a kérdést is feltesszük diplomásainknak.

1. táblázat

*1998-ban végzett hallgatóink és a válaszadók megoszlása*

Intézet	Végzett hallgatók				
	Hallgatók száma	Hallgatók aránya %	Válaszadók száma	Válaszadók %	%
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	99	9,6	12	6,6	12,1
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	218	21,1	39	21,4	17,9
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	216	20,9	34	18,7	15,7
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	178	17,2	26	14,3	14,6
5. Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet	323	31,2	71	39,0	22,0
<i>Összesen:</i>	<i>1034</i>	<i>100,0</i>	<i>182</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A táblázatból látható, hogy 1034 fő kapott diplomát. Cím hiányossága miatt 998 hallgatónak küldtünk levelet. Ebből 51 fő levele visszajött a címzett ismeretlen jelzéssel. Az átlagos visszaküldési arány így 19,2 % volt.

Látható az is, hogy a válaszadók szakaránya közel azonos a populáció arányával.

Az egyes intézetek tekintetében a válaszadók aránya észrevehetően eltér, pl. a közgazdász hallgatók válaszadó készsége elérte a 22 %-ot is.

**4. A végzett hallgatók családi helyzete**

A családi helyzet felmérésekor a végzettek életkorát, a családi állapotát és lakáshelyzetét vizsgáltuk.

A választ adó hallgatók nemenkénti megoszlása a 2. táblázatban látható:

2. táblázat

*A választ adó hallgatók nemenként és szakonkénti megoszlása*

Szakok	Férfi fő	Nő fő	Összesen	
			fő	%
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	7	8	12	6,6
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	31	8	39	21,4
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	18	16	34	18,7
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	24	2	26	14,3
5. Gazdaságtudományi Intézet	20	51	71	39,0
<i>Összesen:</i>	<i>100</i>	<i>82</i>	<i>182</i>	<i>100,0</i>

A válaszadók átlagos életkora a 3. táblázatban látható:

3. táblázat

*Átlagos életkor*

Szakok	Átlagéletkor
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	26,3
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	27,0
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	26,9
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	27,0
5. Gazdaságtudományi Intézet	26,3



Az anonim kérdőívek miatt nem ismerhetjük, hogy a felmérték hány évesen kezdték meg főiskolai tanulmányaikat és hány év alatt végezték el.

A fiatalok életében a tanulmányok befejezése, a munkába állás, a saját család alapítása és önálló lakás választása egy-egy fontos állomás. Befolyásolja a fiatal szakmai kibontakozását, sikerét, karrierjét.

A válaszadók családi állapotának megoszlása a 4. táblázatban látható.

4. táblázat

*Családi állapot megoszlása*

A válaszadók neme	házas	élettársa van	egyik sem	Összesen
Férfi	24,2	23,3	52,5	100%
Nő	36,6	15,8	47,6	100%

Látható, hogy a nők körében lényegesen magasabb a házasságban élők aránya, mint a férfiak esetében.

A válaszadók lakáshelyzete az 5. táblázatban látható.

5. táblázat

*A válaszadók lakáshelyzetének megoszlása*

Lakáshelyzet	Férfi %	Nő %
Saját lakása van	35,0	47,6
Szüleinél lakik	37,0	26,8
Albérletben	24,0	19,5
Élettársa lakásán	1,0	3,7
Bérlakás	3,0	0,0
Munkásszálló, kollégium		2,4
Összesen:	100,0	100,0

A végzés után négy évvel a felmértéknek 40,6 %-a rendelkezik saját lakással.

Az Ifjúság 2000 felmérés<sup>12</sup> felvételezésében Székely Gáborné azt találta, hogy a 23-29 évesek fele szüleinél lakik, harmadának van saját lakása, albérletben 2 %-a, bérlakásban pedig 2,5 %-a lakik. A táblázatban látható, hogy diplomásaink lakáshelyzetének egészen más a megoszlása. A munkájuk jellegéből is következik, hogy sokkal nagyobb arányban válnak önállóvá, mint egyéb kortársaik. Ennek a következménye, hogy jóval nagyobb arányban laknak albérletben. Ez valószínűleg azt is jelenti, hogy a válaszadó nem az eredeti lakhelyen kapott munkát. Sikernek mondható az a tény, hogy négyévi munkaviszony után 40,6 %-nak önálló lakása. Ez majdnem 7 %-kal nagyobb, mint kortársaik teljes populációjában.

## 5. Munkahely, karrier

A kérdőív második részében végzett hallgatóink elhelyezkedési körülményeire, a munkahely milyenségére, beosztására, munkakörére, munkajövedelmére kérdeztünk rá.

Ezt azért fontos ismerni a diplomát adó intézménynek, mert az oktatásban részt vevő oktatók visszajelzést kapnak a munkapiacra megjelenő szereplők értékesülési körülményeiről.

<sup>12</sup> Ifjúság 2000. Tanulmányok 1, Budapest 2002. 118. p.

A végzetek munkaviszonyának ismeretében megláthatjuk, hogy hallgatóink a képesítésüknek megfelelő területen tudtak-e elhelyezkedni vagy nem, milyen mértékben segítette az elhelyezkedést az egyetem kapcsolatrendszere (pl. az intézmény segítségével szerzett tanulmányi szerződés), valamint az egyetemen szervezett állásbörze. Milyen tulajdonosi formájú és mekkora méretű vállalat foglalkoztatja inkább diplomásainkat?

Milyen karriert ért el 4 év alatt a volt hallgatónk: milyen beosztásban, munkakörben foglalkoztatják és mekkora jövedelmet kap az általunk kibocsátott diplomás? Területileg hol van a munkahelye?

## 5.1. Elhelyezkedés

„Az álláskereső során milyen módszer segítette az állás elnyerésében?” kérdésre adott válaszoknál az derül ki, hogy a végzett diplomásaink több módszert is bevetettek a munkahely elnyeréséért.

6. táblázat:

*Az álláselnyeréshez vezető módszerek megoszlása a válaszadók között*

Módszer	Válaszadók %-ában	
	Próbálkozások	Sikerhez vezető
1. Hirdetés	40,9	31,8
2. Család, ismerősök segítségével	32,4	22,2
3. Főiskolai kapcsolatok, állásbörze	17,0	10,8
4. Tanulmányi szerződés	10,8	9,7
5. Személyes érdeklődés, önéletrajz elküldése	5,7	3,4
6. Fejvadász segítségével	2,8	1,7
7. Munkaügyi központ	2,3	1,1
8. Szakmai gyakorlat, munkakapcsolat	2,3	1,1
9. Több módszert is alkalmazott		18,2
		100,0

A táblázatból a következő 4 módszert érdemes kiemelni az eredményességük miatt:

- hirdetés segítségével történő munkahelykeresés (31,8 %),
- család, ismerősök segítségével történő munkahelykeresés (22,2 %),
- főiskolai kapcsolatok, állásbörze igénybevételével történő munkahelykeresés (10,8 %),
- tanulmányi szerződés kapcsán (9,7 %).

Szembetűnő, hogy hallgatóink harmada a szabad piacot jelentő hirdetések igénybevételével jutott álláshoz. Ez intézményünk elismertségére is utal. Viszont a 3. helyen álló főiskolai kapcsolat, állásbörze 10,8 %-a arra figyelmeztet, hogy nagyobb aktivitást kell kifejteni egyetemünknek a „produktumunk” elhelyezésében, hiszen ezzel az intézményünk presztízsét is emelhetjük. A negyedik helyen álló tanulmányi szerződés közel 10 %-a viszont azt jelzi, kiválóságainknak jelentős támogatást nyújt intézményünk azzal, hogy elősegíti tanulmányi szerződés kötését egy olyan céggel, amelynek a figyelmét éppen a tudományos tevékenység alapján keltettük fel. Ez a munkahelyszerző módszer azért bír nagy jelentőséggel, mert a hallgató a tanulmányai alatt kapcsolatban áll a munkahellyel, jobban megismerheti, nagyobb esélye van a nagy ívű karrierre, amely szintén az Alma Mater presztízsét növelheti. Itt fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy az intézményünk éppen a „végterméke” jó menedzselésében

juthat (nem túl nagy ráfordítással) „extra jutalomhoz”, a „sikeres szakember kibocsátó” intézmény-imázshoz.

A válaszadók 16,5 %-a kettő, 1,7 %-a három módszert is megjelölt a sikerhez vezető eszközként.

Fontos tudni a képzési helynek, hogy a kibocsátott hallgatók tudása hogyan értékesül a piacon, ezért kíváncsiak voltunk arra, hogy a végzettek a képesítésüknek megfelelő területen helyezkedtek-e el?

A válaszadók e kérdésre adott válaszuk megoszlása szakonként a 7. táblázatban látható.

7. táblázat:

*Képesítésének megfelelő területen helyezkedett-e el?*

Szakok	Igen		Részben		Nem		Összesen	
	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	11	92,7	1	7,3	0	0,0	12	100
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	27	71,0	9	23,7	2	5,3	38	100
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	17	50,0	14	41,2	3	8,8	34	100
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	20	76,9	5	19,3	1	3,8	26	100
5. Gazdaságtudományi Intézet	44	62,0	24	33,8	3	4,2	71	100
<i>Összesen:</i>	<i>119</i>	<i>65,7</i>	<i>53</i>	<i>29,3</i>	<i>9</i>	<i>5,0</i>	<i>181</i>	<i>100</i>

A válaszadók közel kétharmada úgy nyilatkozott, hogy szakmájában helyezkedett el, több mint egynegyede pedig úgy, hogy részben szakjának megfelelő területen dolgozik, és csak 5 %-a nem a szakmájában dolgozik. Ettől a Közlekedésmérnöki szakon végzettek adatai eltérnek, ahol kimondottan a szakmában dolgozók aránya csak 50 % és a végzettek 9 %-a teljesen más szakterületen helyezkedett el. Viszont kiemelkedő (93 %) az Építési és Környezetmérnöki Intézetben végzettek szakmában elhelyezkedők aránya, ezt követik 77 %-kal az Informatikus és Villamosmérnöki Intézetben végzettek. Ez szinte egybeesik a BME-n<sup>13</sup> felmért adatokkal. Még abban is hasonló, hogy a Közlekedésmérnöki szakon végzettek 50 %-a válaszolta, hogy a szakmában dolgozik és a végzettek 18 %-a nem a szakmájában helyezkedett el.

Érdeemes lesz további vizsgálattal megtudni, miért éppen a közlekedésmérnöki szak diplomásainak fele helyezkedik el más szakterületen.

Figyelemreméltó, hogy mind a mérnök, mind a gazdasági szakokon más munkakörben dolgozók aránya 5 % körüli. Ez azzal magyarázható, hogy minden szakon tanulnak olyan diszciplínákat, amelyek - az érdeklődésnek és az oktatási órák súlyának megfelelően - lehetővé teszik más munkakör betöltését is. Sőt ez érdekében már az oktatási intézményben is „áthallgatnak” - más diplomák megszerzése érdekében. A válaszadók egy része jelezte, hogy tanulmányokat folytat a munka mellett a második diploma megszerzéséért.

A válaszadók közül egy diplomásunk volt munkanélküli.

A válaszadók 46,7 %-a jelezte, hogy az első munkahelyén dolgozik, 34,6 %-a a második, 12,1 %-a a harmadik, 4,4 %-a negyedik, 1 fő pedig már az 5. munkahelyén dolgozik.

A 8. táblázat mutatja a betöltött munkakörök eloszlását:

<sup>13</sup> A BME friss diplomásainak elhelyezkedési esélyei. in: <http://www.karrier.bme.hu>

8. táblázat:

*Munkakörök eloszlása*

Munkakörök	Mérnök %	Közgazdász %
1. Tervező-fejlesztő	17,1	4,2
2. Gyártó-üzemeltető	20,7	1,4
3. Minőségbiztosító	18,0	2,8
4. Marketing, kereskedelem	10,8	12,7
5. Pénzügy, számvitel	1,8	55,0
6. Humán erőforrás-gazdálkodás	6,3	7,0
7. Informatika, ügyvitel	10,8	8,5
8. Logisztika, szállítmányozás	6,3	7,0
9. Egyéb	8,1	1,4
Összesen:	100	100

Látható, hogy mérnök diplomát szerzettek több mint felét (55,8 %) mérnöki munkakörben (tervező-fejlesztő, gyártó-üzemeltető, minőségbiztosító) foglalkoztatják. Az ilyen értelemben vett mérnöki munka aránya a *villasmérnöki* diplomával rendelkezőknél a legnagyobb (77 %), majd a *gépészmérnök és menedzser* diplomások követik 69 %-kal.

A *gazdálkodás* szakos diplomásokat legnagyobb arányban a pénzügyi-számviteli munkakörben foglalkoztatják (55 %), majd a marketing, kereskedelem munkakör követi 12,7 %-kal. Érdekes külön megjegyezni, hogy a gazdálkodás szakon végzett hallgatók 8,5 %-a tölt be állást informatika és ügyvitel munkaterületen.

Az 1998-ban végzett hallgatóink munkaviszonyának jellegére is rákérdeztünk:

9. táblázat

*Milyen a munkaviszony jellege (%)*

Munkaviszony jellege	fő	%
1. Közalkalmazott	38	21,0
2. Magán cég alkalmazottja	124	68,1
3. Vállalkozó	7	3,8
4. Munkanélküli	1	0,5
5. Még továbbtanul	2	1,0
6. Egyéb: sportoló, rokkant stb.	3	1,6
Összesen:	182	100

A diplomások ötöde közalkalmazotti státuszban dolgozik. Ezen belül az építész-építő szakosok harmada, a közlekedésmérnöki diplomával rendelkezők 44 %-a dolgozik közalkalmazottként.

Meglepően alacsony a vállalkozók aránya. Még a gazdálkodás szakosok között is csak négyen (5,6 %) jelezték, hogy vállalkozók, illetve fő állás mellett vállalkoznak.

Ez a diagram markánsan jelzi, hogy intézményünknek fel kell mérni a képzett munkaerő iránt a vállalatok által megfogalmazott igényeket és azt a képzési követelmények közé be kell építeni, hiszen hallgatóink csak akkor lehetnek sikeresek, ha a munkaerőpiac elvárásainak valamilyen szinten megfelelnek.

## 5.2. A munkahely

A munkaerő képzése során fontos azt is ismerni, hogy diplomásaink milyen vállalatoknál tudtak elhelyezkedni, ezért rákérdeztünk a munkahely tulajdonosi formájára, méretére és a területi elhelyezkedésre.

A hallgatóink munkahelyének tulajdonosi megoszlása a 10. táblázatban látható:

10. táblázat:

### *Tulajdoni forma, ahol dolgozik*

Tulajdoni forma, ahol dolgozik	Mérnöki szakok		Közgazdász szak	
	fő	%	fő	%
1. Saját/egyéni vállalkozás	7	6,4	7	9,9
2. Elsősorban magyar tulajdonú vállalkozás	16	14,5	14	19,7
3. Elsősorban külföldi tulajdonú vállalkozás	55	50,0	35	49,3
4. Állami tulajdonú cég	25	22,7	5	7,0
5. Közigazgatási szerv/intézmény	7	6,4	8	11,3
6. Nonprofit civil szervezet	0	0,0	2	2,8
<i>Összesen:</i>	<i>110</i>	<i>100,0</i>	<i>71</i>	<i>100,0</i>

Látható, hogy diplomásaink 50 %-a elsősorban külföldi tulajdonú cégnél dolgozik. A mérnökök több mint egyötöde állami tulajdonú cégnél, a gazdálkodás szakos diplomásaink egyötöde elsősorban magyar tulajdonú vállalkozásoknál, a többi tulajdonosi formájú cégnél 10 %-nál alacsonyabb arányban helyezkedtek el.

Mérnök diplomásaink közül a villamosmérnökök szinte teljes egészben külföldi tulajdonosú vállalkozásnál dolgoznak, a gépészmérnökök mint egy fele dolgozik itt, a közlekedésmérnökök 41 %-a állami tulajdonú, 30 %-a pedig külföldi tulajdonú cégnél dolgozik. Az építész-építő mérnökök egy harmada magyar tulajdonú, másik harmada közigazgatási intézménynél dolgozik.

Érdekes lehet az oktatás szempontjából az is, hogy milyen méretű cégnél dolgozik az egyetemünkön végzett diplomás.

11. táblázat

### *A munkahely alkalmazottainak száma*

A munkahely alkalmazottainak száma	Mérnök szak		Közgazdász szak		Összesen	
	fő	%	fő	%	fő	%
1. Egyszemélyes vállalkozás	1	1,0	1	1,4	2	1,2
2. 2 - 9 fő	6	5,5	9	13,0	15	8,4
3. 10 - 49 fő	7	6,4	11	16,0	18	10,0
4. 50 - 99 fő	9	8,2	9	13,0	18	10,0
5. 100 - 199 fő	7	6,4	8	11,6	15	8,4
6. 200 - 499 fő	13	11,8	5	7,3	18	10,0
7. 500 fő fölött	67	60,9	26	37,7	93	52,0
<i>Összesen:</i>	<i>110</i>	<i>100</i>	<i>69</i>	<i>100</i>	<i>179</i>	<i>100</i>

Látható, hogy a végzett hallgatóink több mint fele nagyvállalatnál dolgozik, a mérnököknek több mint 60 %-a, a közgazdászoknak 38 %-a. Mindkét diplomás csoportban a többi felsorolt méretű vállalatnál szinte azonos arányban dolgoznak hallgatóink, a mérnököknél 10 % alatti, a közgazdászoknál 10 % feletti arányban.

A 12. táblázatban foglaltuk össze azon adatokat, amely arról tájékoztatnak, hogy diplomásaink munkahelye hol található. Itt különösen az érdekelt bennünket, hogy Győrhöz közeli megyékben, vagy a régióban helyezkedtek-e el hallgatóink, hiszen az egyetemünkre jelentkezők is inkább ebből a térségből kerülnek ki.

12. táblázat

*Hol van a munkahelye?*

Megye/város	Mérnök		Közgazdász		Összesen	
	fő	%	fő	%	fő	%
1. Győr város	22	19,8	16	22,9	38	21,0
2. Győr-Moson-Sopron megye	8	7,2	3	4,3	11	6,1
3. Komárom megye	11	9,9	4	5,7	15	8,3
4. Fejér megye	8	7,2	5	7,1	13	7,2
5. Veszprém megye	2	1,8	5	7,1	7	3,9
6. Vas megye	6	5,4	2	2,9	8	4,4
7. Zala megye	3	2,7	2	2,9	5	2,8
8. Budapest	22	19,8	22	31,4	44	24,3
9. Egyéb	29	26,2	11	15,7	40	22,0
Összesen:	111	100	70	100	181	100

1998-ban végzett hallgatóink egyötöde Győr városában helyezkedett el, 27 %-a Győr-Moson-Sopron megyében, 34 %-a a Nyugat-dunántúli régióban, egynegyede pedig Budapesten. Feltűnően kicsi arányban kerültek diplomásaink Zala, Vas és Veszprém megyébe, még a mérnökök is, pedig ilyen irányú képzés nincs azokban a térségekben.

### 5.3 Karrier

Különösen izgalmas az Alma Maternek azzal szembesülni, hogy az itt képzett szakemberek hogyan tudják megvalósítani elképzelésüket, hogyan értékesül az a tudástőke, amelyet itt gyűjtöttek hallgatóink a szakképzésben, és mennyire viszi előre diplomásainkat az a társadalmi tőke, amelyet egyetemünk oktatói és hallgatói közössége, egyszerűen az Alma Mater adott - és amely folytonosan a diplomásaink rendelkezésére áll.

A karrier és tudás értékesülésének egyik mérhető formája a négy év alatt elért beosztás. A válaszok megoszlása a 13. táblázatban látható.

13. táblázat

*Beosztás*

A munkahely alkalmazottainak száma	Mérnök szak		Közgazdász szak		Összesen	
	fő	%	fő	%	fő	%
1. A cég elsősorú vezetője	3	2,7	4	5,6	7	3,8
2. Felsővezető	4	3,6	3	4,2	7	3,8
3. Középvezető	30	27,0	14	19,7	44	24,2
4. Alsóvezető	21	19,0	6	8,5	27	14,9
5. Beosztott	50	45,0	44	62,0	94	51,6
6. Egyéb	3	2,7	0	0,0	3	1,7
Összesen:	111	100	71	100	182	100

Látható, hogy hallgatóink 50 %-a vezetői beosztásban van.

Még kevés a felsővezető. Ez azzal magyarázható, hogy még csak négy évet dolgoztak, másrészt természetes is, hiszen a vizsgált populáció főiskolai diplomával rendelkezik, amely inkább a középvezetői beosztáshoz ad igazi szakmai háttérrel.

Látható, hogy a diplomások két csoportja között nagyobb karriert értek el a mérnök szakosok, hiszen szignifikánsan nagyobb arányban vannak vezetői beosztásban (52 %), mint a közgazdászok (38 %), különösen szembetűnő ez a különbség középvezetői szinten (27 %; ill. 20 %) illetve alsóvezetői szinten is (19 %; ill. 8,5 %).

Az egyén szempontjából a beosztás mellett a megszerezhető jövedelem mennyisége jelenti a karriert. A megszerzett jövedelemmel egyéni céljait érheti el diplomásunk és ezzel a társadalomban is sikeres lehet. Ez segítheti a párválasztást, a családalapítást és ösztönözheti további tárgyi-, tudás- és társadalmi tőke gyarapítására.

A „Mekkora a havi átlagos bruttó jövedelme (mindent beleértve)?” kérdésre a 2002. év őszén adott válaszok megoszlása a 14. táblázatban látható.

14. táblázat

*Átlagos havi jövedelem*

Átlagos havi jövedelem	Mérnök szak		Közgazdász szak		Együtt	
	fő	%	fő	%	fő	%
1. 50 ezer Ft alatt	2	1,9	2	2,9	4	2,2
2. 50 - 100 ezer Ft	11	10,1	5	7,1	16	9,0
3. 101 -150 ezer Ft	23	21,3	20	28,6	43	24,2
4. 151 - 200 ezer Ft	38	35,2	32	45,7	70	39,3
5. 201 - 500 ezer Ft	30	27,8	8	11,4	38	21,4
6. 500 ezer Ft fölött	4	3,7	3	4,3	7	3,9
<i>Összesen:</i>	<i>108</i>	<i>100</i>	<i>70</i>	<i>100</i>	<i>178</i>	<i>100</i>

Végzett hallgatónk egynegyede négyévi munka után 250 ezernél nagyobb jövedelemre tesz szert havonta. Havi 100 ezer Ft-nál kevesebbet a diplomásaink 10 %-a keres. Míg a mérnökök egyharmada 250 ezer Ft-nál többet keres, addig a közgazdászok csak 15 %-a. Ez összefügg azzal, hogy a mérnökök nagyobb arányban vannak vezető beosztásban.

A mérnökök jövedelmének átlaga 216 ezer Ft, szórása 125 ezer Ft, standard szórás 20,8 ezer Ft, relatív szórása 58,0 %.

Közgazdászok jövedelmének átlaga 188 ezer Ft, szórása 115 ezer Ft, standard szórása 14 ezer Ft, relatív szórása 61,6 %.

A diplomásaink bruttó átlag jövedelme 80-100 ezer forinttal meghaladja a 2002-ben alkalmazásban állók bruttó havi átlagkeresetét, amely 122 ezer Ft volt<sup>14</sup> és megegyezik az iparban foglalkoztatott szellemi foglalkozású alkalmazásban állók havi bruttó átlag keresetével (210 ezer Ft). Látható, hogy mindkét szakon a relatív szórás 60 % körüli érték, amely erős differenciálódást jelent.

Az adatbázis lehetővé tette, hogy kapcsolatot keressünk *diplomásaink jövedelme és a munkahely tulajdoni formája, a munkahely nagysága (foglalkoztatottak száma), valamint a munkahely területi elhelyezkedése között.*

<sup>14</sup> A KSH jelenti 2002/12. 96. p.

Ha rátekintünk a *jövedelem és munkahely tulajdoni formája* kontingencia táblázatra és alkalmazzuk a  $\chi^2$  próbát, meggyőződhetünk arról, hogy nem független a jövedelem nagysága a munkahely tulajdoni formájától. A külföldi tulajdonú cégeknél nagyobb a végzett hallgatóink fizetése.

15. táblázat

*A jövedelem és a munkahely tulajdoni formája közötti kapcsolat*

jövedelem (1000 Ft)	Közigaz- gatási intézet	Egyéni vállalkozó	Elsősorban magyar tulajdonú cég	Állami tulajdonú cég	Elsősorban külföldi tulajdonú cég	Egyéb
50 alatt	1	1	1	0	0	0
51-100	1	4	4	4	2	1
101-150	8	4	10	11	9	1
151-250	5	2	9	12	41	0
251-500	0	1	5	3	29	0
500- nagyobb	0	0	0	0	7	0
A $\chi^2_{\text{számított értéke}} = 66,6$ és 0,1 szignifikancia szinten szignifikáns						

$\chi^2$  próbával arról is meggyőződhetünk, hogy a diplomásaink átlagjövedelme és a munkahely nagysága (foglalkoztatottak száma) szintén nem független egymástól. Nagyobb vállalatok nagyobb jövedelmet biztosítanak. ( $\chi^2_{\text{számított értéke}} = 51,1$  és 1 %-os szignifikancia szinten szignifikáns.)

A jövedelem és a munkahely területi elhelyezkedése közötti összefüggés a következő kontingencia táblázaton látható.

16. táblázat

*Jövedelem és a munkahely területi elhelyezkedése közötti összefüggés*

jövedelem (1000 Ft)	Zala megye	Fejér megye	Győr megye	Veszprém megye	Vas megye	Komárom megye	Győr város	Buda- pest	Egyéb	Összes
50 alatt	1	1	0	0	0	0	1	0	1	4
51-100	0	1	3	0	0	2	3	2	5	16
101-150	3	1	2	2	1	2	11	5	16	43
151-250	1	5	3	4	4	4	15	19	15	70
251-500	0	3	3	1	3	6	5	14	2	37
500- nagyobb	0	0	0	0	0	1	3	3	0	7
	5	11	11	7	8	15	38	43	30	176

( $\chi^2_{\text{számított értéke}} = 57,8$  és 10 %-os szignifikancia szinten szignifikáns)

Látható, hogy a Budapesten dolgozók jövedelme általában magasabb, mint más megyékben, de Győr városban hasonló a jövedelmi megoszlás.

Viszont a *jövedelem és a beosztás, illetve a munkakör* között nem mutatható ki szignifikáns összefüggés 10 %-os szignifikancia szinten sem. Úgy tűnik, hogy ez az összefüggés Magyarországon általános, mert a BME felmérése is ezt mutatta.



## 6. Vélemények a képzésünkről

Az egyetem minden tanszékének feladata az oktatás minőségének biztosítása. Az egyetem vezetése és döntéshozó testületei többször kinyilvánították a minőség ellenőrzésével kapcsolatos elkötelezettségüket. Különösen aktuálissá vált ez a tevékenység az egyetemmel való kapcsolat idősorában. Az új egyetemi stratégia és az egyetem oktatási fejlesztési terve is kiemelkedően foglalkozott a minőségbiztosítással. Ezért is tartottuk fontosnak, hogy az oktatási tevékenységünkről alkotott hallgatói és munkahelyi véleményeket a felmérés során megismerjük.

Tisztában vagyunk azzal, hogy a mostani felmérés csak tájékoztat a múltban törtétekről, viszont meggyőződésem, hogy felhívja a figyelmet a jövőbeli teendőkre is. És mivel ez az első feltáró jellegű felmérés, ezért csak statikus állapotfelvételt vállalkozhatunk.

### 6.1. A főiskolán szerzett szakma és tudás elismertsége

A felmérés során arra kértük diplomásainkat, hogy a szokásos iskolai osztályozással értékeljék szakmájuk társadalmi elismertségét, presztízst és szakmájukban a karrier lehetőségét.

17. tábla

*A főiskolán tanult szakma társadalmi elismertsége*

Szakok	fő	Társadalmi elismertség	Presztízsz	Karrier lehetőség
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	12	3,5	3,5	3,8
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	39	3,6	3,7	3,8
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	34	3,4	3,6	3,6
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	26	4,2	3,8	3,7
5. Gazdaságtudományi Intézet	71	4,0	4,1	3,8

A kérdésre adott válasz nagymértékben összefügg a betöltött munkakörrel, a jövedelem nagyságával, de mégis adhat némi képet arról, hogy miként értékelik saját helyzetüket. Látható, hogy a minta alapján kialakult számok egyeznek a közvéleményben meglévő vélekedéssel.

Az informatikus és a közgazdász a legelismertebb, ezeknek a legnagyobb a presztízse, de már nem ilyen egyértelmű a karrier lehetősége. Szinte minden szakmában ugyanaz a karrier lehetőség van - a diplomásaink szerint. Ez nem éri el a nagyon jó minősítést, de nem különbözik más egyetemek végzett hallgatóinak véleményétől, azaz a SZIF-en szerzett diploma hasonló lehetőséget biztosít más egyetemi diplomákkal.

18. táblázat

*Munkahely véleménye a főiskolán szerzett tudásról*

Szakok	A főiskolán szerzett tudás mennyire	
	értékes	hasznos
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	3,2	3,3
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	3,6	3,7
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	3,1	3,0
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	3,4	3,3
5. Gazdaságtudományi Intézet	3,5	3,4

Volt hallgatóink valószínűleg saját élményeiket is megjelenítették akkor, amikor a munkahely véleményét fogalmazták meg a főiskolán szerzett tudásról.

„A főiskolán szerzett tudás mennyire értékes és hasznos?” számokban kifejezett értéke azt jelzi, hogy a végzett diplomásaink közepesre értékelik a megszerzett tudás hasznosságát és értékét. Egy esetben magasabb ez az érték: a gépészmérnöki szaknál. A 3,6 illetve 3,7 osztályzat azt is jelzi, hogy a mérnökképzés klasszikus módszerei és tárgya még mindig magas értéket képvisel a piacon. A folyton változó, szétterülő ismereteket képviselő szakmák értékei esetlegesebbek: a „mit, milyen mélységben oktassunk”-effektus zavarja az egységes piaci értékelés kialakulását. Különösen feltűnő ez a közlekedésmérnöki szaknál.

Ezzel a problémával az egyetemeknek kell határozottan szembenézniük. Sokszor a letisztult szakmai alapképzés többet ér a piacon, mint a sokrétű, felszínes ismeretek halmaza. Persze ez sokszor ellentétes az egyén érdekével, mert szűkül az elhelyezkedési terület és lehetőség.

Ezt a problémát minden szaknak mélyreható elemzéssel kell feloldani.

## 6.2. Diplomásaink véleménye a képzésünkről

A szakképzés során a hallgató megszerezhet alapismereteket, gyakorlati és szakmai ismereteket, kialakíthat bizonyos képességeket jártasság vagy készség szintjére emelve. Az ismeretközvetítés eredménye az oktató és a hallgató együttműködése során alakul ki.

Az oktatók és az oktatott diszciplínák együtt alakítják ki azokat a képességeket, amelyekkel a diplomás sikeresen oldja meg munkahelyén a feladatokat.

Az oktatási intézmény tehát közvetíti az ismereteket (amelyekről úgy gondolja, hogy a szakmához elengedhetetlenül szükségesek), kialakítja és fejleszti azon képességeket és szemléleteket, amelyekkel a hallgató sikeresen oldhatja meg a felmerülő szakmai, gazdasági és egyéni problémáit. Ezért nagyon fontos, hogy az intézmény ismerje a végzetek véleményét az oktatási folyamat különböző tényezőiről.

A kérdőív lehetőséget adott arra, hogy mindenki által ismert szokásos ötfokozatú osztályzatot alkalmazva viszonylag jól értelmezze a kérdést és a választ.

19. táblázat:

*Hogyan közvetítette intézményünk a gyakorlati, a szakmai és a kommunikációs ismereteket?*

Szakok	Hogyan közvetítette intézményünk		
	gyakorlati	szakmai	kommunikációs
	ismereteket		
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	3,0	3,6	2,9
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	3,1	3,8	3,3
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	2,9	3,5	3,5
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	3,2	3,6	3,0
5. Gazdaságtudományi Intézet	2,6	3,8	3,1
Összesen:	2,9	3,7	3,2

A táblázat alapján három tényezőre érdemes odafigyelni:

A szakmai ismeretek közvetítését általában jónak mondják diplomásaink. (Az átlag azt jelezi, hogy hallgatóink 60-70 % jónak illetve nagyon jónak minősíti a szakmai oktatást.)

A gyakorlati oktatást minden szakon közepesnek vagy annál gyengébbnek minősítik diplomásaink. Különösen feltűnő a gazdálkodás szakosok 2,6-es átlaga.

A kommunikációs ismeretek közvetítését közepesnél valamivel jobbnak minősítik diplomásaink. Ebben az értékelésben az is megjelenik, hogy talán kevés szóbeli lehetőség van a szakmáról és más gazdasági-társadalmi problémáról beszélni, de valószínűleg a kommunikációs technikák megismerésének hiánya is rontja az átlagot.

Az egyetemi, főiskolai képzés egyik fontos feladata, hogy megismertesse a hallgatókat a problémamegoldás általános és speciális módszereivel, kialakítsa a mérnöki/közgazdasági szemléletet, valamint felkészítsen a szakterület kihívásaira. Csak a gyakorlat próbája tudja eldönteni, hogyan oldotta meg ezt a több évig tartó összetett feladatot intézményünk. Négyéves munkaviszony tapasztalataival ez már jól megválaszolható.

20. táblázat

*Hogyan alakította ki és fejlesztette intézményünk a problémamegoldó készséget, mérnök/közgazdász szemléletet, szakmai problémákra való felkészítést?*

Szakok	Hogyan alakította ki és fejlesztette intézményünk		
	Probléma- megoldó készséget	mérnök/ közgazdász szemléletet	szakmai prob- lémákra való felkészítést
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	3,1	2,9	2,8
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	3,4	3,7	3,1
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	3,3	3,7	3,0
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	3,7	3,5	3,4
5. Gazdaságtudományi Intézet	3,3	3,7	2,6
Összesen:	3,4	3,6	2,9

Látható, hogy erős közepes osztályzatra értékelték a problémamegoldó készség kialakítását és fejlesztését. Ez nem mondható igazi sikernek. Itt jelentkezik a tömegoktatás hátránya. A mérnöki/közgazdasági szemlélet kialakítását sem tartják igazán kiemelkedőnek. A szakmai problémákra való felkészítést tartják a leggyengébbnek. Ez azt jelenti, hogy nem vittük hallgatóinkat valós szakmai problémák közelébe? Talán az oktató nem követi eléggé az egyre gyorsabban változó világot?

E kérdésekre a szakvezetőknek kell megkeresni a választ. A „termékünk” versenyképessége múlhat ezen.

A végzett diplomásaink közösségben dolgoznak, vezetők lettek, multikulturális közegben tevékenykednek. Hogyan sikerült fejleszteni intézményünknek a szakma humán oldalát? A 21. táblázat mutatja a választ.

21. táblázat

*Hogyan sikerült fejleszteni intézményünknek az emberekkel való bánásmódot, a nyelvtudást, a világban való tájékozódást fejleszteni?*

Szakok	Hogyan sikerült fejleszteni intézményünknek		
	az emberekkel való bánásmódot	nyelvtudást	a világban való tájékozódást
1. Építési és Környezetmérnöki Intézet	2,8	2,2	3,1
2. Közlekedési és Gépészmérnöki Intézet I.	3,0	2,5	3,2
3. KGI II. Közlekedésmérnöki szak	3,2	2,4	3,6
4. Informatikai és Villamosmérnöki Intézet	2,6	2,5	3,0
5. Gazdaságtudományi Intézet	2,7	2,4	3,2
Összesen:	2,9	2,4	3,3

A táblázatban található számok elég lehangolók.

Megállapítható, hogy a diplomásaink nyelvtudásának fejlesztéséhez az Alma Mater igen csekély mértékben járult hozzá. A számokból az olvasható ki, hogy szinte szemrehányásként hibáztatják intézményünket a nyelvtudásuk fejlesztésének elmulasztása miatt.

Az emberekkel való bánásmód kifejlesztése sem sikerült igazán intézményünknek. Valószínűleg ennek hiányát a vezetői megbízatásuk elnyerése után vették észre. Pedig szinte minden szakképzéscéljában szerepel a szervezésre, irányításra, vezetésre alkalmas szakember „előállítása”.

Elégedettebbek már a világban való tájékozódás fejlesztésével, de a közepesnél valamivel erősebb érték jelzi, hogy ebben is visszafogott volt intézményünk. Valószínűleg a társadalmi háttér sem igazán adott támogatást abban, hogy közvetlen tapasztalatot szerezzenek szakmájuk helyzetéről külföldön. A megnyíló Európai Unió munkaerő piacain csak akkor lehetnek versenyképesek diplomásaink, ha jól ismerik a szakmájuk lehetőségeit és követelményeit. Ez azért is égetően fontos, mert hamarosan Magyarországon is a világpiacra jelenlévő követelmények érvényesülnek.

További fontos kérdés, hogy megfelelő ismereteket oktatunk-e? Több nyitott és zárt kérdésfeltevéssel próbáltuk kideríteni ezt. Kérdéseink arra is irányultak, hogy megtudjuk, diplomásainknak milyen ismeretkörök szükségesek a szakmájukhoz a 21. században.

A „Jelenlegi munkájához mennyire szükségesek az alábbi ismeretkörök?” - kérdés feltevésekor az ismeretköröket a kérdőíven előre megadtuk.

## 22. táblázat

### *Mennyire szükségesek az alábbi ismeretkörök?*

Ismeretkörök	Feltétlenül szükségesek %	Szükségesek %	Nem szükségesek %	Együtt %
1. Gazdasági ismeretek	43	45	12	100
2. Jogi ismeretek	24	47	29	100
3. Társadalmi ismeretek	9	53	38	100
4. Szervezési ismeretek	44	43	13	100
5. Vezetési ismeretek	35	47	18	100
6. Nyelvi ismeretek	51	31	18	100
7. Informatikai ismeretek	56	38	6	100
8. Matematika, statisztika	17	55	28	100
9. Szakmai alapozó tárgyak	47	42	11	100
10. Államvizsga tárgyak	20	63	17	100
11. Szakmai gyakorlatok	49	36	15	100

A végzett hallgatóink jelenlegi munkájukhoz szinte minden felsorolt ismeretkört szükségesnek tartanak. Az informatika ismeretkört jelölték meg legtöbben, a válaszadók 94 %-nak szükséges a jelenlegi munkájához, de ezen belül 56 %-nak feltétlenül szükséges. A sorban követi a szakmai alapozó tantárgyak 89 %-kal, a gazdasági ismeretek 88 %-kal, szervezési ismeretek 87 %-kal és igen előkelő helyen van a szakmai gyakorlatok ismeretköre (85 %) is.

Érdeemes megvizsgálni azt is, hogy a főiskola mennyi energiát, időt fordított az ezen ismeretkörök oktatására. A diplomások véleménye a 23. táblázatban látható.

## 23. táblázat

### *A főiskolán mennyi energiát, időt fordítottak oktatásra?*

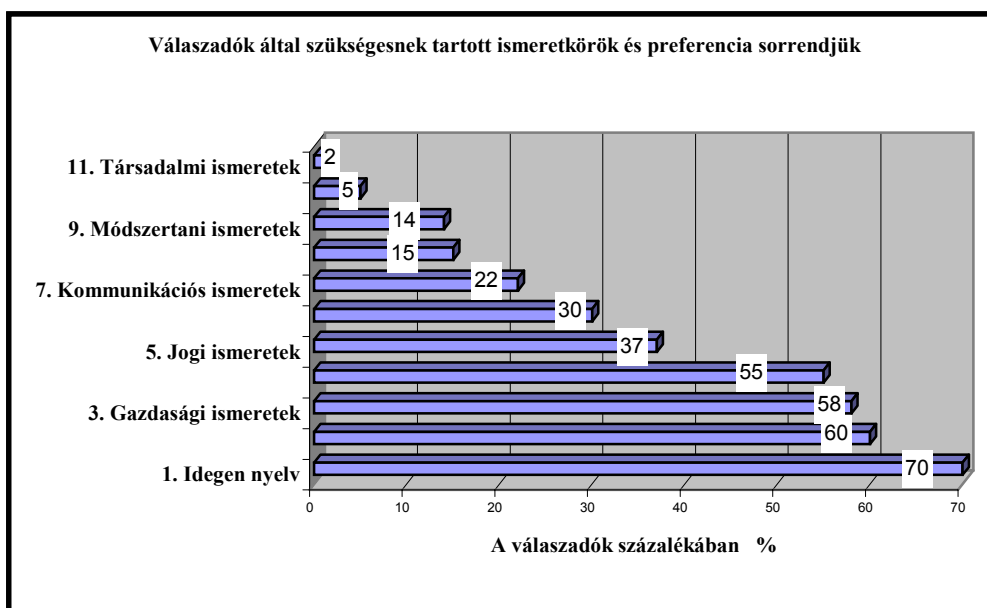
Ismeretkörök	túl sokat %	megfelelőt %	keveset %	Együtt
1. Gazdasági ismeretek	5	80	15	100
2. Jogi ismeretek	6	75	19	100
3. Társadalmi ismeretek	11	70	19	100
4. Szervezési ismeretek	11	54	35	100
5. Vezetési ismeretek	6	54	40	100
6. Nyelvi ismeretek	2	20	78	100
7. Informatikai ismeretek	4	51	45	100
8. Matematika, statisztika	19	74	7	100
9. Szakmai alapozó tárgyak	5	70	25	100
10. Államvizsga tárgyak	3	87	10	100
11. Szakmai gyakorlatok	3	36	61	100

Volt hallgatóink 78 %-a a nyelvi ismeretek oktatására fordított energiát, időt túl kevésnek mondja. Igen sokan (61 %) tartják a szakmai gyakorlati képzésre fordított időt, energiát kevésnek, ezeket követi az informatika (45 %) és vezetési ismeretek (40 %).

Persze itt a diák és tanár közös felelőssége is felmerül, de erre nem kérdeztünk rá. Pedig kézenfekvő lett volna megkérdezni, hogy diákként mennyi energiát és időt fordítottak az ismeretkörök jó elsajátításához.

Tanulságosan lehet (a megfelelő szaktantárgyat oktatóknak) a többi ismeretkör gyakorisági eloszlását megvizsgálni, mert mindegyik jelez valamit a szakembernek.

Kíváncsiak voltunk arra is, hogy diplomásaink milyen ismeretköröket tartanak feltétlen szükségesnek a szakmájukban a 21. században. A válaszadók által felírt ismeretkörök teljes listája az 1. sz. mellékletben látható. Ebből állítottuk össze a leggyakrabban leírt ismeretek listáját és azt is meghatároztuk, hogy a válaszadók hány százaléka említette. Ez látható az 1. számú diagramon.



A lista magáért beszél. Érdekes az új tantervek összeállításánál ezekre az információkra odafigyelni.

## 7. Diplomásaink tanácsai, javaslatai

### 7.1. Továbbképzés

Volt hallgatóink számokban kifejezett értékelései rávilágítanak képzésünk gyengeségeire és erősségeire. Képzésünk erősségeiből személyes hasznot húznak, gyengeségeit pedig tőlük telhető módon korrigálják. Az élethosszig tartó tanulás koncepciójára építve az Alma Mater is tehet valamit. Ha korszerű, versenyképes továbbképzési kínálatot nyújt, akkor hosszútávon biztosíthatja az oktatási piacon megfelelő részesedését, mert a bizalmi tőke nagyobb az Alma Mater iránt. A kapcsolat megtartása és megerősítése mindkét fél számára haszonnal jár. Fontos, hogy ajánlatunk találkozzon a diplomásaink elképzelésével és valós szükségletével. Ezért tettük fel az alábbi kérdéseket:

Milyen továbbképzést tart szükségesnek saját pályáján?

Nyílt kérdés volt, a válaszadó szabadon, az igényének megfelelően írhatott be témaköröket. E kérdésre adott válaszok teljes listája a 2. sz. mellékletben láthatók. Ezen válaszokból állítottuk össze a következő táblázatot.

24. táblázat

*Saját pályájához szükséges továbbképzés témakörei:*

Továbbképzés témája	Hányan, illetve hány százalék jelölte meg a témát			
	Mérnök		Közgazdász	
	fő	%	fő	%
1. Idegen nyelv	32	29	24	34
2. Gazdasági ismeretek	25	23	13	18
3. Informatika	18	16	3	4
4. Menedzsment, marketing, vezetés	14	13	2	3
5. Szakmai ismeretek	14	13	9	13
6. Jogi ismeretek	3	3	9	13
7. Kommunikáció, emberekkel való bánásmód	5	5	3	4
8. EU ismeretek	3	3	5	7

Ez a táblázat azt mutatja, hogy diplomásaink jelenlegi munkahelyén milyen tudás-hiánnyal küzdenek. Valószínűleg a jelenlegi munkahely és beosztás megtartásához volna szükséges a tanfolyamon megszerezhető ismeretek megerősítése. Idegen nyelvet mérnökök és közgazdászok egyaránt nagy arányban tanulnának, hiszen az elért beosztáshoz a szakmán felül kell. A gazdasági ismereteket is hasonló megfontolással választanák a mérnökök. Lehet, hogy csak az ismeretek szükségesek, de lehet, hogy a képesítési oklevél hiánya okoz gondot. Ezt a feltevést erősíti, hogy a szakmai ismereteket igénylő tanfolyam nem az első helyen szerepel.

A téma jobb kifejtése érdekében zárt formában is feltettük a kérdést, milyen továbbképzést tart szükségesnek a további előrehaladásához? (A válaszok közül többet is megjelölhettek) A válasz a 25. táblázatban látható.

25. táblázat

*Az előrehaladáshoz szükséges továbbképzés jellege*

Továbbképzés jellege	Mérnök %	Közgazdász %
1. Idegen nyelv	44	54
2. Szakmai	44	42
3. Közgazdasági	34	16
4. Vezetői	31	28
5. Informatikai	22	16
6. Jogi	6	22

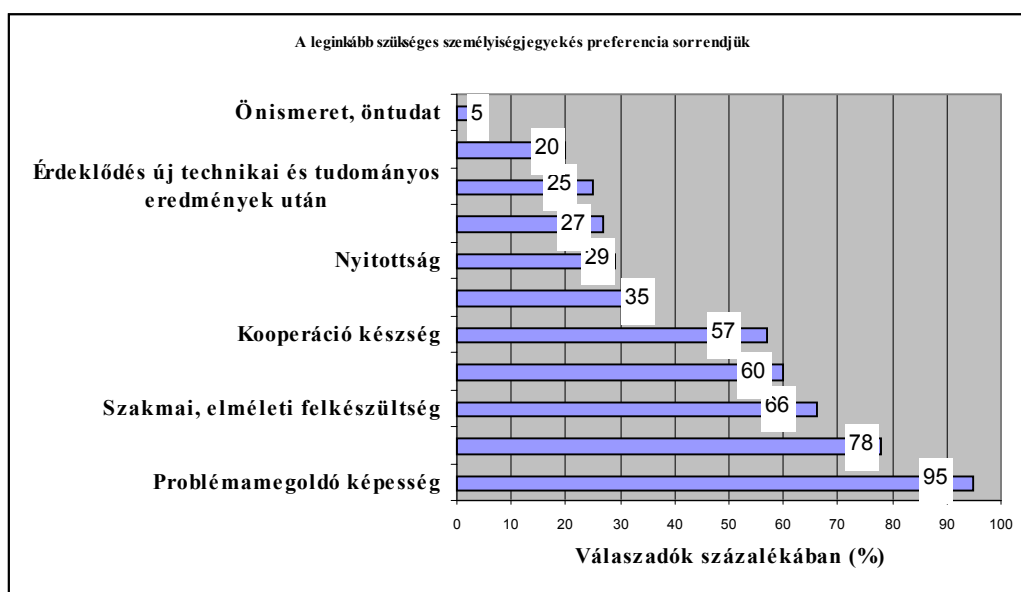
A további előrehaladáshoz már a szakmai ismeretek kerültek előtérbe, amely már természetesen kapcsolódik az idegen nyelv- és vezetői ismeretekkel.

Kíváncsiak voltunk arra is, hogy a továbbképzés milyen formáját tartja jónak, megvalósíthatónak és fontosnak. Több lehetőséget is kiválaszthattak a zárt kérdés válaszai közül.

A válaszadók 40 %-a a posztgraduális és a vállalati tréninget tartja a továbbképzés hatékonysága szempontjából a legjobbnak, 35 %-a a tanfolyami képzést jelölte meg, önképzésre a válaszadók 20 %-a adta voksát.

A fontos ismeretek meghatározása mellett nem elhanyagolható az, hogy az eredményes munkavégzéshez és a gyors sikerhez milyen személyiségi jegyek, képességek megléte előnyös és szükséges. A válaszadók ötöt jelölhettek meg a felsoroltakból.

2. számú diagram



Ezen a diagramon látható, hogy diplomásaink már tudják, nem általában közgazdászt vagy mérnököt keresnek a vállalatok, hanem valamihez értő szakembert. Ezt pályázati hirdetések sokasága az „elvárásaink” részben fogalmazza meg:

- Jó (kiváló) kommunikációs képesség;
- Jó problémamegoldó képesség (hatékony problémamegoldó képesség);
- Alkalmasság csoportmunkára;
- Strukturált és innovatív gondolkodás stb.

Ezen képességek általános hiányára utal Steiner László az Am Cham alelnöke<sup>15</sup> amikor azt írja: „A diákok még jó nevű egyetemeken is csak lexikális tudást kapnak, ahelyett, hogy a gyakorlatban szükséges készségeket sajátítanának el, megtanulnának csoportban és multikulturális környezetben dolgozni, kommunikálni, problémát megoldani és prezentálni”. Ezért - bár a magyar iskolai oktatás jó alapokat ad - a munkavállalóknak még komoly képzésre van szükségük a cégen belül, hogy helyt tudjanak állni a munkában. Ezért a cégek egy része összefog az egyetemekkel, hogy több hónapos ráképzéssel - többnyire külföldi telephelyén - pótolják a szükséges ismereteket és készségeket. Erre kell törekedni egyetemünknek is és így jól el tudná látni továbbra is - sőt megújítani az Alma Mater szerepet.

## 8. Diplomásaink véleménye az Alma Mater szerepéről

Az egyetemünk Alma Mater szerepével kapcsolatosan tettünk állításokat a kérdőlapon és arra kértük diplomásainkat, hogy jelölje meg ötfokozatú skálán, hogy mennyire tartja fontosnak saját szempontjából azt.

26. táblázat

*Egyetért-e a következő állításokkal?*

Állítások	egyáltalán nem fontos	nem fontos	közöm- bös	fontos	nagyon fontos
1. Az intézménynek ismerni kell a cégek véleményét az oktatásról	2	4	15	23	56
2. A végzett hallgatók elhelyezkedési és karrier lehetőségét mérni kell rendszeresen	2	1	8	37	52
3. A végzett hallgatókat rendszeresen hívja az Alma Mater konferenciákra, rendezvényre	1	14	36	31	16
4. Az egyetem rendszeresen hirdessen szakmai továbbképzéseket a végzett hallgatóknak	1	2	16	31	51
5. Az egyetem szervezzen olyan társadalmi eseményeket (bálokat), ahol a volt hallgatók évente találkozhatnak	7	15	27	32	19

Látható, hogy a válaszadó hallgatók 89 %-a fontosnak tartja, hogy a végzett hallgatók elhelyezkedési és karrier lehetőségét rendszeresen mérni kell,

79 %-a fontosnak tartja, hogy az intézménynek ismerni kell a cégek véleményét az oktatásról,

82 %-a fontosnak tartja, hogy az egyetem rendszeresen hirdessen szakmai továbbképzéseket a végzett hallgatóknak,

51 %-a fontosnak tartja, hogy az egyetem szervezzen olyan társadalmi eseményeket (bálokat), ahol a volt hallgatók évente találkozhatnak,

47 %-a fontosnak tartja, hogy az Alma Mater rendszeresen hívja a végzett hallgatókat konferenciára, rendezvényre.

Kértük a volt hallgatóinkat, az ötfokozatú skálán értékeljék, hogy az előbbi állításokat az Alma Mater mennyire teljesítette eddig.

<sup>15</sup> Figyelő 2003/5. szám



## 27. táblázat

### *Egyetért-e a következő állításokkal?*

Állítások	Egyáltalán nem teljesítette	nem teljesítette	nem tudja	teljesítette	hiánytalanul teljesítette
1. Az intézménynek ismerni kell a cégek véleményét az oktatásról	7	18	44	27	7
2. A végzett hallgatók elhelyezkedési és karrier lehetőségét mérni kell rendszeresen	5	18	38	27	12
3. A végzett hallgatókat rendszeresen hívja az Alma Mater konferenciákra, rendezvényre	32	21	30	10	7
4. Az egyetem rendszeresen hirdessen szakmai továbbképzéseket a végzett hallgatóknak	35	28	27	7	3
5. Az egyetem szervezzen olyan társadalmi eseményeket (bálokat), ahol a volt hallgatók évente találkozhatnak	32	29	25	11	4

Látható, hogy a válaszadók 63 %-a azt érzi, az egyetem nem teljesítette azt, hogy volt hallgatóinak hirdetett volna szakmai továbbképzéseket,

61 %-a azt mondja, hogy az egyetem nem szervezett olyan társadalmi eseményeket (pl. bálokat), ahol a volt hallgatók évente egyszer találkozhatnak,

51 %-a azt mondja, hogy az Alma Mater nem hívta konferenciákra,

25 %-a úgy tudja, hogy az intézményünk nem ismeri a cégek véleményét az oktatásunkról,

22 % azt mondja, hogy az intézményünk nem mérte az elhelyezkedési és karrier lehetőségeket.

## Összegzés

A felmérés részletes feldolgozása és elemzése után megállapítható, hogy az 1998-ban diplomát szerzett - a kérdőívre választ adó - hallgatóinktól számos olyan információt kaptunk, amelyek alkalmasak arra, hogy a további oktatási-képzési stratégiánk kialakításánál figyelembe vegyük.

- Négy évvel a diploma megszerzése után, 27 éves átlagos életkorú volt hallgatóink mintegy fele házasodott meg vagy élettársi kapcsolatban él, ez az arány - a vártnak megfelelően - a nők körében magasabb.

A végzés után négy évvel a felmérték 40,6 % rendelkezik saját lakással, mintegy harmaduk lakik még szüleinél és negyedük albérletben.

- A végzés utáni munkahely megszerzéséhez több módszert is bevetettek hallgatóink. A sikerhez vezető módszerek közül 32 % a hirdetést, 22,2 % a baráti, rokonai kapcsolatokat, 11 % a főiskolai kapcsolatot, állásbörzét, 10 % a tanulmányi szerződést jelölték meg.
- A diplomásaink kétharmada szakmájában helyezkedett el, több mint egynegyede részben a szakmájának megfelelő területen dolgozik és csak 5 % más területen.

Az átlagtól legjobban a közlekedési szak hallgatói térnek el, ahol a végzetteknek csak 50 %-a dolgozik a szorosan vett szakterületen. A válaszadók mintegy 47 %-a jelezte, hogy az első munkahelyén dolgozik, 34,6 %-a a második, 12 %-a harmadikon.

- ❑ A mérnöki diplomát szerzettek több mint fele mérnöki (tervező, gyártó-üzemeltető, minőségbiztosító) munkakörben dolgozik; gazdálkodás szakos diplomásainkat legnagyobb arányban (55 %) a pénzügyi-számviteli munkakörben foglalkoztatják.
- ❑ A diplomások közel 70 %-a magán cég alkalmazottja, ötöde pedig közalkalmazotti státuszban dolgozik.
- ❑ Megvizsgáltuk a munkahelyet a tulajdonosi formája, mérete és területi elhelyezkedése szerint. Ebből kiderült, hogy diplomásaink 50 %-a elsősorban külföldi tulajdonú cégnél dolgozik. A mérnökök több mint egyötöde állami tulajdonú, a gazdálkodás szakos diplomásaink egyötöde magyar tulajdonú cégnél dolgozik. Ezekről az arányokról lényegesen eltér a villamosmérnökök és informatikusok csoportja, szinte teljes egészében külföldi tulajdonú, a közlekedésmérnökök 41 %-a állami tulajdonú cégnél dolgozik.
- ❑ Végzett hallgatóink több mint fele nagyvállalatnál dolgozik; a mérnököknek több mint 60 %-a, a közgazdászoknak kevesebb mint 40 %-a.
- ❑ Az 1998-ban végzett hallgatóink egyötöde Győr városában helyezkedett el, 27 %-a Győr-Moson-Sopron megyében, 34 %-a a Nyugat-dunántúli régióban, egynegyede pedig Budapesten.
- ❑ Különösen izgalmas az Alma Maternek szembesülni azzal, hogyan értékesül az a tudástőke, amelyet a tanszékeken gyűjtöttek hallgatóink a szakképzésben, és mennyire viszi előre diplomásainkat az a társadalmi tőke, amelyet az Alma Mater adott és folytonosan a diplomásaink rendelkezésére áll.

A tudás értékesülésének egyik mérhető formája a négy év alatt elért beosztás. A felmérésből az derült ki, hogy a választ adó diplomásaink fele vezető beosztású. Ebből a szempontból a mérnökök sikeresebbek, mert 52 %-uk vezető beosztásban dolgozik, a közgazdászok 48 %-val szemben. Ez a különbség a jövedelemben is megmutatkozik, mert a mérnökök jövedelmének átlaga 210 ezer Ft, a közgazdászoké 190 ezer Ft.

A jövedelmek nagy fokú differenciálódására utal a 60 % körüli relatív szórás.

A diplomásaink jövedelme és a munkahely tulajdoni formája, valamint a munkahely mérete (foglalkoztatottak száma) között erős összefüggés van. Külföldi tulajdonú cégek illetve a nagyobb méretű vállalatok nagyobb jövedelmet biztosítanak diplomásainknak.

- ❑ A válaszokból az derül ki, hogy a főiskolán szerzett szakma és tudás elismertsége, presztízse és karrier lehetősége jónak mondható. Informatikus és közgazdász szak elismertebb, magas a presztízse. Diplomásaink szerint a karrier lehetősége szinte minden szakmában jónak mondható. A főiskolán szerzett tudás mennyire értékes, hasznos kérdésre közepesnél valamivel jobb választ adták.
- ❑ A szakképzés során az oktatási intézmény közvetíti az ismereteket (amelyekről úgy gondolja, hogy a szakmához elengedhetetlenül szükséges), kialakítja és fejleszti azon képességeket és szemléleteket, amelyekkel sikeresen oldja meg a diplomás a felmerülő szakmai, gazdasági és egyéni problémáit. Természetesen ez mind az oktató és hallgató együttműködése során valósul meg.

Mi erről a folyamatról a véleménye a volt hallgatóinknak:

- A diplomásaink 60-70 %-a jónak illetve nagyon jónak minősíti a szakmai oktatást.
- A gyakorlati oktatást minden szakon közepesnek vagy annál gyengébbnek mondják hallgatóin.
- A problémamegoldó készség kialakítását közepesenél valamivel jobbnak ítélik, a mérnöki/közgazdasági szemlélet kialakítását és fejlesztését jónak ítélik.
- A diplomásaink nyelvtudásának fejlesztéséhez igen csekély mértékben járult hozzá (2,4-es osztályzatot adtak) intézményünk.
- A diplomásaink jelenlegi munkájához szükséges ismeretkörök közül az *informatikai ismeretkört jelölték* meg legtöbbször, a válaszadók 94 %-ának szükséges a jelenlegi munkájához, de ezen belül 56 %-nak feltétlen szükséges. Sorban követi a *szakmai alapozó tantárgyak* (89 %), a *gazdasági ismeretek* (88 %), *szervezési ismeretek* (87 %), és *igen előkelő helyen van a szakmai gyakorlatok ismeretköre* (85 %) is.
- Az ismeretkörök oktatásra fordított időt, energiát általában megfelelőnek tartják volt hallgatóink, de a hallgatók 78 %-a *nyelvi ismeretek oktatására fordított időt túl kevésnek* mondja. Igen sokan (61 %) tartják a *szakmai gyakorlatra fordított időt kevésnek*, ezeket követi az *informatika* (45 %) és a *vezetési ismeretek* (40 %).
- A diplomásaink által feltétlen szükségesnek tartott ismeretkörök *preferencia lista* élén az *idegen nyelv áll* (70 %), majd az *informatika* (60 %), *gazdasági ismeretek* (58 %) és *vezetési ismeretek* (55 %) követi.
- Az ismeretkörök mellett nem elhanyagolhatóak azon személyiségi jegyek kialakítása, amely megléte fontos a sikerhez és karrierhez. Ezen lista élén a *problémamegoldó képesség* áll 95 %-kal, majd a *kommunikációs készség* (78 %), *szakmai elméleti felkészültség* (66 %), valamint *kreativitás és kooperációs készség* (57 %) követi.

Diplomásaink az Alma Mater szerepéről a következő markáns véleményt mondják:

- A válaszadók 89 %-a fontosnak tartja, hogy a végzett hallgatók elhelyezkedését, karrier lehetőségét rendszeresen mérjék.
- 79 %-a fontosnak tartja, hogy az intézmény ismerje a cégek véleményét az oktatásról, 82 %-a fontosnak tartja, hogy az egyetem rendszeresen hirdessen szakmai továbbképzéseket a végzett hallgatóknak,
- 51 %-a fontosnak tartja, hogy az egyetem szervezzon olyan társadalmi eseményeket, ahol a volt hallgatók évente találkozhatnak,
- 47 %-a fontosnak tartja, hogy az Alma Mater rendszeresen hívja a végzett hallgatókat konferenciára, rendezvényre.

## 1. sz. melléklet

***Sorolja fel azon ismeretköröket, amelyek a 21. században az ön szakmájában feltétlen szükségesnek ítéli!***

*A felsorolt ismeretkörök listája:*

a szakma magas fokú ismerete  
adatbázis kezelés és modellezés  
adózási ismeretek  
alkalmazotti informatika  
általános közlekedés  
általános tájékozottság  
angol nyelv  
anyagismeret  
anyagmozgatás  
biztonságtechnika  
csomagolóstechnika  
döntés előkészítés  
elektronika  
ellenőrzés  
előcsatlakozási alapok  
emberekkel való bánásmód, kommunikáció  
építésgazdálkodás-településtervezés  
esettanulmány, szerepjáték, vitafórumok  
EU, EU-jog  
EU-val kapcsolatos, gazdasági, társadalmi ismeretek  
fuvarszervezés  
gazdasági ismeretek  
gazdaságpolitika  
geodézia  
hálózati ismeretek, Protokolltervezés  
hatékonyság  
időmenedzsment, prioritások meghatározása,  
informatikai ismeretek, számítástechnika  
Internet  
IP alapú kommunikáció  
jogi ismeretek  
jogkövető magatartás kialakítása  
kereskedelmi ismeretek  
kommunikáció  
korszerű gépjárműszerkezetek  
könyvelés  
környezetvédelem  
közgazdaságtan  
kreativitás  
kulturális  
logisztika  
marketing  
matematika  
menedzsment ismeretek

mérnöki ismeretek  
mikrohullámú ismeretek  
minőségi szabványok, minőségbiztosítás  
modern gazdaság történet  
módszertanok és ábrázolási technikáik  
műszaki ismeretek  
nyelvi ismeretek  
nyitottság az újdonságok felé  
objektumorientált programozás  
objektumorientált technológiák és eszközök  
operációs rendszerek tervezése  
pedagógiai ismeretek  
pénzügyi ismeretek, elemzési módszerek  
piaci ismeretek  
problémamegoldó képesség, módszerek  
projektmenedzsment  
pszichológia  
rendszer szemlélet  
rendszertervezés  
retorika  
rugalmasság  
statisztika  
stratégiai tervezés  
szakmai alapozó tárgyak  
szakmai gyakorlat  
szállítmányozás  
számvitel  
szervezési ismeretek  
tanulási technika  
tárgyalástechnika  
társadalmi ismeretek  
telekommunikáció (mobil, vezetékes, bérelt vonal), távközlés  
településföldrajz  
térinformatika  
új építési technológiák  
vállalkozástan  
városfejlesztés, építészet  
vezetési ismeretek  
VPN Vállalati hálózatok

## 2. sz. melléklet

### *Milyen továbbképzést tart szükségesnek?*

#### *Az adott válaszok listája:*

adózási ismeretek	nyelvtudás fejlesztése
CAD-CAM	okl. könyvvizsgáló
egyetemi továbbképzés	pénzügyi ismeretek
emberekkel való bánásmód fejlesztése	posztgraduális képzés
EU csatlakozáshoz kapcsolódó ismeretek	probléma megoldási módszerek
gazdálkodási, közgazdasági ismeretek	QS9000
gazdasági-szervező ismeretek	speciális szoftver ismeretek
gyakorlati képzés	szakmai ismeretek
gyakorlati menedzsmentkéességek	szakmai angol nyelvtanfolyam
fejlesztése	szakmai továbbképzések, fórumok
humán erőforrás gazdálkodási ismeretek	gyakorlati tanácsokkal
informatikai ismeretek	számvitel
jogi ismeretek	tárgyalástechnika
jogi szakközgazdász	térinformatikai szoftverek
kapcsolatteremtési ismeretek	többféle szakirány illetve más terület
kommunikációs készség fejlesztése	megismerése
kontrolling	TS
környezetvédelmi, minőségbiztosítási	új módszerek követése
OSO 14000	új trendek
közgazdaságtan	üzemlátogatások
marketing	városrendezéssel kapcsolatos
MBA minőségbiztosítás	konferenciák
munkaügy, munkajog	vezetéstechika
nyelvi ismeretek	vezetői tréningek.

## **Bugovics Zoltán: A területi identitás és a társadalmi siker**

### **Bevezető**

A kutatás célkitűzése a vizsgált terület identitás-viszonyainak feltárása, a fejlettség és elégedettség, valamint az így mérhető társadalmi siker mérése. Az elemzés első szegmense azt vizsgálja, hogy a kérdezettek területi identitása milyen elemekből áll, és azokat milyen fontosságúnak vélik; különféle térkategóriák esetében milyen erősnek bizonyul a területi identitásuk. A következő értékelési kategória egy különálló tézisként fogalmazható meg, nevezetesen a részvétel szempontja, mint a közösséghez tartozás érzése, illetve a bizalom indexe az identitás speciális aspektusaként vetődik fel. Ezt a megközelítést az előbbi két szempont értékelését követően külön elemzem, mivel felfogásom szerint eltérően érvényesülő mechanizmusokról van szó. A kutatás továbbá arra is kereste a választ, hogy a területi identitással rendelkezők milyen területi-földrajzi egységekhez kapcsolják identitásukat. Szempontként jelölhető meg az identitás erősségének szociológiai rétegcsoporthoz szerinti jellemzése, így a nemi, a foglalkozási, iskolai végzettség szerinti, illetve az életkori szegmensek esetében. Ezért identitásvizsgálatomban nem csupán a társadalmi orientációjú részvételről, közösségi kapcsolatrendszer ápolásáról beszélek, hanem általánosságban az egyén területiséggel szembeni aktivitását vagy passzivitását értékelve is mérem identitásának erősségét. A kötődés és részvétel kategóriái mellett külön figyelmet fordítottam a bizalom tényezőjére, amely feltevésem szerint külön is jelentős befolyásoló erővel bír az egyes térkategóriák szerinti identitás mértékét illetően. Végül az elégedettség és fejlettség elemzési kategóriái következnek, amelyek egyúttal a társadalmi sikert a területi identitáshoz mérten értékelik.

A politikai-hatalmi részvételt is elemzem, mégpedig azért, mert véleményem szerint kulcsfontosságú annak bizonyítása, hogy a helyi elitek identitása más mechanizmusok alapján szerveződik integráns egésszé, mint a közember esetén tapasztalható. Ezzel is érzékeltetni szeretném azt a különbséget, amely ugyan statisztikailag nem mutatható ki a kérdőíves, illetve a helyi elit tagjaival készített interjúk vizsgálatból, azonban személyes tapasztalataim arra késztettek, hogy átgondoljam azokat a háttér-tényezőket, amelyek koherensen éreztették jelenlétüket: a helyi elit területi identitásvállalása eltér a társadalom többi tagjainak identitásépítésétől. Különösen fontos ez az aspektus a siker tényezőjének elemzésénél az elit identitásviselkedése esetében.

A nehézségek ellenére kiemelkedő munkák segítettek a kutatási módszertan felépítésében, a gondolati szálak végigvezetésében, a struktúra kialakításában, az eredmények feltárásában és a következtetések levonásában. Tóth József (Tóth 1981) az említett kapcsolatrendszerben rejlő kölcsönhatások vizsgálatának elemzésével alapjaiban határozta meg a kutatás gondolati struktúráját, amelyek révén magabiztosan ötvözhettem a pszichológia, a szociológia és a társadalomföldrajz szempontrendszeit.

Az érzelmi kötődések hátterének elemzéséhez a magyarság kulturális viselkedése is lényeges elemzési szempont volt (Tóth-Trócsányi 2002). Az egyén kötődéseinek szociológiai vizsgálataihoz a társadalomszerkezet és a helyi társadalom kapcsolatában kimagasló értékű tudományos munkák álltak rendelkezésemre (Böhm 2002, A. Gergely 1993, 1998).

A kutatás szociológiai és pszichológiai dimenziójának alkalmazásához nélkülözhetetlen volt Gereben Ferenc a határon túl élő magyarság nemzeti identitásáról szóló vizsgálatának szempontrendszer (Gereben 1999.), Szakál Gyula karrieréről és életstratégiákról szóló elemzése (Szakál 2003), valamint az identitásról szóló szociálpszichológiai, pszichológiai publikációk (Csepeli 1997, Pataki 1998). A társadalmi identitás elméletét Henri Tajfel és John Turner dolgozták ki, s munkájuk szintén nélkülözhetetlen volt (Turner 1987, 1994).

A területi identitással kapcsolatban több külföldi vizsgálat is készült: Susan W. Hardwick (Hardwick 2001) mutatott rá az identitás, a hely és a lokalitás speciális harmóniájára egy texasi „sziget város” vizsgálata során. Egy olaszországi gazdaságpszichológiai tanulmány a kutatás összeállításánál, a módszertan és a következtetések levonásában különösen nagy segítséget jelentett (Marino et al 2002). Ryden például az amerikai középnyugat regionális identitását vizsgálva annak történelmileg kialakult jellegét emelte ki (Ryden 1999). Tara Lynne Clapp és munkatársai az USA-ban, az szaknyugat-iowai 20-as autópálya és a régió-identitás mechanizmusait vizsgálták, s az infrastruktúra fejlesztésben rejlő tartalékokra hívták fel a figyelmet (Clapp et al. 2003). Az identitás és a társadalmi tőkék, a részvétel és aktivitás tényezőjének szemszögéből Pippa Norris (Norris 2002) és Robert D. Putnam (Putnam 1993) munkái voltak meghatározók.

### **Az interjúkon alapuló területi identitásvizsgálat eredményei**

Az interjúkészítés célja kettős jelleget öltött: egyrészt az identitással kapcsolatos véleményeket és attitűdöket kívántam egybegyűjteni, mégpedig a helyi elit (kulturális-politikai-gazdasági) megkérdezésével. Másrészt pedig a kérdőív készítéséhez szerettem volna olyan adatokat nyerni, amelyek a tudományos gondolkodás mellett, a közélet és a társadalmi élet szereplőinek tapasztalata szerint fontosak, sőt nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy teljes és gyakorlati szempontú betekintést is kapjunk a területi identitás „atmoszférájába”.

Az interjúsorozat 40 településen 102 alanyt foglalt magába, köztük polgármestereket, jegyzőket, plébánosokat, házi orvosokat, állatorvosokat, művelődési ház- és iskolaigazgatókat, gazdasági szervezetek vezetőit, valamint területfejlesztési szakembereket, akiknek a véleményére támaszkodva határoztuk meg a kérdőíves kutatás fő alapvetéseit.

Az interjú a következő fő szempontok szerint értelmezte, illetve értelmeztette az alanyokkal a területi identitás fogalmát:

- |                                   |              |
|-----------------------------------|--------------|
| 1. büszkeség                      | 2. szeretet  |
| 3. kötődés                        | 4. otthon    |
| 5. jövőkép                        | 6. fontosság |
| 7. társadalmi-gazdasági aspektus. |              |

E hét szempont közül a *fontosság* tekintetében nem volt különösebb eltérés az alanyok között, mindannyian alapvetőnek és így fontosnak tartották az identitást, s ezen belül a területiség alapján meghatározható identitást. A *kötődés* aspektusa már problémákat eredményezett az interjúalanyok értelmezésében. Főként azoknál, akik életvitelében a lakóhely és személyük közötti szakmai kapcsolat domináns (polgármester, jegyző, házi orvos, pap), a kötődés és identitás szakmai jellege erősen manifesztálódott, azokhoz képest, akiknél a szakmai - egzisztenciális - kapcsolat a lakóhely és személyük között nem áll fenn. A gazdasági szervezetek vezetőinél volt egyedül tapasztalható, hogy az identitás fogalmát kötődés érzése nélkül is elképzelhetőnek, valósnak tartották. Az *otthon* kifejezéssel tovább árnyalódott a fogalmi összetettség. Valamennyi megkérdezett számára a kötődésekre adott válaszok módosítását



vagy átértékelését váltotta ki e szó megemlítése. A konklúzió - amelyet az alanyok szinte kivétel nélkül gondolati vívódás árán vontak le - az otthon melegségérzésének azonosságtudatra, mint pszichés kategóriára vonatkozó hatása volt. Az iménti kategóriától ugyanakkor eltérő megítélést kapott a *szeretet* elem. Míg a polgármesterek és a papok esetében kivétel nélkül igen volt a válasz, a másik szélsőséget a gazdasági szervezetek vezetői jelentették, akik többsége szerint legalábbis a „nem feltétlen” jött ki eredményül. Összességében azonban kijelenthető, hogy a szeretet koherens kategóriája a területi identitás fogalmának. A szeretet alkategóriájaként érdemes szemügyre venni a *megszokás* tényezőjét. Főként a szeretet-tagadók körében volt érzékelhető, hogy helyettesítő faktorként utaltak rá. A *büszkeséget* ugyanakkor a megkérdezettek kivétel nélkül nagyon fontos identitásalakító mozzanatként értékelték. Ennek tudatában sem változott azonban saját területi azonosságtudatuk célterülete iránti büszkeségük „lefokozása”.

Az általános értelemben használt *jövővel* kapcsolatban a többség vagy változatlanságot, vagy csökkenést jósolt. Azonban a legoptimistábbak is úgy vélték, hogy a növekvő elidegenedés és egoizmus, a pénzközpontúság és a célorientáltság, a fogyasztói magatartás következtében az emberek területi azonosságtudata egyre tárgyaltanabbá, egyes papok szerint hitetlenebbé és hitetlenebbé válik, azaz csökken szerepe.

*Az Európai Unió csatlakozás területi identitást befolyásoló szerepéről megoszlottak a vélemények, bár a többség szerint ez nem lesz közvetlen hatással e kategóriára.* Azok, akik csökkenést jósoltak is úgy vélték, a területi azonosságtudat halványodása generációváltások során következik be, nem pedig gyors metamorfózisként.

*A társadalmi-gazdasági aspektus* szempontja alatt a megkérdezettek elkerülhetetlennek és pozitívnak vélték a gazdaság fejlődését és a társadalomra gyakorolt hatását. A területi identitás jövőbeni csökkenő szerepének hátrányát pedig az életszínvonal, a kényelem és a biztonság növekedő, valamint a kvalifikáltság életlehetőségeket kiszélesítő ellentételező hatásában vélték felfedezni.

Az interjúk harmadik kérdésköre a területi identitást befolyásoló tényezőkről, illetve az általa kifejtett hatásokról kívánt véleményeket gyűjteni. Az egyik ilyen faktort a *területi identitás erősségeként* neveztem meg. Valamennyi megkérdezett hangsúlyozta, hogy a területi identitás erősségét nem elsősorban a terület iránti elkötelezettség, hanem az emberi és az egzisztenciális tényezők határozzák meg. Ebben az esetben a különféle megkérdezett csoportok között nem volt még csak hangsúlyeltolódás sem. A területiség aspektusa a vélemények szerint tehát, egy olyan véletlenszerű képződmény, amely egy adott egyén domináns élethelyzeteinek, emberi kapcsolatainak és egzisztenciájának térbeli kiterjedésével esik egybe. Megállapítható, hogy igazolódott az interjúk tükrében a kritikus távolságon belüli aktivitási tér (Godó 2002) identifikációs generáló ereje, azaz *az emberek hajlamosabbak önmagukat azzal a térrel azonosítani, amely otthonuk, barátaik, családjuk, kedvteléseik köré szerveződik, s amely személyes kapcsolattartásaiknak helyt ad.*

*A szülőföld szerepe* alapján azt állíthatjuk, hogy a vélemények e kategória fontosságát tekintve megoszlának az egyén, illetve a család mozgékonyasága, azaz a vándorlás aspektusa szerint. Azok a kérdezettek, akik felnőttkorukban is a szülőföldön élnek, sőt közeli családtagjaik is ezen a területen laknak, rendkívüli súlyt adnak a szülőföldnek, mint identifikációs tényezőnek. Ugyanakkor azok, akik elkerültek szülőföldjükről jellemzően kevésbé tartják ezt a tényezőt meghatározónak. Azt minden esetben megemlítik, hogy milyen a kapcsolatuk azon területtel, amelyen gyermekkorukban, esetleg még fiatal felnőttkorukban éltek, s az ottani kultúra értékeit meg is örítették, sőt első területi identitásuk ott alakult ki, ám ez az érzés nem statikus jelenség számukra. Új térségben való letelepedés során az egyénben egy idő után (átlagosan 7

évben szabták meg ezt a periódust) ugyanolyan identitás-érzetet képes kialakítani, mint amit korábban már felépített. A szülőföld státuszát átveszi például a „saját gyermekeinek szülőföldje” érzet, amely legalább olyan meghatározó életeseményként hat a területi identitásra.

A *közösségi élet szerepét* a megkérdezettek egy része tartotta csak nélkülözhetetlennek ahhoz, hogy a területi identitás kibontakozása erősödhesse. Ők a papok, a polgármesterek, iskola- és művelődési ház igazgatók köréből kerültek ki. A többi szakma képviselői szerint nem feltétel, csupán egy adalék ahhoz, hogy például a lokális, a kistérségi identitás erősödjék. Ugyanakkor mindkét fél egyetértett abban, hogy a közösség valamilyen szintű kapcsolattartása nélkül, *közösségi identitás érzése nélkül nincsen területi identitás sem*. E kérdésnél szinte minden megkérdezett kitért az emberi kapcsolatok dominanciájára.

### A kérdőíves empirikus felmérés kiértékelése és eredményei

A területi identitást determináló tényezőket két szempont szerint értékelhetjük a kérdőív alapján: egyrészt a kérdezettek által adott érték, másrészt a kiválasztási arány szerint. A kettő általában megerősíti egymást, ám ez alól adódik majd kivétel is. A harmadik értékelési kategória egy különálló tézisként fogalmazható meg, nevezetesen a kötődés viszonya, mint a közösséghez-tartozás érzése, illetve a bizalom indexe az identitás speciális aspektusaként vetődik fel. Ezt a tézist az előbbi két szempont értékelését követően külön elemzem, mivel felfogásom szerint külön ható mechanizmusokról van szó.

Amennyiben a két szempontot együtt kezeljük az identitást meghatározó tényezők fontossági sorrendje a következőképpen alakul. Az *emberi tényezők*<sup>16</sup> határozzák meg legerőteljesebben a kérdezettek szerint azt, hogy milyen területi identitásuk. (vö. 1. táblázat)

1. táblázat

#### Identitásfaktorok összesítve

Identitást meghatározó tényező	Darab szám	Az össz megkérdezett %-a	A tényező értékelése (1-5)
Lakóterület szeretete	877	96	4
Táj vonzása	658	72	4
Gazdaság állapota	572	63	4/5
Infrastruktúra fejlettsége	523	57	4
Kulturális viszonyok	572	63	4
Művelődési-szellemi környezet	482	53	4
Emberi tényezők	896	98	5
Munkalehetőség	608	67	4/5
Erkölc-értékrend helyi jellege	338	37	3
Etnikai-területi specifikum	99	11	3
Földrajzi identitás	173	19	2
Fogyasztási környezet	192	21	3
<i>Összesen:</i>	<i>5990</i>	<i>910/100%</i>	<i>-</i>

<sup>16</sup> Az emberi tényezők alatt a szűk családhoz, a rokonokhoz, a barátokhoz, az ismerősökhöz, a szomszédokhoz fűződő pozitív kapcsolat, illetve a különféle nagyobb csoportokhoz, helyi, egyéb kulturális-földrajzi kategóriákhoz való viszonyt jelöli.

*Összegzésképpen megállapítható, hogy a területi identitás kialakulása és jelenléte elsődlegesen az emberi kapcsolatok minősége által meghatározott kategória. A közvetlen szerelmi, baráti, illetve az ismerősi-szomszédsági viszonyok, a helyi, valamint kulturális-földrajzi határok szerinti közösségekhez, a nemzethez tartozás érzése határozzák meg a területi identitás intenzitását, minőségét. Szorosan ezeket követően az egzisztenciális körülmények is elsődleges befolyást gyakorolnak, a városokban az előbbiekkal azonos szinten (vö. 1. táblázat), a falvakban kevésbé ilyen erőteljesen. A mesterséges és természeti környezet esztétikai hatása, a természetföldrajzi tényezők vonzást, érzelmi kötődést meghatározó szerepe szintén erősen hat, főképp tehát esztétikai szempontok a döntők. Ez utóbbiak befolyása a falusiak szerint éppolyan maximális, mint az emberi tényezőké, ám a városokban jóval gyengébb ugyanennek a megítélése. A környezet esztétikai vonzó hatása esetében a településtípusoknál különbség tapasztalható.*

Ugyanez az eltérés jelenik meg a következő értékelési lépcsőfokon, a két település típus között, a művelődési-szellemi környezet esetében, amikor az oktatás minősége és a művelődési lehetőségek hozzáférése kerül mérlegelésre. A kulturális viszonyok értékelése, tehát az emberi viselkedés és a környezet kulturáltsági és kulturális színvonalának megítélése a területi identitás minőségének alakulásában kiegyenlített ugyanezen a szinten. A városokban viszont e kategórián belül - de külön vizsgálva e tényezőket - kényesebbek a megfelelő művelődési, elsősorban oktatási környezet meglétére, míg a falvakban efféle igény csupán a szórakozási lehetőségektől is „elzárt” fiatalok csoportját jellemzi.

A sorban a negyedik helyen az erkölcs és normakövető magatartás kategória található, amely még erősen hat ugyan a falvakban, de a városi megkérdezettek számára már gyengébb hatásfokú tényező. Ezzel szemben fordított a helyzet a fogyasztási környezet minőségét illetően, hiszen a városiak számára fontos, míg a falusiak számára kevésbé lényeges kategóriáról van szó. Gyakorlatilag a hanyagolható tényezők csoportjába sorolhatók az etnikai jelleggel<sup>17</sup> és a földrajzi adottságokkal kapcsolatos szempontok.

Az összefoglaló következtetések levonása előtt meg kell vizsgálni az iménti kategóriákat aszerint, hogy miként viselkednek az identitás kialakításában negatív tényezőként (vö 2. táblázat). Azaz a megkérdezettek szerint az előbbi kategóriákat negatív viszonyba helyezve, milyen mértékben rontják vagy esetenként gátolják meg a területi identitás kialakulását, fennmaradását. A kiválasztásnál a megkérdezettek szempontja tehát az volt, mely kategóriák okozhatnak legnagyobb kárt az identitásban.

A területi identitás ellenében legerőteljesebben *a kedvezőtlen emberi tényezők, a lakóterület gazdasága illetve a munkalehetőségek* hatnak. Ezt a három kategóriát mindkét településtípusban megjelölte a kérdezettek körülbelül egyötöde. Itt kell megjegyezni, hogy a negatív kategorizálásnál a kiválasztási arány sehol sem haladta meg az egyharmados mértéket, azaz a megkérdezettek többségének vagy nem volt tapasztalata afelől, hogy mi gátolhatja, ronthatja a területi identitást, vagy pedig nem volt számukra tiszta fogalmi keret, összefüggésrendszer a negatív hatásokról.

A munkalehetőségek hiánya érzékenyebben érinti a városi, mint a falusi válaszolókat, ami az előző minta esetében nem különbözött ilyen mértékben. A területtel való azonosulás ellen a városiak esetében tehát komolyabban hat a munkahely-hiány.

---

<sup>17</sup> Valószínűsíthető, hogy a mintaelem szám e kategóriát érintő alacsony értéke miatt torzít ez a besorolás, ugyanis az emberi tényezők mindegyik csoportja maximális értékelést kapott, kivéve ez a kiválasztott, kevesebb megkérdezettől számba vehető szempont.

Érdekes, hogy a városi válaszolók, az identitást meghatározó tényezők esetében - bár 94%-os kiválasztási aránynál - még csupán 3-as osztályzatot adtak a lakóterület iránti szeretet kategóriájának, viszont ugyanezt negatív hatásként már érzékeny faktornak értelmezték - igaz hanyagolható mértékű, 16%-os kiválasztási aránynál.

2. táblázat:

*Negatív identitásfaktorkok, összesítve*

Identitást negatívan meghatározó tényező	Darab szám	Az összes megkérdezett %-a	A tényező értékelése (1-5)
Lakóterület iránti negatív viszony	156	17	5
Táj taszító hatása	110	12	4
Gazdaság állapota	175	19	4
Infrastruktúra fejletlensége	141	15	4
Kulturális viszonyok	197	22	3/4
Művelődési-szellemi környezet	242	27	4
Emberi tényezők	171	19	5
Munkalehetőség	173	19	4/5
Erkölc-értékrend helyi jellege	123	14	2
Etnikai-területi specifikum	40	4	2
Földrajzi jellegzetesség hiánya	30	3	2
Fogyasztási környezet hiányossága	100	11	3
<i>Összesen:</i>	<i>1658</i>	<i>910/100%</i>	<i>-</i>

Hasonlóképpen a „*táj taszító hatása*” esetében a városlakók maximálisnak ítélték a negatív befolyást - azonban a válaszolók mindössze nyolcada - míg az identitást meghatározó tényezők keretében a „*táj vonzó hatását*” csupán közepesre, azaz elég gyengén érvényesülő tényezőnek értékelték. A többi kategória minősítésénél nem tapasztaltunk efféle eltérést.

A *gazdaság kedvezőtlen állapota és az infrastruktúra fejletlensége* egyaránt négyest kapott, mint „*taszító*” hatás, csakúgy mint a *kulturális viszonyok és a művelődési szellemi környezet* „*kietlen*” volta. A falu és a város között ezúttal azt tapasztalni, hogy a városban az infrastruktúra fejletlensége erőteljesebb negatív hatást gyakorol, mint a falusiak szemében, s ez egybevág azzal a magyarázattal, amit a korábbi analízisnél adtunk. Az infrastruktúra megléte természetes a városiak számára, ekképpen identitás-meghatározó szerepe e településtípusban gyengébb a falusinál, ám hiánya már a városi környezetben is erősen negatív előjellel ható tényezővé válik. A művelődési-szellemi környezet negatív hatása ugyanakkor egyöntetűen „*jó*” osztályzatot szerzett mindkét településtípusban, szemben a korábbi elemzéssel, ahol a városiak mutatkoztak „*kényesebbnek*” e kategória iránt. Igaz viszont, hogy most a falusiak több mint egyharmada jelölte meg e kategóriát, szemben a városiak egyötödös arányával. Ez elsősorban a falvak fiatal korosztályainak véleményének következménye, akik negatívan élik meg a művelődési-szórakozási lehetőségek 'kietlenségét' településükön.

Az *erkölc-értékrend helyi jellege, az etnikai-területi specifikum, a földrajzi jellegzetesség vagy a fogyasztási környezet* negativitása kevésbé keltette fel a kérdezettek érdeklődését, s értékelésük 1/2 és 3-as között mozgott. A legmagasabb értékelést (3-ast) a fogyasztási környezet hiányossága vívta ki, amely az előbbi pozitív értékeléssel szinkronban erősebb a városi és gyengébb - 2.5 közeli - a falvakban.

Mindebből leszűrhető, hogy az említett kategóriák közül azok kaptak magas értékelést, amelyek a területi identitás meghatározásánál is magasat szereztek, és azok közepeset vagy alacsonyat, amelyek az előző mintában is gyengén szerepeltek.

Abszolút kategorizálás szerint a területi identitást tehát mindenk felett az egyén elsődleges emberi kapcsolatait, illetve a csoporthoz tartozás érzése, élménye határozza meg, illetve az egzisztenciális-életminőségi tényezők. Másodsorban vehető számításba a természeti és mesterséges földrajzi környezet esztétikumon vagy megszokáson alapuló azonosulást kiváltó vagy erősítő szerepe, míg a művelődési-kulturális szempontok a dobogó utolsó fokán lelhetők fel.

Az erkölcsiséggel, a normakövetés szükségszerűségével leírható igények befolyásoló hatása a minimálisan szerepet játszó tartományba került.

A területi identitás ebből az aspektusból tehát az én-identitáson alapuló, a csoport-identitás részeként élő kategória, s nem egy elkülönült tényező. Fogalomként tehát szorosan a pszichológiai földrajz területére pozicionálandó.

A Maslow-i felfogás szerint az egyénnek identifikációs szükséglete a területi identitás esetében az emberi, főként primer kapcsolatokon keresztül manifesztálódik, azaz a kapcsolattartás emberi igénye, az ember, mint kommunikációs lény természete szempontjából értelmezendő.

### A területi identitás és a térkategóriák kapcsolata

A kutatás másik aspektusa arra kereste a választ, hogy a területi identitással rendelkezők *milyen területi-földrajzi egységekhez kapcsolják identitásukat*. A kérdezetteknek ezúttal is kötött tényezők közül kellett választaniuk, s e kategóriákat az előzetes interjúk, valamint a szakirodalom alapján állítottam össze. Ez a felmérés is egy összesített és egy falu-város településtípusra bontott adatsorból áll. Az értékelés mellett a sorrendiséget ezúttal is behatárolja a kiválasztási arány, azaz, hogy az értékelt térkategóriát hányan tartották fontosnak megjelölni.

3. táblázat:

*Identitás és térkategória, összesítve*

Identitás-területi egység kapcsolata	Darabszám	Az összes megkérdezett %-a	Tényező értékelése (1-5)
Lakókörnyezet	518	57	4
Lokalitás	803	88	5
Kistérség	245	27	4
Megye	418	46	3
Tájegység	250	28	3
Regionális	243	27	2/3
Országgrész (Dunántúl / Észak-Dunántúl)	361	40	2/3
Ország (nemzet)	602	66	5
Szubkontinentális (KKEu/KEu)	99	11	2
Kontinentális (Európa)	215	24	2
<i>Összes:</i>	3882	910/100%	-

Az egyének területi identitásának vonatkozási területe elsődlegesen a *lakóhely szerinti település*. Ez kimagaslóan magas értéket mutat, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy az egyének településekkel azonosítják pillanatnyi önmagukat. Itt azonban hozzá kell tenni, hogy a városokban a település 'hatáskörét' a válaszadók a tényleges településhatáron túlra helyezték, azaz egy sajátos térségre értették azonosulásuk irányát. Ennek a térségnek azonban semmi köze a kistérségi kategóriához. A másik, közel ilyen fontos szempont *az országgal való azonosulás*, ami egyben nemzeti identitást is jelent (vö. 3. táblázat). Mivel azonban a

kutatásunk következetesen a területi ismérvekhez tartotta magát, s nem a fogalmi-ideológiai jellemzőkhöz, az ezzel történő azonosulás nem érte el az általunk várt, a lokalitással egyenértékű kiválasztást és osztályozást. Mindazonáltal kijelenthető, hogy a területi identitás két legfontosabb vonatkoztatási tere a *lokalitás* és az *országos* szint.

Ez utóbbival közel azonos mértékű kiválasztással és megegyező értékeléssel a közvetlen lakókörnyezet olyan vonatkozási területet jelöl, amely szintén intenzív identifikációs kapcsolatról tesz tanúbizonyságot. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a lakókörnyezet, az otthon és szomszédsága zárja az erős kapcsolatok sorát, a többi területi kategória már jóval alacsonyabb jelentőséggel bír.

A *megye* ugyanakkor még intenzív vonatkozási területi egységet képez a falusiak esetében, ami azt bizonyítja, hogy identitásukban koherens egységet formál a „megyei hovatartozás-élmény” és a megye, mint „otthon” érzése. (Például az interjúk során megállapítást nyert, hogy a külföldről hazatérők akkor érzik, hogy „otthon” vannak, ha már megpillantják a megye jelzőtábláját.) Ez az élmény azonban jóval pregnánsabban jelenik meg a falusiak, mint a városiak számára. Bár mindkét településtípusban fontosnak tekintik még a kistérséggel való azonosulást, ám a kiválasztási arány alacsony volta ezt a szempontot hátrébb sorolja.

A további térkategóriák már ennél is csekélyebb jelentőségűek, mind értékelésük, mind pedig kiválasztásuk alapján. A *tájegység* kevésbé a településtípustól, mint inkább a táj csoport-differenciáló, identifikációs kulturális használatától függő kategória volt. Így például a kisalföldi, a pilisi vagy bakonyi településeken fontos kategóriaként szerepelt, másutt pedig szinte jelentéktelennek ítéltetett. Az *országgrésszel* történő azonosulás mértéke gyenge közepesnek értékelhető, ami meglepő, hiszen feltevésünk szerint az ország kelet-nyugat - és az ezen belüli észak-dél - gazdasági-kulturális tagoltsága egyben megfelel az országrészek földrajzi elhelyezkedésének (Dunántúl - észak-dél, Duna-Tisza köze, Tiszántúl - Észak-Magyarország - Alföld), ami magasabb szintű azonosulási vonatkozást kellene, hogy jelentsen. Még meglepőbb eredményt mutatott az *európaiságnak*, mint földrajzi kategóriának minimális súlya az identifikáció terén. Ennél már csupán a *szubkontinentális* - tehát közép- vagy kelet-közép európai tényező - dimenzió maradt alacsonyabb, mondhatni minimális fokon (vö. 3. táblázat).

Külön kiemелendő a *regionális* térkategóriával kapcsolatos identifikációs attitűd értékelése. Mint számítani lehetett rá, alacsonynak bizonyult mind kiválasztása, mind osztályzása. Ezt azért feltételezhetette a kutató, mivel frissen kialakított, a köztudatban még szinte csak a szaknyelvi (jogi, gazdasági és politikai) diskurzus keretében megjelenő térkategóriáról van szó. Ehhez képest még magasnak is tekinthető minősítése, legalábbis, ha azonos fokon szerepel, mint a történetileg-kulturálisan-földrajzilag integráns egésznek tekinthető kontinentális területi identitás „sanyarú” megítélése.

*Az egyén közvetlen és települési környezete, valamint a nyelvi-kulturális-politikai makroszint, azaz az ország, a nemzet képezi a térbeli identifikáció legmeghatározóbb vonatkozásainak kategóriáit. Az közigazgatási-jogi-politikai-gazdasági kategóriák, mint a kistérség és a regionalitás az elvárásokhoz képest magasabb érdeklődést és minősítést váltott ki, azonban identifikációs elfogadottságuk minimális, mégis megjegyzendő, hogy ugyanilyen, vagy még alacsonyabb értékkel bír az európai, valamint az országgrész dimenzió, amelyektől „többet várt” volna a kutató. A szubkontinentális identifikációról pedig azt mondhatni, hogy túlzottan alulértékelt kategória. Főként meglepő ez olyan időszakban, amikor az EU-s csatlakozók „csoport-eufóriáját” feltételezhetnénk.*

## A területi identitás mértéke a kemény szociológiai változók mentén

Az utolsó elemzési szempont az identitás erősségének mértékét (osztályozási átlagértékek figyelembevételével) szociológiai rétegcsoporthoz szerinti bontásokban vizsgálja, így a nemi, a foglalkozási, iskolai végzettség szerinti, illetve az életkori szegmensek esetében. A *nemi felosztási* mintákban semmiféle különbséget nem tapasztaltunk a nők és férfiak területi identitás-erősségében, s ez a jelleg mindkét településtípuson belül fennmaradt.

Az *iskolai végzettség* szerint már határozottabb, de enyhe különbségeket találtunk, ám ekkor sem a település jellege szerint - hiszen 5-ös osztályozati skálán kéttizednyi eltérés mutatkozott: 3,6 falun és 3,4 városban -, hanem sokkal inkább az iskolai végzettség szerint. Bár kiemelendő, hogy ekkor sem egy alulról felfelé egyenes arányban növekedés a jellemző, hanem egy részleteiben regresszív és íves lépcsőzetesség. Ez azt jelenti, hogy a három fő csoport: fizikai, szellemi-érettségizett és értelmiségi esetében a középső a legmagasabb értékű, míg a két szélső megegyező, de alacsonyabb. Mindemellett az egyes fő csoportokon belül az iskolázottság növekedésével csökken az identitás értéke. Így jó minőségű területi identitással jellemezhetőek a 8 osztályt vagy az alatt végzettek, az érettségizett szellemiek, valamint a főiskolai diplomával rendelkezők. A szakiskolát végzett szakmunkásoknak ugyan valamivel erősebb, mint az érettségizett fizikai dolgozóké, ám mindegyikük inkább a közepes felé tendál. Az egyetemisták végzettség csoportja szintén a 3-as értékhez áll közelebb, az érettségizett fizikai dolgozókéhoz hasonló értékkel.

Az *életkori bontásban* lelhetőek fel a legmarkánsabb eltérések, ám a településtípus szerint itt is rendkívül enyhe a differencia. Az életkor növekedésével erősödik az identitás mértéke, s a képzeletbeli cezúra leginkább a negyvenéves kor körül mozog. Az ennél fiatalabbak inkább közepes, az idősebbek inkább jó minőségű területi identitással jellemezhetőek. Kiemelhető viszont, hogy a falun élők területi identitása enyhén erősebb, mint a városiaké, kivételt csupán a 18 éves és fiatalabbak korosztálya jelent.<sup>18</sup> Az ide tartozók ugyanis falvakban alacsonyabb területi identitással, s mint hozzátették, kötődési motivációval rendelkeznek, mint városi társaik, akik területi identitásának átlagértéke meghaladja a következő korosztály, a 19-39 évesek átlagértékét. A területi identitásban élenjáró korosztály a hatvanon túliaké, mindkét fő településtípus esetében.

Összességében mégis kijelenthető, hogy *a területi identitás erőssége a korosztályok között elsősorban az egzisztenciális viszonyok mentén módosul*, erősen befolyásolva az iskolázottságtól, illetve a település típusától. A területi identitást felépítő tényezők közötti eltérés szintén településtípus, illetve fejlettség-függő (minél inkább rurális és elmaradott, annál inkább esztétikai, minél inkább urbanizálódott és fejlett, annál inkább egzisztenciális az identitás erősségét befolyásoló viszony jellege). Az identitás vonatkozási területei azonban nem mutatnak ilyen eltéréseket, legalábbis a három legmeghatározóbb egység - a lokalitás, az otthon és a nemzeti hovatartozás - változatlan az identifikáció „vonzáskörzete”, valamennyi szociológiai csoportosítás szerint. A generációk közötti konfliktushelyzet a területi identifikáció esetében tehát viszonylagos egzisztenciális válsághelyzetben jelenik meg, fejlett centrum-jellegű településeken, térségekben elhalványul és az iskolázottság lép elő inkább differenciáló tényezőként, amely persze strukturálisan hat a nemzedékek közötti különbségekre a már említett okok miatt.

---

<sup>18</sup> A 18 éves és alatti korosztály vizsgálatakor 14-18 életkor közöttieket kerestünk fel.

## A területi identitás a részvétel és bizalom szempontjából

A *részvétel* hipotézise szerint az egyén kötődése egy területi egység iránt annál erősebb, minél inkább részt vesz annak életében. Pál László és Böhm Antal (Böhm 1985, 2000) nyomán ki kell térni arra az aspektusra, miszerint a lakópolgári státusz alapfeltétele, hogy az ott élők „valamilyen lényeges vonatkozásban közvetve vagy közvetlenül részt vesznek a település sorsát meghatározó döntési folyamatban”. A kutatásban azonban a részvételen társadalmi jellegű tevékenységet értek, tehát amit nem anyagi érdekből, hanem belső meggyőződésből, elkötelezettségből cselekszik, s az altruizmus okozta öröm a cél, semmint az egoista előnyszerzés dominanciája. Aszerint, hogy ki mennyire aktív a közösségi életben, erős vagy gyenge kötődése alakul ki.

Ugyanez a szempont az identitásnál is fontos tényező, egyrészt azért, mert a kötődés eleve növeli az identitást és fordítva. Az identitás-vizsgálatomban mégsem csupán a társadalmi orientációjú részvételről, közösségi kapcsolatrendszer ápolásáról beszélek, hanem általános-ságban az egyén területiséggel szembeni aktivitását vagy passzivitását értékelve mérem identitásának erősségét.

A részvétel és bizalom aspektusát Robert D. Putnam is vizsgálta két évtizedes kutatómunka során Olaszországban, a regionalizáció folyamatának jellemzőiként. Arra az eredményre jutott, hogy a társadalmi tőkét három tényező határozza meg erőteljesen: az egyesületi tagság, illetve aktivitás, a bizalom, valamint az együttműködés, együttműködési készség. Mindezek erőteljesen hatnak a társadalmi-gazdasági fejlődésre, azaz minél erőteljesebb az aktivitás, a bizalom és az együttműködés, annál intenzívebbé válhat a gazdasági és társadalmi mutatók javulása, az életkörülmények jobbra válása, s a korábban leírtak alapján ez a folyamat a területi identitás növekedését eredményezheti (Putnam 1994). Pippa Norris ugyanakkor kritikaként megjegyzi, hogy ami igazán meghatározó, az nem az egyesületi aktivitás intézménye, hanem sokkal dominánsabb a társadalmi bizalom szintje. A politikai aktivitás témakörét vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy nem állja meg a helyét az a populáris nézet, miszerint a politikai porondon meghalt a civil aktivitás, csupán arról van szó, hogy alternatív módokon zajlik és e kategória újrafogalmazására van szükség. Azaz a közösségi aktivitásnak még van mozgástere, csupán már kevésbé a tagságon alapuló hagyományos modellek, mint inkább a posztmodern, információs társadalom stratégiái válnak meghatározóvá. A bizalom aspektusa ugyanakkor erőteljesen domináns marad (Norris 2002).

A *bizalom* kategóriája tehát lényeges vetülete a területi identitás vizsgálatának. E szempont részben a szociálpszichológia identitásfogalmánál található meg, részben pedig az interjúk során vált egyértelművé identitásalapú funkciója. Mint Csepeli György fogalmaz a személyes pozitív identitást tápláló forrásokkal együtt a bizalom, az elfogadás és türelem erői is manifesztálódnak. (Csepeli 2002:449-450). A segítségnyújtás esetét hozhatom fel, mondván az otthontól távol azoknak segítünk elsősorban, akiket ha nem ismerünk, az „otthon” kategóriájába tudunk besorolni. Hogy területiséget feltételező szóhasználatlaltal éljek, a „földi” kategóriáját tudjuk ráhúzni. Ilyen lehet külföldön a magyar hovatartozás élménye, az ország egyik részében az otthonnal rokonítható területi egység megnevezése, mint például a nyugat-dunántúli, valamilyen megyei, esetleg kistérségi, de a legintenzívebb identitásformáló tényezőként a lokalitás megnevezése. Minden olyan esetben, amikor az emberek a földi kategóriájával azonosítanak otthonuktól távol másokat, megnő az irántuk érzett bizalom (vö. 6. táblázat).



A bizalmi tőke tehát közvetve meghatározza az identitás mértékét. A kérdőív elkészítésekor az identitás erősségének egyik mérőegységeként használtam tehát a bizalom szerepét, szituációs rákérdezéssel. Másrészt viszont a részvétel kategóriájához hasonlóan összevettem a magas és alacsony bizalmi értékek arányát az identitás magas illetve alacsony mértékével.

A vizsgálatokhoz a tételes identitás erősség mérésének szűkített adathalmazát alkalmaztam, kihagytam a bizonytalan, illetve a közepes értékeket. Erre azért volt szükség, hogy a különféle változók közötti összefüggések világosan megmutatkozzanak, amennyiben vannak ilyenek.

4. táblázat:

*A kérdezett részt vesz-e társadalmi munkában, közösségi életben vagy rendezvényeken a területi identifikációjában megjelölt térségben?*

*Általános részvételi hajlam - identitás-erősség kapcsolata*

Részvételi hajlam/identitás erősség	erős identitás : jelleg	gyenge identitás : jelleg
Passzív	89 / 19% : -	106 / 71% : +
Aktív	382 / 81% : +	43 / 29% : -
Összes:	471 / 100%	149 / 100%

5. táblázat:

*A kérdezettnek van-e olyan tevékenysége, közösségi szerepe, amellyel az általa megjelölt területi identifikációs térben anyagi vagy erkölcsi megbecsülést nyer?*

*Érdekvezérelt részvételi hajlam - identitás-erősség kapcsolata*

Részvételi hajlam/identitás erősség	erős identitás : jelleg	gyenge identitás : jelleg
Passzív	47 / 10% : -	88 / 59% : +
Aktív	424 / 90% : +	61 / 41% : -
Összes:	471 / 100%	149 / 100%

A részvétel jellege és az identitás erőssége között erős összefüggés mutatkozik ( $r=+0.72$ ). Minél aktívabb az egyén bármely társadalmi tevékenységében, közösségi szerepvállalásában, annál jellemzőbb, hogy magas területi identitással bír. Amennyiben csak az altruista magatartást vesszük figyelembe, a magas identitásúak négyötödének, ha pedig valamennyi közösségért való munkálkodást beszámítunk, akkor ugyanezen csoport kilencetizedének aktív részvételi szerepe van. A gyenge területi identitással leírható csoport esetében fordított a helyzet. A többség, a megkérdezett gyenge identitásúak közel háromnegyede, nem vesz részt közösségi életben vagy társadalmi munkában, bár ez az arány csökken, ha az altruista viselkedést, mint kritériumot kizárjuk a körből. Ez utóbbi esetben megnő a részvételi arány, ám még így is kisebbségben marad. Ebből arra következtethetünk, hogy a magas identitás aktivitásra hajlamosít és viszont (vö. 4., 5. táblázat). A részvétel kategóriája befolyásolja a területi identitás erősségét, illetve, akinek magas az identitása, az eleve természetszerűleg késztetést érez ez érzelmi diszpozíció cselekvésre konvertálásában, azaz aktív tevékenységgel erősíti meg identitásának meglétét.

6. táblázat:

*A bizalmi tőke a „földi” szituációban*

Bizalmi tőke/identitás erősség	erős identitás : jelleg	gyenge identitás : jelleg
Gyenge bizalom	32 / 7% : -	98 / 66% : +
Erős bizalom	439 / 93% : +	51 / 34% : -
Összes:	471 / 100%	149 / 100%

7. táblázat:

*A kérdezett általánosságban jobban megbízik-e, hisz-e olyannak, aki az általa megjelölt identitás vonatkozási térségében él, mint annak, aki azon kívül?*<sup>19</sup>

Bizalmi tőke/identitás erősség	erős identitás : jelleg	gyenge identitás : jelleg
Gyenge bizalom	215 / 46% : -	128 / 86% : +
Erős bizalom	256 / 54% : +	21 / 14% : -
Összes:	471 / 100%	149 / 100%

**A bizalmi tőke általánosságban**

A bizalmi tőke és a területi identitás mértéke közötti kapcsolat a részvételi hajlandóság vizsgálatával nagy hasonlóságot mutat ( $r=+0.68$ ). A kérdőív készítésekor azt feltételeztem az interjúk alapján, hogy az identitás növekedésével egyúttal a bizalmi tőke is erősödik. Az eredmények ezt a feltételezést alátámasztják. Mint látható, abban az esetben, ha a bizalmat a földi érzetével kapcsoljuk össze, a bizalom mértéke a magas identitású csoport esetében szinte abszolúttá válik, míg a gyenge identitásúak körében csupán egyharmad mutat hasonló viselkedést. Ha a bizalom fogalmát általánosságban vetjük fel, a magas identitásúak körében az imént tapasztalt magas bizalmi tőke csaknem a felére zuhan vissza, s a gyenge identitással leírhatók esetében is minimalizálódik a bizalom mértéke (vö. 6-7. táblázat). Mindez arra utal, *hogy a bizalom jelenléte függvénye a területi identitásnak*, mégpedig a csoport-hovatartozás kategóriájában, ami az emberi kapcsolatok tényezőjének értékét növeli meg. Mindez egybevágh azzal az eredménnyel, miszerint a kérdezettek az emberi kapcsolatokat tekintik a területi identitáson belül a legfontosabb hatótényezőnek. A „bizalom” a kiemelt területi identitás kategóriájával együtt tehát rendkívül erős faktorként érvényesül, intenzifikáló hatása pedig a távolság-idő növekedésével további erősítő mechanizmusokat indít el.

Ugyanerre bizonyíték a részvételi hajlam esete is, amikor a közösségi életbe való bekapcsolódás és az identitás intenzitása közötti összefüggésből a két tényező egymást erősítő voltára következtettünk. A közösségért, annak tagjaiért történő szerepvállalás, illetve az irántuk érzett bizalom mértéke egyaránt az emberi tényező szerepének meghatározó voltát mutatják a területi identitás alakulásában.

<sup>19</sup> A bizalmi tőke esetében a felmérésben az azonos társadalmi helyzetű egyének iránti bizalom mértékét vizsgáltam, feltételezve az emberek eltérő előítéletes, sztereotipizáló viselkedését.

## Az elitvizsgálat eredményei

*Az elit változóját egyben a siker egyik értékének is tekinthetjük, hiszen társadalmi pozíciója révén a siker kategóriájába tartozik. Ebből a szempontból értékelve területi identitásának mértékét, a társadalmi siker és a területi identitás kapcsolata magyarázhatóvá válik.*

*Az elit társadalmi súlyához képest óriási mértékben van jelen a helyi hatalomban, a képviselő-testületekben és közgyűlésekben. A legpregnansabb a gazdasági elit jelenléte, bár ez nyilvánvalóan kvázi elit a kistelepüléseken, s csupán a megyei jogú városok esetében beszélhetünk valós elitfogalomról. Ugyanakkor a lokális gazdasági elit legerősebben a kistelepüléseken, falvakban képviselteti magát, s folyamatosan csökken reprezentációja a megyei jogú városok felé haladva. A politikai elit jelenléte szinte minden településtípusban a legkisebb. Ezen belül az irány az előbbi tényezőével ellentétes, hiszen a megyei jogú városoktól a kistelepülések irányába minimalizálódik jelenléte. Az értelmiségi elit „konjunktúrája” ezzel megegyező, azaz a kistelepüléseken csekély a részvétele, míg a kulturális elit a gazdasági elitéhez hasonló rajzolatot mutat a település-struktúrában. A kulturális elit falvakbani nagy szerepét, meglátásom szerint, annak köszönheti, hogy a művelődési-oktatási intézmények diplomásai elit-szerepet töltenek be ezen településtípusokban, így kiválasztásuk felülreprezentált, alig lévén másfajta diplomás e környezetben. Ez magyarázza azt is, hogy falvakban magas a nők aránya az elitben, hiszen a kulturális elit diplomásai e településtípusban nagy arányban a nők.*

## Összesített adatok:

8. táblázat:

*Az elit identitásvizsgálatának összesített eredményei*

Az elit részvétele		
Elit kategóriák:	Össz.%	Össz. fő
Értelmiségi elit	24	136
Gazdasági elit	45	257
Politikai elit	10	60
Kulturális elit	21	124
Össz.	100	577
Elitrészvétel %-ban		Össz.%
Elit kategóriák:		59%
Nem-elit kategóriák:		41%

A politikai szervezetek szerinti bontásban pedig megállapítható, hogy szintén a gazdasági elité a fő szerep, bár az értelmiségi elit is erőteljesen pozícióban van. A politikai elit gyenge részvétele a helyi viszonyokban két tényezővel magyarázható. A falvakban és kisvárosokban azzal, hogy eleve a függetlenség virágkorát élik, a nagyobb városokban pedig azzal, hogy arányuk alapvetően alacsony a többi elittípushoz képest (vö. 8. táblázat).

Levonható továbbá az a tanulság, hogy *a bizalom és a részvétel iránti igény erős területi identitástudattal párosul*. Az interjúk során a helyi elittel készített területi identitás-önértékelés eredménye ugyanis 4,8-as értékkel rendkívül kimagasló volt, s ugyanez a társadalmi réteg az, amely a helyi döntéshozatalban felülreprezentáltan képviseli magát (összességében átlagosan picit több, mint 50%-os önkormányzati-döntéshozatali részvétellel jellemezhető a lokális elit). *Az elit tagjait emellett a tágabb társadalmi környezet iránt magasabb bizalom jellemzi, s döntéshozatali-részvételi hajlandósága rendkívül erősnek bizonyult a vizsgálat szerint. Mindezek alapján azt állapíthatjuk meg, hogy a részvétel és a bizalom egyaránt determináns jellemzői a területi identitásnak, s ezen belül is a lokalitás iránt érzett önazonosság-tudatnak.* Ezen megállapítás igaz valamennyi elit- és településtípusra, viszont

megjegyzendő, hogy az elit csoportjai településtípusonként teljesen más társadalmi jellemzőkkel leírható rétegeket tartalmaznak. A lokális elittudat sajátjaként értelmezhető az a jelenség, amely szerint a helyben elitként viselkedők azonos bizalmi és részvételi magatartással írhatóak le, s emiatt elit-státuszaikban nem tapasztalható diszkrepancia.

A területi identitás intenzitását e felmérés szerint egyfajta lakmuspapírként mutatja a részvétel és a bizalom, ezen belül is a tágabb társadalmi környezet iránti bizalom mértéke, valamint az, hogy az adott lokalitást érintő döntéshozatalban az elit és nem elit tagok milyen arányban működnek közre. Ugyanakkor az elittípusok szerinti bontást idézve le kell szögezni, hogy elsősorban a gazdasági elité a többségi pozíció, ám a négy elittípus közül az ő identitásértékelésük a legalacsonyabb (4,5). A kulturális és az értelmiségi elit értéke egyaránt 4,9, míg a politikaié 5-ösre kerekíthető. Eszerint megbicsaklani látszik az a logika, miszerint a legmagasabb részvétellel jellemezhető csoport rendelkezik a legmagasabb identitással. Az említett átlag azonban fontos szempontot rejt el. Mégpedig azt, hogy a nagyvárosi és a kisvárosi-falusi gazdasági elit identitásértékelése - ellentétben a többi elittípus településfüggetlen attitűdjével - nagy mértékben eltér egymástól. A nagyvárosi gazdasági elit identitásértéke húzza ugyanis lefele az átlagot e kategórián belül. Míg a 49.999 fő alatti településeken ez az átlag 4,9, addig az 50.000 fő felettiekben 4,1 az osztályzat, amit főként a nagyvárosokba történt migráció identitást csökkentő hatásaként értelmezek egyrészt, másrészt pedig annak tulajdonítok, hogy a nagyvárosi életfelfogás tradíciókat legkevésbé követő elitcsoportjának tagjairól van szó.

Ezen kitétel alapján tehát mégis igazolhatónak látszik a részvétel területi identitás intenzitását meghatározó volta, amelyben Utasi Ágnes vonatkozó vizsgálatai alapján a bizalom kategóriája is fontos szerepet játszik.

Igazolódni látszik az a hipotézis, mely szerint a *helyi elit* nem csupán identifikációs szükséglete, de érdekei és önmegvalósítási szükségletei alapján is *intenzívebb területi azonosulásra hajlamos*, hiszen céljait a társadalmi bizalom megnyerésével, döntéshozatali részvételen (befolyásoláson) keresztül lesz képes elérni. Ez egyúttal pedig pszichés alapjait jelenti a területi identifikáció növekedésének. Ez a tényező ugyanakkor lehet mesterségesen kommunikált identitás, hiszen a döntéshozatalba való belépésnek előfeltétele a társadalmi környezet bizalmának elnyerése, amelyet a „lokalpatriotizmus” hangoztatása nélkül aligha érhet el bárki is a jelen politikai kultúrájában.

*Megállapítható, hogy a területi identitás intenzitásának értéke az elit-pozíciótól függő változó, amelyet meghatároz az iskolázottság és településjelleg. A bizalom és a részvétel faktorai pedig intenzifikáló minőségben vannak jelen, hiszen erősödésükkel élénkül az identitás mértéke; a legmagasabb részvétellel jellemezhető csoport az elit, amelynek egyben részvételi hajlandósága és a tágabb társadalom iránti bizalmának megjelenítése a legerőteljesebb. A területi identitás mértékét tehát a társadalomban a relatív elit-pozíció dominánsan meghatározza. Mindez a társadalmi siker és a területi identitás között pozitív korrelációt mutat ( $r=0.74$ ), amennyiben a sikert az elit társadalmi csoportjának mértékében határozzuk meg, s viszonyítjuk a társadalom és az elit területi identitásértékéhez. A társadalmi siker és a területi identitás összefügg, mégpedig oly módon, hogy ahol intenzív a társadalmi-gazdasági fejlődés, ott a részvétel, a bizalom éppúgy erősödik, mint a kötődés, az otthonosság-érzet, az emberi kapcsolatok, az infrastruktúra, a munkavállalási lehetőségek és a karrierépítés kiszélesedése, amelyek növelik az ott élők fejlettség-érzetét, egyben emelik elégedettségüket, s megfogalmazzák a siker jelenségét. Ennek a felismerése serkenti mind a kognitív és a spontán területi identifikációt, azaz a folyamat egy pozitív spirállá változik, hiszen a növekvő területi identitás kedvező visszacsatolással hat a fejlődésre, bizalomra, részvételre stb., így elméletileg akár hosszútávon is fenntartható társadalmi siker érhető el.*

## A területi identitás mértéke a fejlettséghez és elégedettséghez képest

A területi identitáskutatás harmadik vizsgálati dimenziója az azonosulás mértékét, mint függő változót a település és térség megítélt fejlettségéhez és fejletlenségéhez, illetve a fejlődéssel való elégedettséghez kötötte. E három szempontot falu és város bontásban, illetve összesítve analizáljuk, figyelemmel a reprezentativitást ugyan már nem biztosító, de a kérdések során tapasztalt halmozódások furcsaságaira, főként a megyei jogú városok esetében.

Az összegzett adatok szerint *pozitív és szignifikáns kapcsolat található a térség fejlettsége, a település fejlettsége, az elégedettség mutatója, valamint az identitás erőssége, mint ordinális változók között.*

9. táblázat:

*Identitás erőssége - fejlettség, összesített adatok százalékban*

%	Erős identitás	Közepes identitás	Gyenge identitás	sor $\Sigma$	$\Sigma$
Fejlett térségben él	54	31	15	701/77%	910
Fejletlen térségben él	40	37	23	209/33%	
Fejlett településen él	55	31	14	656/72%	910
Fejletlen településen él	41	40	19	254/28%	
Elégedett a fejlődéssel	54	32	14	663/73%	910
Elégedetlen a fejlődéssel	46	32	22	247/27%	

Megállapítható, hogy minél fejlettebb térségről van szó, annál nagyobb arányú az erős identitás és kisebb a gyenge azonosságtudat rátája a fejletlenebb térség azonos adataihoz képest, s minél fejletlenebb a térség, annál nagyobb a gyenge és a közepes, de alacsonyabb az erős identitás mértéke a fejlett térség identitásadataihoz képest. A települési szinten ugyanez mondható el az összesített adatok alapján. Az elégedettség esetében szintén szignifikáns és pozitív kapcsolat található az identitás erőssége és a fejlettséggel való elégedettség között: a fejlődéssel elégedetlenek esetében alacsonyabb az erős identitás aránya azokhoz képest, akik elégedettek, és magasabb a gyenge identitás aránya, mint az elégedettek között; és fordítva, az elégedetteknek magasabb arányt képvisel az erős és alacsonyabbat a gyenge identitásról számot adók csoportja. Ugyanakkor a közepes identitásúak rátái egyenlők, akár elégedettek, akár nem (vö. 9. táblázat).

Amikor ezeket az adatokat a két fő településtípus szerint szétbontjuk, azt tapasztaljuk, hogy a térség és a település státusza másként viselkedik a falun és megint másként a városban élők számára. Ugyanis három esetben nem bizonyosodott be a szignifikáns kapcsolat ebben a bontásban. A városiak település-fejlettség szerinti területi identitás erőssége, a falusiak térség alapján történő identitás mértéke, illetve ez utóbbiak elégedettsége és identitás-erőssége esetében nem igazolódott be a szignifikáns kapcsolat. Ebből az a következtetés vonható le, hogy a városiak kevésbé a településük, mint inkább a településük által meghatározott térséggel azonosulnak, míg a falusiak - elsősorban a kisebb településeken élők - jóval inkább az adott község határain belül képzelik el területi önazonosságukat, mintsem a településük és az azt övező településeggyüttes (környezet) által behatárolt területen. Ez váratlan eredmény volt a kutatás során, bár nem meglepő, hiszen feltételezhető volt, hogy a városoknak a környező településekre ható gazdasági, közigazgatási, kulturális stb. funkciói pszichés vonatkozásban is manifesztálódnak. Ha a városok között is összehasonlítást végzünk, azt kell megállapítsuk, hogy a kisvárosok ebből a szempontból inkább a falvak „lokális orientáltságát” idézik, míg a megyei jogú városok lakói „térségben gondolkodnak”. A falvak esetében tapasztaltuk, hogy

nem csupán a település, hanem településrészsel kapcsolatban említettek meg a kérdezettek identifikációs vonatkozást, főként azokban a helységekből, amelyek korábban külön községek, vagy legalábbis külön funkciójú községek voltak. (Ilyen például Gönyű, ahol a „hajós” falurész még ma is elkülönül a többi településrésztől).

Meglepő, a falun élők elégedettsége és területi identitásuk erőssége közötti szignifikancia hiánya volt. Míg a városokban tapasztalhattuk, hogy szignifikánsan magasabb a területi identitás erőssége azok között, akik elégedettek a fejlődéssel azokhoz képest, mint akik elégedetlenek, sőt ez utóbbiak esetében jóval magasabb a közepes és méginkább a gyenge identitás rátája az elégedettekéhez viszonyítva, a falvakban, főként az elégedettségtől függetlenül magas identitás aránya miatt nincsen szignifikáns összefüggés a két változó között. Ugyanakkor a százalékos megoszlást vizsgálva, egy esetben, a gyenge identitásnál a fejlődéssel elégedetlenek aránya majd duplája az elégedettekéhez képest.

*Kijelenthető tehát, hogy a területi identitás erőssége, valamint a fejlettség között szignifikáns kapcsolatot találunk. A városokban - s minél nagyobb településről van szó annál inkább - az identitás térséghez, a városhoz és vonzáskörzetéhez kapcsolódik, míg a kisebb, falusi településeken az identitás magához a lokális egységhez, sőt sokszor annak egy helyi szokásrendben megnyilvánuló részéhez kötődik. Szintén szignifikáns kapcsolat áll fenn az identitás erőssége és a településsel, illetve térséggel való elégedettség mértéke kapcsán. Ugyanakkor a falvakban ez a szignifikancia elvész, míg városokban - minél nagyobb, annál jellemzőbben - erős.*

*Mindez összefügg azzal is, hogy a városokban nagyobb a magasán iskolázottak aránya és fiatalabb a lakónépesség, s adataink szerint mindkettő erősen befolyásolja az említett eredmény kialakulását. A falvakban mutatható ki legerőteljesebben a korosztályok közötti különbség, ezek közül is a fejletlenebb településeken, ahol az idősek identitás-értéke messze felülmúlja a fiatalokét. A két szélső érték az idősek 4,2-es identitás osztályzata, míg a felső-tizenévesek csoportjában ez az adat 3,1 körül mozgott.*

Az identitás erősségének gyakorisága egy másik - térszerkezeti - bontás szerint is szembetűnő. Részben a gazdasági, részben pedig a szociális mutatók alapján, illetve a támogatásra szoruló kistérségek besorolása szerint kirajzolódó önkormányzati társulások területén csökken az erős identitásúak aránya, míg a közepes és alacsony identitásúaké növekedik. Ezen kistérségek a következők: a Csornai, Zirci, Móri, Oroszlányi és Tatabányai. Sajátos átmenetet képez a Kisbéri és a Tatai kistérség. Eme különös jelleg abban mutatkozik meg, hogy az erős identitás kárára kevésbé az alacsony, mint inkább a közepes identitásúak száma gyarapodik. Mindkét típusban megjelenik ugyanakkor az elégedetlenség növekvő aránya.

Az identitás-erősségnek ez a térbeli megnyilvánulása ránézésre csupán részben támasztja alá az infrastruktúra meghatározó voltát, viszont a gazdasági állapot determináló hatását már inkább. Azt pedig nem szabad elfelejteni, hogy a gazdaság működésének hatékonyságába alapvetően beleszól az infrastrukturális háttér; mind a műszaki, mind a humán típus.

*Azon kistérségek, amelyek vagy infrastrukturális lemaradással jellemezhetők, vagy egyéb dekonjunktuurával leírhatóak, e hátrányok viselkedésföldrajzi szempontból gyengébb területi identitással és alacsonyabb elégedettséggel párosulnak.*

### **Konklúzió: A társadalmi siker és a területi identitás építőelemei**

Több elméleti tézisen keresztül elemeztem a területi identitásban megjelenő különbségeket, legfőképp a tércategóriák mentén. Megállapítható, hogy a lokalitás és a nemzeti tér közötti eltérések okai főként az értékgazdagságban rejlő ideológiai-politikai-kulturális és történeti

specifikumokra vezethető vissza. A különbségekre további magyarázattal szolgálnak a településjellegben tapasztalható eltérések is.

Megállapítható, hogy a területi identitás meghatározó erői az emberi kapcsolatokban és a gazdasági fejlettségben keresendők, bár itt az életkor és a településjelleg differenciáló tényezőként érvényesülhet. A két fő kiemelkedő identitást vonzó kategória a lokalitás és a nemzeti színtér, enyhe megye-orientáltság is kitapintható, illetve a kistérségek szempontja halványan megjelent a közgondolkodásban, főként a kistelepülések jövőbemutató kooperációja szintjén, míg az áhított regionális azonosságtudat szinte alig mérhető szellemrajzolatot mutat.

A bizalom és részvétel kategóriáit elemezve kiemelhető, hogy mindkét faktor jelzőrendszere a területi identitás erősségének, sőt mi több, alapja is annak. Minél erőteljesebb a bizalmunk egy területen élők iránt, s minél nagyobb hajlandóságot mutatunk részt venni az adott területen önkéntes munkákban, közeseményeken, annál magasabb területi identitásunk. Hasonlóan alakul a fejlettség érzete, az elégedettség mértéke és a területi identitás nagysága közötti kapcsolat is. Minél fejlettebbnek érezzük az adott területet, s minél elégedettebbek vagyunk, annál intenzívebb területi identitásunk. Érdekesség ugyanakkor, hogy fejletlen településeken, főként falvakban az idős és az iskolázatlanabb társadalmi csoportok (falvakban a megkérdozettek többsége) esetében az elégedettség és identitás-erősség nem kapcsolódott össze. Feltételezhetően az emocionális kötődés erőssége védernyőként szolgál a tradicionális „lokálpatrióta” viselkedés fenntartására, ugyanakkor a fiatalok, illetve az iskolázottak körében az elvándorlás igénye, a területi identitás csökkenése tapasztalható, s szó szerint a társadalmi sikertelenség élményével párosuló bizalomvesztés is megjelenik ezen települések helyi társadalmában.

A társadalmi siker záloga az emberi kapcsolatok minősége, a fejlettség és elégedettség alapján kialakuló területi identitás tükrében jut érvényre, azaz egy olyan kategóriáról van szó, amely következmény-effektusként működik. A társadalmi siker abban az értelemben, hogy egy adott terület társadalma saját sorsát miként értékeli, rendszerint társadalmi - jelen esetben területi - identitásának minőségéből fakad. Fogalmazhatunk úgy is: rendkívül alacsony annak a valószínűsége, hogy az egyén magas identitással társadalmi sikertelenséget érezzen, vagy fordítva. A valószínűséget mégis az csökkentheti, hogy a fejletlen területeken élő idősök tradicionális lokálpatriotizmusa, illetve az alacsony iskolázottságúak „tudomást nem vevő viselkedése” révén a fejlettség (pontosabban fejletlenség) érzete kizáródik a területi identitás konceptualizációjából. A siker attól persze még siker marad, s a területi identitás széles társadalmi bázisán marad az, tehát, a társadalmi siker koncepciója és a területi identitás (mint a társadalmi identitás része) szorosan együttműködő változók, pozitív korrelációval. Összefoglalva kijelenthető, hogy egy társadalom sikeressége és területi identitása karta karba öltve változik, ha lejtő, ha emelkedő jön, s rézsutat csupán az aluliskolázottság és az idős életkor képezhet.

A területi identitás intenzitásának és a társadalmi siker érvényesülésének kapcsolata különösen harmonikus egységet képez az elit viselkedésében. E társadalmi rétegben a bizalom és a részvétel faktorai különösen intenzifikáló minőségben vannak jelen, hiszen erősödésükkel élénkül az identitás mértéke; a legmagasabb részvétellel jellemezhető csoport az elit, amelynek egyben részvételi hajlandósága és a tágabb társadalom iránti bizalmának megjelenítése a legerőteljesebb. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a területi identitás mértéke annál intenzívebb, minél inkább elit-közeli státuszban helyezkedik el az egyén. Az elit esetében a társadalmi siker különösen függ a fejlettségtől és az elégedettség érzésétől, amely pozitív korrelációban van ismét a területi identitás tényezőjével. Az elit szinte egy elméleti laboratóriumot képez, hiszen kiválóan modellezi a területi identitás és a társadalmi siker közötti szoros, szinte töretlen harmóniát.

Az inspiráló faktorok fogalmának bevezetésén keresztül válik értelmezhetővé a területi identitás szükségletének létrejötte, amely egyben indukálja a valós identitásélmény „felépülését”. A fejlettség és elégedettség érzete, akárcsak a kedvező emberi kapcsolatok, egy-egy ilyen inspiráló faktor, amely szükségletként szülőanyja a területi identitásnak. S ha már „családi léptékben” gondolkodunk, akkor a társadalmi siker a szíami testvér, ebben az esetben kivételesen szükséges funkcióban, nem elválasztandó módon.

## Irodalom

- A budapesti agglomeráció fejlesztésével kapcsolatosan készített tanulmányok ismertetése. In *A budapesti agglomerációról szóló szakirodalom gyűjteménye*. K-1581, VÁTI
- A.Gergely András: *Urbanizált méhkas, avagy a helyi társadalom*. Scientia Humana, MTA PTI - Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993.
- A.Gergely András: Hagyományos térség - nem hagyományos régiók. In Csanády András szerk. *Hagyományos térségek megélhetési szerkezete*. Ab Aeterno, Budapest, 1998. 186-196. p.
- A.Gergely András: Nagytáji identitás/etnokulturális identitás: a rai. In *Tér, idő, határ és átmenet. (Politikai antropológiai esettanulmányok)*. MTA PTI Etnoregionális Kutatóközpont, Munkafüzetek, No. 86., Budapest, 2001. 83-95.; Elektronikus forrás: [www.terebess.hu/keletkultinfo/rai](http://www.terebess.hu/keletkultinfo/rai)
- Beluszky Pál: *Magyarország településföldrajza*. Dialóg Campus, Budapest, 1999. 269., 323-327., 475-487. p.
- Bendle, F. Mervyn: The crisis of „identity” in high modernity. *The British Journal of Sociology*, vol.53., no.1., 2002. 1-17. p.
- Berényi István: Adalékok a városi élettér szociálgeográfiai felfogásához. *Földrajzi Értesítő*, 2001. L. évf., 1-4. füzet. 143-159. p.
- Bibó István összegyűjtött munkái 3. EPMSZ (Bern), 1983. 721-745. p.
- Bódi Ferenc - Böhm Antal: A sikeres és sikertelen településekről. In *Sikeres helyi társadalmak Magyarországon*. Agroinform, 2000., Bp., 7-32. p.
- Bonaiuto, Marino et al.: Local identity processes and environmental attitudes in land use changes: The case of natural protected areas. *Journal of Economic Psychology*, vol. 23., October 5., 2002. (Special Issue: *Social Psychology and Economics in Environmental Research*) 631-651. p.
- Böhm Antal: Térségi identitás Magyarországon. In *Területfejlesztés és közigazgatásszervezés*. MTA, Budapest, 2000. 111-123. p.
- Böhm Antal: Új demokrácia és a helyi hatalom. In *Az új demokrácia önkormányzati vezetői*. MTA PTI, Budapest, 2000. 97-102. p.
- Böhm Antal - Szőgyi Lenke - Szpirulisz Ildikó - Táll Éva: Túl az eufórián - Polgármesterek 1992. In *Polgármesterek túl az eufórián* (szerk.: Táll Éva) MTA-PTI, Budapest, 1995. 7-68. p.
- Braudel, Fernand: *Franciaország identitása - A tér és a történelem*. Helikon, Budapest, 2003.



- Bugovics Zoltán: *A torz(ító)szülött - Médiakritikai megközelítés*. Gondolat, Budapest, 2004.
- Clapp, Tara Lynne et.al.: Sustainability and highway 20: regional identity, *CRP/ES 484 Spring*, 2003.
- Csepeli György: *Szociálpszichológia*. Osiris, Budapest, 2002. 449-450. p.
- De Cremer, C. - Van Vugt: Social identification effects in social dilemmas: A transformation of motives. *European Journal of Social Psychology* (1999.), 29., 871-893. p.
- Enyedi György: A városok kulturális gazdaság. *Földrajzi Értesítő*, 2002., LI. évf. 1-2. füzet 19-29. p.
- ESRC: *One Europe or several? Research Programme, Regional identity and European citizenship*, L213252031, [www.one-europe.ac.uk/cgi-bin/esrc](http://www.one-europe.ac.uk/cgi-bin/esrc)
- Frisnyák Sándor: Az Árpádkori Magyarország gazdaságföldrajza. *Földrajzi Közlemények* 1996. CXX. (XLIV.) kötet, 2-3. sz.,
- Gereben Ferenc: *Identitás, kultúra, kisebbség*. Osiris, Budapest, 1999. 73-75., 133-139. p.
- Hajdú Zoltán: *Magyarország közigazgatási földrajza*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs, 2001. 233-300. p.
- Hardwick, Susan W.: Identity, place, and locale in Glavestone. *The Geographical Review*, January-April, 2001. vol 91., no.1-2., 335-341. p.
- Horváth Gyula: Az európai regionalizmus kihívásai és a magyar regionális politikai stratégia. In *Területfejlesztés és közigazgatásszervezés*. MTA, Budapest, 2000. 57-90. p.
- Hyder, William D.: *Basketmaker Spatial Identity: Rock Art as Culture and Praxis*. <http://zzyx.ucsc.edu/Comp/Bill/CandP>.
- Jankó Ferenc: A hely szelleme, a településimage és a településmarketing. *Tér és társadalom*, XVI. évf. 2002/4. 39-62. p.
- Kákai László: Megyei identitás a Dél-Dunántúlon 1994-1998. In *Területfejlesztés és közigazgatásszervezés*. MTA Bp., 2000. 183-208. p.
- Kiss Éva: A magyar ipar térszerkezeti változásai. *Földrajzi Értesítő*, 2002., LI., évf. 3-4. füzet, 347-364. p.
- Kiss Edit Éva: A kiemelt regionális centrumok ipara az ezredfordulón. *Földrajzi Értesítő*, 2001., L. évf. 1-4 füzet, 219-236. p.
- Kiss Endre: *Mitől függ az európai identitás?* [www.inco.hu/inco9/global/cikk1h](http://www.inco.hu/inco9/global/cikk1h).
- Kovács Zoltán - Sági Zsolt - Dövényi Zoltán: A gazdasági átalakulás földrajzi jellemzői a budapesti agglomerációban. *Földrajzi Értesítő*, 2001., L. évf. 1-4. füzet, 191-217. p.
- Köszegfalvy György - Sikos T. Tamás: *Városok és falvak infrastruktúrája*. MTA Földrajz-tudományi Kutatóintézet, 19., 40-41., 112-114. p.
- Melucci, Albert: Identity and difference in a globalized world. In *The Politics of Multiculturalism*. Zed, London, 58-69. p.
- Murányi István - Szoboszlai Zsolt: Identitás-jellemzők a Dél-Alföldi Régióban. *Tér és Társadalom*, XIV.évf. 2000/1. 29. p.
- Norris, Pippa: *Democratic Phoenix - Reinventing Political Activism*. Cambridge University Press, 2002.

- Oláh Miklós: Adalékok a regionális identitás megrajzolásához. In *Területfejlesztés és közigazgatásszervezés*. MTA Budapest, 2000. 143-182. p.
- Pálné Kovács Ilona: Lokális identitás, regionalizmus, helyi önkormányzatok. In *Társadalmi és területi folyamatok az 1990-es évek Magyarországon* (szerk.: Kárpáti Zoltán). MTA Társadalmi Konfliktusok Kutató Központja, Budapest, 1997.
- Pataki Ferenc: Identitás, személyiség, társadalom. In *Megismerés, előítélet, identitás*. (szerk.: Erős Ferenc) Új Mandátum Kiadó (1998.) 346., 375-408., 408. p.
- Putnam, Robert D. : *Making Democracy Work - Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, 1993.
- Regionale Identität (Forschung) - Perspektiven auf Region und regionale Identität.*  
[www.mittel-de.de](http://www.mittel-de.de)
- Ryden, Kent C.: Writing the Midwest: History, literature, and regional identity. *The Geographical Review*, vol. 89., no.4., October 1999. 511-532. p.
- Salter, Christopher L.: No Bad Landscape. *The Geographical Review*, 91 (1-2) 2001. January-April, 105-112. p.
- Schnell, Steven M.: Creating narratives of place and identity in „little Sweden, U.S.A.” *The Geographical Review*, vol. 93, no.1., January, 2003. 1-29. p.
- Sokolove, Jennifer et al.: Managing Place and Identity: The Marin Coast Miwok Experience. *The Geographical Review*, vol. 92 (1), January, 23-44. p.
- Szakál Gyula: Tájak és települések képe az emberek tudatában. *Comitatus*, 1993. III. évf. 5. sz., 39-43. p.
- Szakál Gyula: Image, mint a városmarketing eszköze. *Tér és Társadalom*, 1995. 1-2. sz. 25-32. p.
- Táll Éva: *Lokalitás, önkormányzatok, a helyi vezetők szerepe a gazdasági és politikai rendszer átalakításában. Az új demokrácia önkormányzati vezetői*. MTA PTI, Budapest 2000. 5-10. p.
- Tóth József: *Településrendszerünk legkisebb elemei. Tér, gazdaság, társadalom*. MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, Budapest, 1996. 205-226. p.
- Tóth József: A társadalmi gazdasági tér. *Tér és Társadalom*, Juss Alapítvány, Szolnok, 1992. 24-32. p.
- Tóth József: A településhálózat és a környezet kölcsönhatásának néhány elméleti és gyakorlati kérdése. *Földrajzi Értesítő*, 1996. XXX. évf. 2-3. sz. 267-292.
- Trew, Karen - Cox, Cate: *Dimensions of social identity in Northern-Ireland*.  
[www.ccruni.gov.uk/research/qub/trew95](http://www.ccruni.gov.uk/research/qub/trew95).
- Trócsányi András - Tóth József: *A magyarság kulturális földrajza II*. Pannónia tankönyvek, Pécs, 2002. 15., 22-25., 30-33, 108-115., 156-159, 167-169., 182-190., 207-234. p.
- Utasi Ágnes: Integráció és szolidaritás a helyi társadalomban. In *Az új demokrácia önkormányzati vezetői*. MTA PTI, Bp. 2000. 350-378. p.
- Vajda Zsuzsanna: Az identitás külső és belső forrásai. In *Azonosság és különbözőség*. 1996. (szerk.: Erős Ferenc) Scientia Humana, Budapest, 8-24. p.

## **Bugovics Zoltán: Mintanyújtás, avagy karrierképek a médiában<sup>20</sup>**

### **Bevezető**

A posztmodern korban az emberi viselkedést egyre kevésbé az anyagi javai, tárgyai határozzák meg, mindinkább az olyan fogalmi körbe sorolható, kulturális sajátosságok és szellemi tényezők determinálják, amelyek inkább a tudás-alapú magatartással indokolhatóak, mintsem a szemmel felfoghatóak volnának. Fontos része ezen viselkedési atmoszférának a társadalmi beágyazottság minősége, ami a csoport-hovatartozástudattól egészen a cizelláltan érzékelhető közösségi kapcsolatformákig tart. Jelen esetben az életstratégiák és karrierek körére utalva, azok megjelenítése és értékelése feltétlen lényeges aspektus, mind az egyén jövőbeni célját, mind annak jelen társadalmi közegben identitását számításba véve. Egy kutatás természetesen nem vállalhatja fel, hogy teljes körképet készítsen, sőt igazán mély és részletes feltárást csupán egy kis területre fókuszálva célozhat meg. Ez a tartalomelemzésen alapuló felmérés, amely előre meghatározott médiatartalmak (televízió műsorok) figyelése alapján szűrt le eredményeket, az életstratégiák és karrierválasztás, a társadalmi viselkedés-fajták kiválasztási mintáinak médiában rejlő potenciálját kívánta feltárni.

### **Háttér**

A kutatás alapjául szolgáló szakirodalom ugyan hatalmas terjedelmű, így valamennyit még a bibliográfiában sem tüntettem fel, hiszen felsorolása csupán több lenne, mint a megírt anyag, ám az alapvetőekre itt feltétlen hivatkoznom kell. Így a Szakál Gyula (2003) által végzett felmérés és annak következtetései nélkülözhetetlenek voltak a kutatás megtervezésénél, a figyelembe veendő elemzési kategóriák összeállításánál. Olyan részletességgel boncolgatta a témát, hogy egyes kategóriáit össze kellett vonni ahhoz, hogy a médiaelemzésre adaptálhatóvá váljon. Hivatkoznom kell még két, viszonylag friss nemzetközi szakirodalomra: Ron Lembo-ra (2000), aki a szociabilitás és a televízió kapcsolatát, a mintakövető viselkedés jellemzőit tárta fel, valamint Julie Engel Manga-ra (2003), aki a talk-show műfaj és a hétköznapi élet relevanciáit, a közbeszéd és a legitimáció kérdéseit feszegeti könyvében. Herbert G. Jans (2003) a demokrácia és a polgári társadalom közötti kapcsolatot elemezte. Ezen művek mellett természetesen a jelen felsorolásban igazságtalanul kihagyok további rendkívüli fontossággal bírókat, amelyek szintén meghatározó szempontokat nyújtottak az elvégzendő elemzéshez, illetve annak értékeléséhez.

A család és ismerősök karriereket és életstratégiákat meghatározó mintanyújtó szerepét természetesen ez a vizsgálati elv maximálisan elsőrangúnak tartja, csupán az egyéb kategóriák közül a média reklámokban és talk-show, valamint könnyed információnyújtó műsorokban megjelenő orientáló szerepét próbálta felmérni. Arra voltunk kíváncsiak, vajon a média azon műsортípusaiban, amelyekben intenzíven tűnik fel az életstratégia, akár mint szimbólum, akár mint való tényező - vagy azért mert gazdasági marketing szempontok alapján a fogyasztásra sarkalló befolyásolás egyik alapeleme (reklám), vagy azért, mert eleve az életstratégiákat és

---

<sup>20</sup> A tanulmány alapjául szolgáló kutatást a Széchenyi István Egyetem Kutatási Alapja támogatta.

karriereket, társadalmi identitást bemutató entitás (talk-show, infotainment) -, s milyen jellemzőkkel írható le, miként mutat fel célokat, értékeket stb. Mint már említettem, az elemezhetőség miatt, az eredeti elméleti munkákban felsorakoztatott kategóriákat csökkenteni és racionalizálni kellett. Az adott műsorok elemzésekor a feladat az volt, hogy részben megadott kategóriák előfordulási gyakoriságát vizsgáljuk, másrészt pedig az adott műsor-egység életstratégiát, karriert leginkább leíró jelzőt megfogalmazzuk. Így két táblázatot kaptunk. Az elemzés három egységből áll: az első a reklámokat, a másik a show-műfajt, a harmadik pedig az összesítést tartalmazó adatok alapján értelmezi a média mintanyújtó hatását.

Mint Ron Lembo megállapítja a média nézői kultúrájáról készült elemzésében: számos véletlen hatása érvényesül a sokrétű szándékolt következmény mellett. A televízió nézés során a műsorokban megjelenő szereplőket, eseményeket éppen úgy elemzik, mint a valóságban jelenlévőket. A nézők identifikálódnak a szereplőkkel, azonosulnak helyzetükkel, s egyúttal az emberek ilyen helyzetekben kritikusak, megkülönböztetőek, azaz ellenállóak a hatásokkal szemben. „A nézők kontinuitást alakítanak ki; olyan folyamatba lépnek be, amely során állandóan bírálják, monitorozzák és kiértékelik a látottakat. [...] Ez a kontinuitás az, amely olyan kohéziót és stabilitást alakít ki, amely integráns része annak, ahogy az emberek a mindennapok eseményeiben látják magukat és cselekedeteiket” (Ron Lembo, 2000:233-234). Lembo hozzáteszi, hogy a televíziózással kapcsolatos attitűd ellentmondásokkal terhelt. Az emberek többet akarnak az életükben, mint televíziózást, de semmit nem tesznek ennek megvalósításáért, sőt elismerik, hogy ez számukra problémát jelent. Lembo szerint a televíziózás nem teljes mértékben veszi át életünket, hiszen a tévézés mellett egyéb tevékenységekben is részt veszünk, s amikor műsorokat nézünk, akkor a televíziós és a média-mentes valóságról is lamentálunk, azonban a kettő között distinkciót vonunk.

A televízió mintanyújtó hatását ugyan nem vonja kétségbe, de jelzi, hogy ez nem kizárólagos, hiszen az egyén mikrokörnyezete és saját élettapasztalata folyamatosan kritika alá vonja, monitorozza és értékeli a látottakat. Ám George Gerbner és Pierre Bourdieu elemzése alapján hozzátehetjük, hogy meghatározó a média üzenetrendszere az egyén számára, például banalizál és homogenizál, a néző közhelyeket és készen kapott gondolatokat szerez, miközben a szórakoztatás köpönyegében a televízió „valamiféle előre elrendezett világot mutat be” (George Gerbner 2000:71).

Jelen kutatás nem kíván állást foglalni a média hatásainak erősségéről folytatott vitában, inkább a médiában megjelenő mintanyújtás, viselkedés jellemzőit elemzi, mégpedig az életstratégiákra fókuszált módon.

A vizsgálat konkrétan négy, a vizsgált időszakban legmagasabb nézettségi mutatókkal bíró televíziós társaság legnézettebb műsorait tekintettük meg. Ezek a következők: *M1* - Napkelte, *M2* - Membrán, *RTL* - Reggeli, Heti hetes, XXI. század, Fábry Show, Találkozások, Fókusz (Plusz), Mónika, Balázs, Frei Dosszié, *TV2* - Jó Reggelt Magyarország, Lazac, Pokoli Történetek. A reklámokat ugyanezen adások előtt és után leadott blokkokban elemeztük, az előbbivel azonos szempont- és kategóriarendszer alapján.

## Eredmények

A megadott kategóriaelemeket tehát három megoszlásban vizsgáltuk. Egyrészt összesített adatok, illetve a show műsorok, valamint a reklámblokkok elemzései alapján. Mindhárom megoszlást összehasonlítottuk egymással és ezek alapján vontuk le a következtetéseket.

A várakozásoknak megfelelően a „biztonság iránti igény” erőteljesen kiemelkedett, mind a három oszlopban az első rangsorolást érte el, de a százalékos megoszlásban is látnivaló, hogy messze a legmagasabb értéket kapta (1. táblázat). A média manapság ugyanis eme igényünknek való megfelelést látszik közvetíteni az élet különböző területein, s ez a mintanyújtáskor is intenzíven jelenlévő tényezőnek bizonyult. Ez sokféle értelemben meglévő biztonságra utal. *A reklámok esetében a megélhetés, az egzisztenciális biztonság domborodik ki erőteljesen, míg a show-műsorok esetében emellett az egyén társadalmi beágyazottságának és elismertségének, az emberi kapcsolatoknak a biztonsága is benne foglaltatik.*

<b>A karrierkép fontos elemei a média mintanyújtó üzeneteiben</b>						
	Összesített Adatok		Show adatok		Reklám adatok	
Kategóriák	%	Rangsor	%	Rangsor	%	Rangsor
<b>Sikeres pálya</b>	11	2	10	2	10	2
<b>Jövedelem</b>	8	4	8	4	10	2
<b>Hírnév, dicsőség</b>	9	3	9	3	9	3
Megbecsülés	6	6	7	5	6	6
Hatalom	7	5	7	5	4	8
<b>Cél elérése</b>	8	4	8	4	8	4
Társadalmi rang	6	6	7	5	6	6
Stabil munka	1	10	2	7	0	-
<b>Magánéleti siker</b>	8	4	9	3	7	5
<b>Boldogság</b>	9	3	8	4	10	2
Egészség	3	9	2		5	7
<b>Család, barátok</b>	8	4	7	5	9	3
Szeretet	4	8	4	6	4	8
<b>Biztonság</b>	12	1	12	1	12	1
<i>összesítve</i>	<i>100</i>	<i>10-ből</i>	<i>100</i>	<i>7-ből</i>	<i>100</i>	<i>8-ből</i>

(Az 1. táblázat elemzési kategóriák, a vizsgált médiatartalmakban lévő gyakoriságát mutatja százalékos megoszlás szerint, illetve rangsorba állítva. Az egyes kategóriák előfordulási arányát az elemzett médiatartalmakban való megjelenésük alapján számítottuk ki.)

A biztonságot követő három kategória szinte fej-fej mellett állva került még dobogós helyre, nevezetesen a „sikeres pálya”, a „hírnév és dicsőség”, valamint a „boldogság” kategóriái. A reklám és a show-műsorok közötti különbség gyakorlatilag elhanyagolható ezek tekintetében. Ezen viselkedésminták továbbadása, „megüzenése”, mint életstratégia, karrierépítés tehát kicsúcsosodik valamennyi további elem közül. Érdekes megemlíteni, hogy például a „magánéleti siker” alárendelődik a karriernek ezen üzenetrendszerben mindkét vizsgálati műfaj esetében, sőt az „egészség” (rangját figyelembe véve) szinte kategóriákon kívülre sorolódik. A „barátok és család” szempontja ugyanakkor a reklámok üzenetrendszerében fontos szimbólumként működött, míg a show-műsorok esetében kevésbé bizonyult értékes kategóriának. Megállapítható továbbá az is, hogy a tradicionális értékszemplélet szinte minimalizálódott az életstratégiákat jelölő üzenetrendszerben. A „szeretet”, a „megbecsülés”, a „hatalom”, a „társadalmi rang” és a „stabil munka” méltatlanul alulteljesített az elemzés szerint. Nyilvánvalóan a reklám és a show-műsorok műfaji jellege folytán is eltérés mutatkozik e kategóriák fontossága terén, ám egyértelmű, hogy mindkét oszlopban - és így az összesítésekkor is - hátul kullognak a rangsorban (1. táblázat). Valamennyi tradicionális értékközvetítő kategória rosszabb helyezést ért el a reklámok esetében - a stabil munka egyenesen értelmezhetetlenné vált -, míg a show-műsorok kevésbé részesítették elmarasztalásban azokat.

Az elért hatást és üzenet-tartalmat leginkább leíró jelzők /szinonimarendszerrel egyszerűsített változat/ (Előfordulási gyakoriság szerinti sorrendben)	
Show-műsorok esetében	Reklámok esetében
<b>Dinamizmus - fiatalosság</b>	<b>divatosság</b>
<b>Karrier</b>	<b>modern</b>
<i>Tehetség</i>	elmaradott
Szerencse	érdekesség
<b>Hős</b>	<b>hős</b>
Érdekesség	<b>szépségideál</b>
<b>Szépségideál</b>	<b>dinamizmus - fiatalosság</b>
<b>Divatosság</b>	<i>tehetség</i>
<i>Példakép</i>	<i>iskolázottság</i>
Szerencsétlen	takarékoskodás
<i>Tiszteletreméltó</i>	szerencse
Fontos személy	bűnözés
<i>Iskolázottság</i>	szerencsétlen
Gazdagság	gazdagság
Nyomor	Idejétműtség
Bűnözés	Kedvesség

(A 2. táblázatban szereplő jelzők az egyes médiatartalmak életstratégiát, karriertípust bemutató jellemzői, stílusa látható.)

Úgy vélem, ez részben a műfaji jelleg következtében állhatott elő, hiszen a reklám gyors hatásmechanizmusa nem teszi ezen értékeket megfelelően kifejezhetővé, míg pl. egy talk-show kerete bő lehetőségeket adhat(na) ezek megjelenítésére. Másrészt viszont jelentkezik a műfaji eltérésen egy célban megtapintható különbség is; a reklámok a legújabb viselkedés „eladásával” közvetítik üzeneteiket, így a tradíciókat eleve kiiktatják, vagy csupán mint valami elkerülendő rosszként hivatkoznak rá. Van továbbá egy meghatározó elem: mind a show-műsorok, mind a reklámok divat-centrikusak, „up-to-date” jellegük abszolút, hisz jellegük nem is enged számukra más üzenetrendszert.

Ennek tudatában hozzá kell tenni, hogy az általuk közvetített életstratégia, társadalmi identitás és karrierminták a fiatalos lendületet, a dinamizmust hangsúlyozó elemekből tevődnek össze, általában felületesebb és elnagyolt világképet festve, giccsesen kerülve meg az élet problémáit, a realitásokat és sok esetben torzítva, meghazudtolva azt.

A fenti táblázatból (2. táblázat) kitűnik, hogy a show-műsorok és reklámok életstratégiákkal kapcsolatos mintanyújtási jellemzői ugyan hasonló kategóriákból tevődnek össze, ám a sorrend kissé eltér egymástól. A kategóriák alapján kitűnik, hogy mindkét oszlop tetején azon értékek állnak, amelyek a divattal, a külsőségekkel, a jólét kulcsínével kapcsolatosak, s a belső tartalmak, mint pl. az iskolázottság, kedvesség vagy a tehetségesség többnyire csak a lista vége felé tűnik fel. Az anyagi javakkal kapcsolatos jelzők nem csúcsosodnak ki egyik esetben sem, bár a karrier tényezője révén meghatározó pozícióban is jelen van. Mégis, a hatások terén ez úgy tűnik, kevésbé érvényesül. Ami viszont keményen kirí a felmérés szerint, az a szerencse kategóriájának értékelése. Ahol ez a tényező erősen jelen van az életstratégiát meghatározók között (show-műsorok), ott ezzel együtt a tehetség is fontos szerephez jut, míg a reklámok esetében mindkét kategória alulértékeltként jelenik meg.

Az érdekesség kérdése, mint életstratégiát vagy karriert, szakmaválasztást meghatározó momentum mindkét esetben döntőnek bizonyul, talán azért is, mert a média hatása miatt eleve érdekességszámba menő példákat mutatnak be.

A devianciák kezelése, a negatív élethelyzetek jelenléte viszont azt mutatja, hogy ezek a kategóriák inkább csak mint hivatkozási alapok, ellenpárok, vagy egyszerűen elítélendő példák kerültek fel a napirendre. Egyetlen esetben sem találkozunk azzal, hogy e példák célként, vagy valóságos lehetőségként jelentek volna meg. Vagy kívülállókat jellemzett (a bűnözés, nyomor, kinasztottság stb.), vagy pedig olyan állapotot mutatott be, amin változtatni kell, amiből ki kell kerülnie az adott személynek vagy csoportnak. A negatív kategóriákat egyetlen esetben sem kötötték össze a média üzenetei pozitív elemekkel; tehát nem fordult elő szegény tehetséges, boldog bűnöző kategória-pár, ami szintén arra utal, hogy e halmaz elsősorban manipulációs funkciók miatt található a listában, többnyire a valóságból egyoldalúan kiragadott, torz mintaként - a dokumentumjellegű teljesen távol eső szerepben.

Külön érdemes szót emelni a „hős” kategóriákról. Ezen elemek közé olyan szerepek, státusok tartoznak, amely pozitív társadalmi megítélést, sőt magas szintű elismerést jelentenek, és mások által követendő teljesítménynek, viselkedésnek számítanak. A George Gerbner-i olvasatban a hősök és gazemberek médiaábrázolása egy „eleve elrendezett világot mutat be”. Azok a győztesek, akik elérik céljaikat, mások vesztesek. A kutató felmérései szerint 100 sikerre 40 vesztes jut, ami a reklámokban és a show-műsorok esetében jóval kisebb arány, s a vesztes státusz akkor is inkább mint ellentétpár, vagy hivatkozási alap szerepel a siker dicsőítésére. A show-k üzenetrendszerében ezen tényezők meghatározottabb szerepet játszanak, mint a reklámokban, de ezt is inkább a műfaji jellegzetességeknek tudhatjuk be, mintsem tervezett tényezőknek.

Mindezek tudatában levonható az a következtetés, hogy mind a reklámok, mind a show-műsorok tekintetében az életstratégiákról, karrierokról nyújtott minták adott mainstream irányzatok által befolyásolt példázatok, divatos megjelenések és viselkedések a döntőek, s üzenetrendszerükben kiváltképp az egyszerű értelmezhetőség, a rövidség eszköze a domináns, karöltve nemegyszer a sztereotípiák, stigmák használatával. Egyértelmű az is, hogy olyan életstratégiák, karrier mintáit adják át a képernyőn ezen műfajok, amelyek a divat által elfogadottak, támogatottak, s nem a tradicionális értékek mentén meghatározható szakmák és életcélok válnak uralkodóvá.

Visszaulva Ron Lembo szavaira, ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a televízió nem uralja életünket, hatása nem akadálytalan, s a valóságról alkotott képünkben a média csupán egy szereplő. A médiában látottak ugyanakkor homogenizálják valóságglátásunkat, s preferenciáink pedig elvesztik egyéni emberi jellegüket, s a tömeg- és divattermékek befogadóivá válnak. (George 2001.) A jelenkor kultúrájában az életstratégiák is hasonló termékeként viselkednek, divatszimbólumok és státuszszimbólumok ötvözetek. Ahogy David Reisman fogalmaz: „az ízlések és preferenciák a kultúra egészében gyökereznek” (Reisman 2002:67). Azokat a szimbólumokat, viselkedésmintákat, amelyek révén konform módon, társadalmilag elfogadott formában tudunk viselkedni, a homogenizáló média nyújtja át nekünk, preferenciákat és viselkedés-formákat gyártva. Valóban igaz, hogy a televízió nem döntő hatású, s hogy emberi kapcsolatainkban gyökerezik viselkedésünk, ám ezek az emberi kapcsolatok, a mikrokörnyezetünk - amire hagyatkozunk oly sokszor - a mintákat a médiából veszi át. Miközben kritika alá vonjuk, értékeli, folyamatosan orientál és homogenizál, elfogad, sztereotípiákat nyújt, és azok a jelzések és szimbólumok válnak számunkra uralkodóvá, amelyeket a mikrokörnyezet konszenzusa révén elfogadunk - a média üzenetrendszerén keresztül. Azaz a napirendet a média nyújtja, az étlap egészét valóban nem eszi meg a vendég, de abból válogat, amit kínálnak neki. A média nyújtotta életstratégiák közül sem mindegyiket fogadjuk el, csupán azokat, amelyek egybevágnak a saját igényekkel, a mikrokörnyezetünkben igeneltekkel, s a lehetőségek szintjén megvalósíthatókkal. A média-üzenetrendszerben rejlik

vonzerő nem bűvös varázslat, hanem a társadalmi elfogadottság gyűjtőládája, amiből ki-kiját igényeinek megfelelően válogathat, a kor divatáramlatai szerint.

### Következtetések

A média show- és reklámüzeneteiben az életstratégiákkal és karrierépítéssel kapcsolatos mintanyújtások a divatosság és eladhatóság, azaz a fogyasztói társadalom jellemzőit tartalmazták. *Meghatározó a biztonság iránti szükséglet kimagasló volta, s mellette a siker, a boldogság és az egyéni célok hangsúlyozása, dinamizmussal, fiatalossággal, szépséggel és „hősiességgel” fűszerezett kultúrája.* George Gerbner (2000) kultivációs analízisét idézve, mindez egybeesik azzal a folyamattal, amelyben elemzi, hogy „kulturális környezetünk a marketing melléktermékévé silányult”. Az elemzett adatok pedig azt mutatják, hogy a közvetített értékek egyoldalúak, a művi kultúra elemei meghatározóak, s a befolyásolás szándéka némely esetben a manipulációs eszköztárat is felhasználva serkent új életvitelre a divatosság érvényesülésének hívószavával, mintha társadalmi közmegegyezés eredménye volna.

A show-műsorok tartalmukban hagyományosabb értékrendet tükröznek, míg a reklámok teljes mértékben a posztmodern szemléletmód szabad érvényesülésének mutatják bizonyítékát. Míg a reklámokban az életstratégiák rendkívüli módon leegyszerűsített és lerövidített módon mutatják be a sikert - mint az életcélok egyetlen értelmes formáját -, addig a show-műsorok ugyanezt az eredményt már közvetettebb, árnyaltabb hatásmechanizmusok révén érik el, belevonva a „kollektív mesemondó” élményvilágát.

A média mintanyújtó tevékenységét meghatározónak tartom, egyrészt napirend-meghatározó hatása, másrészt homogenizáló következménye miatt, amelyben az egyén viselkedését orientálja egy vélt társadalmi közmegegyezés által. Bár a néző a televízióban látottakat kritizálja, elveti, értékeli, ám az orientációs pontokat onnét veszi át, s a társadalmi elfogadottság mintáiként ülteti át saját életébe környezete norma- és értékhálóján keresztül.

### Irodalom

- Babbie, Earl R.: *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó, Budapest, 1998.
- Bokor József - Mészáros László: *Marketing elmélete és gyakorlata*. Booklands 2000 Könyvkiadó, Békéscsaba, 2002.
- Bourdieu, Pierre: *Előadások a televízióról*. Osiris, Budapest, 2001.
- George, David: *Preference Pollution*. The University of Michigan, Ann Arbor, 2004.
- Gerbner, George: *A média rejtett üzenete*. Osiris - MTA - ELTE KeK, Bp., 2000.
- Jansen, M. A. - Jager, W.: Fashions, habits and changing preferences: Simulation of psychological factors affecting market dynamics. *Journal of Economic Psychology*, vol. 22., No.6., Dec. 2001. 745-770. p.
- Jens, Herbert G.: *Democracy and the news*. OUP, New York 2003.
- Krippendorff, Klaus: *A tartalomelemzés módszertanának alapjai*. Balassi Kiadó, Budapest, 1995.
- Lembo, Ron: *Thinking Through Television*. Cambridge University Press, 2000.



- Manga, Julie Engel: *Talking trash - The Cultural Politics of Daytime TV Talk Shows*. New York University Press, 2003.
- Peter, J. Paul: *Marketing management: Knowledge and skills, text, analysis cases, plans*. Business Publ. Plano, 1986.
- Pratkanis, Anthony - Aronson, Eliot: *A rábeszélőgép*. AB OVO, Budapest, 1992.
- Reisman, David: *The Institutional Economy*. Edward Elgar Publishing Ltd., 2002.
- Schlechter, Danny: Alternatives in the media age. In (Greg Philo - David Miller eds.) *Market killing*. Pearson Educated Ltd, Harlow, England, 2001:233-238.
- Schlesinger, Philip: Media research and the audit culture. In (Greg Philo - David Miller eds.) *Market killing*. Pearson Educated Ltd, Harlow, England, 2001:179-190.
- Strang, David - Macy, Michael W.: In search of excellence: Fads, Success stories and Adaptive Emulation. *American Journal of Sociology*, vol. 107, No 1., July 2001., 147-179. p.
- Szakál Gyula: *Karrierék és életstratégiák a Nyugat-Magyarországi régióban*. Könyvpont, Budapest, 2003.

## Szakál Gyula:

### A társadalmi tőke működése magyar és orosz összehasonlításban<sup>21</sup>

Kutatásunk egy korábban megkezdett nagyobb munka kiegészítése. 2002-ben egy 760 fős mintán elemeztük a magyar társadalmi tőke legfontosabb elemeit. Ennek folytatásaként egy 100 fős főiskolai és egy 100 fős munkanélküli csoportot vontunk be a vizsgálatba és az eredményeket összehasonlítottuk Richard Rose oroszországi kutatásaival. Elsőként azt elemeztük, hogy a segélykérés, a megtakarítás és a jövőről való gondoskodás hogyan működik a két országban. Ezt követően rátértünk az egészségi állapot felmérésére. Végezetül a közösségi kapcsolatok különböző szintjeinek az elemzése zárta a sort.

#### Megtakarítás és kölcsönkérés

A társadalmi tőke egyik legfontosabb összetevője a társadalom segítségnyújtás mértéke. A segítség érkezik állami szervezettől, családtól, vagy éppen a baráti körtől.

1. táblázat:

*Mit kellene tennie annak, aki nem jogosult szociális segélyre,  
mint például a munkanélküli segély? (csak egy válasz)*

	Főiskolások	Munka- nélküliek	Orosz felvétel
1. Nyújtson be kérelmet az illetékes hivatalhoz, és a pénzt meg fogja kapni.	9,68	24,24	35,00
2. Nyújtson be egy kérelmet, de járjon vissza mindaddig, amíg meg nem kapja, amire jogosult.	34,41	41,41	32,00
3. Találjon egy barátot vagy egy személyt, aki elérheti, hogy kifizessék a segélyt.	8,60	2,02	9,00
4. Adjon ajándékot vagy pénzt egy tisztviselőnek, hogy biztos lehessen benne, hogy a segélyt megfizetik.	0,00	1,01	4,00
5. Nem tehet semmit, hogy megkapja a segélyt	47,31	31,31	21,00

Ezen a területen a főiskolások sokkal pesszimistábbnak bizonyultak. A megkérdezettek majdnem fele úgy ítélte meg, hogy a szociális segélyt egyáltalán nem fogja megkapni az arra hivatott állami intézménytől. Nem igazán bíztak a hivatalban, hiszen csak minden tizedik megkérdezett vélte úgy, hogy a segélyt biztosan meg fogja kapni. A kitartásnak már nagyobb jelentőséget tulajdonítottak, hiszen a megkérdezettek lényegében egyharmada vélte úgy, hogy addig kell ostromolni a hivatalokat, amíg ki nem elégítik a jogos igényeket. A hasonló életkorú munkanélküliek optimistábbnak bizonyultak. Mindössze egyharmaduk vélekedett úgy, hogy a nehéz helyzetben semmit sem tehet és 41 % bízott a kitartás sikerében. Lehet, talán saját tapasztalatuk jelenik meg úgy, hogy közel negyedrészüik bízott abban: a segélyt ki fogják utalni számukra. Figyelmet érdemel a segélyhez jutás informális útja is. A munkanélküliek és a főiskolások nem látták értelmét, hogy a tisztviselők közvetlen korrumpálásával

<sup>21</sup> A tanulmány egy empirikus kutatás megalapozó munkája, amelyet az Alapítvány a Magyar Felsőoktatásért és Kutatásért „Humán erőforrás fejlesztése a civil szektorban” című kutatási irány támogatott.

segíthetnek magukon. A munkanélkülieknek mindössze 2 %-a vélte úgy, hogy egy befolyásos barát segíthet elintézni az ügyét. A főiskolásoknál ez az arány már 8,6 % volt. Vélhetően az eltérő társadalmi háttér (nagyobb társadalmi tőke) húzódhat meg a vélemény mögött. Sokkal könnyebben találnak ugyanis olyan kapcsolatot, amit felhasználhatnak ezen a téren.

Az állami segítségbe vetett bizalom az orosz fiatalok körében némileg hasonlít a magyarhoz. (Ugyanazt a korosztályt vizsgáltuk Oroszországban is, mint Magyarországon). Az adatok azonban a magyar munkanélküli fiatalokkal voltak hasonlatosak. Különbség két esetben található. Egyrészt Oroszországban kevesebben vélték úgy, hogy a hivatalok az állandó utánajárásra segíteni fognak. Összességében 13 % volt azoknak az aránya, akik úgy vélték, hogy informális kapcsolatokkal, vagy korrupcióval sikerül megoldani problémáikat.

A két magyar csoport közötti különbséget jelzi, hogy míg a hallgatók, illetve családtagjaik mindössze 11,7 %-ban voltak érintve valamilyen kérvény beadásában, a munkanélküliek esetében ez az arány 33,3 % volt.

### A segítségkérés lehetőségei

A következő lépésben azt tudakoltuk, hogy egy havibér nagyságú összeget kitől tudna biztosan felvenni, vagy kik utasítanák el biztosan.

2. táblázat:

*Fel tudna-e venni akkora összegű kölcsönt, mint a havi bére?*

#### Biztosan

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
a) banktól	58,20	32,43	10,00
b) baráttól	20,90	18,92	42,00
c) rokontól	20,90	48,65	48,00

#### Határozottan nem

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
a) banktól	36,67	41,03	Nincs adat
b) baráttól	30,00	30,77	
c) rokontól	33,33	28,21	

Az nyilvánvaló, hogy a bankok iránti bizalom, illetve a bankszférában való mozgás a főiskolások számára kézenfekvőbb. Számukra a barátok és a rokonok azonos arányban jelennek meg. Figyelmet érdemel, hogy a magyar munkanélküliek és az orosz vélemények döntő mértékben a segítséget a rokoni kapcsolatokra értik. A különbség mindössze annyi, hogy a barátok Oroszországban igen jelentős mértékű segítségforrást jelentenek. Magyarországon ez koránt sincs így. A munkanélküliek és a főiskolások szinte azonos arányban, de igen gyengének tartották a baráti segítséget. Az eredeti kérdőívben szerepelt még a *valószínűleg* és a *valószínűleg nem* kérdés is. A vélemények szórása és valódisága itt nagyon gyenge volt. Ezért a biztos segítséget és a segítség biztos elutasítását emeltük csak ki. Érdemes figyelni arra a kérdésre, amikor azt firtattuk, hogy banktól, baráttól és rokontól biztosan nem számíthatnak segítségre. A bankok megítélése itt már sokat romlott, de a főiskolások szinte azonos arányban jelölték meg ezt a három szervezetet. A munkanélkülieknél - noha nem jelentős mértékben, de mégis - nagyobb volt a differencia. A baráti és a rokoni segítség elutasításának a megítélése közel azonos arányú volt.

## A pénzmegtakarítás lehetőségei

### 3. táblázat:

*Ha lenne megtakarított pénze, hol tartaná? (két válasz megengedett)*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Bankban	36,65	29,41	25,00
2. Cégek részvényeiben	5,59	2,61	6,00
3. Készpénzben	4,97	5,23	9,00
4. Erős valutában, mint például dollár, euro	11,80	18,30	43,00
5. Aranyban, nemesfémekben	2,48	4,58	19,00
6. Egyéb	1,86	2,61	-
7. Ház- földtulajdon	36,65	33,99	-
8. Nem tudom	0,00	3,27	21,00

Mindkét magyar csoportnál a kis emberek stabilizációs technikái domináltak. Ez a bankokat és az ingatlan tulajdonlást jelenti. A bankok iránti bizalom ebben az esetben a főiskolások körében csak némileg volt erősebb. Az erős valuta is szóba jött mint megoldás, de már szolidabb mértékben. A cégek részvényei, a nemesfémek Magyarországon nem jelentettek megoldási stratégiát.

Az orosz vélemények ettől gyökeresen eltértek. A megkérdezett fiatalok 43 %-a az erős valutát tartotta legcélravezetőbb megoldásnak. Utána a bankokat választották (25 %), de ezt követően mindjárt 19 %-kal a nemesfémeket jelölték meg, mint jó megtakarítási lehetőséget. Az elmúlt 70 esztendő szocialista viszonyainak köszönhető, hogy a ház- és földtulajdon egyáltalán nem jelölték pénz megtakarítási forrásként. Az is figyelmet érdemel, hogy míg a magyar fiatalok pontosan tudták, hogy milyen formában érdemes a megtakarított pénzt tartani, addig orosz társaik 21 %-a nyilatkozott úgy, hogy nem tudja mit kellene tenni a pénzével. Kis rosszindulattal azt is mondhatnánk, hogy minden huszadik orosz fiatal nem került még olyan helyzetbe, hogy dönteni kellett volna.

### Az időskori bizalom

Az időskori gondoskodás és biztonság lehetőségei közül a magyar vélemények egy döntésképtelenséget takarnak. Az állami nyugdíj, a magánbiztosítás, a bankban felhalmozott pénz és az ingatlan közel azonos arányban jelentette az időskori védelmet, mindkét csoportnál. Az biztos, hogy a magyar válaszadók igen csekély hányada vélte úgy, hogy nem tudja mi lesz vele idős korára.

### 4. táblázat:

*Ha túl idős a munkához, mit gondol, miben bízhat? (több válasz elfogadott)*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Állami nyugdíj	20,00	16,34	36,00
2. A gyerekek, rokonok gondoskodni fognak rólam	11,89	7,84	27,00
3. Magánbiztosítás, nyugdíj	25,41	25,49	6,00
4. Bankban lévő megtakarítások	20,00	19,61	11,00
5. Ház- és földtulajdon	22,16	23,53	19,00
6. Nem tudom	0,54	7,19	33,00

Az is figyelemreméltó, hogy a szűkebb és a tágabb családi gondoskodásba vetett hit Magyarországon elenyésző volt. A munkanélkülieknél még 10 %-ot sem ért el azoknak az aránya, akik bíznak a majdan megszületendő gyerekeikben. A főiskolásoknál is csak 12 %-os volt ez az arány. Azért kell ezt kiemelni, hiszen olyan korosztályt kérdeztünk meg, amelyek a 20-as élet éveinek elején jár, tehát elsősorban szüleiről kell gondoskodnia.

Az orosz vélemények kifejezetten beszédesek. A többség az állami nyugdíjban bíz (36 %), de 33 % vélte úgy, hogy nem tudja, idős korára mi lesz vele. A ház- és a földtulajdon biztonságát adó szerepe itt már érezhető volt. A leglényegesebb különbség a két ország véleménye között, hogy Oroszországban igen magas volt azoknak a száma, akik úgy vélték, hogy a gyerekek és a rokonok majdan gondoskodnak róluk. Ezekben a véleményekben megjelenik egy bizonytalanság és talán sodródás, az államba vetett ősi bizalom, de ugyanakkor egy családi, rokoni háló ereje is.

### Az egyén és az állam felelőssége

Ha a felelősség kérdését firtatjuk, akkor az egyént mindkét csoport azonos arányban tartja felelősnek jövője alakításáért. A főiskolai hallgatók azonban az állam szerepét az emberek jólétének megteremtésében sokkal fontosabbnak tartják. A szabad verseny kapitalizmus minimális államának vágya még a legfiatalabb nemzedék értékeiben sem dominál. Azt is el kell mondani, hogy a munkanélküliek nem igazán tudták eldönteni, hogy valójában kié a felelősség.

5. táblázat:

*Melyik állítással hajlandó leginkább egyetérteni?*

a) Az egyéneknek kellene felelősnek lenniük a saját jólétükért.

VAGY

Az államnak kellene felelősnek lennie mindenki gazdasági biztonságáért.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	23,64	25,00	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	16,36	18,75	
3. A másodikkal kifejezetten egyetértek	27,27	16,67	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	18,18	15,63	
5. Nem tudom	14,55	23,96	

b) Az állami tulajdon a legjobb módja egy vállalkozás irányításának.

VAGY

Magánvállalkozók irányítják legjobban a vállalkozásokat.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	5,56	16,67	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	14,81	20,83	
3. A másodikkal kifejezetten egyetértek	37,04	18,75	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	22,22	17,71	
5. Nem tudom	20,37	26,04	

c) Az államnak csökkentenie kell az adókat, még ha az oktatásra, egészségügyre, nyugdíjra fordított összegek csökkenését is eredményezi.

VAGY

Az államnak többet kell költenie az oktatásra, az egészségügyre, a nyugdíjakra, még akkor is, ha ez az emberek számára - így számomra is - azt jelenti, hogy több adót kell fizetnünk.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	11,11	14,89	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	18,52	22,34	
3. A másodikkal kifejezetten egyetértek	22,22	13,83	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	29,63	19,15	
5. Nem tudom	18,52	29,79	

d) Jobb, ha sok termék van a boltokban, még akkor is, ha drágák.

VAGY

Jobb, ha az állam az árakat alacsonyan tartja, még akkor is, ha kevés termék van a boltokban.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	29,63	17,02	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	31,48	24,47	
3. A másodikkal kifejezetten egyetértek	11,11	11,70	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	7,41	20,21	
5. Nem tudom	20,37	26,60	

e) Más országokban előállított termékek importálhatók és eladhatók itt, ha az emberek meg akarják venni őket.

VAGY

Szigorú korlátok kellene a külföldi áruk értékesítésre, hogy megvédjük a hazai emberek állását.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	32,73	16,84	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	21,82	21,05	
3. A másodikkal kifejezetten egyetértek	16,36	14,74	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	16,36	14,74	
5. Nem tudom	12,73	32,63	

f) Sok évbe fog telni, míg a kormány megoldja azokat a problémákat, melyeket a kommunistáktól örökölt.

VAGY

A kormányunk új rendszerének képesnek kellene lennie arra, hogy a problémákat most rögtön megoldja, tekintet nélkül arra, hogy ki okozta azokat.

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Az elsővel kifejezetten egyetértek	3,91	14,89	Nincs adat
2. Az elsővel valamelyest egyetértek	18,18	24,47	
2. A másodikkal kifejezetten egyetértek	23,64	12,77	
4. A másodikkal valamelyest egyetértek	10,91	8,51	
5. Nem tudom	16,36	39,36	

Az állam gazdasági szerepvállalását illetően minden esetben jelentősen eltértek a munkanélküliek és a főiskolások véleményei. Ez utóbbiak nagyon kritikusan ítélték meg az állami tulajdon szerepét a gazdaságban. A munkanélküliek csoportja sokkal toleránsabb volt az állami tulajdonnal szemben, illetve a megkérdezettek többsége a tulajdonviszonyok kérdésében nem tudott dönteni.

Az adó csökkentésének, illetve növelésének és az adóösszeg elköltésének módjában is igen jelentős eltéréseket találtunk. Az adócsökkentést a munkanélküliek még akkor is el tudják fogadni, ha az állam kevesebbet tud költeni az oktatásra, nyugdíjakra és az egészségügyre. Az adócsökkentés ilyen elfogadása azonban egyik csoportnál sem volt igazán jelentős. Talán az általános magyar közvélekedést fejezi ki, hogy a munkanélküliek az adóemelés árán nem kívánnak többet költeni ezekre a területekre. Azt is meg kell említeni, hogy a munkanélküliek csoportja nem igazán tudta eldönteni, hogy milyen helyzetben mi is lenne a teendő.

Az ellátás megítélését és annak költségeit illetően ugyancsak markáns különbségek érezhetők. A két csoport (pontosabban a családjuk) eltérő anyagi háttérét jelzi, hogy a főiskolások szeretnék jobb termékeket látni a boltokban, még akkor is ha azok drágák. A kevés termék és az olcsóság inkább az anyagilag nehéz helyzetben lévők kívánsága.

A hazai piacot a külföldi áruktól az alacsonyabb iskolai végzettségűek, továbbá a nehéz anyagi helyzetben levők sokkal jobban védnek, mint főiskolás társaik. Ez utóbbiak közel harmada úgy vélte, hogy a külföldi termékek nyugodtan importálhatók, ha az emberek meg akarják vásárolni őket. A döntésképtelenség ennél a csoportnál is érezhető volt az alacsonyabb iskolai végzettségűek körében.

Végezetül a mindenkori kormányok teljesítményét a múlt anyagi gondjainak a megoldására a munkanélküliek sokkal pesszimistábbnak ítélték meg és döntő többségük egyáltalán nem tudta minősíteni a kormány működését.

### Közösségi kapcsolatok

A társadalmi tőke igen fontos területét jelenti az állami intézmények iránti bizalom. A magyar felvétel mindkét csoportnál bizalomhiányos állapotot jelzett. A munkanélküliek véleménye az állami szféráról igen rossz volt, de ez nyilván sajátos helyzetükkel magyarázható.

6. táblázat:

*Elsősorban kire számít, ha problémája van?*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Helyi, központi kormányzati intézmények	7,69	11,54	2,00
2. Vállalkozások szociális szolgáltatásai, szakszervezet	0,00	2,22	1,00
3. Jótékonyági szervezetek, egyház	5,71	6,98	2,00
4. Barátok	54,69	64,64	11,00
5. Család	80,46	91,36	38,00
6. Saját magam	91,67	92,96	46,00
7. Egyéb	16,13	15,63	-

Az látható, hogy mind a főiskolások, mind pedig a munkanélküliek elsősorban saját magukra számítanak közel azonos mértékben. Ezt követik a barátok, de itt a főiskolások és a munkanélküliek közötti véleménykülönbség már jelentős. A jótékonyági szervezetek, egyházak megítélése nagyon rossz. Azért emeljük ezt ki, hiszen ezeknek a szervezeteknek az egyik feladata, ha nem a fő feladata, hogy másokon segítsenek. A helyi és a központi kormányzati szervek támogatási hajlandóságát is igen gyengének tartották.

Ez összefügg azzal az általános bizalmi állapottal, amit egy másik kérdésben firtattunk.

7. táblázat:

*Ön szerint meg lehet-e bízni a legtöbb emberben, vagy az ember nem lehet eléggé óvatos az emberekkel való érintkezések során?*

	Főisko- lások	Munka- nélküliek	Orosz felvétel
1. Általában tudok bízni az emberekben	20,88	20,80	6,00
2. Néha tudok bízni az emberekben	14,29	14,30	22,00
3. Néha óvatosnak kell lennem az emberekkel	35,16	35,10	48,00
4. Általában óvatosnak kell lennem az emberekkel	29,67	29,60	24,00

Más vizsgálatoknál is érzékeltek, hogy Magyarország általános bizalmi indexe rendkívül gyenge. Különösképpen látszik ez a nagyobb tapasztalattal rendelkező munkanélkülieknél, akik közül több mint 40 % vélte úgy, hogy általában óvatosnak kell lenni az emberekkel. A főiskolások esetében az általános bizalmatlanság nem olyan jelentős, viszont közel 40 % körükben is úgy érzi, hogy csak néha lehet bízni és néha óvatosnak kell lenni a társadalmi kapcsolatokban.

A bizalom részletesebb megismeréséhez jutunk el akkor, hogyha egy bonyolultabb tíz fokozatú skálán vizsgáljuk a kérdést.

8. táblázat:

*Milyen mértékben bízik abban, hogy a következő intézmények figyelembe veszik az Ön érdekeit? Értékelje ezt egy skálán, ahol 1 azt jelenti, hogy nem bízik benne; 10 pedig azt, hogy bízik benne.*

a) Főiskolások

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a) Bíróságok	4,44	5,56	1,11	10,00	20,00	11,11	17,78	17,78	4,44	7,78
b) Politikai pártok	27,17	20,65	25,00	13,04	5,43	4,35	1,09	2,17	1,09	0,00
c) Rendőrség	4,40	2,20	15,38	7,69	20,88	17,58	9,89	14,29	5,49	2,20
d) Önkormányzat	8,70	2,17	9,78	11,96	21,74	10,87	19,57	9,78	5,43	0,00
e) Hadsereg	15,56	10,00	8,89	15,56	14,44	8,89	5,56	7,78	6,67	6,67
f) Parlament	22,83	13,04	22,83	14,13	15,22	6,52	1,09	1,09	2,17	1,09
g) Egyház	18,89	5,56	11,11	12,22	14,44	8,89	14,44	3,33	5,56	5,56
h) Szakszervezetek	10,87	8,70	11,96	10,87	17,39	11,96	11,96	11,96	1,09	3,26
i) Köztársasági elnök	13,19	9,89	9,89	10,99	17,58	9,89	9,89	9,89	6,59	2,20
j) Magánvállalkozások	13,19	8,79	12,09	16,48	18,68	10,99	10,99	5,49	3,30	0,00
k) Televízió	21,74	11,96	9,78	18,48	14,13	10,87	5,43	4,35	3,26	0,00
l) Újságok	20,88	15,38	10,99	13,19	14,29	8,79	10,99	2,20	2,20	1,10
m) Privatizációs alapok	29,21	19,10	8,99	16,85	15,73	6,74	2,25	0,00	1,12	0,00



## b) Munkanélküliek

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a) Bíróságok	14,58	6,25	9,38	6,25	21,88	6,25	10,42	12,50	6,25	6,25
b) Politikai pártok	53,06	12,24	5,10	9,18	12,24	3,06	2,04	0,00	1,02	2,04
c) Rendőrség	18,56	4,12	9,28	13,40	19,59	6,19	9,28	8,25	7,22	4,12
d) Önkormányzat	14,13	6,19	9,28	14,43	16,49	10,31	15,46	7,22	2,06	4,12
e) Hadsereg	26,32	7,37	9,47	6,32	18,95	9,47	10,53	5,26	1,05	5,26
f) Parlament	51,02	10,20	4,08	8,16	11,22	8,16	4,08	2,04	0,00	1,02
g) Egyház	35,79	10,53	8,42	6,32	11,58	6,32	7,37	6,32	3,16	4,21
h) Szakszervezetek	38,14	8,25	11,34	7,22	13,40	7,22	9,28	2,06	2,06	1,03
i) Köztársasági elnök	34,69	9,18	7,14	9,18	21,43	7,14	1,02	5,10	3,06	2,04
j) Magánvállalkozások	32,29	13,54	8,33	7,29	15,63	4,17	6,25	6,25	3,13	3,13
k) Televízió	25,77	14,43	14,43	7,22	19,59	3,09	2,06	5,15	3,09	5,15
l) Újságok	25,77	12,37	16,49	7,22	15,46	3,09	7,22	6,19	2,06	4,12
m) Privatizációs alapok	44,21	11,58	6,32	6,32	16,84	4,21	4,21	2,11	1,05	3,16

Az állami intézményeket reprezentáló tíz fokozatú skálán az 1-3. pont mezőben található értéket tartottuk a legrosszabbnak, és a 7-10. tartó mezőt a legjobbnak, ahol a bizalmi index a legmagasabb. A munkanélkülieknél a politikai intézmények általános bizalmatlansági indexe 50,6 % volt. A főiskolások esetében ez az arány 38,5 %. A magas bizalmi szintet vallók aránya sem túl biztató, hiszen mindössze 11-15 % között mozog. A számok nem jeleznek túlzott polaritást. A társadalmi megítélés tehát nem az alacsony és a magas társadalmi tőkével rendelkezők között húzódik meg, hanem sokkal inkább a teljesen bizalmatlanok és az alacsony bizalmi szintűek között érezhető a különbség.

A legkisebb bizalmi tőkével a politikai pártok, a parlament és a privatizációs alapok rendelkeztek. Csak részben meglepő - más kutatások is jelezték -, hogy az egyházakkal szemben is meglepően nagyfokú a bizalmatlanság. Azért elgondolkodtató ez, hiszen ezek az intézmények kifejezetten a közösség bizalmi elvén kellene, hogy működjenek. A munkanélküliek 54,7 %-a, a főiskolásoknak 35,5 %-a a legalacsonyabb bizalmi osztályzatokat adta nekik.

A hírközlő eszközök megítélése igen rossznak bizonyult és a két csoport véleménye közel esett egymáshoz. Azt természetesnek tartjuk, hogy a munkanélküliek nem bíztak a magánvállalkozásokban. Az viszont meglepő, hogy a főiskolások sem nagyon. Ezek viszonylag friss adatok. Négy évvel korábban kedvezőbb véleményeket regisztráltunk.

Az Oroszországi vizsgálatokban a felvételi módszer technikája némileg eltért, így ezt egy külön táblázatban jelenítjük meg.

9. táblázat:

	Bízik	Közömbös	Nem bízik
a) Bíróságok	28,00	30,00	42,00
b) Politikai pártok	6,00	13,00	81,00
c) Rendőrség	20,00	24,00	56,00
d) Önkormányzat	21,00	18,00	61,00
e) Hadsereg	29,00	21,00	51,00
f) Oroszország elnöke	16,00	19,00	65,00
g) Egyház	26,00	19,00	55,00
h) Szakszervezetek	17,00	16,00	68,00
i) Magánvállalkozások	14,00	19,00	66,00
j) Televízió	25,00	23,00	51,00
k) Újságok	23,00	27,00	50,00
l) Privatizációs alapok	6,00	14,00	79,00

Az látható, hogy az orosz fiatalok bizalmi indexe rendkívül alacsony, összességében 19,2 %. Ez mégis 8 %-kal magasabb, mint a hasonló korú magyar munkanélkülieké. A bizalmatlansági index 60,4 % volt, ami szintén magasabb a magyarnál. Ezek az adatok azt jelzik, hogy az orosz vélemények polarizáltabbak, ezért jelenik meg magasabb pontértékkel a bizalom és a bizalmatlanság.

A bizalmi tőke a társadalmi együttműködés alapját jelenti. Ezért meglepő, hogy az alacsony bizalmi szint ellenére igen sokan tagjai voltak valamilyen szervezetnek. A munkanélküliek esetében a megkérdezettek 65,6 %, a főiskolásoknál pedig 56,9 %-a vallotta, hogy tartozik valamilyen szerveződéshez. A részletesebb bontásnál azonban kiderül, hogy döntő részük sport jellegű egyesületnek a tagja.

#### 10. táblázat:

*Tagja-e a következő szervezeti típusoknak? (több válasz elfogadott)*

	Főiskolások	Munknélküliek	Orosz felvétel
1. Sport vagy hobbi csoport	52,63	60,42	11,00
2. Zenei, irodalmi vagy művészeti csoport	13,16	16,67	1,00
3. Politikai párt	10,53	8,33	1,00
4. A lakóhely szénítésére létrejött társaság	13,16	12,50	1,00
5. Jótékonyági szervezet	10,53	8,33	1,00

Az érezhető, hogy a politikai pártok és a jótékonyági szervezetek vonzó ereje egyaránt a legcsekélyebb különösen a munkanélküliek körében. Az Oroszországi helyzet azonban ennél is sokkal rosszabb. A táblázat nem jelzi, hogy a megkérdezettek 87 %-a semmilyen civil szerveződésnek nem volt tagja. A fennmaradó részt pedig a klasszikus, még a szovjet időkben létrejött sportegyesületek teszik ki. Az összes többi civil szerveződésben való részvétel teljesen elenyésző.

HA IGEN (mindegyik csoportra vonatkozik)

#### 10.a) *Mennyire aktív?*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Nagyon aktív	10,53	13,04	32,00
2. Meglehetősen aktív	47,37	48,93	50,00
3. Nem túl aktív	42,11	39,13	18,00

#### 10.b) *Gyakran kisegítik-e egymást a csoport tagjai más ügyekben?*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz felvétel
1. Gyakran	36,84	43,48	36,00
2. Néha	36,84	39,13	37,00
3. Ritkán	23,32	8,70	26,00
4. Soha	0,00	8,70	2,00

A magas magyar részvételi arány azonban Magyarországon inkább formális. Nagy aktivitásról csak minden tizedik megkérdezett számolt be. Mindkét csoport 40 %-a vallotta be, hogy nem túlzottan aktív. Ezek az adatok elgondolkodtatóak, hiszen egy általánosabb magyar szokást takar. Valamiért tagja leszek valamilyen szerveződésnek, de ezt követően túlzottan nem

foglalkozom vele. Az orosz aktivitási mutatók egészen mások, noha meg kell jegyezni, hogy csak nagyon kevesen tagjai valamilyen civil szerveződésnek. Valójában tehát azok lépnek be, akik valamit tenni akarnak.

A civil szerveződésekben egymás gyakori segítése mindkét magyar csoportnál 40 % körüli értéket takar. Némileg kevesebb arányban vélték úgy, hogy néha segítik egymást. A munkanélkülieknél 17 % vélte úgy, hogy ritkán, vagy soha nem segítik egymást. Ez az arány a főiskolásoknál 23 % volt. Az orosz mutatók itt rosszabbak, hiszen 26 % jelölte úgy, hogy ritkán segítenek egymásnak és 2 %, hogy sohasem. Az orosz valóság ennél a kérdésnél is polarizáltabbnak tűnik.

A civil szféra hatékonyságát nagymértékben segíti, ha gyorsan képesek leküzdeni a nehézségeket. Ennél a kérdésnél már jelentős eltérések mutatkoztak a különböző csoportok között.

10.c) *Ha a csoport tenni akar valamit, milyen nehézségekbe ütközik?*

#### Főiskolások

	Gyakran	Néha	Ritkán	Soha
a) A lehetőségek hiánya, mint például találkozási hely, sportpálya	21,62	27,03	16,22	35,14
b) Nehéz időt találni arra, hogy összejöjjenek	28,95	28,95	34,21	7,89
c) A tagok nem működnek együtt, hanem vitáznak	24,32	16,22	32,43	27,03
d) Szükséges dolgokhoz hiányzik a pénz	45,95	16,22	24,32	13,51

#### Munkanélküliek

	Gyakran	Néha	Ritkán	Soha
a) A lehetőségek hiánya, mint például találkozási hely, sportpálya	19,44	22,22	22,22	36,11
b) Nehéz időt találni arra, hogy összejöjjenek	48,92	32,43	35,14	13,51
c) A tagok nem működnek együtt, hanem vitáznak	8,57	31,43	28,57	31,43
d) Szükséges dolgokhoz hiányzik a pénz	41,03	20,51	12,82	25,64

#### Orosz felvétel

	Gyakran	Néha	Ritkán	Soha
a) A lehetőségek hiánya, mint például találkozási hely, sportpálya	33,00	26,00	12,00	28,00
b) Nehéz időt találni arra, hogy összejöjjenek	13,00	29,00	29,00	30,00
c) A tagok nem működnek együtt, hanem vitáznak	1,00	7,00	35,00	56,00
d) Szükséges dolgokhoz hiányzik a pénz	40,00	29,00	22,00	18,00

Az nyilvánvaló, hogy Magyarországon a pénz és az idő hiánya a legfőbb gátja a civil szféra hatékony működésének. Mindkét magyar csoportnál 40 % fölött jelezték, hogy a szükséges dolgokhoz hiányzik a pénz. A munkanélküliek közel 50 %-ban időhiányra panaszkodtak. A lehetőségek egyéb infrastrukturális feltételei, úgy tűnik, rendelkezésre állnak.

Hipotézisként felvetettük, hogy a magyar társadalom együttműködési készsége viszonylag gyenge, ami gátja lehet a hatékony munkának. A munkanélküliek alig érezték, hogy ebből gyakori probléma adódna, a főiskolásoknak azonban közel a negyede érzékelt ilyen gondot.

Az orosz felvétel ebből a szempontból nem szerencsés, hiszen mint láttuk rendkívül kevés számú megkérdezett volt tagja valamilyen szervezetnek. Ők szinte kizárólagosan (73 %) a szükséges pénzt és a lehetőségek egyéb hiányát tartották a hatékony működés legfőbb gátjának.

11. táblázat

*Ha utána akar járni valaminek, akkor igazságos elbánást várna-e?*

Főiskolások

	Határozottan	Valószínűleg	Aligha	Határozottan nem
a) Az élelmiszerboltban	55,43	29,35	10,87	4,35
b) A munkahelyi főnökeitől, akik az előreléptetés és a bérezés ügyében döntenek	60,44	15,38	18,68	5,49
c) A házfelügyelőtől	46,07	34,83	13,48	5,62
d) A bankban	71,43	14,29	5,49	8,79
e) A társadalombiztosítási hivatalban	58,70	30,43	6,52	4,35
f) A kórházban	61,96	21,74	8,70	7,61
g) A házi orvosnál	76,09	13,04	4,35	6,52
h) A postán	54,35	32,61	8,70	4,35
i) Az önkormányzati hivatalban	55,43	32,61	5,43	6,52
j) A rendőrségen	63,04	16,30	11,96	8,70

Munkanélküliek

	Határozottan	Valószínűleg	Aligha	Határozottan nem
a) Az élelmiszerboltban	53,13	27,08	6,25	13,54
b) A munkahelyi főnökeitől, akik az előreléptetés és a bérezés ügyében döntenek	60,00	14,44	15,56	10,00
c) A házfelügyelőtől	36,26	32,97	24,18	6,59
d) A bankban	55,32	19,15	11,70	13,83
e) A társadalombiztosítási hivatalban	51,61	20,43	17,20	10,75
f) A kórházban	57,89	14,74	11,58	15,79
g) A házi orvosnál	56,38	18,09	7,45	18,09
h) A postán	44,68	29,79	9,57	15,96
i) Az önkormányzati hivatalban	48,39	22,58	18,28	10,75
j) A rendőrségen	55,21	20,83	14,58	9,38

Orosz felvétel

	Határozottan	Valószínűleg	Aligha	Határozottan nem
a) Az élelmiszerboltban	11,00	41,00	32,00	15,00
b) A munkahelyi főnökeitől, akik az előreléptetés és a bérezés ügyében döntenek	14,00	41,00	28,00	18,00
c) A házfelügyelőtől	4,00	25,00	42,00	30,00
d) A bankban	8,00	23,00	32,00	38,00
e) A társadalombiztosítási hivatalban	4,00	38,00	38,00	20,00
f) A kórházban	13,00	66,00	17,00	4,00
g) A házi orvosnál	18,00	64,00	15,00	3,00
h) A postán	15,00	57,00	20,00	7,00
i) Az önkormányzati hivatalban	3,00	35,00	45,00	16,00
j) A rendőrségen	6,00	42,00	36,00	16,00

Magyarországon az igazságérzet mindkét csoportban rendkívül erőteljes. A házfelügyelő extrém esetét leszámítva a posta és az önkormányzati hivatalok irányában fogalmazódott meg jelentősebb kritika. A főiskolai hallgatók és családjuk magasabb érdekérvényesítési lehetőségeit jelzi, hogy az igazságos elbánás határozott kérése magasabb fokú, különösen a bankban, háziorvosnál és a rendőrségen, vagy éppen a házfelügyelővel szemben érezhető sokkal határozottabb magatartás.

Az orosz mintában a határozott elvárások rendkívül gyengék, mindössze 10 % körül mozognak. Rendkívül rossz megítélést kaptak az orosz önkormányzatok, ahol a megkérdezettek 3 % vélte úgy, hogy határozottan igazságos elbánást kap. A társadalombiztosítási hivatalban 4 %, a rendőrségen pedig 6 % várja az igazságos elbánást. Akik úgy vélték, hogy valószínűleg igazságos elbánásban részesülnek, azok összesített aránya 43 % volt, még 30,5 % vélte úgy, hogy aligha kapnak igazságos elbánást. Különösen a társadalombiztosítási hivatal, az önkormányzati hivatal és a rendőrség kapott rendkívül rossz megítélést.

A társadalmi intézményrendszerek ilyen negatív megítélése előidézhetheti a deviáns magatartások számos példáját. A következő kérdésünk erre irányul.

## 12. táblázat

*Ön szerint milyen mértékben van joga az embernek, hogy:*

### Főiskolások

	Minden joga megvan rá	Néha megvan rá a joga	Legtöbb-ször nincs	Egyáltalán nincs
a) Olyan támogatást kérjen, mely nem jár neki	5,43	18,48	28,26	47,83
b) Kivonja magát az útiköltség fizetése alól	1,09	19,57	25,00	54,35
c) Pénzt adjon a civil személyzetnek azért, hogy megoldják a problémáját	22,22	32,11	27,78	18,89
d) Fizetés nélkül elvigyen valamit egy boltból	4,40	3,30	2,20	90,11
e) Ne fizessen adót	2,17	16,30	23,91	57,61
f) Megvegyen valamit, amiről tudja, hogy lopott	9,78	16,30	32,61	41,30

### Munkanélküliek

	Minden joga megvan rá	Néha megvan rá a joga	Legtöbb-ször nincs	Egyáltalán nincs
a) Olyan támogatást kérjen, mely nem jár neki	12,50	19,79	15,63	52,08
b) Kivonja magát az útiköltség fizetése alól	11,46	21,88	19,79	46,88
c) Pénzt adjon a civil személyzetnek azért, hogy megoldják a problémáját	22,34	29,79	28,72	19,15
d) Fizetés nélkül elvigyen valamit egy boltból	11,34	2,06	9,28	77,32
e) Ne fizessen adót.	12,37	10,31	15,46	61,86
f) Megvegyen valamit, amiről tudja, hogy lopott	18,75	18,75	21,88	40,63

### Orosz felvétel

	Minden joga megvan rá	Néha megvan rá a joga	Legtöbb-ször nincs	Egyáltalán nincs
a) Olyan támogatást kérjen, mely nem jár neki	3,00	6,00	39,00	52,00
b) Kivonja magát az útiköltség fizetése alól	10,00	31,00	30,00	29,00
c) Pénzt adjon a civil személyzetnek azért, hogy megoldják a problémáját	15,00	35,00	25,00	24,00
d) Fizetés nélkül elvigyen valamit egy boltból	1,00	7,00	22,00	7,00
e) Ne fizessen adót	6,00	20,00	36,00	31,00
f) Megvegyen valamit, amiről tudja, hogy lopott	8,00	22,00	28,00	41,00

A különböző helyzetekben megjelenő törvénysértések általános indexe - „minden joga megvan rá” - a magyar munkanélkülieknél 14,7 % volt (a megkérdezettek közül ilyen arányban választották ezt a lehetőséget), a főiskolások esetében 7,4 %, az orosz felvételnél pedig 7,1 % volt ez az arány. Arra, hogy néha megvan a joga a törvények megsértésére, a magyarok 17 %-os arányban voksoltak, az oroszoknál ez az arány némileg magasabb 20 % volt. Szükségesnek tartjuk megjegyezni, hogy ez a kutatás az oroszok igazságérzetét igen alacsony szinten állapította meg, de a nyílt deviáns viselkedésük mégis meglepően alacsony. Gyanítható, hogy egyéb kompenzációs csatornák irányában nyitnak.

### Az egészség és a társadalmi tőke kapcsolata

Skrabski Árpád és Kopp Mária kutatásaiból tudjuk, hogy a társadalmi tőke és az egészségi állapot között igen szoros kapcsolat található. A felvételben mindenki szubjektívan ítélte meg saját egészségi állapotát, ami eltérhet a valós helyzettől.

13. táblázat:

*Milyen volt az elmúlt 12 hónapban az Ön egészségi állapota?*

	Főiskolák	Munkanélküliek	Orosz minta
1. Nagyon jó	10,64	14,14	9,00
2. Jó	41,19	37,37	33,00
3. Átlagos	42,55	43,43	47,00
4. Rossz	5,32	5,05	11,00
5. Nagyon rossz	0,00	0,00	1,00

A két magyar csoport véleménye önmagáról nagyon hasonló. Természetesen nem szabad elfelejteni, hogy 18-22 éves korosztályról van szó. Lényegében az orosz megkérdezettek önbesorolása is a magyarhoz hasonlít.

Jelentős eltérés figyelhető meg a lelki egészség tekintetében.

14. táblázat

*Milyen volt az elmúlt 12 hónapban az Ön lelki egészsége?*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz minta
1. Nagyon jó	8,51	3,06	5,00
2. Jó	29,79	28,57	23,00
3. Átlagos	46,81	43,88	60,00
4. Rossz	13,83	20,41	10,00
5. Nagyon rossz	1,06	4,08	2,00

Az látható, hogy a lelki egészség nagyon jó és a jó állapotának a megítélése mindkét magyar csoportnál átlagosan 10 %-kal rosszabb megítélést kapott, mint a fizikai állapotért. Az átlagos minősítés a testi és a lelki egészség megítélése esetén megegyezett. Nagyon rossznak kevesen vélték lelki egészségüket. A rossz minősítés azonban a munkanélkülieknél 15 %, a főiskolásoknál pedig közel 10 %-kal magasabb értéket mutat. Az orosz minta ennél a kérdésnél nem hozott lényeges különbségeket. A megkérdezettek több mint 60 %-a átlagosnak vélte lelki egészségét.

15. táblázat

*Ha komolyan beteg lesz és segítségre lenne szüksége a háznál,  
van-e a családon kívül valaki, akire számíthat?*

	Főiskolások	Munkanélküliek	Orosz minta
1. Biztosan	54,26	50,51	30,00
2. Valószínűleg	29,79	24,24	36,00
3. Valószínűleg nem	11,70	14,14	27,00
4. Biztosan nem	4,26	11,11	7,00

Betegség esetén a családon kívüli segítség kérés a magyar társadalomban jelentős mértékűnek mondható. A munkanélküliek háromnegyed része, a főiskolásoknak pedig 84 %-a valószínűleg, vagy netán biztosan kapna segítséget. Az orosz társadalomban ennek a megítélése némileg rosszabb. A megkérdezettek 66 %-a jelezte, hogy biztosan, vagy valószínűleg kapna segítséget, és a magyar 11-14 %-os valószínűleg nem kapna segítséget megítéléssel szemben az oroszok 27 %-a vélte úgy, hogy nem kapna ilyen típusú segítséget.

16. táblázat

*Néhány ember úgy érzi, hogy teljesen szabad választása és kontrollja van az élete felett, miközben mások úgy érzik, hogy amit tesznek, semmilyen hatással nincs arra, ami velük történik. Ön hogy érzi, hol helyezné el magát egy skálán azzal kapcsolatban, hogy mennyi befolyása van az élet alakulására?*

*1 azt jelenti, hogy egyáltalán nincs befolyása; 10 pedig azt, hogy nagy befolyást tud gyakorolni életére.*

	Főiskolák	Munkanélküliek	Orosz minta
1	1,15	4,12	3,00
2	0,00	2,06	3,00
3	4,60	6,19	8,00
4	4,60	5,15	11,00
5	18,39	19,59	24,00
6	13,79	10,31	10,00
7	20,69	13,40	12,00
8	26,44	21,65	14,00
9	8,05	6,19	7,00
10	2,30	11,34	8,00

A sodródás mértékének a meghatározásánál a legrosszabb három és a legjobb három pont értéket választottuk ki. Ennek alapján az orosz válaszadók 4,6 %-a, a magyar munkanélküliek 4,1 %-a vélte úgy, hogy szinte semmilyen befolyása sincs sorsa alakulására. A magyar főiskolások esetében ez az arány lényegesen jobb, 1,9 % volt. Mivel fiatal generációról van szó ez korántsem tekinthető rossznak. Akik úgy érzik, hogy nagyon biztosan kezükben tartják a sorsukat, azok az orosz minta 9,6 %-át és a magyar főiskolások 12,2 %-át jelentették. A 10 fokozatú skálán ez a két csoport döntően a középmezőnybe tömörült. A magyar munkanélküliek 39,2 %-a értékelte úgy, hogy komolyan képes befolyást gyakorolni saját életére. Nyilvánvalóan ez a pillanatnyi helyzetükkel magyarázható, amit csak ők tudnak kézben tartani.

**Összegzésül:**

Az látható, hogy a társadalmi tőke az élet minden területén hat és működik. Egyes országok között is vannak lényeges különbségek, de mint ez az empirikus felvétel igazolta: szó sincs egységes hasonlóságról és különbségről. Bizonyos helyzetekben az orosz vélemények közelítettek a magyar fiatalokéhoz, de más esetben lényeges eltéréseket regisztráltunk. Egy országon belül lehetnek regionális különbségek, de sokkal fontosabbnak tartjuk az egyes társadalmi csoportokhoz köthető eltéréseket.



**MTA Politikai Tudományok Intézete**  
**Etnoregionális Kutatóközpont Munkafüzetek**

- 1). *A. Gergely András*: Kisebbségi tér és lokális identitás /I./ ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 53 1. 300,- Ft (29 oldal)
- 2). *A. Gergely András*: Kisebbségi tér és lokális identitás /II./ ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 54 X. 300,- Ft (29 oldal)
- 3/A). *A. Gergely András*: Forráselemzés: Kopács, táj- és népkutató tábor a Drávaszögben (1942). ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 55 8. 300,- Ft (28 oldal)
- 3/B). *A. Gergely András*: Forráselemzés: Városi és nemzetiségi lét magyarok és „jugoszlávok” körében, a XX. századi városfejlődés árnyékában. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 56 6. 350,- Ft (35 oldal)
- 4). *A. Gergely András*: Kun etnoregionális kisvárosi sajátosságok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 57 4. 250,- Ft (24 oldal)
- 5). Szerk.: *A. Gergely András*: Rövid etnoregionális elemzések. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 58 2. 450,- Ft (90 oldal)
- 6). *A. Gergely András*: Identitás és etnoregionalitás. A kisebbségi identitás történeti és regionális összefüggései Nyugaton és Kelet-Közép-Európában. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 59 0. 500,- Ft (98 oldal)
- 7). *Szabó Ildikó*: Közősségszerveződési folyamatok a magyarországi románok körében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 60 4. 450,- Ft (45 oldal)
- 8). *A. Gergely András*: Politikai antropológia. /Interdiszciplináris közelítések/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 61 2. 500,- Ft (72 oldal)
- 9). *A. Gergely András*: Tér - szimbólum - politika. Politika a térben, tér a politikában. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 62 0. 450,- Ft (83 oldal)
- 10). *Boglár Lajos, Papp Richárd, Tarr Dániel, Tóth Bernadett*: Etnikum és vallás. Apróbb írások a vallási kommunikáció körében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 63 9. 400,- Ft (51 oldal)
- 11). *A. Gergely András*: Kisebbség - etnikum - regionalizmus I. Állam, nemzet, ellenkultúra és kisebbségiség. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 64 7. 500,- Ft (139 oldal)
- 12). *A. Gergely András*: Kisebbség - etnikum - regionalizmus II. Etnoregionalizmus Magyarországon? ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 65 5. 500,- Ft (90 oldal)
- 13). *Bindorffer Györgyi*: Identitás kettős kötésben. Etnikai identitás és kulturális reprezentáció a dunabogdányi svábok körében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 66 5. 450,- Ft (75 oldal)
- 14). *Szabó Ildikó, Horváth Ágnes, Marián Béla*: Főiskolások állampolgári kultúrája. Empirikus vizsgálat két kecskeméti főiskola hallgatói körében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 67 1. 400,- Ft (40 oldal)
- 15). *A. Gergely András*: Közelítések az etnofilmhez. Retusált ösiség, rendezett hitelesség, etnikai valóság: ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 68 X. 400,- Ft (43 oldal)
- 16). *Dudich Ákos, Gál Anasztázia, Molnár Eszter, Németh Rita, Pásztor Zoltán*: Népek, maszkok, nemzeti- és csoportkultúrák. Etnikai-antropológiai dolgozatok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 69 8. 450,- Ft (76 oldal)
- 17). *Nemes Nagy József*: Társadalmi térkategóriák a regionális tudományban. Egy modern tudományág műhelyéből. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 70 1. 550,- Ft (57 oldal)
- 18). *Kormos Éva*: Albánia: az emberélet fordulói. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 71 X. 350,- Ft (44 oldal)
- 19). *Veres Emese-Gyöngyvér*: Barcasági körkép. Egy kulturális antropológus terepmunka-tanulmányai. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 72 8. 450,- Ft (53 oldal)
- 20). *Bódi Ferenc*: Polgárosodás, politikai változás, társadalmi tömeg. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 73 6. 450,- Ft (63 oldal)

- 21). *Horváth B. Ádám, Soltész János*: Társadalom és hatalom. Politikai antropológiai analízisek. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 74 4. 400,- Ft (46 oldal)
- 22). *Szabó Levente, Juhász Levente Zsolt, Király Ildikó*: Kognitív etnikai folyamatok. Tanulmányok a kognitív kutatások tükrében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 75 2. 400,- Ft (85 oldal)
- 23). *Utasi Ágnes*: Magyar hazától az amerikai otthonig. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 79 5. 450,- Ft (62 oldal)
- 24). *A.Gergely András*: Helyi társadalom - rendszerváltás közben. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 80 9. 400,- Ft (53 oldal)
- 25). *Vörös Kinda Klára*: Otthon és itthon. Erdélyi menekült értelmiségiek magyarországi beilleszkedéséről. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 81 7. 450,- Ft (77 oldal)
- 26). *Hollós Marida*: Pszichológiai antropológia. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 82 5. 450,- Ft (67 oldal)
- 27). *Demetrovics Zsolt*: Drogkultúra, drogfüggés, társkapcsolatok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 83 3. 400,- Ft (71 oldal)
- 28). *Páll Kinga Ágnes*: Alternatívák és félelmek. Magyar és román elképzelések a romániai magyarság helyzetének átértékeléséről. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 84 1. 450,- Ft (84 oldal)
- 29). *Benke József, Bindorffer Györgyi, Bódis Krisztina, Kézdi Nagy Géza, Papp Richárd*: Etnikai-antropológiai kutatómódszertan I. Empíria és elmélet találkozási pontjain. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 85 X. 450,- Ft (89 oldal)
- 30). *Laki László*: Periférián - az Alföld közepén. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 86 8. 450,- Ft (79 oldal)
- 31). *Kapitány Ágnes - Kapitány Gábor szerk.*: Rendszerváltás, világképváltozás, mellékutca. Tanulmányok a politikai antropológia és a világkép-elemzések köréből. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 87 6. 450,- Ft (105 oldal)
- 32). *Albert Réka*: Tájak és nemzetek. Kísérlet a „nemzeti táj” fogalmának antropológiai megközelítésére. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 88 4. 400,- Ft (67 oldal)
- 33). *Papp Richárd*: Szakadékok és hidak. A magyar és a román egymás mellett élés lehetőségei és stratégiái Hargita megyében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 89 2. 450,- Ft (86 oldal)
- 34). *Heltai Gyöngyi*: Szocialista sematizmus. Sematizmus és komédia, definíciók és határai. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 90 6. 450,- Ft (124 oldal)
- 35). *Szabó Ildikó - Lázár Guy*: Nemzet-koncepciók a mai magyar társadalomban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 91 4. 400,- Ft (49 oldal)
- 36). *Gordos Ágnes*: Fehéren feketén: esélyek és zsákutcák, avagy a cigányság oktatásával és foglalkoztatásával kapcsolatos kérdések. ISSN 1416-8391, ISBN 963 8300 92 2. 450,- Ft (100 o.)
- 37). *Lányi Gusztáv*: Politikai pszichológia és politikatudomány. /A politikai pszichológia szemléleti sajátosságairól/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 13 2. 600,- Ft (151 oldal)
- 38). *Szabó Máté*: Védekező helyi társadalom. Tiltakozások Borsod megyében (1989-1995). ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 14 0. 400,- Ft (50 oldal)
- 39). *Barabás Máté*: Községek találkozása: Krisna-völgy Somogyvámoson. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 15 9. 400,- Ft (40 oldal)
- 40). *Orosz Anett*: Menekültek és menedékesek helyzete a Debreceni Befogadó Állomáson. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 29 9. 400,- Ft (55 oldal)
- 41). *Bujdosó Judit*: Határ választ el... /Migrációs tanulmány/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 30 2. 350,- Ft (30 oldal)
- 42). *T.Kiss Tamás*: A kulturális intézmények állami rendszere Magyarországon az 1920-as években. Gróf Klebelsberg Kunó kultúrát szervező tevékenysége. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 59 8. 600,- Ft (187 oldal)
- 43). *A.Gergely András*: Államválság - régiók - civil társadalom I-III. /I. Államválság/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 36 1. 500,- Ft (98 oldal)

- 44). *A. Gergely András*: Államválság - régiók - civil társadalom I-III. /II. Régiók/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 37 X. 450,- Ft (75 oldal)
- 45). *A. Gergely András*: Államválság - régiók - civil társadalom I-III. /III. Civil társadalom/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 60 4. 500,- Ft (90 oldal)
- 46). *Albert Árpád, Benke József, Gulyás Anett, Kovács Monika, Pásztor Zoltán, Sebestény Anikó, Veres Emese-Gyöngyvér*: Másság - idegenség - elmozdulás. Léthelyzetek az otthonosság és a sehollét között. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 61 2. 400,- Ft (57 oldal)
- 47) *Tasi István*: A vainszavizmus múltja és jelene. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 63 9. 400.- Ft (62 oldal).
- 48) *Fejér Balázs*: Az LSD kultusza: egy budapesti kulturális színpad krónikája. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 64 7. 600,- Ft (104 oldal)
- 49) *Járosi Katalin*: Identitásproblémák. Új identitás keresése a taszári repülőezred hivatásos állományánál. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 74 4. 400,- Ft (43 oldal)
- 50) *Farkas Attila Márton*: Buddhizmus Magyarországon, avagy az alternatív vallásosság egy típusának anatómiája. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 59 0. 800.- Ft (142 oldal).
- 51) *H. Sas Judit*: „Az új apparátus”. Szomorújáték két részben a XXXIII. kerületi, Tó-városi Önkormányzatról (1990-1994). ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 60 4. 800.- Ft (142 oldal).
- 52) *Fleck Gábor - Virág Tünde*: Egy beás közösség múltja és jelene. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 81 7. 600.- Ft (112 oldal).
- 53) *Csanády Márton*: A politikai rendszerváltás társadalomlélektana - avagy szorongások és félelmek a XX. század végi Magyarországon. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 86 8. 450.- Ft (42 oldal).
- 54) *A. Gergely András szerk.*: Filozófiai, történeti és kulturális antropológia. Szöveg és szemelvénygyűjtemény, I/1. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 93 0. 2500.- Ft (261 oldal).
- 55) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, I. Mi a politikai pszichológia? ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 89 2. 700.- Ft (52 oldal).
- 56) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, II. Politika testközelben. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9098 90 6. 800.- Ft (85 oldal).
- 57) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, III. Személyiség és politika. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 02 2. 1000.- Ft (112 oldal).
- 58) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, IV. Politikai konfliktusok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 03 0. 1000.- Ft (99 oldal).
- 59) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, V. Politikai választás - politikai kampány. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 04 9. 1100.- Ft (118 oldal).
- 60) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, VI. Tömeg(lélektan) és politika. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 06 5. 800.- Ft (74 oldal).
- 61) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, VII. Politikai kultúra és politikai szocializáció. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 07 3. 1200.- Ft (118 oldal).
- 62) *Kapitány Ágnes - Kapitány Gábor szerk.*: Színház, kocsma, légitársaság. Tanulmányok a kultúra antropológiája köréből. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 08 1. 750.- Ft (75 oldal).
- 63) *Bódi Ferenc*: Forradalom után - reform előtt. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 09 X. 950.- Ft (90 oldal).
- 64) *Fábián Gergely*: Munkanélküliség és munkanélküliek a régióban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 11 1. 500.- Ft (42 oldal).
- 65) *Bódi Ferenc - Fábián Gergely - Giczey Péter*: Még mindig örülten. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 12 X. 500.- Ft (45 oldal).
- 66) *Kapitány Ágnes - Kapitány Gábor szerk.*: Idegen az idegenben. (Kulturális antropológiai tanulmányok). *Szerzők*: Bansar Mohamed, Böszörményi Nagy Katalin, Csige E. Ibolya, Czingel Szilvia, Fülep Anikó, Hajdú Gabriella, Sipos Zsuzsanna, Szövényi Katalin. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 27 8. 1200.- Ft (109 oldal).

- 67) *Horkai Anita*: Screenagerek. A techno-kultúra megjelenési formái a mai Magyarországon. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 15 4. 650.- Ft (61 oldal).
- 68) *Csámpai Ottó*: Magyartanítás Zoboralján: egy szociológiai vizsgálat eredményei. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 18 9. 650.- Ft (61 oldal).
- 69) *Németh Ildikó*: A multikulturális nevelés és gyakorlatának elmélete - a magyarországi cigányság tükrében. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 24 3. 450.- Ft (43 oldal).
- 70) *Lux Éva*: A vallás kommunikációja, a kommunikáció vallása: a Krisna-vallás. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 31 6. 900.- Ft (94 oldal).
- 71) *Hajnal Virág*: A zentai „foglyok”. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 25 1. 900.- Ft (45 oldal).
- 72) *Mihályfi Márta*: Irányzatok a barcelonai meleg mozgalomban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 30 8. 750.- Ft (70 oldal).
- 73) *Horváth Gergő*: A Káli-medence „vidéke”, avagy a „vidék” közgondolkodásbeli átértékelődésének egy példája. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 34 0. 600.- Ft (70 oldal).
- 74) *Bódis Krisztina*: „Nemzetek utáni” korszak? Szulejmán szultán emlékműve Szigetváron... ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 36 7. 600.- Ft (70 oldal).
- 75) *Böszörményi Nagy Katalin*: Az aszkézis mint liminális folyamat a jávai kultúrában. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 40 5. 800.- Ft (75 oldal).
- 76) *Kárpát Ágnes*: Buddhizmus Magyarországon - avagy avagy egy posztmodern szubkultúra múltja és jelene. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 67 7. 500.- Ft (50 oldal).
- 77) *A.Gergely András*: Létmódok és kimódolt létek /politikai antropológiai tanulmányok/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 41 3. 1200.- Ft (130 oldal).
- 78) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, VIII. Politikai vezetők és arculatok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 47 2. 1200.- Ft (105 oldal).
- 79) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, IX. Választói magatartás és kampánypsychológia. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 48 0. 1200.- Ft (92 oldal).
- 80) *Lányi Gusztáv szerk.*: Politikai pszichológiai tanulmányok, X. Politikai magatartásformák, szimbólumok és hagyományok. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 50 2. 1500.- Ft (134 oldal).
- 81) *Csanády András*: A Homoród-vidéki falvak gazdasági viszonyairól. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 56 1. 1700.- Ft (179 oldal).
- 82) *Holló Imola Dalma - Komjáthy Zsuzsa szerk.*: Jelen lenni és antropológiát írni: a kutatás és a szöveg talányos viszonya. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 70 7. 1800.- Ft (180 oldal).
- 83) *Korbai Hajnal*: Identitáskereső az ír szigeten. Szelidülhet-e a nacionalizmus nemzeti identitássá? ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 59 6. 800.- Ft (74 oldal).
- 84) *A.Gergely András szerk.*: „Primitív” kultúrák, ősi hitek, modern genocídium. /Politikai antropológiai források/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 71 5. 800.- Ft (74 oldal).
- 85) *Angyal Mónika*: Euro-identitás Belgiumban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 73 1. 500.- Ft (47 oldal).
- 86) *A.Gergely András*: Tér, idő, határ és átmenet. (Politikai antropológiai esettanulmányok). ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 72 3. 1500.- Ft (148 oldal).
- 87) *Szász Antónia*: Parázs. Az asszimilált magyar zsidóság útkeresése. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 64 2. 1300 Ft (123 oldal).
- 88) *Mund Katalin szerk.*: Átalakuló értékrendszerek. /A XXV. OTDK (2001) díjnyertes szociológiai dolgozatai/. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 65 2. 2400.- Ft (234 oldal).
- 89) *Szakál Gyula - Udvarhelyi Éva Tessza - A. Gergely András szerk.*: Elitek és piaci kultúraváltások. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 76 6. 1900.- Ft (185 oldal).
- 90) *Antos Balázs - Fiáth Titanilla*: Határsávok. Az identitás meghatározói egy nyugat-magyarországi faluban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 81 2. 1400.- Ft (138 oldal).
- 91) *Kárpát Ágnes*: A gyász szociológiája. ISSN 1416-8391, ISBN 9639218 80 4. 900.- Ft (83 o.)

- 92) *Fehérvári Marcell*: A nagyváros metafizikája. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 78 2. 450.- Ft (39 oldal)
- 93) *Kiss Enikő - Anwar Aimen - Csiszár Anita*: Az ISZLÁM Magyarországon és Közel-Keleten: ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 79 0. 900.- Ft (70 oldal)
- 94) *Vincze Kata Zsófia*: Tradíció, emlékezés, értelmezés. Az egyiptomi kivonulás-történet értelmezése a mai budapesti zsidóság vallásos jelenségeiben. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 97 9. 1500.- Ft (116 o.)
- 95) *Szűcs Balázs*: A jelentések nyomában. Hermeneutika Clifford Geertz kései, teoretikus írásaiban. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 90 1. 700.- Ft (54 oldal)
- 96) *Biczó Gábor*: Asszimilációkutatás - elmélet és gyakorlat. ISSN 1416-8391, ISBN 963 9218 96 0. 800.- Ft (60 oldal)
- 97) *Szakál Gyula - A.Gergely András* szerk.: Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedésminták: a szerzők a győri Széchenyi István egyetem oktatói és kutatói, akik a gazdasági és társadalmi boldogulás-esélyek, karrierformáló stratégiák és értékrendszerek kérdéseit elemezték empirikus kutatások során. Értelmiségi minták és média-hatás, területi identitás és civil önszerveződés, diploma utáni boldogulási pályák lehetőségei kerülnek itt sorra, nem feledve, hogy a társadalmi siker éppúgy kötődhet életvezetési hagyományokhoz, mint a sikeresség divatos fogalmaihoz, a küzdésképesség hagyományaihoz és a társas környezethez is. Eltérő mintákat találnak főiskolások, magyarok és oroszok, sikerágazatokban dolgozók és szakmai parkoló pályákon vergődők (vagy épp munkanélküliek) körében - ami korántsem meglepő. Azt azonban, hogy a vállalkozási merészség és sikerképesség hogyan függ össze a társadalmi tőkefajtákkal (amilyen a bizalom, a kooperáció képessége, a személyes kapcsolatháló, a felkészültség stb.), már ritkábban láthatjuk magyar és nemzetközi összehasonlításokban megjelenni. A kötet pedig éppen ezt vállalja... ISSN 1416-8391, ISBN 963 7372 03 2. 1300.- Ft (120 oldal)

A munkafüzetek megrendelhetők: MTA Politikai Tudományok Intézete

H - 1399 BP. Pf. 694/115. (Szabó Irén. Tel./fax: 224-67-24,

E-mail: [szaboi@mtapti.hu](mailto:szaboi@mtapti.hu)