

TANULMÁNYOK

Szirmai Viktória

Globalizáció és a nagyvárosi tér társadalmi szerkezete*

MTA Szociológiai Kutató Intézet
H-1014 Budapest, Uri u. 49.; e-mail: h9579szi@ella.hu

Nagyvároscentrumok válsága (?)

Az amerikai filmrendező John Carpenter *Escape from New York* [Menekülés New Yorkból] című filmje remélhetőleg a valóságtól elrugaszkodott utópia. A bandaháborúk által uralt, a korábbi lakosság által elhagyott, kiüresedett, a félelem szülte határokkal lezárt New York, az elmenekülni nem tudó, föld alatti labirintusokban maradni kényszerült, valamikori belvárosi polgárság elnyomott életformája, a föld alá kényszerített rend és törvény vélhetően és remélhetően csak rémkép marad.

Tudjuk persze, hogy a (tudományos-) fantasztikus műveket valóságos folyamatok is alátámasztják, például az urbanizációs folyamatokban kialakult amerikai nagyvárosok modern területi társadalmi szerkezete. Ez a szerkezet a múlt század húszas éveiben elkezdődött jelenségek alapján jött létre, amikor az addig koncentrált városnövekedés a centrumokból áttevődött az elővárosokba. A gazdaság decentralizációja, a belváros válsága, a motorizáció, a bevásárlóközpontok elővárosi fejlődése, a középosztály jövedelmi viszonyainak emelkedése miatt a fehér lakosság a belvárosból, de a központ-hoz kapcsolódó átmeneti övezetből is kiköltözött a kertvárosokba (Homer 1973).

A globális urbanizáció dekoncentrációs periódusai hosszú ideig változatlanak látszottak, és nemcsak az Egyesült Államokban, hanem az európai országokban is, ahol szintén létrejött a nagyvárosi gazdaság és a társadalom kifelé törekvése. A gazdasági, társadalmi szuburbanizáció, a városi középosztály kiköltözése miatt az európai nagyvárosokban is tapasztalható volt a nagyvároscentrumok lelassult fejlődése, egyes belső városrészek kiüresedése. A belső városmagok funkcióváltása, a korábbi lakóhelyi funkciók igazgatási, üzleti funkciókká alakulása miatt is a nappal dinamikus városnegyedek éjszakára szinte kiürültek.

A kilencvenes évek elején a magyarországi nagyvárosokban, illetve a városokban is felgyorsultak a szuburbanizációs (illetve az agglomerálódási) folyamatok, csökkent a városmagok népessége, az agglomerációk népessége pedig növekedett. A jó adófizető nagyvárosi középosztály kiköltözése és a tendencia lehetséges növekedése miatt igen nagy aggodalom támadt a várospolitikusok és a várospolitikák mögöttes szakmacsoportjaiban is. Az aggodalom megnyilvánulásaként számos nagyvárosban, közte Budapesten is létrejöttek olyan várospolitikai koncepciók, javaslatok, amelyekben

* A szerző szociológus, egyetemi tanár, az MTA Szociológiai Kutatóintézet műhelyvezetője, az MTA RKK NYUTI Közép-Dunántúli Kutatócsoport tudományos tanácsadója.

megfogalmazták, hogy szükség van a szuburbanizáció korlátozására, az amerikai városfejlődési modell kialakulásának a fékezésére.

Az amerikai városfejlődési modell európai, közte magyarországi megvalósulásának a felvetése jóllehet igencsak vitatható, részben az európai városfejlődési folyamatok sajátosságai, az amerikaitól való lényeges eltérések miatt. Az amerikai, és az európai városi terek méreteiben, a motorizáció mértékében, a mögötte rejlő gazdasági dinamizmusban és gazdaság természetében igen nagyok a különbségek, de nagyok az eltérések a lakóhelyi társadalmi elvárásokban is. Az európai elitcsoportok és a középosztályok számára a város (a történeti belváros különösképpen) mindig is értéket, kedvelt lakóhelyi környezetet jelentett.

A globális gazdaság terjedése, az ezzel összefüggő érdekviszonyok alapvető módon kérdőjelezték meg a nagyváros centrumok válságával kapcsolatos szakmai (és művészi) előrejelzéseket, az urbanizáció dekoncentrációs szakaszainak hosszú távú, illetve kizárólagos érvényességét.

A fejlett ipari országokban, közte a nyugat-európai nagyvárosokban ma egyre inkább a nagyváros egészének a felértékelődése, ezzel összefüggésben a belső városrészek megújulása is tapasztalható. A szuburbanizáció folyamatai mellett a dzsentifikáció jelenségei is általánossá válnak. Az európai, de az észak - amerikai magas státuszú társadalmi csoportok számára egyre értékesebbek a városcentrumok, a korábbi időszakokhoz képest sokkal kevésbé törekszenek ki a nagyvárosokból, és sokan vissza is költöznek. A folyamatok hatására a nagyobb városi térségek központjainban kvázi „társadalmi homogenizáció” figyelhető meg (Baleste et al. 1997: 28).

A 90-es évek során kibontakozott modernizációs folyamatok hatásaira Magyarországon is hasonló trendek érzékelhetők, a nagyvárosi népesség magasabb, és a környéki népesség alacsonyabb társadalmi státusa az európai nagyvárosi terekben tapasztalt térbeli társadalmi szerkezet kialakulására, közte a nagyvárosok felértékelődésére mutat.

Ebben a tanulmányban az európai és a magyarországi nagyvárosi térbeli társadalmi szerkezetet hasonló jellegzetességeinek a bemutatására vállalkozom. Tisztában vagyok az európai, közte a globális városokkal való egybevetés módszertani nehézségeivel. Ezek a nehézségek számos szakirodalomból kiderülnek. A nehézségeket főként a különböző várostípusok sokkal inkább eltérései, a differenciált regionális, nemzeti, történeti és társadalmi adottságok, az eltérő társadalmi gazdasági fejlettség, a települések különböző méretei, a települések közötti eltérő távolságok, differenciált társadalmi sajátosságok adják (Galland–Lemel 1998: 17). A különbségek szempontjainak a tiszteletben tartása mellett azonban a hasonlóságok is érdekesek, amelyek feltárására szintén lehetőségek vannak. Találni olyan egyéb szakirodalmakat is, amelyek éppen a hasonlóságot okozó tényezőket emelik ki. A területi folyamatok alakulását meghatározó nagy trendeket, a globális urbanizációt, a globális gazdaság következményeit, a multi-kulturális hatásokat, a centrumok és a perifériák új viszonyát, amelyek a közeledés folyamatait erősítik (Veltz 1996; Staszak 2001).

Véleményem szerint a közeledés lehetséges folyamatai alapján megvizsgálhatjuk, hogy a mai európai nagyvárosok térbeli társadalmi jellegzetességei mennyiben találhatók meg a globalizálódó világ gazdaság perifériáján található, de a globális következmények alapján átalakuló, történeti szempontból természetesen differenciált településszerkezeti és társadalmi jellegzetességekkel leírható magyar városok vonatkozó sajátosságaiban.

A nagyváros stratégiai jelentősége

A nyugat-európai országokban az utóbbi néhány évben növekszik a várossal kapcsolatos tudományos és politikai érdeklődés is, sokasodnak a szakmai viták. A viták központi kérdése, hogy mit jelent a nagyváros a 21. század számára, milyen kedvező és milyen kedvezőtlen folyamatok jellemzők a nagyvárosi térre, és kiket érintenek inkább a pozitív és kiket a negatív hatások? Milyen módon enyhíthetőek a térbeli társadalmi problémák?

Nem véletlen, hogy egyre több a szakmai vita. A globalizáció korában a nagyváros jövője, a városi gondok, az ellentmondások feloldása stratégiai fontosságú kérdés. A fejlett országok számára a nagyváros jövője azért stratégiai fontosságú, mert a gazdasági dinamizmusukban kulcsszerepet játszanak a nagyvárosok, a globális városok biztosítják a versenyelőnyeiket, az elért hatalmi és gazdasági pozícióik védelmét, a globális gazdaságban részvevő egyben városi térséglakó társadalmi csoportok, illetve az egyre nagyobb számú városi népesség jólétét.

A gazdaság- és a társadalomföldrajz elemzésekből közismert, hogy a globális gazdaság leginkább a nagyvárosi környezetben működőképes. A nagyvárosi tér biztosítja ugyanis a globális gazdaság legfontosabb szereplői a multi- és transznacionális cégek \pard plain versenyképes szerepléséhez nélkülözhetetlen infrastruktúrát. Itt találhatók a pénzügyi és egyéb szolgáltatások, a nemzetközi tőke érkezését és a szükséges munkaerőt biztosító intézmények is, továbbá azok a társadalmi csoportok is, amelyek társadalmi helyzetüknél és szakmai, illetve általános kultúrájuknál fogva a globális gazdasághoz (jóllehet eltérő mértékben) kötődnek, amelyek (a kötődés mértéke szerinti különbségekben) megvalósítják a globális gazdaságot.

A globális gazdaság által létrehozott modern városhálózatok nemcsak a gazdaság működéséhez, a globális gazdasági szereplők gazdasági sikereihez, világgazdaságbeli részvételéhez, hanem a kapcsolódó társadalmi csoportok globális folyamatokhoz történő sikeres integrációjához is megadják a kereteket. A városhálózatok biztosítják a legmagasabb szinten a globális és az ahhoz kapcsolódó lokális gazdaságban érdekelt és érintett (a termékeket, az eredményeket fogyasztó) társadalmi csoportok életkereteit, sikeres életstratégiáinak a feltételeit. Mégpedig, (az elérhető távolságban lévő, presztízs értékű, kedvező egzisztenciát nyújtó) munkaalkalmakat, a kultúrálódás, az élethosszig tartó továbbtanulás, a szabadidő eltöltés, a szórakozás, a társas kapcsolatok lehetőségeit, az önkiteljesedést, továbbá a hatalmi befolyást is nyújtó politikai társadalmi intézményeket, irányítási központokat.

A modern nagyvárosi tér azonban ellentmondásos. A nagyvárosokban nemcsak a modernizáció, a gazdasági, társadalmi fejlődés (mai értelmezésű) feltételei, a történetileg felhalmozott tudás számos eredménye, a kulturális örökség, az építészeti alkotások, a jólétet és a kényelmet biztosító szolgáltatások, a legmodernebb infrastruktúrák összpontosítódnak. A nagyvárosokban részben történeti okokból, részben a globális fejlődés következményeként a társadalmi problémák sokasága is megtalálható, a lakóhelyi társadalmi egyenlőtlenségek hagyományos és új struktúrái, a történeti és a mai szegénység, a tradicionális és a modern bűnözés, a természeti környezeti ártalmak és azok kedvezőtlen egészségügyi hatásai, a térbeli társadalmi konfliktusok legkülönbözőbb formái, legújabbban a terrorcselekmények is.

Számos kutató álláspontja szerint a társadalmi problémák egyenesen a mai metropoliszok jövőjét kérdőjelezzik meg (Bagnasco–Le Gales 1997; Ascher 1995). Nyugat Európában 80-as évek óta terjed a felismerés, hogy a fejlett gazdaságok hosszú távú dinamizmusa, a nagyvároslakók életminősége a társadalmi problémák kezelésétől is függ. Az 1990-es évek során különösen nagy hangsúlyt kaptak azok a kormányzati és helyi várospolitikai beavatkozások, amelyek a területi egyenlőtlenség, a szegregáció, a gettók kialakulása ellen lépnek fel. (Lásd bővebben például Sueur 1999; Helluin 2001.)

A nagyvárosi térségekben problematikusnak mondott és kiválasztott városnegyedek, kisebb térségek igen sok kritikát kapnak. A nagyvárosi tér új társadalmi szerkezeti jellegzetességei miatt a legélesebb társadalmi feszültségek többnyire a nagyváros illetve a nagyvárosi tér határain kívül maradnak (Hamer–Linn 1987). Ez azonban egyrészt átmeneti helyzet is lehet, hiszen az urbanizációs folyamatok történetileg mindig is periodikus módon változtak. A globális gazdaság hosszú távú területi, az éles regionális egyenlőtlenségek hatásai miatt jogos lehet az a ma még vitatott feltevés, hogy a vidéki, rurális térségekben élő szegény társadalmi csoportok beáramlanak a nagyobb városi centrumokba (Ladányi–Szelényi 1997). A harmadik világ nagyvárosaiban érzékelhetők talán a legélesebben az ellentmondások, ahol soha nem látott mértékben jelennek meg egyszerre a fejlődés, és az elmaradottság jelei. Ez a kettőség éles társadalmi polarizációt okoz, szegények és a gazdagok egymás mellett található szegregált szigeteit, napi „osztálykonfliktusait” is.

Másrészt a városkörnyék társadalmi problémái érintik a városcentrumokat is. Akár úgy, hogy a környéken élő népesség megjelenik a nagyvárosi munkaerő piacokon, akár úgy, hogy a nagyváros ad teret a térbeli társadalmi konfliktusoknak, a szegények és a gazdagok közötti érdekellentmondások manifesztációjának. A városcentrumok és a környékek között legújabbban szerveződő hálózati rendszerek, a kölcsönös és egymásra utalt kooperációk, a globális gazdaság kooperációval összefüggő versenyelőnyei is indokolják a ma még városkörnyékre kiszorított társadalmi problémák enyhítését.

A fejlődő országok, közte a volt szocialista országok számára is stratégiai fontosságú kérdés a nagyvárosok jövője. A nagyvárosok biztosítják a korábbi válságból való kilábalás eszközt, a modern világ gazdaságba, de a világpolitikába való belépést is. A magyarországi szakmai, tudományos, és közéleti vitákban csupán az utóbbi néhány évben jelent meg a város, mint összetett gazdasági, társadalmi és politikai problematika. Számos oka van, hogy kevés szó esik a városok gazdasági és társadalmi viszonyainak összefüggő kérdéseiről, közte a térbeli társadalmi problémákról, az egyenlőtlenségekről, a konfliktusokról, a társadalmi részvétel akadályairól. A mai modernizációs folyamatok, az európai integráció szükségletei (látszólag) más tényezők fontosságát adják. A társadalmi politikai figyelem ma sokkal fontosabbnak véli a (többnyire rövid távú) gazdasági fejlődést, az európai csatlakozást, a modernizáció gazdasággal összefüggő felgyorsítását, a közigazgatási reformokat, a regionalizációt, mint a gazdaság, és a társadalom fejlődésére, a térbeli társadalmi problémák enyhítésére egyaránt koncentráló városstratégiák kialakítását.

A városok mai erőviszonyai sem elegendőek a városproblematika tematizálásához. A különböző, de mindenképpen nemzeti, vagy helyi típusú közéleti politikai vitákban néha megszólalnak ugyan egyes nagyobb városok (egyres budapesti kerületek). A politikai küzdőtéren azonban csak azok a nagyvárosok jelennek meg, amelyek hagyományos módon nagyobb politikai erőket képviselnek (többek között azért is, mert a

kormányon lévő vezető politikai erők, de az ellenzék tagjai is részben városlakók. Budapesten például minden negyedik aktív kereső a közigazgatásban dolgozik (Izsák 2003: 133). Továbbá azok, amelyek nemzetközi szerepeiknél fogva, vagy éppen gazdasági súlyúknál és kapcsolataiknál fogva országos gazdasági, és politikai tényezők, az állammal szemben saját érdekeiket képviselni tudó (próbáló) új aktorok. Ezek a városok azonban többnyire még mindig az államhoz fűződő gazdasági érdekeik miatt lépnek az arénába, valamilyen állami vagy éppen európai többletforrást szeretnének megkapni. A magyar városok többségének azonban nincs (még Budapestnek sincs) igazi világ gazdasági pozíciója, és nincsenek, vagy nagyon kevesek az ebből adódó forrásai is. A városok irányítóinak általában hiányzanak azok a helyi és térségi gazdasági és társadalmi kapcsolataik is, amelynek alapján növekedhetnének a helyi, illetve térségi erőpozícióik, és amellyel akár dinamizálhatóak lennének a világ gazdasági pozíció kialakításához szükséges helyi feltételek is.

A tapasztalatok alapján az a hipotézis is felvethető, hogy a városok még nem ismerték fel saját lehetőségeiket sem a nemzeti, sem a világ gazdasági helyzetük javításában. Nem látják, vagy nem tudják, hogy milyen módon teremtsék meg azt a fajta várospolitikai gyakorlatot, amely versenyelőnyeik növeléséhez szükséges. Ehhez ugyanis hosszú távú gazdasági és társadalmi stratégiai jellegű tervezésre, helyi, várostérségi, és regionális szintű kooperációra, a politika és a városi társadalmak kedvezőbb kapcsolataira lenne szükség. A várospolitikai koncepciók ugyan általában megfogalmazzák a társadalmi problémák kezelésének, a térségi kooperációk kialakításának a szükségességét, a gyakorlati megvalósíthatóság feltételeit nem munkálják ki. Az Európai Unió kohéziós politikájának a legújabb változásai, a városi társadalmi problémákat, a szegénység kezelését kiemelten kezelő új prioritások alapján ebben bizonyára változás várható, különösképpen akkor, ha a II. Nemzeti Fejlesztési Tervbe is beépülnek városi problémákat enyhíteni törekvő szempontok.

A városok pozíciójának az erősítése azonban több alapkutatót is igényelne. A mai településtudományi kutatások (az állami tudományos források korlátozottságai, a településpolitika szűken megszabott lehetőségei, és koncepcionális irányai, a piaci meghatározottságok, a kutatók egyéb irányú érdeklődései miatt) nem foglalkoznak eleget a városok összetett társadalmi, gazdasági, és természeti környezeti viszonyaival. Az átmenet folyamatai kevésbé feltártak, a nyolcvanas évek óta csak néhány átfogó a gazdasági és a társadalmi összefüggésekre is figyelő városelemzés született. Kevés az olyan interdiszciplináris tudományos összegzés is, amely a különböző tudományágak által feltárt eredmények szintetizálására vállalkozik.

A várossal, mint gazdasági, társadalmi jelenséggel kapcsolatos alacsony mértékű érdeklődés hosszú távon igen sok problémát okozhat a magyar társadalom jövőjében, az európai integrációban, a csatlakozást követő (reményeink szerint) felgyorsult modernizációban, a versenyképesség növelésének szükségszerű folyamatában, a városok, a városrégiók népessége életkörülményeinek a javításában.

Nemzetközi trendek: globalizáció és térségi társadalmi szerkezet

A fejlett nyugat-európai országokban (de az Egyesült Államokban, és Japánban is) a 60-as, 70-es évektől kezdve megfigyelhető a gazdasági élet gyors centralizációja, a

szolgáltató szektor, a szakképzett munkaerő nagyvárosi koncentrációja, a multiregionális, és interregionális, később multinacionális, transznacionális vállalatok előretörése, és ennek hatására a nagyvárosok, és a perifériájuk erőteljes fejlődése (Veltz 1996: 33).

A globális gazdaság fejlődése, a globális gazdasági integráció a nagyváros-fejlődési folyamatok felgyorsulása, új típusú városi terek, urbánus rendszerek kialakulásával is együtt járt (Enyedi 2003). A globális gazdaság által létrehozott nagyvárosi tereket, városrégiókat sokan elemezték. Hall a hatvanas években (Hall 1966), Castells és Godard a hetvenes években (Castells–Godard 1974), Friedmann, Wolff, Enyedi a nyolcvanas években mutatják be a világvárosok szerveződését meghatározó gazdasági folyamatokat (Friedmann–Wolff 1982; Enyedi 1988). A kilencvenes évek elején megjelent átfogó művében Sassen vizsgálta meg a globális tőke és annak intézményei erőteljes nagyvárosi, világvárosi koncentrációját, illetve a szétszóródását, a perifériák létrejöttét is (Sassen 1991: 17–35).

A több mint háromszáz, egy milliónál népesebb város közül legalább húszban többen laknak, mint Magyarország egész népessége. Ezek nem egyszerűen nagyra nőtt városok, hanem multifunkcionális, többközpontú, új szerkezetű, urbanizált régiók. Fontos jellemzőjük, hogy többféle város jelenik meg bennük (Enyedi 2001).

Castells kifejezésével a világvárosok a mai korszak sajátosan új urbanizációs formái (Castells 1974: 442). Ascher szerint is a multifunkcionális, a nemzetközi gazdasághoz erősen integrálódott metropoliszok egészen új „tértípusok”. A metropoliszok (a szerző szavaival „metapoliszok”) saját környezetükkel, az országgal, és a többi várossal egészen más kapcsolatokat alakítanak ki, mint amelyet az ipari városok illetve a megelőző korok regionális fővárosai (Ascher 1995: 33).

A nyolcvanas évekre világossá vált, hogy a nagyvárosi régiók, a nagyvárosok egyre nagyobb szerepet töltenek be a világ gazdaságában, ők az innováció, a termelés, a szolgáltatás központjai (Hall 1996; Kratke 2001). A posztfordista gazdaság dinamikus működését, a szolgáltatás, a *kvaterner* szektor növekedését leginkább a nagy metropoliszok biztosítják. Ezek a növekedési pólusok, a gazdasági fejlődés parancsnoki helyei. A nemzetközi tőke és a nemzetközi szakképzett munkaerő megjelenésének, valamint az informatika fejlődésének, a nemzetek közötti kapcsolatok szerveződésének és a társadalmi kulturális sokszínűségnek a terei (Sassen 2000a: 152). A nagyvárosi terek kínálják a globális vállalatok versenyelőnyeit is.

A kutatásokból az árnyoldalakra is fény derült. A metropolizáció a fejlett ipari társadalmakban mindenhol éles regionális egyenlőtlenségeket okozott. A vonatkozó francia, de angol, japán elemzések szerint például a regionális jövedelmi egyenlőtlenségek az 50-es és 60-as években az ipar decentralizált fejlődése révén enyhültek ugyan, de a 70-es évek derekától növekedtek, mégpedig a világ gazdaság, a multinacionális cégek nagyváros-régióbeli koncentrációja, az ott megjelent központi cégek vezetői rétegeinek komoly mértékű jelenléte miatt (Veltz 1996: 51).

Az Egyesült Államokban, Japánban, az európai országokban a nagyvárosi régiók koncentrációjából adódó térbeli különbségek növekedése általános trenddé vált. Veltz szerint a globális gazdaság nagyvárosi koncentrációja alapján létrejött franciaországi tér például egyenesen bipoláris, kétpólusú, a párizsi régió és a többi régió (főként a déli vidék) erőteljes egyenlőtlenségében írható le (Veltz 1996: 33). Phillipe Cadene szerint a 117 kétmilliónál nagyobb népességű település-együttesek koncentrálják a leghatal-

masabb intézményeket, a leggazdagabb családokat, illetve az adott országokra jellemző szegénység egy részét is (Cadene 2000b: 139).

Mollenkopf és Castells az egyenlőtlenségi problémakör jelzésére már a 90-es évek elején a duális társadalom fogalmát használták (Mollenkopf–Castells 1993.) A később mások által is alkalmazott fogalom a globalizáció hatására szerveződött területi társadalmi egyenlőtlenségeket fejezi ki, a globális gazdasághoz kapcsolódó térségek és területi csoportok előnyeit és a kimaradtak hátrányait. A „société duale,” vagy a „dual city” a nagy metropoliszokban, városi agglomerációkban, a globális gazdasághoz kapcsolódó csoportok és a régi válságban lévő ipari városok, városi térségek, szegények által lakott nagy lakótelepek, kis városok, a hanyatló, kisebb, falusi térségek gazdasági és társadalmi ellentmondásait fejezi ki (Ascher 1995: 126).

A kettős társadalom azonban sokak szerint vitatható, hiszen a dinamikus városi térség is strukturált, és a hanyatló térségben is vannak magas státuszú csoportok. Ezért Ascher például a fordista bérstruktúrában elfoglalt helyzet alapján javasolja a duális társadalom helyett a három részre vált társadalmak szerkezetét. Ebben a megoszlásban egyrészt azok jelennek meg, akiknek a közsférában, illetve akiknek a nagyobb magánvállalatoknál biztos társadalmi, gazdasági státuszuk van, másrészt, azok, akiknek bizonytalan a helyzete, akik kívül esnek a munkaerőpiacon. Az első nagy csoporton belül további differenciáltságok lehetnek a biztonság szempontjából. Ezek a bizonytalan helyzetűek adják a harmadik csoportot. A három csoport eltérő életmódot folytat, eltérő városi életstílus szerint él (Ascher 1995: 130).

Az egyenlőtlenségek nemcsak a metropoliszok, a globális városrégiók és a többi régiók között jelennek meg, hanem a világvárosok, nagyvárosok belső struktúrájában, a városközpont és a környék területi, gazdasági egyenlőtlenségeiben is. Veltz például a párizsi régió esetében piramis jellegű térbeli hierarchiát ír le (Veltz 1996: 33).

A globalizálódó világ gazdaság által teremtett városhálózatok, a városok és térségeik (és az érintett nemzeti társadalmak) fejlődési lehetőségei erőteljesen differenciálódtak. A centrumok és a perifériák között, illetve az egyes településeken belül élesedett a társadalmi polarizáció, a térben is megnyilvánuló, fokozatosan felerősödő társadalmi egyenlőtlenségek rendszere. Boltanskiék által a kapitalizmus „kirakat-városainak” nevezett globális városokban is nyilvánvalóvá váltak a társadalmi feszültségek. Nyilvánvalóvá váltak az elit – ezen belül a multinacionális nagyvállalatok menedzsmentje és szakértői csoportjai, vagy a gazdasági és politikai döntéshozók – valamint a képzett középosztálybeliek által lakott negyedek, valamint a kiszorítottak, a hátrányos helyzetűek, a munkanélküliek lakóhelyei közötti fejlettségbeli különbségek (Boltanski–Chiapello 1999).

Sassen elemzései is megerősítik a belső nagyvárosi strukturális területi egyenlőtlenségeket, a városcentrum és periféria különbségeit, amelyek mögött a különböző történeti meghatározottságokon túl részben a globális tőke vállalatai elhelyezkedésének területi sajátosságai, részben a városrégióban élők társadalmi osztályhoz tartozása, és ebből is adódó életmód formái találhatók meg. Eszerint a valóban világpozíciókat birtokló cégek (és az azokhoz kapcsolódó ún. új osztály, tehát a magas jövedelmű menedzserek, magasan képzett szakmacsoportok, tőkerésszel rendelkező alkalmazottak) a városközpontokban, míg a rutinszerű, nemzeti vállalatok (az inkább nemzeti középosztály) javarészt a városrégiók perifériáin helyezkednek el (Sassen 1991: 245–322, 2000b: 22–28).

A fejlett ipari társadalmakban a gazdaság, illetve a népesség egyre erősebb nagyvárosi, világvárosi koncentrációja a lakóhelyek és a munkahelyek dinamizálódó területi szétválásában, a lakóhelyek munkahelyeknél is gyorsabb kifelé történő terjeszkedésében is jelentkezik. Ez a tőkebefektetéseknek, az infrastrukturális fejlesztéseknek, a kereskedelmi és egyéb szolgáltatások kialakításának a centrumoktól kifelé irányuló térbeli rendjét határozza meg (Hall 1996). Az eredmény a városi agglomerációk területet fogyasztó térbeli expanziója, az ezzel a folyamattal is összekapcsolódó rövid és hosszú távú ingázás mértékének emelkedése, a közlekedés iránti igény és kapacitás növekedése, a környezeti károk kiterjedése, a zöld felületek csökkenése, és a térbeli társadalmi szerkezet átalakulása. Ennek keretében figyelhető meg a középosztálybeliek kiköltözése a központi városokból a környékre.

Az OECD országokban az utóbbi 15 évben drámai módon felgyorsult a gazdasági és társadalmi szuburbanizáció, amelynek eredményeként (országokként ugyan eltérő mértékben), de a városközpontok népessége alig, miközben a környék lakossága rendkívüli mértékben növekedett. [Az USA-ban az 1990-es népszámlálás szerint a teljes népesség több mint fele 39 nagyvárosi területen él, mindegyiknek több mint egymillió lakosa van. A 39 városi térség elővárosai 55%-ot fejlődtek 1970–90 között, miközben a belső városrészek népességnövekedése csak 2% volt (*Innovative Policies...* 1996: 26)].

A szuburbanizáció a centrum városok „strukturális deficitjével”, vagyis azzal járt, hogy a magas jövedelmű csoportok a városok szegélye felé mozdultak, miközben az alacsonyabb jövedelműek a belső részekben maradtak (*Innovative Policies...* 1996; *Territorial Development...* 1999).

Az alacsonyabb társadalmi státuszú csoportok belső városrészekben történő koncentrációját más folyamatok is mozgatták. A városrégiók, a nagyobb városok a mai viszonylag kiegyenlítettebb fejlődése, a centrum és a periféria új tartalma, a periférikus területek felértékelődése, a középosztály által dinamizált szuburbanizáció egyes olyan elővárosi területekről szorítja ki a szegényebb csoportokat, ahol azok korábban – a történetileg meghatározott egyenlőtlenségi szerkezetben – elhelyezkedtek. Az új folyamatok miatt ugyanis a szegényebb csoportok visszaáramlanak a belső slummosodó városrészekbe (Caldeira 1996: 71).

Mindezek miatt egyre inkább érzékelhető európai szegregációs trend, a rosszabb városrészekben, a szociális lakásokkal rendelkező lakótelepeken, az „underclass”, vagyis a kirekesztettek csoportjának a növekedése. A nyugat-európai világvárosokban, nagyvárosokban mindenhol szaporodnak a hátrányos életlehetőségeket nyújtó, marginális, vagy deviáns élethelyzetekre szocializáló, a társadalmi problémákat és konfliktusokat koncentráló, a társadalmi integrációt nem biztosító leromlott városcentrumok, városrészek (Berger 1998: 269–283).

Eközben egy másik szegregációs trend is létezik, ez pedig az „enbourgeoisement”, vagy a „gentrification”, a belvárosi negyedek nagypolgárosodása, a magas státuszú társadalmi helyzetűek koncentrációja. Ez nemcsak a városcentrumokban, hanem a történetileg mindig is a jobb módúak által lakott városokban is érzékelhető folyamat.

A francia kutatások szerint a 80-as évek elején a párizsi régióban a lakóhelyi társadalmi polarizáció korántsem volt olyan erős, mint a 90-es években, amikor egyértelműen erősödött a lakóhelyi szegregáció (Rhein 1998). A változások mögött az urbanizációs folyamatok, a lakóhelyi és a városi lakáspolitikák, a nemzetközi munkaerőpiaci hatások találhatók meg. A legújabb elemzésekből kiderül, hogy az

arisztokrácia és a nagypolgárság (ahogy történetileg is) Párizsban él, a városközpontban, és a város nyugati kerületeiben, illetve a város déli és délnyugati elővárosaiban (Rhein 1995: 54). Az ún. „Beaux Quartiers”-ban, vagyis az elegáns negyedekben találhatóak a magas jövedelmű háztartások, a vezető beosztású és magasabb szakképzett háztartásfők, a képzett szabadfoglalkozásúak. A magas státuszú elővárosok annyiban térnek el a centrumbeli negyedek összetételétől, hogy itt több az idősebb inaktív, illetve kevesebb a külföldi származású háztartásfő. (Ez az amerikai elővárosokra is igaz, ott is kevesebben vannak a bevándorlók (Alba et al.: 1999). A francia munkásság (a 20. század eleje óta) a francia főváros keleti és az észak keleti kerületeiben, illetve a keleti, az észak keleti, és a dél-keleti ipari gyűrű elővárosaiban lakik (Rhein 1995: 57). A szakképzetlenebb csoportjaik a lakótelepeken, a szakképzettebbek pedig vagy a saját tulajdonú családi házas elővárosokban vagy a párizsi régióban (az 1960-as, 70-es években) kialakított új városokban találhatók (Szirmai 1988).

A párizsi régióban például igen látványos, szembevető a gazdagság és a felső társadalmi rétegek igen gyors és tendenciózus koncentrációja, területi szegregációja. A szegénység megnyilvánulása sokkal kisebb. A legszegényebb társadalmi csoportok nem a gazdaságilag legfejlettebb párizsi régióban koncentrálódnak (Preteceille 1997: 107). A francia kutató szerint számos jelentős francia városban, így például Marseilleben, Lyonban, Strassbourghban is hasonlóak a tendenciák (Preteceille 1997: 107).

A New Yorkot, Londont, és Tokiót összehasonlító könyvében Sassen szerint az ún. „új osztály” a globális gazdasághoz szorosan kapcsolódó magasan képzett elit szakmacsoportok, a magas jövedelmű és fiatalabb korosztályokat képviselő menedzserek, a globalizáció életforma hatásaira új lakóhelyi igényeket, új világvárosi életstílus szükségleteket fogalmaznak meg. Ezek az igények a világvároshoz, mint szervezett fogyasztáshoz, a luxuscikkekhez és költséges szabadidő eltöltési szokásokhoz, éttermekhez, színházakhoz, kiemelkedő kulturális programokhoz kapcsolódnak. Ezek az igények már nem szuburbán, már nem elővárosi, már nem „periurbán”, vagyis nem városkörnyéki, hanem „ultra urbán” jellegűek, a városcentrumhoz fűződnek. A globális gazdasági elit fogyasztási igényei a városközpontokba csábítják a művészeket, a kulturális elit azon csoportjait is, amelyek a hagyományos, történeti városszerkezeti sajátosságok szerint nem ott éltek, sőt akik tagjai nem is igen érintkeztek a gazdaság szereplőivel. Ezek a folyamatok is hozzájárulnak a globális városok magas státuszú társadalmi összetételéhez (Sassen 1991: 250–283).

Egyéb kutatások is megerősítik a magas státuszúak új lakóhelyi törekvéseit. Egy francia reprezentatív vizsgálat szerint például egyre többen utasítják el a személygépkocsikra alapozott elővárosi, peremvárosi életformát, és fogalmaznak meg részben a belső városrészek fejlesztésére (közte a családi házakhoz képest közösségibb, két, háromszintes magas minőségű építészeti megoldásokra, és nem elszigetelt lakóparki területekre) vonatkozó új lakóhelyi igényeket. Továbbá a környezeti ártalmakat enyhíteni képes tömegközlekedést fejlesztő elvárásokat. Az adott vizsgálatban megkérdezett elővárosokban élők 60-70%-a, a peremvárosokban élők 30-45%-a (a lakástulajdonformák, bérlok stb. szerinti különbségekben) inkább lakna városi környezetben, mint elővárosi, vagy peremvárosi környezetben (Kaufmann 2002: 56–62).

Noha az amerikai és az európai térbeli társadalmi elhelyezkedés, a szegregációs modellek történetileg is mindig mások voltak, a legújabb trendek változásokat mutatnak mind az amerikai, mind pedig az európai szegregációs modellek területén. Az ameri-

kai modellekben a jómódúak sokkal inkább a városszéleken, a szegények pedig a leromlott, illetve „elhagyott” belső részeken laknak. Az európai városokban soha nem volt az amerikaihoz hasonlítható mértékű a középosztály kiáramlása, a történeti belvárosok inkább megőrizték a középosztály számára nyújtott presztízs értéküket is.

Preteceille vitája azt a tételt, hogy az amerikai városokban általában élesebb lenne a szegregáció. Szerinte az etnikai szegregáció az valóban sokkal erősebb és jobban is látható az Egyesült Államokban, mint például Franciaországban. London, Madrid, New York és Párizs összehasonlításakor azonban az derült ki, hogy az európai városokban nagyobb a felső rétegek szegregációja. Miközben a munkásrétegek koncentrációja sokkal kisebb Párizsban, mint New Yorkban (Preteceille 1997: 104–105).

Az észak-amerikai városok belső részeiben is érzékelhető már a belső városnegyedek presztízsének a növekedése, a dzsentrifikáció folyamata (lásd Sassen által leírtakat is). New York példája is ezt mutatja, hiszen a Manhattan-ben is vannak elegáns városrészek is. Az Egyesült Államokban az 1960 és 1990 között lezajlott hatalmas belvárosi irodaépítési láz, a nagyvárosközponti rehabilitációk, az ott kialakított hotelek, kereskedelmi központok, szabadidő és kongresszusi központfejlesztések megállították a belső részek leromlását. Mindezek hatására az amerikai nagyvárosok belső részei új tartalommal töltődtek meg. (Ascher 1995: 30). A változások ellenére is azonban a városszéli települések sokkal nagyobb társadalmi értéket képviselnek a felsőbb osztályok számára.

Az európai városokban is érzékelhető az elővárosi részek felértékelődése. Londonban, Párizsban (délelelen és nyugaton) is élnek a város közeli elővárosokban felsőbb rétegek (Rhein 1995; Preteceille 1997: 105). Már az 1982-es népszámlálás is jelezte, hogy a magas státuszú értelmiségi csoportok 60%-a az elővárosokban él (Haumont 1996: 55). A mai Párizs nyolcvan városrészéből huszonhétben laknak magas státuszú csoportok, illetve nyolcvannégy elővárosi településen is (Preteceille 1997: 105).

A szegregációs sémák több tényező alapján szerveződnek, a történeti folyamatok, a gazdaság térszerkezete, a globális urbanizáció szakaszai, a társadalmi igények és lehetőségek, a társadalmi ökológiai folyamatok, a társadalmi struktúrák átszerveződése egyaránt meghatározzák. A nemzetközi szakirodalom szerint a legkülönbözőbb adatok (a statisztikai elemzések, a jövedelem, az életkilátások, a nyaralási szokások, a szabadidő eltöltése, a sportolási szokások) hosszú idő óta homogenizációra, arra mutattak, hogy a különböző társadalmi foglalkozási kategóriák közötti különbségek csökkentek. A kisebb társadalmi különbségek a 80-as évek alacsonyabb mértékű lakóhelyi polarizációban is megnyilvánultak.

Ma azonban új típusú társadalmi és területi egyenlőtlenségek kialakulásának vagyunk a tanúi (Fitoussi–Rosanvallon 1996; Galland–Lemel 1998). A globalizáció, a globális gazdaság, a makro- és mikrogazdasági hatások, a globális versenyben formálódó vállalati és társadalmi aktorok szerint eltérő érdekérvényesítő játszmák, a siker, vagy a bukás gazdasági hatásai eddig ismeretlen ellentmondásokat hoztak létre. A tömeges munkanélküliséget, a kiszolgáltatottságot és új függéseket, újraszabdalták a hagyományos struktúrákat. Megálltak a jóléti államokra is jellemző, a középosztályok homogenizálódását eredményező folyamatok, s ezzel hosszú időre megkérdőjelezték a társadalmi kiegyenlítődési remények is (Fitoussi–Rosanvallon 1996: 71). A korábbi társadalmi foglalkozási csoportok szerinti különbségekhez képest ma már sokkal fontosabbak az egyes foglalkozási kategóriákon belüli ellentmondások, és ezek terüle-

ti elhelyezkedései (Fitoussi–Rosanvallon 1996: 67). A fogyasztás minősége, mennyisége, a luxusfogyasztás szerinti eltérések alapján újabb társadalmi differenciáltságok szerveződtek (Ascher 1995: 125).

A globalizáció várostérségi hatásai Magyarországon

Az 1990-es évek gazdasági átalakulása, az örökölt válságkezelés, a városgazdaságok szerkezetének átalakítása, a globális gazdaságba csatlakozás főként a jelentősebb várostérségek (regionálisan ugyan differenciált) fejlődésével járt. A gazdasági, társadalmi átmenet nagyvárosi, nagyváros térségi fejlesztő következményeit részben történeti okok, részben az átalakuló gazdaság globális gazdasággal összefüggő igényei okozták. A magyar gazdaság térbeli szerkezete történetileg is nagyvároscentrikus volt. S ekkor is igaz, ha az urbanizációs folyamatok globális törvényszerűségeit, közte a nagyvárosfejlődést hatalmi beavatkozásokkal (adminisztratív eszközökkel, területi politikával) korlátozták, az államszocialista hatalmi, gazdasági érdekek nagyvárosokhoz, városokhoz fűződő történetileg változó viszonya szerint. A különböző típusú városok (főként a nagyobb városok, megyeszékhelyek) érdekérvényesítő ereje a múlt századi 60-as évek politikai és gazdasági reformjai után növekedett.

A szocialista időszak vállalatainak térbeli szerveződését vizsgálva Barta bemutatja a centrum periféria jelenség kialakulását, azt a folyamatot, amelynek során a gazdasági fejlődés szempontjából kiemelkedő jelentőségű ipari nagyvállalatok, azok irányító, döntéshozó központjai városi, nagyvárosi telephelyeken találhatók, addig a különböző részlegek kisvárosi, falusi térségekbe kerültek (Barta 2002: 64–65).

Az átmenet területi gazdasági folyamatait elemző munkákból egyértelműen kiderül, hogy a beáramló nyugati tőkét, a külföldi érdekeltségű vegyes vállalatokat, a részvénytársaságokat, a kisvállalkozásokat, szinte kizárólag a centrum térségek (regionális meghatározottságok szerint) vonzották (Barta 1992). Ezt mutatja, hogy a 90-es években a budapesti régió, a Budapest–Bécs tengely, illetve a nyugat-magyarországi nagyvárosi, városi térségek (Győr, Tatabánya, Székesfehérvár és térségeik) kiemelten fejlődtek. Az ország többi nagy városa (Pécs, Szeged, Debrecen) kisebb mértékben ugyan, de szintén fejlődésnek indultak (Enyedi 1996). Észak-Magyarországon, illetve a keleti térségekben, az Alföldön számos többnyire vidéki válságtérség jött létre, magas munkanélküliséggel, a gazdasági társadalmi fejlődés számos akadályával. Ezekben a térségekben is találhatók városok (például Nyíregyháza, Gyöngyös) ahol kialakultak a városi gazdaságot, ha nem is a válságból kiemelni képes magángazdaságok, de adott szinten stabilizáló erők, sok esetben a nyugati vagy éppen keleti tőke segítségével.

A globális gazdaság területi igényei sajátos módon polarizálják a város és a környék viszonyát. Egyrészt megváltoztatják, az örökölt és hierarchikus viszonyokhoz képest kiegyenlítettebbé teszik a városok és a vidék, a centrum és a periféria történetileg egyenlőtlen kapcsolatrendszerét. A változás egyik oka, hogy a globális gazdaság nemcsak a városcentrumokban, hanem a környékeken is megjelent. A múlt század kilencvenes évek derekán például Budapest esetében is nyilvánvalóvá vált, hogy a budapesti városszékhely, Budapestre, Pest megyébe érkező zöldmezős, külföldi, ipari beruházások inkább a főváros környékén, Budaörs, Gödöllő, Dunaharaszti térségeiben valósul-

tak meg (Dicházi–Matolcsi 1997: 38). A transznacionális, multinacionális cégek telephely-választási stratégiái egyértelműen felértékelték a nagyobb városok, közte Budapest esetében a városkörnyéket (Izsák 2003). A globális gazdaság területi igényei másrészt a város és a környék viszonyában újfajta függéseket is létrehoznak. A versenyképes, világpozíciókkal rendelkező, vezető transznacionális vállalatok, pénzintézetek, de ezek regionális, közte közép-európai központjai is inkább választják a nagyobb városcentrumokat, fővárosokat, jelentősebb városokat, míg a rutinszerű, regionális, nemzeti piacokra épülő vállalatok inkább a nagyobb városok környékeire, vagy a kisebb városokba telepsznek (Sassen 2000b: 26). Magyarországon is érzékelhető az a tendencia, amelyben a külföldi vállalatok világgazdasági jelentőségeik szerint helyezkedtek el a térben. A globális gazdaság térség, illetve városfejlesztő törvényszerűségeit mutatták Barta legújabb elemzései is, amely szerint a parancsnoki posztok, a termelés-szervezés és döntéshozás a nagyvárosi székhelyeken jelenik meg, míg a kisvárosi falusi részlegekben a rutin jellegű termelés koncentrálódik (Barta 2002: 64–69). Ezzel a történetileg meglévő centrum és periféria egyenlőtlenségeket is újratermelik.

Várostérségi társadalmi szerkezet

A magyarországi nagyvárosi terek térbeli társadalmi szerkezete történetileg a magas társadalmi státuszú centrum és az alacsony társadalmi státuszú periféria modellje szerint alakult. A századfordulót követő időszakban például a budapesti jobb jövedelmű, magasabb társadalmi státuszú csoportok a belső városrészekben, a szegényebb, alacsonyabb státuszú rétegek az 1950 előtti Budapest külterületein, az ipari városrészekben és peremtelepüléseken helyezkedtek el. Az államszocializmus periódusában megkezdődött a történeti centrum periféria szerinti társadalmi egyenlőtlenségi modell módosulása. A hatvanas, hetvenes években épült első új lakótelepek magas státuszú népességei, a belső részek lakosságának csökkenő társadalmi státusza megbontották a centrumból kifelé haladó ökológiai státuszromlás tendenciáját.

A 90-es évek átmenete keretében két nagy folyamat érzékelhető. A belváros válságát előidéző folyamatok egyrészt a korábbi modell felbomlását, a nagyváros centrum státuszának a csökkenését erősítették. A magyarországi nagyvárosokban és Budapesten a belső városrészek lakás- és épületállománya fokozatosan romlott. A belső városnegyedek pusztulása történeti okokból, a különböző időszakok pusztulásának a halmozódásából valamint az államszocialista várostervezés és -fejlesztés folyamataiból, érdekstruktúrájából, a város felújítási koncepciók hiányából valamint abból fakadt, hogy a fejlesztési forrásokat a lakótelep építkezésekre fordították. A privát tőke részvétele is elmaradt (Lichtenberger et al. 1995).

A belső részek problémáit növelték a megnövekedett személygépkocsi forgalomból is fakadó környezeti problémák, a zaj, a légszennyezettség, a természeti környezet károsodása, azok egészségügyi következményei. (A 80-as évek értékelései szerint Budapest sűrűn lakott belső negyedeiben a férfi lakosság halálozási aránya jóval nagyobb, várható élettartalma több mint 5 évvel rövidebb, mint egyes zöldterületi városrészek lakossága körében. A várható élettartamot tekintve a „legjobb” zöldövezeti és a „legrosszabb” belső kerület közötti különbség olyan nagy mint egy fejlett ipari ország: a Német Szövetségi

Köztársaság és a kevésbé fejlett országok közül például Szíria férfi népességének halandósági szintje közötti különbség (*Halandósági vizsgálatok* 2. 1986).

A kilencvenes évek folyamán, Budapesten, de szinte minden nagyvárosban, közép városokban is egyre többen költöztek ki a város széli településekre, főként a társadalom inkább felső illetve alsóbb társadalmi csoportjai. A különböző státuszú csoportok tagjai eltérő indokok alapján eltérő státuszú környékbeli településekre mentek. (Budapest esetében például a magas státuszú csoportok a várostól nyugatra, északnyugatra fekvő településekre, míg az alacsonyabb státuszú rétegek az agglomerációs gyűrű távolabbi településeire költöztek (*Budapest Városfejlesztési Koncepciója 2002*: 198).¹

A szuburbanizációs folyamatok felgyorsulását indokolták a térben terjeszkedő gazdaság igényei, a gazdaság területi decentralizációja, és a nagyvárosiak meghatározott csoportjainak a városkörnyéki lakóhelyi igényei, új lakáspiaci helyzete is. A nagyváros környéki önkormányzatok is többnyire támogatták a kiköltözési folyamatokat. A centrum településeken jelentkező környezeti problémák, a légszennyezettség, a zajártalmak, a rehabilitáció hiánya is a szuburbanizációs folyamatokat támogatták.

A magyarországi értékelések differenciáltan ítélik meg a hazai szuburbanizációt, a várható trendeket. Egyes értékelések már most is a szuburbanizáció gyorsulásáról adnak számot, illetve a további dinamizmust jósolják (*Budapest Városfejlesztési Koncepciója 2002*: 21). Olyan vélemények is vannak, amelyek szerint a hazai városkörnyékek növekedése nemzetközi szinten viszonylag alacsony. Ezek a szakértői tanulmányok visszafogott szuburbanizációról beszélnek. Egyes szakértők szerint az utóbbi két évben Budapest esetében is megindult a visszaköltözés folyamata. Bár ezt a statisztikai adatok nem erősítik meg, az európai folyamatok alapján az a feltevés, hogy a magyarországi nagyobb városokban a szuburbanizáció lendülete meg fog törni. Ezt a feltevést támasztja alá egy másik nagy trend is.

A belváros slummosodását kiváltó folyamatok mellett felerősödött egy másik folyamat is, mégpedig a „city”-képződés. A 90-es években erőteljessé vált piaci alapú ingatlanfejlesztés következtében, a városközpontokban új irodaházak, üzleti szolgáltatások, pénzügyi központok, szállodák, bevásárlóközpontok épültek (Cséfalvay 1999: 194). Megújultak egyházi intézmények, egészségügyi centrumok is. Budapest és a nagyobb városok esetében – jóllehet differenciált mértékben –, de lezajlottak a belváros és belváros környéki, a jobb módúakra koncentráló, magánbefektetők és ingatlanfejlesztők lakásfejlesztései, a magánérőkből megvalósult lakás és -házfelújítások. A lezajlott várospolitikai beavatkozások (a szigetszerű, de mégiscsak megindult városközponti rehabilitációk), a „city”-sedés folyamatai, a szolgáltatások, a bevásárlási, a modern piaci társadalmak nagyvárosaira jellemző kulturális lehetőségek (kávéházak, éttermek, mozik) a belvárosi közterek fejlődése is hozzájárultak ahhoz, hogy a jobb módú városi lakosság a belső városi térben maradjon. A városkörnyéki települések visszafogott fejlődése, a városcentrumokból kimenő utak elmaradott állapo-

¹ A magyarországi nagyvárosok és térségeik esetében 1990 és 2000 között a lakosságszám változása alapján egyértelműen látszik a szuburbanizáció dinamizálódó folyamata. A statisztikai adatok szerint a városok és térségeik együttes lakossága (a budapesti, a miskolci és a pécsi agglomeráció kivételével) 5 % alatti mértékben nőtt, miközben a városok lakossága csak Nyíregyháza és Kecskemét esetében növekedett (Budapesti Agglomeráció ... 2002: 21). Az adatok szerint 1990 óta például Budapest népessége 12 %-kal csökkent, a környék népessége 20 %-kal növekedett. Székesfehérváron a népesség 6 %-kal csökkent, a környék népessége pedig 20 %-kal növekedett.

ta, a modern elővárosi tömegközlekedés hiánya is szerepet játszott abban, hogy a szuburbanizáció folyamata visszafogott maradt, hogy sokan visszaköltöztek a belső városokba, illetve, hogy a városcentrumban maradás mellett döntöttek.

Az elővárosok felé törekvők, illetve a visszaköltözők mellett alig esik szó azokról a városlakókról, akik jól érzik magukat a városi környezetben, nem is tervezik a kiköltözést. Több városkutatásból kiderült, hogy a városlakók többsége, közte a városi középosztály magasabb státusú csoportjai nem gondolnak a kiköltözésre. (A székesfehérvári térségre reprezentatív szociológiai kutatás eredményei szerint például a megkérdezettek csak 5%-a tervezi az elköltözést, további 3% elmenne, de nincs rá lehetősége, egy másik 4% a következő néhány évben tervezi a költözést (MTA 2003). A tatabányai közvéleménye%rja a várost elhagyni, csak 7% állította azt, hogy szándékában áll elköltözni (Kiss–Dénes 2000: 36). Oroszlányban egy 2001-es közvélemény-kutatás szerint a többség nem kívánja elhagyni a várost (Oroszlányról 2001-ben). A városi középosztály „hűségét” a szuburbanizációban kiköltöző társadalmi csoportok összetétele is alátámasztja. Például Székesfehérvár esetében a szuburbanizáció a városlakók csak szűk rétegét, a felső-, és felsőközép-rétegeket a városi arányukhoz képest alig érinti, inkább az alsóközép- és alsó-státuszcsoporthoz költöznek. A székesfehérvári elővárosi népességre reprezentatív kutatás szerint a kiköltözők 8,4%-a felső vagy középvezető, 7% vállalkozó, 13% beosztott diplomás, 48% szak- és betanított munkás (Szirmai et al. 2003). Az okok nyilván sokrétűek, sokan a helyzetüknél fogva nem is gondolhatnak egy városkörnyéki, elővárosi település családi házas lakásmegoldására. Az ingatlan- és lakáspiaci árak, az anyagi és jövedelmi viszonyaik miatt sem mozdulnak. Sokan vannak azonban olyanok is, akik tudatosan választják a városi, a nagyvárosi környezetet, akik számára a városi, a nagyvárosi negyedek megfelelő életkereteket nyújtanak, akik számára a városok értéket jelentenek.

A társadalmi struktúra-kutatások egyértelműen igazolják az iskolai végzettség, a foglalkozás, a jövedelmi és a vagyoni helyzet alapján képzett társadalmi státuszcsoporthoz hierarchikus rendje és a város és a falu, illetve a város nagyság szerinti területi (gazdasági, infrastrukturális adottságok, stb.) fejlettségi hierarchia közötti megfelelést. Kolosi Tamás a rendszerváltás társadalomszerkezetét vizsgáló munkájából kiderül, hogy a magasabb státusú csoportok sokkal inkább élnek a fővárosban, a megyeszékhelyeken, a nagyobb városokban, míg az alacsonyabb pozíciójú csoportok inkább a kisebb városokban, illetve a falvakban jelennek meg (Kolosi 2000).

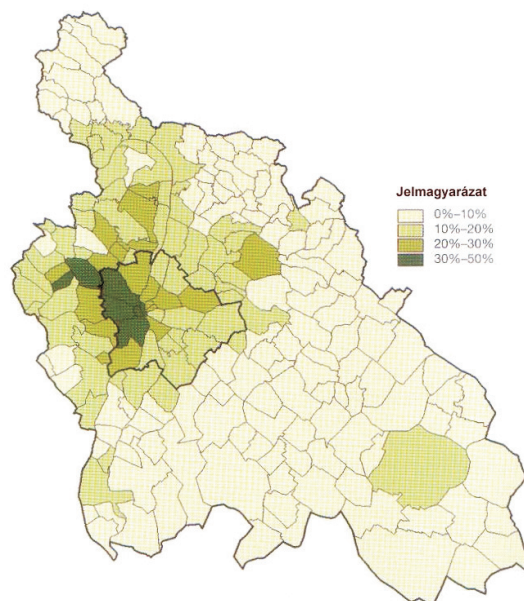
(Kolosi elemzése szerint az 1981-ben 3,6%-ot, 1999-ben 5,6%-ot jelentő felső-középosztály tagjai (magas iskolai végzettségűek, magas jövedelműek) a 80-as években a fővárosban illetve a nagyvárosokban éltek. A területi elhelyezkedésük annyiban módosult, hogy míg 1981-ben az adott csoport domináns települési típusa 43,1%-ban Budapest volt, 29,4%-ban a megyeszékhelyek, addig 1999-re Budapesten már csak 38,4%-uk lakik, a nagyvárosokban pedig 23,6%, és a kisvárosokban 24,7%-uk jelent meg (Kolosi 2000: 181). Az alapvetően hasonló (csupán lakásviszonyaik tekintetében kedvezőtlenebb) helyzetben lévő további 10,7% magas státuszú csoport is városi környezetben él. Nagyvárosokban és Budapesten találni az iskolai végzettségük és szaktudásuk alapján magas szakképzettségű, de alacsony jövedelmű (1981-ben 4,1%, 1999-ben 7,1%) csoportokat is. A korábbi munkáselit (5,8%), ma kisvállalkozókból álló (1981-ben még főleg szakközépiskolát, 1999-ben már gimnáziumot is végzetek) 11,6%-át kitevő középosztálybeliek csoportja, amely a nyolcvanas évek elején még

nem kötődött kitarólagos települési formákhoz, 1999-ben falvakban (37,5%-ban) és kisvárosokban (26,7%-ban) található meg (Kolosi 2000: 187). Az ún. kulturális középosztály (kb. 5%) 1999-ben közel 30%-ban falvakban, és 34,4%-ban kisvárosban élnek. A viszonylag jó jövedelmű alsóközéposztály nagyobb részben (42%) falvakban, és kisebb részben (22,8%) kisvárosokban él (Kolosi 2000: 193). A 90-es évek után lecsúszók, de lassan visszakapaszkodók 10-12%-ot kitevő csoport domináns települési típusa (42%) a falvak. A közel 30%-os deprivált státuszú csoport (1980-ban 67%, 1991-ben 54,2%) többsége falusi környezetben lakik. A kisebbsége (23,7%) pedig kisvárosi környezetben él (Kolosi 2000: 196).

A 2001-es népszámlálási adatok hasonló tendenciákra mutatnak. A közép-magyarországi régió (ennek keretében a budapesti agglomeráció) esetében egyértelmű a felsőfokú végzettségűek szinte koncentrált elhelyezkedése. A régió központban, vagyis a főváros belső részeiben, főként a budai övezetben a legmagasabb (30-50%), a főváros egyéb belső részeiben is magas (30-10%) a jelenlétük.² A fővároson kívül (a szuburbanizációs folyamatok hatásait is tükrözve) az észak nyugati irányban elhelyezkedő településeken is magas (30-10%) a felsőfokú végzettségűek aránya. A régió periferiáján pedig igen alacsony, 0-10% között mozog (Pro Régió Ügynökség 2003: 47; 1. ábra).

1. ábra

Felsőfokú végzettségűek aránya a megfelelő korúak százalékában (2001)
Közép-magyarországi régió



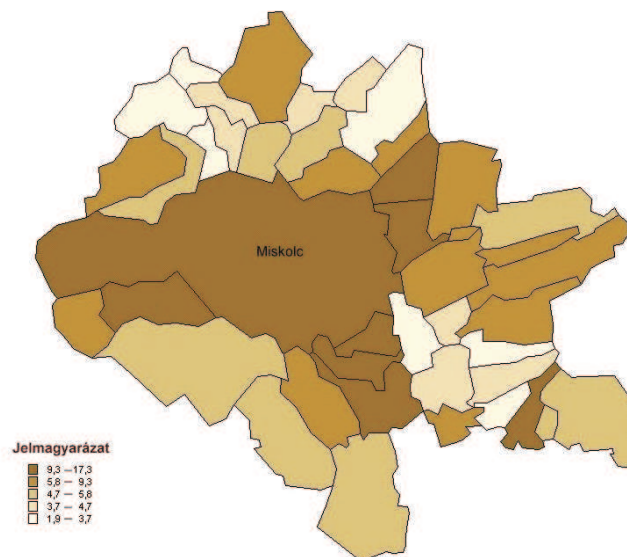
Forrás: Pro Régió Ügynökség, 2003: 47.

2 A felsőfokú végzettségűek koncentrációja korábban is jellemző volt, a 80-as évek vizsgálatai szerint Budapesten a társadalom szakképzettebb, iskolázottabb, nagyobb jövedelmű csoportjait főleg Budán, a zöldövezeti, hegyvidéki részekben találhatjuk meg (Csanádi-Ladányi 1992).

Miskolcon, érdekes módon kevésbé szegregálódnak a felsőfokú végzettségűek, vélhetőleg az egész város térbeli társadalmi szerkezetét meghatározó, a városrészek többségében megtalálható lakótelep-fejlesztések miatt is jobban szétterülnek a város belső részein, egyes szuburbán területeken is. Miközben egyéb kisebb zárványok is láthatóak a térképen (2. ábra).

2. ábra

**Felsőfokú végzettségűek aránya a megfelelő korúak százalékában
Miskolc és környéke településein**



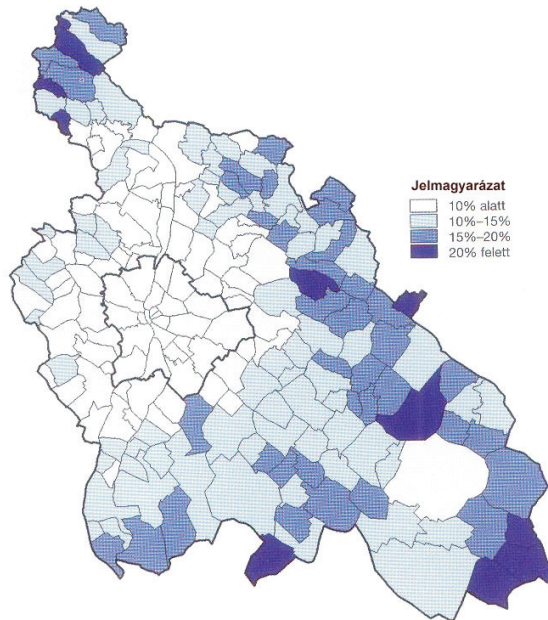
Forrás: T-Star adatbázis (2001)

A felsőfokú végzettségűek városi koncentrációja egyértelmű, Tatabánya, Tata, Esztergom esetében, de Kisbér, Oroszlány, Dorog példáján is érzékelhető, bár az előző városokhoz képest alacsonyabb (5,4-7,5%) arányban laknak itt is. Székesfehérvár, Dunaújváros esetében is megfigyelhető a felsőfokú végzettségűek városi koncentrációja (10-20% között), Mór és Bicske esetében ez az arány 7-9%.

Az általános iskolát el nem végzettek területi arányai a megfelelő korúak százalékában, ellentétes tendenciákat mutatnak. A városok, a vizsgált esetben a közép-magyarországi régió, Budapest és a többi, fentebb említett városok esetében az alacsony végzettségűek a perifériákon koncentrálnak (3. ábra).

3. ábra

Az általános iskola 8. osztályát el nem végzettek aránya a megfelelő korúak százalékában (2001) Közép-magyarországi régió



Forrás: A közép-magyarországi régió társadalmi atlasza (2003: 45)

Hasonló trendeket találunk az egy főre jutó személyi jövedelemadók tekintetében is, vagyis a magasabb jövedelemadót fizetők inkább a városokban, az alacsonyabb jövedelmi adókat fizetők pedig inkább a városkörnyéki kisebb településeken, falvakban, kisvárosokban koncentrálódnak.

Az alföldi városok elemzése hasonló folyamatokat mutat (Timár–Velkey 2003). A Szolnok, Kalocsa, Gyula, Mátészalka, Szeged városaira és vonzáskörzeti településeik felnőtt lakosságára reprezentatív kutatások szerint is éles társadalmi (jövedelmi, iskolázottsági) különbségek vannak a városcentrumok és a környékek között (Szoboszlai–Murányi 2003). A legújabb népszámlálási adatokból, az 1990-es és a 2000-es területi statisztikai adatok összehasonlításából nemcsak a centrum és környéke közötti társadalmi egyenlőtlenségek, hanem azok éleződése is kiderül (KSH 2001: 16).

Összegzés

A magyarországi nagyvárosi terek társadalmi szerkezete sok szempontból közelít tehát az európai nagyvárosi térben tapasztaltakhoz. A modernizáció, a piaci társadalom kiépülése, a globális gazdasági hatások alapján növekedett a nagyvárosok gazdasági, társadalmi jelentősége, erősödtek a történeti kondicionáltságok is. A nagyvárosi terek fontos szerepet töltek be az államszocialista válság kezelésében, a piacgazdasági át-

menetben, a külföldi tőkebevonásra épülő városi térségfejlesztésben. A nagyváros térségi gazdasági és társadalmi szerkezeti változások, a gazdaságban és a társadalomban egyaránt megfigyelhető dekoncentráció folyamatai, különösképpen a szuburbanizáció mellett megjelenő koncentráció, a dzsentrifikáció jelenségei megkérdőjelezzik a nagyvárosi centrumok válságjeleivel kapcsolatos előrejelzéseket és félelmeket is.

A nagyvárosi terekben koncentrálódnak a globális gazdaság, és a globális gazdaság megvalósításában érdekelt és érintett társadalmi csoportok is. A hozzáférhető kutatási eredményekből, statisztikai adatokból kiderül, hogy a magyarországi nagyvárosi térségek centrum részein laknak a magas státusú iskolázott és képzett társadalmi csoportok, az elitcsoportok és a középosztály felsőbb rétegei. Az alacsonyabb középosztálybeli társadalmi csoportok inkább a városkörnyéken helyezkednek el. A kirekesztett, iskolázatlan és képzetlen társadalmi rétegek egyes belvárosi negyedekben, de leginkább a rosszabb státuszú elővárosi lakótelepeken, a vidéki térségekben élnek. (A vidéki szegénység vizsgálatára ebben a tanulmányban nem került sor, egy másik munkám keretében foglalkoztam a nagyvárosi és a rurális terek közötti társadalmi egyenlőtlenségekkel. [Szirmai, 2004])

Az újraértékelt kutatási eredmények számos dologra nem adnak választ. A statisztikai elemzésekből, de a meglévő szociológiai kutatásokból sem derül ki, hogy a történetileg kialakult, az államszocializmus idején is szegregált nagyvárosi tér társadalmi szerkezete hogyan módosult a globális gazdasági hatásokra. Nem lehet tudni, hogy például a multi-nacionális cégek érkezése, az ezzel összefüggő gazdasági hatások mennyiben változtatták meg a városi társadalmak szerkezetét és annak területi összefüggéseit. A meglévő kutatási eredmények alapján nehéz egyértelmű választ adni arra a kérdésre is, hogy a kialakult térbeli társadalmi szerkezet, a castellsi felfogás alapján a „duális tér”, vagyis a nagyvárosi és a rurális terek, illetve a nagyvárosi tér belső szabdaltsági, a városcentrum és a környék egyenlőtlenségei mennyiben fakadnak a globális folyamatokból. Mennyiben függenek a történeti sajátosságoktól, hol és mikor jöttek létre a változások, hol érzékelhetők a „két” nagy meghatározó folyamat kumulatív hatásai.

A kutatások hiányában nagyon nehéz a jövőbeni tendenciákat is megrajzolni. Az európai nagyvárosi trendek alapján, a globális gazdasági hatások szerint a koncentrációs folyamatok erősödése, a szuburbanizáció jelentős mértékű lassulása is elképzelhető. Én magam ezt a változatot prognosztizálom. Miközben azt is látni kell, hogy a történeti folyamatok, a hosszú évekig visszafogott szuburbanizáció miatt, egy mainál kedvezőbb lakáspiaci helyzet, de legfőképpen a szélesedő, egyben gazdagodó városi középosztály változó értékrendje, a vidéki életforma iránti vágyak egy másik forgatókönyvet is létrehozhatnak, az európai városi tér mértékének megfelelő, a mainál sokkal dinamikusabb szuburbanizációt. A mai regionális egyenlőtlenségek további éleződése esetén mindez nemcsak új városi társadalmi szerkezetet okozhat, nemcsak a vidéki szegények erőteljes beáramlásával (ld. Ladányi–Szelényi 1997), hanem a térbeli társadalmi konfliktusok éleződésével is járhat (Herault–Lapeyronne 1998). Ezek veszélye az első forgatókönyv esetében sem hanyagolható el. A magas és az alacsonyabb státuszú társadalmi csoportok éles területi (centrum és periféria szerinti) koncentrációi egyrészt kifejezik, másrészt növelik a társadalmi strukturális egyenlőtlenségeket. A különböző státusú csoportok eltérő mértékben és eltérő módon jutnak hozzá a térbeli gazdasági és infrastrukturális és szolgáltatási előnyökhöz, társadalmi, közösségi kapcsolatokhoz.

A már meglévő és a potenciális térbeli társadalmi problémák miatt Magyarországon is egyre időszerűbb a várostérségek társadalmi feszültségekkel is összefüggő egyenlőtlenségeinek a differenciált feltárása, a problémák kezeléséhez szükséges város és térségfejlesztési koncepciók elkészítése, illetve a már meglévő várospolitikai elképzelések megvalósításához nélkülözhetetlen gyakorlati lépések (programok) kidolgozása. Ez utóbbiakra nemcsak a társadalmi strukturális problémák, a konfliktusok enyhítése miatt van szükség, hanem a nagyváros-térségek versenyképességének a megalapozása miatt is. A magasabb és az alacsonyabb státuszú társadalmi csoportok éles területi koncentrációi, a nagyvárosi térbeli társadalmi egyenlőtlenségek hosszú távon akadályozni képesek a városcentrum és a környékek gazdasági társadalmi kooperációját, a várostérségek szerinti gazdasági és társadalmi versenyképesség kibontakozását. A térbeli társadalmi kooperációk, a társadalmi kohézió jóllehet az európai várostérségi versenyképesség egyre inkább fontos részei.

Irodalom

- Alba, R. D.–Logan, J. R.–Stults, B. J.–Marzan, G.–Zhang, W. (1999): Immigrant groups in the suburbs. A reexamination of suburbanization and spatial assimilation. *Americal Sociological Review*, 64(3).
- Ascher, F. (1995): *Métapolis ou l'avenir des villes*. Paris: Editions Odile Jacob.
- Bagnasco, A.–Le Gales, P. (1997): *Villes en Europe Éditions la Découverte*.
- Barta, Gy. (1992): *Budapest helyzete az országban*. Budapest: MTA RKK.
- Barta, Gy. (2002): *A magyar ipar területi folyamatai 1945–2000*. Budapest-Pécs: Dialog Campus Kiadó.
- Baleste, M.–Boyer, J.C.–Gras, J.–Montagne-Vilette, S.–Vareille, C. (1997): *La France, Les 22 régions*. Paris: Armand Colin.
- Berger, L. R. (1998): Integration, errances et résistances urbaines. In Haumont, N.: *L'Urbain dans tous ses états. Faire, vivre, dire la ville*. Paris: L'Harmattan, 269–282.
- Boltanski, L.–Chiapello, É. (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard.
- Budapest Városfejlesztési Koncepciója* (2002), Budapest.
- Cadene, Ph. (2000a): La pauvreté du plus grandes nombres et les difficultés de la question urbaine. In: *Les très grandes villes dans le monde, Capes-Agregation d'histoire et de géographie Éditions CNED*.
- Cadene, Ph. (2000b): Megalopoles et territoires métropolisées. In: *Les tres grandes villes dans le monde, Capes-Agregation d' histoire et de géographie, Éditions CNED*.
- Caldeira, T.P.R. (1996): Un nouveau modèle de ségrégation spatiale: les murs de Sao Paulo. *Revue internationale des sciences sociales*, mars, 147: 65–79.
- Castells, M.–Godard, F. (1974): *Monopolville. L'entreprise, l'Etat, l'urbain*. Mouton, Paris: La Haye.

- Csanádi, G.–Ladányi, J. (1992): *Budapest térbeni-társadalmi szerkezetének változásai*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Cséfalvy, Z.–Pomázi, I. (1990): Az irányított dzsentifikáció egy budapesti program példáján. *Human Geographical Studies*, 51(9): 27–39.
- Cséfalvy, Z. (1999): *Helyünk a nap alatt. Budapest és Magyarország a globalizáció korában*. Budapest: Kairosz Kiadó, Növekedéskutató.
- Dicházi, B.–Matolcsy, Gy. (1997): Budapest újjászületése. *Valóság*, 9(9): 36–48.
- Enyedi, Gy. (1988): *A városnövekedés szakaszai*. Budapest: Akadémia Kiadó
- Enyedi, Gy. (2001): A nagyvárosi régiók és a globális gazdaság. *Comitatus*, július-augusztus: 7–19.
- Enyedi, Gy. (1996): *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Budapest: Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület.
- Enyedi, Gy. (2003): *Városi világ-, városfejlődés a globalizáció korában*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kara, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola.
- The Écological City (1996): *Innovative policies for sustainable urban development*, The Écological City.
- Fitoussi, J. P.–Rosanvallon, P. (1996): *Le nouvel âge des inégalités*. Éditions du Seuil. Paris.
- Friedmann, J.–Wolff, G. (1982): World City Formation, An agenda for research action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 6: 306–344.
- Galland, O.–Lemel, Y. (1988): *La nouvelles société française, trente années de mutation*. Paris: Armand Colin.
- Galland, O.–Lemel, Y. (1998): La stratification sociale. In Galland, O.–Lemel, Y: *La nouvelles société française. Trente années de mutation*. Paris: Armand Colin.
- Hall, P. (1966) *The World Cities*. London: Weidenfeld and Nicholson.
- Hall, P. (1996): La ville planétaire, *Revue internationale des sciences sociales. Mars*, 147. 19–31.
- Hamer, A. M.–Linn, J. F. (1987): Urbanisation in the Developing World: Pattern, Issues and Policies. In Mills, E. S. (ed.): *Handbook of Regional and Urban Economic*, Vol: 2. North-Holland, 1255–1284.
- Haumont, N. ed. (1996): *La ville: aggregation et ségrégation sociales*. Paris: L'Harmattan.
- Helluin, J. J. (2001): Entre quartiers et nations: quelle integration des politiques territoriales de lutte contre les ségrégation socio-spatiales en Europe? In: *De la ségrégation à la dispersion, Le territoire comme mode d'expression identitaire*. Espace et sociétés, 104. L'Harmattan, 43–63.
- Herauld, B.–Lapeyronne, D. (1998): *Le statut et l'indentité. Les conflits sociaux et la protestation collective*, In: *La nouvelle société française. Trente années de mutation*. Paris: Armand Colin, 181–213.

- Homer, H. (1973): A városi struktúra klasszikus modelljének újabb torzulásai. In Szelényi, I. (szerk.): *Városshociológia*. Budapest: KJK, 161–182.
- Horváth, Gy.–Rechnitzer, J. szerk. (2000): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. Pécs: MTA RKK.
- Izsák, É. (2003): *A városfejlődés természeti és társadalmi tényezői Budapest és környéke*. Budapest: Napvilág Kiadó.
- Ladányi, J.–Szelényi, I. (1997): A társadalom etnikai-, osztály- és térszerkezetének az összefüggései az ezredforduló Budapestjén. In Kárpáti Z. (szerk.): *Társadalmi és területi folyamatok az 1990-es évek Magyarországon*. Budapest: MTA TKKK, 85–96.
- Kaufmann, F. (2002): La periurbanisation n'est pas fatale. *Revue Urbanisme*, 324(mai-juin).
- Kiss, J.–Dénes, A. (2000): *Tatabánya megyei jogú város országosan egyeztetett közvélemény-kutatás összehasonlító adatai 1992–2000*. Budapest: Jelenkutató Intézet.
- Kolosi, T. (2000): *A terhes babapiskóta. A rendszerváltás társadalomszerkezete*. Budapest: Osiris.
- Kratke, S. (2001): Berlin. Toward a Global City? *Urban Studies*, 38(10): 1777–1799.
- KSH (1986): *Halandósági vizsgálatok 2. A budapesti halandósági különbségek ökológiai vizsgálata. I. rész*. Budapest: KSH.
- KSH (2001): *Népszámlálás 2001. 16. A társadalom rétegződése*. Budapest: KSH.
- Lichtenberger, E.–Cséfalvay, Z.–Paal, M. (1995): *Várospusztulás és felújítás Budapestén*. Magyar Trendkutató Központ, Az átmenet trendjei 2.
- Medián (2001): *Oroszlányról 2001-ben. Közvélemény-kutatás a város lakosai körében*, Kézirat, Medián.
- MTA Szociológiai Kutatóintézet (2003): *Az önkormányzati és lakossági részvételt meghatározó szociológiai elemek, a hulladékgazdálkodási törvény gyakorlati végrehajtása, az ismeretátadás, oktatás szerepe*. Záró tanulmány. Kutatásvezető: Szirmai Viktória, készült a Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium megbízásából. Budapest: MTA Szociológiai Kutatóintézet.
- OECD (1999): *Territorial development. Urban Policy in Germany. Towards Sustainable Urban development*, OECD.
- Preteceille, E. (1997): Ségrégation, classes et politiques dans les grandes villes. In Bagnasco, A.–Le Gales, P.: *Villes en Europe, Éditions la Découverte*. 99–129.
- Pro Régió Ügynökség (2003): *A közép-magyarországi régió társadalmi atlasza*, Pro Régió Ügynökség.
- Rhein, C. (1995): Social Segmentation and Spatial Polarization in Greater Paris. In O'Loughlin, J.–Friedrichs, J. (eds.): *Social Polarization in Post-Industrial Metropolises*, 45–70.
- Rhein, C. (1998): Globalisation, Social Change and Minorities in Metropolitan Paris: The Emergence of New Class Pattern. *Urban Studies*, 35(3): 429–447.

- Rivière d'Arc, H. (1996-1997): *Territoire urbaine et société dans la globalisation, Une mise en perspective Brésil-France*. STRATES, 9.
- Sassen, S. (1991): *The Global City, New York, London, Tokyo*. New Jersey: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2000a): New frontiers facing urban sociology at the Millennium. *The British Journal of Sociology*, 51(1): 143–161.
- Sassen, S. (2000b): *Elveszített kontroll? Szuverenitás a globalizáció korában*. Budapest: Helikon Kiadó.
- Staszak, J. F. (2001): Présentation: La ville américaine comme miroir. In: *Les États-Unis: un modèle urbain? Espaces et sociétés*, 107, L'Harmattan, 9–15.
- Stúdió Metropolitana Urbanisztikai Kutató Központ Kht. (2002): *Budapesti Agglomeráció 1990–2000. Jelentés a Metropolisz Térség helyzetéről és legfontosabb folyamatairól*. Budapest: Stúdió Metropolitana Urbanisztikai Kutató Központ Kht.
- Sueur, J. P. (1999): *Changer la ville. Pour une nouvelle urbanité*. Éditions Odile Jacob.
- Szirmai, V. (1988): „Csinált” városok. Budapest: Magvető Kiadó.
- Szirmai, V.–A. Gergely, A.–Baráth, G.–Molnár, B.–Szépvölgyi, Á. (2002): *Verseny és/vagy együttműködés*. Budapest–Székesfehérvár: MTA Szociológiai Kutatóintézet, MTA RKK NYUTI Közép-Dunántúli Kutatócsoport.
- Szirmai, V.–Baráth, G.–Ferencz, Z.–Molnár, B.–Szépvölgyi, Á. (2003): *Urbanizációs és szuburbanizációs folyamatok: Szuburbanizáció Fejér megyében és Székesfehérvár térségében*. Készült: Székesfehérvár Megyei Jogú Város Önkormányzata és Fejér Megye Önkormányzata megbízásából. Székesfehérvár.
- Szirmai, V. (2004): Nagyvárosi egyenlőtlenségek és a társadalmi konfliktusok Magyarországon. In: *Spanyol–magyar összehasonlító vizsgálatok*. (megjelenés előtt)
- Szoboszlai, Zs.–Murányi, I. (2003): Sikeres alföldi városok a lakosság véleményének tükrében. In: Timár J.–Velkey, G. (szerk.): *Várossiker alföldi nézőpontból*. Békéscsaba–Budapest: MTA RKK Alföldi Tudományos Intézet–MTA Társadalomkutató Központ, 78–119.
- Tabard, N. (1990): Les transformations de la morphologie sociale en région Ile de France. In: Lakota, A. M.–Milelli, C. (coord.): *Ile de France en mouvement*. RECLUS–Modes d'Emploin. 16.
- Timár, J.–Velkey, G. szerk. (2003): *Várossiker alföldi nézőpontból*. Békéscsaba–Budapest: MTA RKK Alföldi Tudományos Intézet.
- Veltz, P. (1996): *Mondialisation villes et territoires. L'économe d'archipel, économie en liberté*. Presses Universitaires de France.

Kuczi Tibor

Tranzakciós költségek és munkaszervezetek*

Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológiai és Szociálpolitikai Tanszék
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: kuc6444@helka.iif.hu

Ronald Coase 1937-ben publikálta nevezetes tanulmányát a tranzakciós költségekről. Írásában azt a kérdést veti föl, hogy miért jönnek létre egyáltalán vállalatok, hiszen a vállalkozások a piacon is megvásárolhatnák a szükséges termékeket és szolgáltatásokat. Miért helyettesítik a cégek a piacot saját szervezettel? Miért nem képes a termelés a piac intézményében megszerveződni? Coase precíz szövegezésében:

„Figyelembe véve azt a tényt, hogy ha a termelést az ármechanizmus szabályozza, akkor a termelés bármilyen szervezet nélkül folytatható lenne, joggal kérdezhetnénk: miért létezik egyáltalán bármilyen szervezet.” (Coase 1989: 31–40.).

Coase egy olyan korszakban fogalmazta meg kérdését, amikor a nagy vállalati méret vált általánossá. A tranzakciós költségek elméletének megformulálásával arra az átalakulásra reagált, amelynek szigorúan vett kezdete a 19. század utolsó harmadára tehető, ugyanis ebben az időben indult el egy addig nem tapasztalt koncentráció a gazdaságban; nőtt a vállalatok mérete, a néhány embert foglalkoztató műhelyeket – ágazatonként eltérő mértékben és sebességgel – nagy gyáróriások váltották föl. Az üzemméret növekedését jól illusztrálja a Ford Motor Company története. Henry Ford 200 ezer dollárt ajánlott Walter Flandersnek, a kor egyik ismert taylorista szakemberének, hogy szervezze át az üzemét. A termelési lánc megszervezése 1909-től fokozatosan véget vetett a kis autógyártó műhelyek világának, amelyekből 1880 körül csak Detroitban évi ötven indult. A gyár alkalmazottainak létszáma a tömegtermelés kialakításának éveiben a következőképpen alakult:

Év	Munkások létszáma
1909	1548
1910	2573
1911	3733
1912	6492
1913	13667

Forrás: Meyer III. (1981:72)

Tudunk-e kielégítő választ adni a 19. század utolsó negyedében elindult majd a 20. század első évtizedének végén hihetetlenül fölgyorsult vállalati méretnövekedésére a tranzakciós költségek elmélete alapján? Sőt, ha visszalépünk még egy évszázadot a történelemben, hasonló folyamatot tapasztalhatunk. A 18. században a textil előállítá-

* Tanulmányom az OTKA (T032763) támogatásával készült.

sa a piac közegében szerveződött meg, a kereskedők a falusi műhelyekben szőtt kelmét vásárolták föl és dobták piacra. A kihelyezett termelést viszont a 18. század 80-as éveitől fokozatosan kiszorította a gyár. Coase (1989) szerint, ha egyáltalán szervezetek jönnek létre, méretüket az dönti el, hogy milyen költségei vannak a piac használatának, illetve a hierarchia építésének. Ha a szervezet építésének költségei meghaladják a piac használatával járó kiadásokat, akkor értelemszerűen csökkenni fog a vállalat mérete, ellenkező esetben pedig nő. Kérdés, hogy mi történt a gyáripár kialakulásakor, illetve a tömegtermelés meghonosodásakor? A piac használata drágult vagy a hierarchia építésének, működtetésének költségei lettek olcsóbbak? A kérdésre kétféle válasz adható, az egyik a konkrét körülmények vizsgálatából adódó tanulságok mérlegelése alapján fogalmazható meg. A másik fajta válasz általánosabb, a történelem során tapasztalható kulturális változások elemzése segítségével adható meg. Dolgozatomban ez utóbbival foglalkozom részletesebben; az a célkitűzésem, hogy a tranzakciós költségelmélet és a kultúra összekapcsolásának lehetőségeit fontolóra vegyem.¹ Előljáróban röviden vázolom azokat a közvetlen okokat, amelyek magyarázhatják a vállalati méretnövekedést az említett két időszakban.

Először nézzük, mi történt az autóiparban! Az 1910-es évek előtt az „autógyárak” valójában összeszerelő műhelyek voltak (Meyer III.1981; Nelson 1995), amelyek a gépkocsigyártáshoz szükséges erőforrásokat a piacon szerezték be.² Ennek technikai-technológiai hátrányai nyilvánvalóak e korszakban. Egy olyan berendezés előállítása a piac igénybevételével, mint az autó, amely számtalan alkatrészből, részegységből áll, ráadásul szigorúak a pontossággal kapcsolatos tűréshatárok, rendkívül sok bonyodalommal járhat. A szerződészegésből, a határidő be nem tartásából, váratlan áremelésekből, röviden: az opportunizmusból (Williamson 1975) adódó problémákon túl korszakunkban megoldhatatlannak látszott a beszállítók termelésének hatékony felügyelete is. A megrendelők piaci eszközökkel nem tudták biztosítani, hogy az eladók az alkatrészeket a megkívánt méretpontossággal és minőségben szállítsák. Egészen a tízes évekig az autó-összeszerelő műhelyeknek arra is be kellett rendezkedniük, hogy a különböző beszállítóktól vásárolt alkatrészek minőséghibáit, pontatlanságait ők maguk küszöböljék ki. A mesterek feladata volt, hogy a motorblokkok összeszerelése során a dugattyúkon és szelepeken a szükséges igazításokat elvégezzék. Minden egyes darabot befogtak a satuba, megmunkálták, majd belepróbálták a hengerbe, s addig folytatták e műveletet, míg a pontos illeszkedést el nem érték (Meyer III. 1981).

Az összeszerelő műhelyek termelése maga is valamiféle belső vállalkozás [helper system] alapján szerveződött meg (Nelson 1995). A mestereknek kivételesen nagy volt a hatalma ebben a rendszerben, ami részben a fentebb már említett sajátosságból következett, abból, hogy az alkatrészek egyenetlen minőségéből adódóan szakértelmük felértékelődött. Másrészt erősítette hatalmukat az az egészen a tömegtermelés meghonosodásáig fennálló hagyomány (Biernacki 1995), hogy saját hatáskörükben vették föl vagy bocsátották el a kisegítőiket, és belátásuk szerint – saját zsebből – fizet-

1 Írásomban nem foglalkozom az egyes iparágakra, vállalatokra jellemző sajátos kultúrákkal, ebben az értelemben kultúra-semlegesnek mondható a megközelítésem.

2 Hasonló volt a helyzet a kerékpár-, varrógép-, mezőgazdasági gépgyártás esetében is. A gépipar egészére jellemző, hogy a termelés kis műhelyekben folyt (Nelson 1995).

ték őket. Ebben a rendszerben a kisegítők valójában nem a műhely, hanem a mester alkalmazottai voltak. A mesterek kivételes pozíciója megnehezítette, hogy a tulajdonosok érvényesítsék a maguk akaratát, például nem volt egyszerű egy új műszaki megoldás, pláne egy új modell bevezetése. Emellett nehézségekbe ütközött a munkatempó ellenőrzése és a fegyelem biztosítása is.

Összefoglalásképp az mondhatjuk, az a tény, hogy a gépkocsigyártás a kezdeti időszakban a piacon szerveződött meg, meglehetősen költségessé tette az előállítást, az autók drága holminak, mi több luxuscikknek számított. A piac használatát pedig az a költségessé, hogy a megrendelő a piacon keresztül nem tudott kellő felügyeletet gyakorolni a beszállítók termelése fölött. A tömegtermelés ebben hozott megoldást. Az új termelési rendszer nem eredményezett a korábbinál jobb vagy rosszabb technikai paraméterekkel rendelkező autót. Ford híres T modellje műszaki szempontból hasonló volt, mint a különböző műhelyekben legyártott társai, viszont – a piac kiiktatásával – lényegesen olcsóbb lett az előállítása. A Ford gyár új, a tízes években kialakított telephelyén, a Highland Parkban menedzserek, ellenőrök sokasága felügyelte a tömegtermelés kívánalmait szerint szabványosított alkatrészgyártást, fölöslegessé téve ezek idő- és szakértelem-igényes utánigazítását. A létrehozott szervezet nem csak a piacot, hanem a korábban nagyhatalmú és drága mestereket is kiiktatta a rendszerből.

Az előbbiekhöz sokban hasonló váltás történt a protoindusztriális korszakról a gyáriparra történő átmenet idején. A textil termeltetése beszállítói rendszerben szerveződött meg egészen a 19. század elejéig. Ebben a rendszerben a nagykereskedőknek szerények voltak az eszközeik arra, hogy ellenőrizzék a termelést; a piacon keresztül meglehetősen nehézkes volt az árú előállításának koordinálása és felügyelete. Így például a megrendelők csak nagyon korlátozott mértékben voltak képesek a határidővel és a minőséggel kapcsolatos elvárásaikat érvényesíteni. A takácsok munkatempóját saját szokásaik sokkal inkább meghatározták, mint a szállítási határidő. A munkatempót jól jellemzi, hogy a korabeli közvélekedés úgy tartotta, a hét első napjaiban a szövősékek ezt kattogják: *plenty of time, plenty of time*, s az iram csak a hét második felében gyorsult (Thompson 1991a). Emellett elterjedt intézmény volt az ún. suszterhétfő, a kifejezés a vasárnapi részegeskedést követő, tétlenségben töltött napot jelöli (Thompson 1990). E napnak megvan egyébként a német megfelelője is: Blue Montag (Timár 1988), jelezve, hogy nem pusztán angol szokásról van szó.

William M. Reddy (1984) említi, hogy a nagykereskedőknek nemritkán több évbe is belekerült rávenni beszállítókat termékük megváltoztatására. Például arra, hogy a megszokott háromszögletű zsebkendők helyett az éppen divatosabb váló négyszögleteket készítsenek. Emellett állandósultak az elszámolással kapcsolatos viták, mivel a takácsmesterségbe beletanult kisparasztok leleményes módokon játszották ki a megrendelőiket. Ha a leszótt kelmét hosszúságuk alapján fizették ki a nagykereskedők, akkor a beszállítók alaposan kinyújtották, néha oly mértékben, hogy használhatatlanná vált az anyag. Ha súly szerint történt az elszámolás, akkor pedig vizezték, homokkal szórták be, enyvezték a kelmét (Landes 1986). Franciaországban 1752-ben királyi rendelettel próbálták elejét venni a minőségrontásnak. Előírták, hogy a szövetet értékesítés előtt be kell mutatni egy bizottságnak, amely ólompecséttel igazolja a megfelelő minőséget. A rendelet kihirdetésének másnapján lázadás tört ki Rounban, fölvonultak a „kisvállalkozók” a városi tanács épülete elé és a rendelkezés visszavonását követelték. Nem csoda, hogy az igényes, jó minőségű áruk előállítását nem a piacon szervez-

ték meg, például a selymet továbbra is céhes keretek között szőtték, illetve manufaktúrákban dolgozó munkások készítették a munkafelvigyázók szoros felügyelete alatt (Reddy 1984).

A piac használatát drágította az is, hogy a nagykereskedők és a falusi takácsok közé egyre több közvetítő lépett; az országutakat az árut kistételben fölvásárló házalók (bagman) lepték el. Emellett, mivel a mesterré válás csatornái a 18. századra végképp eldugultak, a céhes legények tömegesen önállósították magukat, műhelyt nyitottak a falvakban, s a sikeresebbek maguk is megrendelőkké váltak, adták-vették az árut. Ennek eredményeként túlnépesedett a vállalkozó szféra, ami növelte a tranzakciós költségeket.

Tovább bonyolította a helyzetet, hogy a 18. század második felétől állandósult a fonáhiány. A fonó Jenny föltalálása előtt a fölfutó termelést a hagyományos fonási technikával nem tudták kielégíteni, ti. egy szövőszék anyagszükségletét négy fonóasszony biztosította. A takácsok napokat töltöttek azzal, hogy a környékükön lévő falvakat járták fonal után kutatva. Ez a „csavargás” tetemes időt emésztett föl (Landes 1986), s emellett nem tett jót az amúgy sem magas szinten álló munkamorálnak.

A kihelyezett termelés [*outputting, verlag*] előnyei közismertek: mentesültek a termelők a céhek aprólékos előírásai alól, amelyek megszabták a fölhasználható anyagok minőségét, az alkalmazható szerszámokat, a segédek és tanoncok számát, a munkaidőt, a munkadarab előállítására fordítandó minimális(!) időt, az értékesítés rendjét stb. A nehézkes, konzervatív szabályozást fölváltó piac rugalmassá tette a rendszert, gyorsan fölfutott a forgalom. Ugyanakkor a céhek felügyeleti szerepét, amely megakadályozta a minőségromlást, a csalást, az áru hamisítását, a szerződésszegést, a piac nem tudta átvenni, így egyáltalán nem volt olcsó a használata. Mindennapos volt az opportunizmus, illetve fogyasztó volt a szerződések kikényszerítésének eszköztára. Többek között ezzel is magyarázható, hogy kialakult a gyáripar; a termelés egy felügyeleti térbe helyezésével minimálisra korlátozták a termelők önállóságát, a tulajdonos akaratát érvényesíthetett a minőség, a munka ritmusa, a munkára fordított idő tekintetében. Ez a folyamat, mint később még lesz róla szó, már jóval a gépi szövés elterjedése (1840-es évek) előtt megindult (Doray 1988), azaz nem a textiliparban megjelent új technikai berendezések elterjedésével magyarázható.

A gépkocsigyártás, illetve az *outputting* rendszer konkrét körülményeinek még ily vázlatos ismertetésével is megnyugtató választ kapunk a tranzakciós költségek elmélete alapján arra, hogy miért helyettesítették a piacot hierarchiával, illetve miért nőtt a szervezetek mérete. Ám ez a válasz némileg egyoldalú, mivel két hallgatóságos föltevésen nyugszik. Egyrészt a piacot absztrakt, változatlan intézményként tételezi, amely a vevők és eladók önérték követő, racionális kalkuláción nyugvó döntések sorozatából áll. A magas tranzakciós költségek az autóipar esetében látszólag piacon kívüli tényezőkből adódnak, abból például, hogy a gépkocsigyártás nem szervezhető meg kielégítően a vevők és eladók alkuik sokaságán keresztül, tekintettel az előállítás különleges technológiai követelményeire. Úgy tűnik, hogy egy összetett, több ezer, nagy pontosságú megmunkálást igénylő alkatrészből álló berendezés előállítása csak magas költséggel szervezhető meg a piacon. Ám azonnal fölmerül a kérdés: milyen piacon? Ma az autógyárak beszállítók légióit foglalkoztatják. Mi változott meg mára?

A „textilipar” beszállítói hálózatban való megszervezésével kapcsolatban ugyan csak fölvethető a kérdés: miért volt olyan drága a piac használata? A kereskedők miért

nem tudták hatékonyan felügyelni az egyszerű eszközökkel folyó termelést az árszabályozó piacon keresztül, ha a résztvevőket racionális, önérdekkövető embereknek tetelezzük?

A másik hallgatóságos előfeltevés a szervezetek építésére és működtetésére vonatkozik. Vajon a munkások hierarchiába szervezésének, munkájuk kikényszerítésének és ellenőrzésének a költségei állandóak? Nem lehet, hogy azért jöhetett létre a gyár-
ipar, majd azért futhatott föl a Ford Motor Company foglalkoztatottainak létszáma 30 ezer fölé száz évvel később, mert történt közben valami? Talán kialakult az idők folyamán valamilyen alkalmas „technológiája” annak, hogy nagy létszámú alkalmazottat egy munkatérben olcsón fegyelmezzenek?

Ha tehát a tranzakciós költségek elméletének alapján próbáljuk megmagyarázni, hogy miért jönnek létre vállalatok, illetve miért változik a méretük, akkor meg kell fontolni a következőket. A piac használatának költségei kultúránként és korszakonként eltérhetnek, mivel azok az intézmények, amelyek lehetővé teszik az információk összegyűjtését, a szerződések kikényszerítését, az alkukkal járó kiadások mérséklését, történelmileg változóak (North–Thomas 1980). Ehhez hasonlóan: a munka kikényszerítésével és ellenőrzésével járó kiadások sem állandóak. Minden kultúrában és korszakban kialakulnak az emberek munkaszervezetekbe szervezésének sajátos társadalmi feltételei, amelyek megszabják a vállalat méretét, illetve egyáltalán lehetővé teszik létrehozását és működtetését. Ennek belátásához vegyünk szemügyre két további példát! Először a gazdaságantropológiából, majd az ókori Egyiptom történetéből ismert eset tanulságait próbáljuk meg levonni.

Clifford Geertz a *Peddlers and Princes* (1963) című művében részletesen elemzi egy indonéziai város, Modjokuto bazárkereskedelmének sajátosságait. Ennek egyik, számunkra érdekes jellegzetessége, hogy a tranzakciókat a csúszkáló árak jellemzik, azaz minden egyes alkudozás mintegy „előlről” kezdődik, mivel nincs az áruknek kialakult piaci ára, amihez a vevő és az eladó igazodhatna, amikor megkötik a maguk megállapodását. Ebből adódóan néha túlságosan magas, máskor túlságosan alacsony az induló ár, s hosszú alkudozások után végül mégis valamilyen irreális összegben átlapodnak meg.

A bazárkereskedelem másik sajátossága, hogy nagyon sok a szereplője; a „kelleténél több” kereskedő versenyez egymással a piacon, amely így túlságosan széttagolt és munkaintenzív rendszer. Például a kosarak forgalma a következő képet mutatja. A Modjokuto környéki falvakban a parasztok által készített kosarakat a helybéli házalók vásárolják föl, az áruval begyalognak a város piacára, ahol az ottani kiskereskedőknek eladják. Ez utóbbiaktól a kosarak a közepes nagyságú kereskedőkhöz kerülnek, akik a portékát a kínai nagykereskedőnek adják tovább. Ha elegendő áru összegyűlt, a nagykereskedő behajózza ezeket és néhány szigettel odébb eladja az ottani, egyébként szintén kínai származású nagykereskedőnek. A kosarak a vevőkhöz is a főntebb vázolt útvonalon jutnak el, természetesen, most fordított irányban mozogva. Az áru nagyon sok kézen megy át, rengeteg a cipekedésből, le- és felrakodásból, tárolásból, ide-oda szállításból adódó vesződség. S ha ehhez hozzászámítjuk az alkudozások sokaságával járó idővesztést, amelyek ráadásul nem vezetnek el az egyensúlyi ár kialakulásához, akkor képet kaphatunk a tranzakciós költségek nagyságáról. Úgy tűnik, olcsóbb lenne a piac használata helyett szervezetet építeni; jelentős költségmegtakarítással járna, ha a nagykereskedő például ügynökhálózatot szervezne, és embereivel vásároltat-

ná föl, illetve adatná el a kosarakat. Miért nem jön létre mégsem vállalat? Geertz erre a kérdésre nem ad ugyan feleletet, de leírásában kétféle, egymáshoz közelálló ok is kiolvasható. Egyrészt fönnállhat a veszélye annak, hogy amennyiben a nagykereskedő létrehozna egy hálózatot, az ügynökök megpróbálnának csalni, a saját szakállukra dolgozni, esetleg a hozzáértés hiánya vagy lustaság miatt okoznának kárt megbízójuknak, talán néhányan le is lépnének az áruval. Egy ilyen szervezet működtetési költsége viszont meghaladná a fentebb vázolt sajátos piac használatával járó ugyancsak magas kiadásokat. Másrészt az is lehetséges, hogy a felek – mintegy előre sejtve a lehetséges csalásokat – nem hajlandók kooperálni. Azaz, fogalmazzunk egyelőre elnagyoltan: hiányoznak azok a kulturális feltételek,³ amelyek olcsóvá tehetnék a vállalat fölépítését és működtetését.

A csúszkáló árakra visszatérve, ugyancsak fölvethető a kérdés: hogyan lehetséges, hogy nagyszámú önérdékkövető, racionálisan viselkedő eladó és vevő tranzakciói nem vezetnek el a piaci ár kialakulásához? A válasz egyelőre az előbbihez hasonlóan elnagyolt: hiányoznak azok a kulturális feltételek, amelyek előmozdítanák az árakkal kapcsolatos információk összegyűjtéséhez és mindenki számára hozzáférhetővé tételéhez szükséges intézmények kialakulását, illetve ha mégis lenne ilyen intézmény, a kellő bizalom hiányában a felek nem adnának hitelt az információknak.

A másik távoli példa az ókori egyiptomi piramisépítésre vonatkozik. Lewis Munford (1986) óriásgépnek nevezte azt a roppant munkaszervezetet, amelyet a piramisépítések során létrehoztak. A metafora igen találó: a korabeli munkafelügyelők, írnokok képesek voltak elérni azt, hogy nagy létszámú munkás (a piramisok építésén 15-80 000 ember is dolgozott egyidejűleg) egyszerre, egy ütemre munkálkodjon; hatalmas fűrógépként, emelőként, szállítógépként, fűrészgépként működve. A munkások mozgulatainak precíz összehangolása révén olyan eredményeket produkáltak, például több tonnás köveket szállítottak, munkáltak meg, emeltek föl, illesztettek a helyére a leg-egyszerűbb kézi szerszámokkal, amelyeket csak a modern építészet tudott elérni da-ruk, légalapácsok, fűrópajzsok alkalmazásával.

Árszabályozó piac nem lévén, nem jöhetett szóba, hogy a megbízók például beszállítói rendszerben szervezzék meg ezeket a nagyszabású építkezéseket, így a tranzakciós költségek elmélete nem alkalmazható erre az esetre. Mégis fölmerül a kérdés: hogyan volt lehetséges egy ilyen roppant méretű munkaszervezetet létrehozni? Miként biztosították a fegyelmet, hogyan tudták kikényszeríteni és ellenőrizni a munkások teljesítményét? A tranzakciós költségek elméletének nyelvére valahogy mégis lefordítva a problémát: mekkora lehet egy ilyen roppant gépezet létrehozásának a költsége, amit egy adott társadalom még meg tud fizetni. A kérdés mindenképpen indokolt, hiszen a piramisépítések kora után csak az 1910-es években sikerült újra fölállítani és működésbe hozni az ókori egyiptomihoz mérhető óriásgépet, immáron az árszabályozó piac keretei között, például a Ford üzemben, ahol több tízezer embert dolgoztattak egy ritmusba bekapcsolva, egy akaratnak alávetve. Mi magyarázza, hogy ilyen hosszú ideig nem jött létre óriásgép? Megvolt talán az ókori Egyiptomnak is a maga Taylorja, csak a

3 Geertz (1963) Indonézia egy másik falusi térségében (Tabanan környéki településeken) falusi rokonsági, illetve tekintélyviszonyokra rászerveződött vállalatokról számol be. Ezeknek a falusi kapcsolatoknak az a sajátja, hogy kontroll alatt tartják a résztvevőket, ugyanakkor elég rugalmasak ahhoz, hogy lehetővé tegyék a piachoz való alkalmazkodást.

munkaszervezettel kapcsolatos újítása, mint annyi más korabeli találmány szigorúan titkos volt, így más kultúrák nem vehették át?

Az óriásgép történelmi kivétel! A fordista munkaszervezettel való lényeges hasonlósága mellett (például jól tagolt, hierarchikus szervezet, az írásbeliség használatának kiemelkedő szerepe az ügyek bonyolításában) döntőek a különbségek. A legnagyobb eltérés az, hogy a modern munkaszervezet utánozható, lemásolható; úgyszólván tetszőleges helyen és időben fölállítható, működésbe hozható. Mint a későbbiekben kifejtem, olyan fegyvelmező, teljesítménykikényszerítő „technológia”, amely a modern kor kultúrájára alapozott. Ahol kialakul a modern kultúra, ott a fordista óriásgép minden további nélkül összerakható.

Az ókori egyiptomi óriásgép viszont egyedi, egy sajátos kultúra megismételhetetlen terméke. Munford (1986) a fentebb már említett tényezők (hierarchia, írásbeliség) mellett kiemeli, hogy ez a munkaszervezet nagyszámú felügyelőt igényelt, akik azonnali és kemény testi fenyítésben részesítették a „lazsálókat”; a munkásokat berendelték-behívták az építkezésre, családjuktól elszakítva, munkatáboroszerű körülmények között dolgoztak, ami elősegítette az ellenőrzés hatékony megszervezését. Végül: az emberek munkájukat az Istenkirálynak hozott áldozatként fogták fel, így a teljesítmény és az engedelmesség még önkéntesnek is mondható.

Az egyes elemeket külön-külön felhasználták a történelem során, például a testi fenyítés mindennapos volt még a 19. század első felében is a gyárakban, sőt a Ford üzemben sem számított ritkaságnak (Meyer III. 1981). A munkatábor, mint munkaszervezet is jól ismert a közelmúltból. Ami egyedivé, megismételhetetlenné tette az ókori egyiptomi óriásgépet, az azzal a körülménnyel magyarázható, hogy a társadalmi, politikai berendezkedésnek és a vallásnak köszönhetően az említett eszközöket egyszerűen, egy sajátos kombinációban használták. Ez az oka annak, hogy a későbbi korok uralkodóiból ugyan nem hiányzott az ambíció, s talán az erejük is meg lett volna, hogy a szükséges költségeket alattvalóikkal megfizetessék, mégsem voltak képesek az egyiptomihoz fogható hatalmas munkaszervezetet létrehozni.

A fenti két példa elemzésével annyira jutottunk, hogy a piac használata vs. szervezetiépítés kérdés megválaszolásához a kulturális feltételeket is számba kell venni. Erre bíztat bennünket a gazdaságszociológiai irodalom is. Mark Granovetter egyik talán legtöbbet idézett írásában (1985) közvetlenül is reflektál a tranzakciós költségek elméletére. Az elmélet kulcskérdését, azt ti., miért jönnek létre vállalatok, Williamsonhoz intézve kritikai észrevételeit, kiegészíti egy másik, szerinte még döntőbb problémával: *hogyan* jönnek létre szervezetek. Granovetter azt vizsgálja említett tanulmányában, hogy a társadalmi kapcsolatok adott mintázata és sűrűsége miként befolyásolja a vállalatok fölépítését és működtetését. Válaszának kidolgozásához bőven merít a gazdaságantropológiai és gazdaságtörténeti irodalomból. A sokféle, egyedinek tűnő eset tanulmányozása során fölállítja ismert tézisé: a túl sűrű, illetve a túl ritka kapcsolatok nem kedveznek a szervezetek létrehozásának. Az előbbiek – a résztvevők erős társadalmi kötelezettségei miatt – gátolják a vállalat racionális működést, az utóbbiak viszont a bizalom hiánya miatt teszik lehetetlenné a szervezetben a tagok korrekt együttműködését. A modell egyszerű és elegáns, bár nem képes mindent megmagyarázni. Granovettert, főként a gazdaságantropológiából származó példaanyaga olyan modell kialakítására ösztönözte, amely alapvetően a különböző kultúrák összehasonlítására alkalmas. Lényegében szinkronikus jellegű; egyedi kulturális eltéréseket tete-

lez, amelyekkel kapcsolatban értelemszerűen nem vethető föl az előbb és az utóbb, illetve egymásra-következés kérdése. Granovetter nem foglalkozik azzal a problémával, hogy vajon változik-e az idők folyamán a szervezetek létrehozásának lehetősége. A túl sűrű-túl ritka kapcsolatok fogalom párral nem értelmezhetők diakronikus jelenségek, például nem kapunk magyarázatot az e dolgozat elején fölvetett kérdésekre: miért váltotta fel az outputting rendszert a gyáripár és miért kezdett nőni a vállalatok mérete a 19. század utolsó harmadában, s jöhettek létre a tízes évektől olyan gyáróriások, mint például a Ford Motor Company. Nyilvánvalóan nem csupán a kapcsolatok sűrűségében bekövetkezett változásokban keresendő a magyarázat, bár kétségtelen, hogy a modernizáció ebben drámai változásokat eredményezett.⁴ Ettől a feltételezéstől egyébként maga Granovetter is óvna bennünket.

Coase kérdésfeltevése viszont nem zárja ki, hogy a piac használatának, illetve a hierarchiaépítés költségeinek alakulását hosszabb időtávon vizsgáljuk. A történelmi távlatú vizsgálat az egyedi kulturális okokkal szemben föltárhajta a hosszabb távon érvényesülő tendenciákat.

A vállalatok méreteinek alakulását a 18. századtól napjainkig egy sajátos hullámvonal jellemzi. Eleinte a szervezetek méretének növekedése figyelhető meg, amely a 19. század első felében a gyáripár kialakulásához vezetett. A növekedés a 19. század második felében folytatódott, 20. század húszas-harmincas éveire az a közmeggyőződés alakult ki, hogy minél nagyobb egy vállalt, annál racionálisabban lehet a működését megszervezni (Granovetter 1994). A hetvenes évektől viszont megfordult a trend: a szervezeti méretek csökkenése figyelhető meg. Ez utóbbinak hatalmas a szakirodalma, így még kísérletet sem tehetek arra, hogy számot adjak erről, de témánk szempontjából erre nincs is szükség; elégedjünk meg a probléma jelzésével néhány mű és szerző nevének említésével. Egyik legbefolyásosabb mű Piore és Sabel: *The Second Industrial Divide* című (1984) könyv, ebben a specializációt és a flexibilitást emelik ki, mint a versenyképesség legfontosabb követelményét, amely viszont a szervezetek méreteinek csökkentésével jár. A kicsi rugalmasabb, innovatívabb, mint az óriás. E. Schumacher *A kicsi szép* (1991) című népszerűsítő könyvében mindenféle szervezet méretének csökkentése mellett agítál, legyen szó gyárról vagy önkormányzatról.

A kilencvenes években új lendületet vett a kisvállalkozás kutatás, újra fölfedezték az ipari övezeteket, klassztereket, és rendkívül kiterjedt irodalma született a szervezetek hálózatosodásnak. Röviden: a gazdaságszociológia és a közgazdaságtan művelői a szervezetek méretének csökkenését, struktúrájuk átalakulását regisztrálta.

Mivel magyarázható, hogy az elmúlt háromszáz év során a szervezeti méretek előbb növekedtek, majd pedig zsugorodtak? Mielőtt megpróbálnék a tranzakciós költségek elmélete szellemében válaszolni a kérdésre, tekintsük át az idevágó fontosabb magyarázatokat.

A szervezetek mérete a divattól függ. Granovetter vállalatcsoportokról szóló tanulmányában (1994) a szervezetek méretváltozásáért a változó divatot teszi felelőssé, amely a menedzserirodalmat, illetve a politikai- és közgondolkodást egyaránt jellemzi.

4 A Ford Motor Company indulása idején birkózott a szociológia a kis, jól áttekinthető közösségek fölbomlásából adódó problémák értelmezésével, leírásával. Tönnies a váltást a közösség és társadalom, Durkheim a mechanikus és organikus szolidaritás, Simmel a nagyvárosi társadalmak fogalmakkal ragadta meg.

Úgy érvel, hogy míg a 1920-as évek angol menedzserirodalma szerint a nagyvállalat számított a legracionálisabbnak, leginkább kívánatosnak, addig a második világháború után a német és szovjet tapasztalatok alapján határozott ellenérzés alakult ki a nagy szervezetekkel szemben; az akkori politikai megítélés szerint a nagy, szükségképpen bürokratikus szervezet a politikai diktatúrák sajátja, ami ráadásul még csak nem is hatékony, rugalmatlan és antidemokratikus.

Granovetter szerint a divat mellett a politikai mező a másik döntő tényező, amely meghatározza a vállalatok méretét. Ezzel kapcsolatban példaként a lobbicsoportok szerepét említi az Egyesült Államokban a trösztellenes törvények meghozatalában. Akár a divat, akár a politikai erőviszonyok a felelősek a vállalatok méretéért, az érvelés lényegi eleme az, hogy a változások mindig egyediek, az aktuális divathoz, politikai körülményekhez kötöttek. Kétségtelenül van szerepe a divatnak, vagy fogalmazzunk semlegesebben: a szervezetek méretére, felépítésére vonatkozó szakmai és politikai közvélekedés változásának abban, hogy éppen milyen formák, megoldások számítanak legitimnek. Nohria és Gulati (1994) szerint ha egy vállalat nem igazodik az új vezetési-szervezési trendhez, romlik a megítélése; nehezebben jut hitelhez, szerződéshez. Ugyanakkor a divat, mint a későbbiekben kifejttem, sokkal inkább a hosszú távú változások kifejeződése és nem pedig az oka.

A technikai fejlődés szabja meg a szervezetek méretét. A vállalati méret növekedését az magyarázza, hogy egyre komplexebb technikai rendszerek jönnek létre az idők folyamán, amelyeket egyre komplexebb szervezetekben lehet működtetni. Az ipari forradalom nagy találmányai: a gőzgép és a fonás, majd a szövés gépesítése mintegy automatikusan maga után vonta a gyáripár kialakulását. Ezt a plauzibilisnek látszó érvelést egyes szerzők határozottan cáfolják, Marglin (1973) és Doray (1988) szerint nincs ilyen automatizmus, hiszen a gyárak megjelenése akár meg is előzheti a technikai találmányokat. Így a szövőgyárak száma a 19. század elejétől megszorodik, noha a szövés gépesítése csak a negyvenes években lesz általános. A 19. század elején létesített szövőgyárak az alkalmazott technikát tekintve semmiben sem különböztek az otthoni szövéstől. A tulajdonos szövőszékeket helyezett el egy nagy teremben, ezeken dolgoztak a takácsok és kisegítőik. Az újítás nem technikai jellegű volt, hanem szervezeti: a munkások egy térben, szabályozott időtartamban, felügyelet alatt dolgoztak. Doray (1988) egy francia kávécsomagoló üzem működését egy 1860-ban keletkezett dokumentum alapján elemezve kimutatja, hogy itt a munka megszervezése és felügyelete sok szempontból már a fordí üzemre emlékeztetett, noha a legegyszerűbb kézi szerszámokat használták.

Az autógyártás esetében sem a megváltozott technika kényszeríti ki a beszállítói hálózatok fölváltását a gyárral. Épp ellenkezőleg: a tömegtermelés megszervezése a kiindulópont (Meyer III. 1981), ami a piac használatának költségeit volt hivatva lecsökkenteni, s ehhez alakítják ki a megfelelő technikát. A T modellt a kis autógyártó műhelyekben is használatos gépeken kezdik gyártani. Az újdonság nem a technikában rejlett, hanem abban, hogy az addig önálló műhelyekben folyó termelést rendszerré szervezték.

A futószalagot a tömegtermelést lehetővé tevő technikai találmánynak tartják, pedig sokkal korábban megalkották. Már a 19. század első felében használták például az áruszállításban (Doray 1988). Ugyanakkor e berendezés alkalmazása csak a Ford üzemben jelentett igazi áttörést, mivel egy új munkaszervezési-fegyelmezési rendszer

szolgáltatába állították. Sőt eleinte itt még csak nem is futószalagot használtak: az autó alvázat egy sínen futó kocsira rakták, s ezt tolták végig egy hosszú csarnokon, amelyben különböző távolságokra elhelyezték a szükséges alkatrészeket. A munkások követtek a mozgó kocsit, és közben beszerelték a soron következő egységeket (Meyer III. 1981). Tehát az emberek, gépek, alkatrészek, szállítási útvonalak olyan új térbeli kombinációi után kutatva, amely egyszerre képes biztosítani a folyamatos termelést és a munkásoknak e folyamatba való súrlódásmentes beillesztését találták rá végül a futószalag elvére.

Persze a termelés új szervezeti formája megkövetelte a technika fejlesztését is; például a Ford üzem kisegítő műhelyeiben gőzerővel folyt az alkalmas felfogató, rögzítő egységek kialakítása, amely a termelésben való emberi részvételt a megfelelő munkadarab gép alá helyezésére és elvételére redukálta.

Azt mondhatjuk tehát, hogy a technikai fejlődés és a szervezetek méretváltozása között nem egyirányú a meghatározottság, ti. a munkaszervezeti újítások maguk is utat nyithatnak a technikai fejlődésnek.

Kooperáció. Marx a *Tőke* első kötetében (1967) nagy ívű vázlatát adja a manufaktúráktól a gyárákig ívelő fejlődésnek. Első lépésként elemzi a kooperációt, amely megsokszorozza a termelőerőt, ti. az együttműködés már önmagában plusz erőforrást szabadít föl. A téglahordás példáján illusztrálja, hogy amennyiben a munkások kooperálnak, együttes teljesítményük meghaladja a résztvevők egyéni teljesítményének összegét már abban az esetben is, ha a munkát nem osztják föl különböző tevékenység fajtákra. Ha láncot alkotva adogatják egymásnak a téglákat, így juttatva el a kívánt helyre, ez sokkal hatékonyabb, mintha mindenki egyenként tenné meg a szállítási utat oda és vissza. Az együttműködésből adódó nyilvánvaló előnyök tehát elvileg arra ösztönzik a gazdaság szereplőit, hogy munkaszervezeteket hozzanak létre.

Marx a kooperációból kinövő manufaktúrát és gyárat persze nem egyszerűen a kooperációból adódó előnyök fölismerésével magyarázza. Kimutatja, hogy a gyáripár létrejöttének egyik legfontosabb történelmi előfeltétele a modern munkaerőpiac kialakulása, azaz a természetadta közösségi kötelékek (rokonság, céh, úr-szolga viszony) fölbomlása, amelynek eredményeként a munkások szabad elhatározásuk alapján, önkéntesen vesznek részt a kooperációban.

Marx ugyanakkor nem elemzi, miként lehetséges az, hogy a munkások alávetik magukat a manufaktúrák és gyárok fegyelmének. Ez ti. egyáltalán nem következik a szabad munka fogalmából. Úgy tűnik, hogy erős történelmi érdeklődése ellenére ebben a vonatkozásban a mikroökonómiára jellemző emberképet osztja: a munkások munkabérükért cserében önként lemondanak szabadságuk egy részéről, mivel munkabérük nagyobb értéket képvisel számukra, mint a cserébe adott szabadságuk. E megközelítés szerint, ha egyszer létrejött a munkaerőpiac, vagy másként: állandósul az a helyzet, hogy a munkások kénytelenek eladni munkaerejüket, hogy meg tudjanak élni, akkor a munka kikényszerítése, a lazsálás megakadályozása, a tevékenységek összehangolása, a minőség ellenőrzése már egyszerű technikai-szervezési feladat. Ebből viszont az következne, hogy ha egyszer kialakul a munkaerőpiac, a vállalkozók inkább hajlanak arra, hogy munkaszervezeteket hoznak létre, kihasználva a kooperációban rejlő erőforrásokat, mintsem a piacot vegyék igénybe a termelés megszervezésére.

Csak a rend kedvéért ismétlem meg e dolgozatban már többször is megfogalmazott álláspontomat: a szervezetek létrehozása és működtetése nem pusztán szervezési-tech-

nikai kérdés, mivel megvannak a történelmi-kulturális feltételei, következésképpen létrehozásának és működtetésének költségei korszakonként és kultúránként változóak.

Összefoglalóan azt mondhatjuk tehát, hogy a szervezeti méretek növekedését, majd csökkenését nem magyarázza meg kielégítően sem a technikai fejlődés, sem a kooperációban rejlő többleterőforrás kiaknázására irányuló törekvés, de a szervezetelméleti szellemi divatok változása sem. A tranzakciós költségek elmélete viszont alkalmas lehet a történelmi változások értelmezésére. Mielőtt belefognánk ennek elemzésébe, próbáljuk meg röviden summázni, amit eddig tudunk, illetve ami ebből tanulságként levonható!

1. Coase a szervezet létrehozását azzal magyarázza, hogy a piac használata költségekkel jár. Feltevése szerint a költségek változhatnak: emelkedhetnek és csökkenhetnek, ennek függvényében nő vagy zsugorodik a szervezet mérete. Fölvázolja azt is, miből adódik az, hogy a piac használata kiadásokkal jár (például információkat kell gyűjteni), az „ellenoldal”, a szervezet létrehozásának és fönntartásának költségeit viszont nem részletezi.⁵

2. Granovetter elemzéséből kikövetkeztethető, hogy az „ellenoldal”, a vállalatok létrehozásának és működtetésének a költsége sem konstans. Ahol sűrű (például rokonsági) társadalmi kapcsolatokban szerveződik meg az élet, vagy ellenkezőleg: ritkák a kapcsolatok, s ebből adódóan erős a bizalmatlanság, ott gyenge hatékonysággal, azaz drágán működtethető a vállalat, sőt szélsőséges esetekben létre sem hozható. Ugyanakkor a beágyazottságot szinkronikus fogalomként használja, ami a kultúrák közötti különbségek értelmezésére alkalmas, nem pedig a szervezetek időbeli, történelmi léptékű változásának megértésére.

3. A munkaszervezetek mérete a gyáripar kialakulásától az 1970-es évekig nő, ettől kezdve csökken, e változások mögött hosszú távon érvényesülő kulturális változások rejlenek.

4. Coase elmélete alkalmazható az időbeli változások értelmezésére, mivel éppen a változás a központi problémája, ti. az a kiinduló kérdése, miért mozdul el a termelés megszervezése valamilyen irányba.

Douglass North már egy korai, Robert Paul Thomasszal írt könyvében (első kiadás 1973, e szövegben az 1980-as kiadásra hivatkozom) pontosan ezt a Coase elméletében rejlő lehetőséget aknázza ki: historizálja a tranzakciós költségek problematikáját. A szerzők azt elemzik, hogy a 11. és 18. század közötti időszakban miként változnak a piac használatának költségei, s ennek függvényében hogyan módosul a munkaszervezet igénybevétele. Kimutatják, hogy a tranzakciós költségeket történelmi esetlegességek alakítják, például, ha háborúba keveredik az állam, akkor túl sokba kerül a szerződéseket kikényszerítő központ a társadalomnak. A népesség növekedése vagy drasztikus csökkenése a járványok következtében ugyancsak befolyásolja, hogy merre billen a mérleg: a piac kiterjedtebb használata, illetve munkaszervezetek létrehozása (például a robotmunka igénybevétele) felé. Ugyanakkor a szerzők szerint e történelmi esetlegességek mögött kirajzolódik egy jól kivehető tendencia: ahogy közeledünk a 18. század felé, egyre jobban fölismerhető, hogy a történelem során fölhalmozódnak a

5 Miller (2002) Coase-hoz kapcsolódva indítja könyvét a hierarchia politikai gazdaságtanáról. Művében összefoglalja és továbbgondolja, hogy az engedelmisség kikényszerítésének, a lazsálás mérséklésének, az alkalmazottak elkötelezettségének kialakításának milyen problémái vannak.

piac használatával kapcsolatos tapasztalatok, illetve szilárd intézmények alakulnak ki. Kimutatják, minél kiterjedtebb a piac, annál olcsóbbá válik a tranzakciós szféra, azaz az információk összegyűjtésének, az alkudozás és a megegyezés kikényszerítésének költségei. Úgy érvelnek, hogy az információk összegyűjtése ugyan sok pénzbe kerül, de ha egyszer már megvannak, használatuk annál olcsóbb, minél többen veszik igénybe. Ugyanígy: a megegyezéssel járó kiadások is csökkennek, ha standardizálódik a kereskedelmi gyakorlat, mivel akik éppen alkut kötnek, nem kell a nulláról indulniuk; szerződésmintákat, egy már kialakult eljárásrendet stb. vehetnek igénybe. A piac használatának intézményessé válását többek között a nemzetközi vásárok rendszeressé válásával illusztrálják, kimutatva, miként szilárdultak meg a 14. századtól a kereskedelmi technikák és formálódott ki a tranzakciókat biztonságosabbá tevő nemzetközi kapcsolatháló.

North a későbbiekben sokat finomított elméletén (1981; 1991), többek között bekapcsolta az elemzésbe az útfüggés problematikáját, kimutatva, hogy a piac intézményeinek fejlődése nem egyenes vonalú, ti. a változások játéktérét a múlt korlátozza, szűkíti is. Ugyanakkor Coase-hoz hasonlóan nem veti föl, hogy nem csak a piac igénybevételenek változhatnak a költségei az idők folyamán, hanem az „ellenoldal”, a vállalat, illetve ezen belül a munkaszervezet működtetésével járó kiadások is. Ez utóbbiakat állandónak és valahogy a piactól mindig drágábbnak is tekinti. Jól példázza ezt a *The Rise of the Western World* (North–Thomas 1980) című könyvben a robotmunkáról adott elemzés. E szerint a 10. században a robotmunka használata azért terjedt el, mert még alig létezett piac. Így a földesúr kénytelen volt munkaszervezetet létrehozni, hogy földjét megműveltesse. Am, amint megjelent a piac, visszaszorult a robotmunka, a parasztok kötelezettségeiket terménnyel, illetve pénzben rótták le. A fő érv, ami a váltást magyarázza, hogy a roboton alapuló munkaszervezet drága, mivel a jobbágyok lazsálását csak költséges felügyelettel lehet megakadályozni. Ha elfogadjuk ezt a némileg önkényes állítást, tisztázatlan marad, hogy a munkaszervezet általában drágább, mint a piac igénybevétele, vagy csak a robotmunka esetében az. North, mint említettem, a későbbiek során finomított elméletén, de írásaiban megmaradt az az implicit föltételezés, hogy a tranzakciós költségek változnak a történelem folyamán, a szervezetek létrehozásával és működtetésével járó kiadások viszont nem. Így nem tisztázódik, hogy miért volt a jobbágymunka kikényszerítésére alapozott munkaszervezet működtetése drágább, mint a korabeli piac használata, ugyanakkor miért bizonyult olcsóbbnak manufaktúrákban, gyárakban dolgoztatni - az ugyancsak lógásra hajlamos - embereket öt-hatszáz évvel később, a középkoritól jóval fejlettebb piaci intézményrendszer körülményei között?

A választ már sejtjük: egy új fegyvelmező, teljesítménykikényszerítő „technológia” formálódott ki az idők során, amely csökkentette a munkaszervezetek működtetési költségeit, így a szervezetek létrehozása ésszerű alternatíva maradt a piac modern intézményrendszerének kialakulása után is. Lássuk a részleteket!

A 16. századig a termelés kisléptékű munkaszervezetekben zajlott, ezek kerete a család és a rokonsági rendszer, a céh, illetve a patrónus-kliens típusú kapcsolat volt. A közvetlen társadalmi kapcsolatokba ágyazott viszonyokat Weber (1979) patriarchális autoritásnak nevezi. Közös jellemzőjük, hogy az engedelmesség, illetve az alá- és fölérendeltség, aminek keretében az engedelmességet kikényszeríthették, nem a termelés érdekében kialakított és fenntartott viszony. Az emberek hierarchiába rendezettsége a

társadalom általános, minden „társas együttselekvést” meghatározó szerveződési módja. Hamilton (1994) kiemeli a katolicizmus szerepét, amely a hierarchia „elméleti” modelljét és egyben erkölcsi alapjait is nyújtotta, azt tanítva, hogy a dolgok természetes rendje az alá-és fölérendeltség, az embereknek pedig lázadás nélkül el kell fogadni a hierarchiában kijelölt helyüket.

Érdekes lenne Noth és Thomas munkájához hasonlóan végigkövetni, hogy a piac intézményrendszerének fejlődésével párhuzamosan miként változtak a munkaszervezetek létrehozásának lehetőségei a 10. és 18. század között, abban az időintervallumban, amelyben a patriarchális autoritás adta a keretét a munka kikényszerítésének és felügyeletének. Ám ez egy könyvnyi terjedelmet igénylő vállalkozás lenne. Jelenlegi céljainkhoz elég, ha annyit leszögezzünk, hogy a 16. századtól kezdenek fölbomlani a „természetes” munkaszervezetek. Wallerstein (1983) a 16. században formálódó világ gazdaság egyik fő problémájának éppen azt tartja, hogy hirtelen megnő a munkaerő létszáma, s ez a földuzzadt tömeg már nem tagolható be a hagyományos, patriarchális autoritáson nyugvó munkaszervezetbe.⁶ Ebből adódóan a munka ellenőrzésének új hatékony módjait kellett megteremteni, hogy a modern világ gazdaság növekvő munkaerő-szükségletét ki lehessen elégíteni. Szerinte ennek három módja alakult ki.

Második jobbágyság a félperiférián. A 16. századtól rohamosan növekszik a mezőgazdasági termékek, elsősorban a gabona utáni kereslet, ami a földbirtokosokat agrár nagyvállalkozások megszervezésére serkenti. Az alkalmazott munkaszervezetet Wallerstein *piacra termelő kényszerszermunkának* nevezi. Jellegzetessége, hogy a földesúr a hagyományban gyökerező tekintélyét, hatalmát használja föl a munka kikényszerítésére, ellenőrzésére, a termelés célja viszont már korántsem hagyományos, világpiacon értékesítésre termelnek.

A tranzakciós költségek elméletével jól megmagyarázható a második jobbágyság, illetve az, hogy miért éppen a félperifériának nevezett övezetekben jött létre. Az ide sorolható térségekben a termelés megszervezése a piac közegében, tekintve, hogy fejletlen az intézményrendszere, költséges lenne. Kézenfekvő, hogy az itteni földbirtokosok munkaszervezetet hoznak létre, hogy bekapcsolódhassanak a világpiacon. Ez viszont azért tehetik meg, mert a kényszerítéssel és ellenőrzéssel járó kiadások alacsonyak, tekintve, hogy a paternalizmus – amely az engedelmesség alapját jelenti – előállításának és fönntartásának költségei alacsonyak⁷ a félperiférián.

Még a félperiférián belül is változatos a helyzet, például Oroszországban a jó termőképességű földeken (az úgynevezett csernozjom övezetben) jobbágymunkára alapozott mezőgazdasági nagyüzemek formálódtak, a rossz minőségű földbirtokokon viszont nem érte meg a munka ellenőrzésével járó vesződség még úgy sem, hogy a kényszerítéssel járó kiadások a fekete föld övezethez hasonlóan alacsonyak voltak, így itt inkább járadékot szedtek. 1765–67 között a fekete föld övezetben a jobbágyság 75 százalékra volt robotmunkára kötelezett (Kriedte 1981).

6 Robert Castel (1998) *A bérmunka krónikája* alcímet viselő könyvében – ahogy ő fogalmaz – a primer szociabilitás bomlásának kezdetét a 14. századra teszi. Ettől fogva növekvő számú ember lökődik ki a családi, rokonsági, falusi szolidaritási hálóból, és tegyük hozzá: munkaszervezetből. Az európai társadalmaknak szembe kell nézni azzal, hogy ezt a gyorsan növekvő embertömeget valahogy visszaintegrálja a gazdaságba.

7 E.P.Thompson (1991b) kimutatja, hogy Angliában a 18. században a paternalizmus elveszti hatékonyságát, az udvarházakban a hatalomnak inkább csak színházaszerű megnyilvánulásai vannak.

Rabszolgaság a periférián. Wallerstein nagyobb terjedelmet szentel a modern világ-gazdaság kialakulását kísérő rabszolgamunka elemzésének is. Mondandójának lényege a tranzakciós költségek elmélete szellemében is visszaadható. Ezek szerint ott alapozzák rabszolgamunkára a világpiacra termelő vállalkozásokat, ahol nincs helyi piac, amely közegében megszervezhető lenne a termelés, ugyanakkor a rabszolgák – a kedvező földrajzi fekvés, jó szállítási útvonalak következtében – olcsón beszerezhetők. Ugyanakkor jól ismert, hogy a rabszolgák fölhasználási lehetőségei korlátozottak, mivel csak ésszerűtlenül magas felügyeleti költségek mellett alkalmazhatók igényes munkára.

Szemponctunkból Wallerstein azon megjegyzése is érdekes, hogy ahol rabszolgamunkát alkalmaztak, ott a helyi lakosság egyáltalán nem vagy csak nagy költségek mellett lett volna a félperiférián alkalmazotthoz hasonló munkaszervezetben foglalkoztatható, mivel – gyarmatosítókról lévén szó – hiányoztak az engedelmesség-kényszerítés hagyományban megalapozott lehetőségei. A bennszülöttek rabszolgaként sem jöhettek szóba, mivel drága lett volna az őrzésük, hiszen terepismeretük, kapcsolataik révén könnyebben megszökhettek.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy rabszolgamunkára alapozott munkaszervezet ott hoznak létre, ahol nincs más mód vállalkozások működtetésére, s emellett olcsón beszerezhető az „emberanyag”, illetve egyszerű, könnyen ellenőrizhető a munka.

Piac a magterületeken. Wallerstein szerint a fejlett gazdasággal jellemezhető területeken a piac integrálta a növekvő számú munkaerőt, keretei között szerveződött meg a termelés. Persze a piac azért is juthatott ekkora szerephez, mert hiányozott az alternatív lehetőség, egyre kevésbé voltak meg a munkaszervezetek létrehozásához szükséges addig megszokott feltételek. Kriedte (1981) szerint ott jöhetett létre ipar, ahol valamilyen oknál fogva meglazul a földesúr-jobbágy kötelék, például a földbirtokok szétszórtsága következtében fölbomlottak a zárt közösségek. A piac így egyszerre jelent kényszert és új lehetőségeket a gazdaság szereplői számára.

Visszatérve Wallerstein téziséhez: a magterületeken a piac volt az az új hatékonynak ígérkező fegyelmező intézmény, amely a „természetes” munkaszervezetek szerepét átvette és megoldotta a szabad munkaerő fegyelmezésével járó gondokat. Ezt a ténymegállapítást nehéz lenne vitatni, ugyanakkor fontosabb már rámutattam, hogy a változás számtalan problémával járt. A termelés piaci eszközökkel történő felügyelete enyhén szólva nem volt tökéletes; a jobbágy és földesúr, a céh stb. hierarchiából kiintegrálódott, önállóvá vált kisparaszt-bedolgozók, legények teljesítményét, termékeik minőségét a kereslet-kínálat csak részlegesen befolyásolta. Következésképpen a magterületeken is előbb-utóbb munkaszervezeteket kellett létrehozni, hogy biztosítható legyen a termelés hatékonyabb ellenőrzése. Ezt a problémát a tulajdonosok manufaktúrák és gyárak létrehozásával meg is oldották: a piac addig önálló szereplőit szoros felügyelet alá vonták.

Kérdés, hogy a céhek, a család és rokonság, a földesúr fegyelmező szerepét mivel helyettesítették, ha ezek a kötelékek fölbomlottak? Gyorsan tegyük hozzá: a váltás nem volt gyors, például a család és rokonság sokáig megőrzi fegyelmező szerepét még a gyárakban is (Scott–Tilly 1987). A Sziléziában születő ipar pedig egyenesen robotmunkára épül, a jobbágyoknak fonással és szövással kell teljesíteni munkakötelezettségüket (Kriedte 1981). Mégis, lassan kiforrálódott egy új felügyeleti-ellenőrző „technológia”, amely versenyképessé tette a termelés megszervezésében a nagy munkaszervezeteket a piac használatával szemben.

Többen (Weber 1995; Keiser 1987; Assad 1987) a kolostorokban látják a gyár előképét. Itt úgy tűnik, minden együtt van, ami a manufaktúrák vagy gyárak megszervezéséhez szükséges: több tucat összezárt ember tevékenységét aprólékosan megszervezik és egymáshoz illesztik. Időre megjelennek a bentlakók a közös vallás-gyakorlatokra, étkezésekre, munkára. A szervezet élete fönnakadás nélkül, rendezetten zajlik. A rendet és fegyelmet legfeljebb a külvilág zavarhatná meg, de arra szolgál a kapus, hogy távol tartsa az illetékteleneket. A kolostorok jól szervezett világát akár melyik 19. századi gyártulajdonos megirigyelhetné.

Kétségtől a kolostorokban már formálódik néhány olyan, a modernitásra jellemző megoldás (például a tevékenységek precíz tagolása az időben, a külvilág kirekesztése falakkal, portaszolgálattal, dresszírozás a monotónia elviselésére), amely a gyárak megszervezésében is fontos szerepet kap. Ugyanakkor a kolostor olyan sajátos kulturális képződmény, amelynek fegyelmező-ellenőrző-szervező technológiája nem másolható le minden további nélkül a termelő üzemekben, vállalatoknál. A manufaktúrát, a gyárat, a huszadik századi óriásüzemet megszervező és felügyelő tulajdonosok, főnökök leginkább az önfeladó, önfeláldozó engedelmességet kénytelenek nélkülözni, ami pedig a kolostorok mikrovilágában a legtermészetesebb dolog. Itt a regulák nem csak a rendet és szervezetséget, a mindennapi élet zavartalan működését biztosították, hanem spirituális jelentőségük is volt, mivel betartásuk az üdvözülést szolgálta. A munkaszervezetek működtetői viszont nem számolhatnak a gyári szabályzatnak önként engedelmeskedő, életüket teljes mértékben az ügynek áldozó alkalmazottakkal, kivéve talán a mai vezető menedzserek szűk, önmagukat kiválasztottnak tekintő csoportját.

Hamilton (1994) szerint többről van szó, mint ami a kolostorok zárt világában kifomálódott. Úgy fogalmaz, hogy egy olyan új *társadalom-szerveződési paradigma* kezd körvonalazódni a 17-18 századtól, amely lehetővé tette, hogy a patriarchális autoritáson nyugvó „munkaszervezetek” helyét nagy termelői szervezetek vegyék át. Mielőtt a részletekbe mennénk, fontos hangsúlyozni, hogy Hamilton társadalom-szerveződési és nem munkaszervezeti paradigmáról beszél! Nem szűkíti le a felügyeleti, ellenőrzési, ösztönzési technikák kialakulását a vállalatok világára, hanem olyan változásokról beszél, amelyek az emberek fegyelmezhetőségének, ellenőrizhetőségének új formáit hozta létre magában a társadalomban. Mint főttebb már utaltam rá, elemzése szerint a modernitás előtt a katolicizmus adott általános formát a társadalmi élet, s benne a munka megszervezésének, s egyben igazolta is ezt. Az alárendelődés és engedelmesség, a hierarchia ezen alapelvei Istentől valók, s egyedül lehetséges módjai az emberek közötti kapcsolatoknak. A katolicizmus helyét a 17–18. századtól azonban új társadalom-szerveződési paradigma veszi át. E paradigma két nagy teoretikusa Max Weber és Michel Foucault. Az alábbiakban röviden összefoglalom azokat a modern kori változásokat, amelyek a munkaszervezetek létrehozását és működtetését – a piac használatával szemben, vagy mellett – versenyképpé tették. Ezek részletező elemzése egy könyvnyi terjedelmet igényelne,⁸ így az alábbiakban csupán tézisszerű bemutatásukra vállalkozhatom. Az a szándékom, hogy plauzibilissé tegyem: az utóbbi háromszáz évben formálódtak ki és épültek be a kultúrába azok az „önfelügyeleti” és intézményes ellenőrzési módok, amelyek lehetővé tették a modern nagy munkaszervezetek létrehozását és működtetését.

8 Reményeim és terveim szerint ez a könyv valóban megszületik.

Jól ismert Weber hozzájárulása a kapitalizmus kialakulásának megértéséhez, így ehelyütt elegendő néhány, emlékeztető jellegű, témánk szempontjából idekíváncsoztó megjegyzés. A protestantizmus modernitásban játszott szerepét elemző könyvének (1995) fő tézise, hogy a külső kényszerítő, fegyelmező, ellenőrző hierarchiák (céh, úr-jobbágy, családfő) helyét átveszi a morál. Az embert engedelmességre, szorgalmas, pontos munkára nem följobbvalója tekintélyének súlya, illetve a felügyelők állandó, fenyegető jelenléte, hanem saját lelkiismerete készteti. Ez a belső rendőr alkalmasint sokkal kegyetlenebb lehet, mint a felügyelő.

A külsődlegesből belsővé váló fegyelmet leginkább a modern vállalkozói hivatástudattal kapcsolatban szokásos hangsúlyozni. A munkaszervezetekben végzett munka felügyeletében, a fegyelem megszilárdításában kétségkívül kevésbé hangsúlyos a protestáns morál szerepe, de a jelentősége itt sem hanyagolható el, mint ahogy Thompson (1991a), Hobsbawm (1969), Eldridge (1972) meggyőzően dokumentálták. A protestáns morál szerint az egyén felelős önmagáért és családjáé jólétéért, így dolgoznia kell, következésképpen alá kell vetnie magát a munkaszervezet fegyelmének.

Weber az európai történelmet a racionalizáció folyamataként interpretálja, amelynek döntő állomása a protestantizmus; ebből bontja ki a racionális kalkuláció megszületését is, amely a munkamorál mellett a modern ember viselkedésének másik új felügyeleti-ellenőrző eszköze. A kalkuláció a fegyelmezésben-fegyelmezhetőségben, annyiban hozott újat, hogy az ember a várható nyereséget szem előtt tartva alakítja viselkedését, kontrolálja vágyait, például elnyomja a lazsálásra vagy más, pillanatnyi örömszerzésre irányuló késztetéseit.

A számító magatartás szerepét ugyancsak a vállalkozókkal kapcsolatban szokás hangsúlyozni. Ugyanakkor önérdékkövető, kalkuláló ember nélkül nem létezhet sem munkaerőpiac, sem modern munkaszervezet. Ez utóbbival kapcsolatban már Adam Smith (1992) magától értetődőnek tekintette, hogy a munkás nagyobb bér reményében hajlandó többet dolgozni, s veszélyt inkább az önkiszákmányolásban látott. Szerinte félő, hogy a munkások a nagyobb jövedelem megszerzése érdekében többet dolgoznak annál, mint amennyit testi erejük, egészségük egyébként megengedne. Ez az aggodalom a 18. század végén ugyan még korai volt, ha a korabeli gyárak vagy az otthonukban dolgozó önállók munkafegyelmét, illetve az elérhető béreket tekintjük (Thompson 1990). Bö száz évvel később viszont Taylor már saját tapasztalataira hivatkozva erősíti meg Smith állítását: „Harminc évig volt módomban tapasztalatot gyűjteni igen sokféle vállalatnál az építőiparban, a gépgyártásban. (...) Ezeket az információkat használva, kiindulásként újból és újból bebizonyosodik, hogy a munkások általában nemcsak hajlandók felhagyni a teljesítmény-visszatartással, de boldogok is, ha így tehetnek, ha teljes erőbedobással dolgozhatnak a maximális teljesítmények eléréséért, feltéve, ha biztosak az állandó és megfelelő anyagi elismerésben (1983: 51).” Miller (2002) bírálja ezt az „újból és újból bebizonyosodó” tézist, amit egyébként a modern vállalatgazdaságtan is kiindulópontjának tekint. Változatos módon és meggyőzően bizonyítja, hogy az engedelmesség biztosítása egy szervezetben nem épülhet kizárólag a racionálisan kalkuláló alkalmazotti magatartásra, amelyet a megfelelően kialakított ösztönzési és büntetési rendszerrel terelhetnek a kívánt mederbe. Többek között a fogoly dilemmát elemezve mutat rá arra, hogy amennyiben megváltoztatjuk a játékelméleti modellben szereplő rabok feltételeit, például, ha feltesszük: maffia szervezethez

tartoznak, akkor a mások feladását kíméletlenül megtorló maffiafőnöktől való rettegésük a legjobb kimenetelű döntést eredményezi, azaz nem fognak vallani a bírónak.

Miller persze nem vonja kétségbe, hogy a munkaszervezetekben számolhatnak az önérdékkövető, racionálisan kalkuláló alkalmazottakkal. Könyvében a racionális magatartás korlátjaira mutat rá, amely szükségessé teszi a hierarchiát.

Weber: modern szervezetek. Weber bürokráciaelmélete ugyancsak jól ismert, így itt csak annyit tennék hozzá, ami szempontunkból érdekes. A Weber által fölvázolt modern, a kapitalizmussal együtt születő bürokratikus szervezet újfajta engedelmességet és felügyeleti módot teremt. Mivel az ügyintézés tárgyi, személytelen, racionális, az engedelmisséget megkövetelő főnök nem a maga tekintélyére, autoritására, hanem a dolgok logikájának belátásra apellál. A parancsadás, ellenőrzés, számonkérés, jutalmazás, előléptetés nem az egyes személyek hatalmához kötött, hanem a tevékenységek racionális elrendezettségéből (hatáskörök, kompetenciák stb. szerinti elválasztása) mintegy önmagától adódik. Írásban lefektetett elvárások, a képzettséggel kapcsolatos előírások, a rögzített ügymenet stb. tereli a viselkedést; az ésszerűség szabályai szerint működő rendszer kényszeríti rá a munkavégzőkre a maga személytelen akaratát.

A huszadik századi tömegtermelésre berendezkedett üzemek hasonló elvek szerint működnek. Doray (1988) szerint a 19. században a manufaktúrák és a gyárak szervezési elve a munkások és a technikai berendezések összekapcsolásán nyugodott. A huszadik században viszont a tömegtermelést zárt, racionális rendszerként szervezik meg, amihez hozzáigazítják az ott dolgozók tevékenységét. Nem véletlen, hogy a kortársak óraműhöz hasonlították a Ford üzem működését. Weber ideáltipikus bürokráciája ugyancsak rászolgálhat az óramű hasonlatra.

Michel Foucault Weber bürokráciaelméletéből átveszi azt az elképzelést, hogy a közvetlen (erőszakon vagy a tradíció által legitimált tekintélyen nyugvó) kényszerítést személytelen, az ésszerűség jegyében kialakított mechanizmusok váltják föl a 18. századtól. Ugyanakkor tovább is megy Webernél, mivel a racionális szervezetektől (fölepítésétől, működési logikájától) általánosabb szinten keresi a kényszerítés-engedelmisség és fegyelmezés, ahogy ő nevezi: technikáit. Melyek ezek a technikák?⁹

Foucault (1990) kimutatja, hogy a 17. és 18. század fordulójától az iskolákban, lakatnyákban, kórházakban, manufaktúrákban, tehát azokon a helyszíneken, ahol zárt térben kell nagyszámú ember folyamatos felügyeletét megoldani, úgy kezdik formálni a tereket, hogy ez a benne tartózkodók minél hatékonyabb és olcsóbb ellenőrzését biztosítsa. Az ideális megoldás megszületésére nem sokat kell várni, Bentham papírra veti híres börtönépület-tervét, a Panopticon-t. Foucault megfigyelőgépnak nevezi a Panopticon-t, mivel az őrtorony és a cellák leleményes elrendezése a rabok megszakítás nélküli felügyeletét teszi lehetővé csekély számú őrszemélyzettel. A kontroll állandó és a térelrendezésből adódóan mintegy automatikus. A terv a Bentham által elképzelt módon sohasem vált valóssággá, de a Panopticon az üzemeken belüli térformálást a mai napig inspirálja, ahogy erre több szerző (Doray 1988; McKinlay–Starkey 1998; Clegg 1998) is rámutatott. Akad egyébként mai és ráadásul hazai példa is. A Flextronics tabi, zalaegerszegi stb. üzemcsar-

9 Az utóbbi időben öröndetesen gyarapodott a Foucault műveit elemző szervezetelméleti irodalom. A megnőtt érdeklődést jelzi, hogy 1998-ban McKinlay és Starkey szerkesztésében egy kötet is megjelent, *Foucault, Management and Organization Theory* címmel (1998).

nokaiban az alkalmazottak a hierarchiában betöltött helyüket jelző színű köpenyt viselnek (az operátorok fehéret, a sorvezetők zöldet, a területvezetők pirosat, a raktárosok barnát), a gépek, munkaasztalok oszlopokba rendezettek, így a tér adott pontjaihoz adott színű munkaruhát viselők tartoznak. A munkateremben a munkások által használható útvonalak messziről is jól láthatóan fölfestettek, e hangsúlyozott útjelek értelemszerűen nem csupán arra szolgálnak, hogy a helyüket változtató alkalmazottak mozgását tereljék, korlátok közé szorítsák, hanem egyben a szomszédos irodaépületben tartózkodó főnököket is informálják, akik az üzemsarnok üvegfalán át egyetlen pillantással fölmérhetik: mindenki a kijelölt helyén tartózkodik-e, illetve éppen a számára előírt vagy engedélyezett „helyváltoztatást végzi” (Ságvári 2003).

A tevékenységek időbeli tagolása, adott munkák adott időponthoz rendelése a fegyelmezés és számonkérés leghatékonyabb eszköze. Bármilyen egyszerűnek látszik azonban az időmérésnek a felügyelet szolgáltatába állítsa, legalább öt évszázadnak kellett eltelnie ahhoz, hogy az első mechanikus órák megépítése után az óra valóban hatalmi tényezővé váljon, kialakuljon a modern, azaz nem a szokásokhoz, hanem az órához igazodó időrend (Rossum 1996) az iskolákban, gyárakban. A tevékenységek adott időhöz igazítása, azaz az emberek dresszírozása a pontosságra már elkezdődött a 14. században a városokban [harangszóval jelezték a városkapu nyitását és zárását, a vásártartás kezdetének és végének, az utcaseprés stb. idejét (Rossum 1996)]. Ám még a 19. századi gyárakban is zajlik a betörés; a késést, a munka idő előtti befejezését, az indokolatlanul hosszú ideig való elmaradást a mellékhelyiségben stb. meglehetősen szigorral büntették (Thompson 1990; Doray 1988) és minden üzemnek megvolt erre a maga belső szabályrendelete (Doray 1988). Az órával szabályozott időrend a huszadik századra szilárdul meg végképp, és válik egyben külső kényszerből belső természetűvé (Elias 1990), ami – egyéb más tényezők mellett – lehetővé tette a tömegtermelés megszervezését. A változást jól jelzi, hogy míg a 19. századi tulajdonosok, hatalmukat kifejezendő mindenhol jól látható tornyot építtettek a gyárudváron, (Nelson 1995) s az üzemben zajló életet az ebben elhelyezett órához igazították, addig Taylor már stopperórát használ. A hangsúly áttevődött a munka pontos megkezdésének és befejezésének, a szünet idejének betartatásáról az időtartamok hatékony kitöltésére és a munkafázisok előre tervezhető összekapcsolására, s ezzel megnyílt az út az ókori egyiptomhoz fogható óriásgépek fölállítására.

A taylorizmus és fordizmus, amely az aprólékosan kimért munkamozdulatokból összerakott teljesítmény világos definícióira és ezek arányos jutalmazására és büntetésére alapozott, nem előzmény nélküli. Közel kétszáz év óta halmozódott gyakorlati tudásra épült, amely az iskolákban, laktanyákban, dologházakban, sportpályákon kikísérletezett eredmények összessége.

A Foucault munkásságát elemző szervezetelméleti irodalom – lásd például a McKinlay és Starkey által szerkesztett kötetet (1998) – is kiemeli a normalizáció fontosságát. Foucault behatóan elemzi, miként változott meg a fegyelmezés módja és a büntetések iránya és célja a 18. században. A figyelem középpontjából kikerültek a súlyos kihágások, szélsőséges magatartások, ezek helyét a normális-normalizálандó viselkedés foglalta el. Például az iskolákban egyre körültekintőbben, aprólékosabban kezdik definiálni az elvárható teljesítményt, az előrehaladás ütemét és fokait, az írásképet, a megfelelő testtartást, amelyet írás és olvasás közben föl kell venni stb. Büntetés a normától való eltérésért jár, célja pedig a normákhoz való visszatérés (Foucault 1990).

Persze nem csak iskolákban, laktanyákban, börtönökben zajlik a normalizáció, hanem magukban a gyárakban is. A fordizmus előzményei megtalálhatók a 19. század ipari üzemeiben; a teljesítmény mérhetővé tétele a munkafolyamat egyszerű és könnyen ellenőrizhető mozdulatokra bontásával, a munkák szabványosításával és rendszerbeszervezésével (Doray 1988). A normalizált viselkedés kialakítása dresszírozással sem csupán a laktanyák vagy iskolák sajátja, a gyár hétköznapijaihoz is hozzátartozik, mi több, maga a munka is a dresszírozás eszköze (Jakson–Carter 1998).

Ezzel a végére jutottunk a Weber és Foucault nevével fémjelezhető társadalomszerveződési paradigmák kényszerűen takarékos ismertetésének. Ebből a rövid összefoglalóból is kiderülhetett, hogy a 18. századtól egy új fegyelmező, ellenőrző technológia kezdet formálódni, amely megmagyarázza, miként maradhatott reális alternatíva munkaszervezeteket létrehozni az egyre cizelláltabban kiépülő piaci intézményrendszer ellenében is. Több ezer vagy több tízezer ember munkájának felügyelete, összehangolása, teljesítményének kikényszerítése és elszámoltatása nem csupán az éppen alkalmazott, a szerveztelmélet által kínált megoldásokon múlik, mivel ezek a megoldások a társadalomban már kialakult személytelen felügyeleti technikákra épülnek rá; a belsővé vált óraidőre, az alkalmazottakkal az ésszerűség jegyében kötött alkuk lehetőségére a munkaerőpiacon és magán a szervezeten belül. A normalizálással, a térnek a megfigyelés szempontjai szerinti alakításával kapcsolatos tudás főlhalmozása nélkül aligha működtethető modern munkaszervezet.

A fegyelmező, ellenőrzési technikák fejlődése és beépülése a kultúrába a mai napig is tart. Ezzel a fejlődéssel is magyarázható, hogy az elmúlt évtizedekben csökkent a szervezetek mérete, s ahol a technológia megengedte, hálózatokra bomlottak a nagy termelői rendszerek. A korábban egy felügyeleti térben elhelyezett termelők szétszóródtak a térben, például a gépkocsigyártás széles beszállítói hálózatban szerveződik meg. Ahogy Zygmunt Bauman (2002) fogalmaz, túlhaladottá vált a Panopticon. Ne csak az internetben és a mobiltelefonban rejlő ellenőrzési lehetőségekre gondoljunk,¹⁰ hanem a normalizáció újabb fejleményeire is, például a minőségbiztosításra, amely a technológia, a munkakörülmények, a dokumentáció, a kommunikációban használt nyelv szabványosítása révén egymáshoz mérhetővé teszi a tér különböző pontjain dolgozók munkájának ütemezését, mennyiségét és minőségét.

Ha meg akarjuk érteni azokat a változásokat, amelyek a termelés megszervezésében történtek az elmúlt évtizedekben, például a hálózatosodást, a klasztereket, a kisvállalkozások újfajta szerepvállalását a gazdaságban, akkor a piac használatával járó költségek mellett föl kell tárnunk a felügyelet és ellenőrzés kultúránkba beépült újabb technikáit is. Ez azonban még előttünk álló kutatási feladat.

10 Bár itt is figyelemreméltóak a fejlemények. Ma már tucatjával vannak programok, amelyek ellenőrzik a számítógép előtt ülők munkáját. Adminisztrálják, hogy az alkalmazottak mikor milyen fájlt nyitottak meg és módosítottak, az ügyfelektől befutó levelekre milyen gyorsan reagáltak és mennyi időt vett igénybe válaszuk megszövegezése, mikor, mire kattintottak az interneten és mit töltöttek le onnan. Tervez a mobil, gyakran úton lévő alkalmazottak (karbantartók, különféle szolgáltatást nyújtók, ügynökök) hordozható számítógéppel, a PDA-val [*Personel Digital Assistant*] való felszerelése, amely ellenőrizhetőségüket hasonlítóvá teszi az irodában vagy otthonukban dolgozó társaikkal. Az ellenőrzés ezen az új formái nem pusztán magának a számítógépnek és a szoftvereknek köszönhető, hanem annak a tanulásnak, amely révén a társadalom tagjai birtokba vették ezt az életüket átforgató új eszközt. Igaz, ebben az esetben a tanulás az óra öt évszázadig is eltartó birtokbavételével összehasonlítva, rendkívül gyorsan lezajlott.

IRODALOM

- Assad, T. (1987): On ritual and discipline in medieval Christian monasteries. *Economy and Society*, 14(2): 159–203.
- Bauman, Z. (2002): *Globalizáció. A társadalmi következmények*. Budapest: Szukits Könyvkiadó.
- Biernacki, R. (1995): *The Fabrication of Labor. Germany and Britain, 1640–1914*. Berkeley–Los Angeles–London: University of California Press.
- Castel, R. (1998): *A szociális kérdés alakváltozásai. A bér munka krónikája*. Budapest: Max Weber Alapítvány–Wesley Zsuzsanna Alapítvány–Kávé Kiadó.
- Clegg, S. (1998): Foucault, Power and Organizations. In In McKinlay, A.–Starkey, K. szerk. (1998): *Foucault, Management and Organization Theory*. London: SAGE Publications, 29–48.
- Coase, R. (1989): A vállalat természete. In *Szemelvények a „vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához*. Budapest: MKKE Vállalatgazdaságtan tanszék, 31–40.
- Doray, B. (1988): *From Taylorism to Fordism. A Rational Madness*. London: FAB (Free Association Books).
- Eldridge, J.T.E. (1972): *Max Weber: The Interpretation of Social Reality*. London: Nelson.
- Elias, N. (1990): Az időről. In Gellériné Lázár M. (szerk.): *Időben élni*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 15–47.
- Foucault, M. (1990): *Felügyelet és büntetés. A börtön története*. Budapest: Gondolat.
- Geertz, C. (1963): *Peddlers and Princes*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481–510.
- Granovetter, M. (1994): Business Group. In Smelser, N.J.–Swedberg, R. (szerk.): *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton Academic Press–Russell Sage Foundation, 453–475.
- Hamilton, G.G. (1994): Civilizations of Organizations of Economies. In *The Handbook of Economic Sociology*. In Smelser, N.J.–Swedberg, R. (szerk.): *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton Academic Press–Russell Sage Foundation, 183–205.
- Hobsbawm, E.J. (1969): *Industry and Empire*. Harmondsworth: Penguin.
- Jakson, N.–Carter, P. (1998): Labor as Dressage. In McKinlay, A.–Starkey, K. szerk. (1998): *Foucault, Management and Organization Theory*. London: SAGE Publications, 49–64.
- Keiser, A. (1987): From ascetism to administration of welth: mediavel monasteries and the pittfalls of rationalizations. *Organisation Studies* 8(2): 103–124.

- Kriedte, P. (1981): The origins of the agrarian context, and the condition of the world market. In *Industrialisation Before Industrialisation: Rural Industry in the Genesis of Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 12–37.
- Landes, D.S. (1986): *Az elszabadult Prométheusz*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Marglin, S. A. (1973): What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production. In Gorz, A. (szerk.): *The Division of labor*. Hassocks: Harvester, 13–61.
- Marx, K. (1967): *A tőke*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó.
- McKinlay, A.–Starkey, K. szerk. (1998): *Foucault, Management and Organization Theory*. London: SAGE Publications.
- McKinlay, A.–Starkey, K. (1998): Managing Foucault: Foucault, Management and Organization Theory. In McKinlay, A.–Starkey, K. szerk. (1998): *Foucault, Management and Organization Theory*. London: SAGE Publications, 1–13.
- Meyer III., S. (1981): *The Five Dollar Day. Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company 1908–1921*. Albany: State University of New York Press.
- Miller, G. (2002): *Menedzserdilemmák. A hierarchia politikai gazdaságtana*. Budapest: Aula Kiadó–Széchenyi István Szakkollégium.
- Munford, L. (1986): Az óriásgép tervezete. In: *A gép mítosza*. Budapest: Európa Könyvkiadó, 45–64.
- Nelson, D. (1995): *Managers and Workers. Origins of the Twentieth-Century Factory System in the United State, 1880–1920*. The University of Wisconsin Press.
- Nohria, N.–Gulati, R. (1994): Firms and Their Enviroments. In Smelser, N.J.–Swedberg, R. (szerk.): *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton Academic Press–Russel Saga Foundation, 529–555..
- North, D.C.–Thomas, R.B. (1980): *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. (1981): *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- North, D. (1991): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, M.J.–Sabel, Ch. (1984): *The Second Industrial Devide*. New York: Basic Books.
- Reddy, W.M. (1984): *The Rise of Market Culture*. London: Cambridge University Press.
- Rossum, G.D. van (1996): *History of the Hour. Cloks and Modern Temporal Order*. Chicago és London: The University of Chicago Press.
- Ságvári B. (2003): Multinacionális vállalatok Magyarországon. Flextronics. *Kézirat*.
- Schumacher, E.F. (1991): *A kicsi szép*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Scott, J.–Tilly, L.A. (1987): *Women, Work, and the Family*. New York és London: Methuen.

- Smith, A. (1992): *Nemzetek gazdagsága: E gazdagság természetének és okainak vizsgálata*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Taylor, F.W. (1983): *Üzemvezetés. A tudományos vezetés alapjai*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Thompson, Edward P. (1990): Az idő, a munkafegyelem és az ipari kapitalizmus. In Gellériné Lázár M. (szerk.): *Időben élni*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 60–116.
- Thompson, E.P. (1991a): *The Making of the English Working Class*. London: Penguin Books.
- Thompson, E.P. (1991b): *Customs in Common*. London: Merlin Press.
- Timár J. (1988): *Idő és munkaidő*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Wallerstein, I. (1983): *A modern világgazdasági rendszer kialakulása*. Budapest: Gondolat.
- Weber, M. (1979): Gazdaságtörténet. In *Gazdaságtörténet, válogatott tanulmányok*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Weber, M. (1995): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Cserépfalvi Könyvkiadó.
- Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*. New York: Free Press.

Vályi Gábor

Közösségek hálózati kommunikációja*

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Szociológiai és Kommunikáció
Tanszék, Média Oktató és Kutató Központ
H-1111 Budapest, Sztoczek u. 2. ST ép. 303.; e-mail: valyi@mokk.bme.hu

Bevezetés

A közösség fogalmáról és az egyes közösségeket működtető mozgatórugókról való elmélkedés a társadalommal kapcsolatos gondolkodás egész történetén végighúzó, központi kérdés. E diskurzusból időről-időre megszólaltak a közösség felbomlását panaszó gondolkodók, s olyanok is, akik a közösség átalakulásaként és továbbéléséért interpretálták ugyanazokat a társadalmi jelenségeket.¹ Az elmúlt kétszáz évben a közösségek működése – illetve a társadalomtudományok erről alkotott képe – gyökeres átalakuláson ment keresztül, s bár e változás egyaránt magyarázható a bürokratizációval, az iparosítással, a közlekedés technológiai fejlődésével vagy az urbanizációval is, kiemelkedően fontos szerepet játszottak benne a média és a távközlés területén megjelent új technológiák/eszközök/termékek.

A tizenkilencedik században megjelenő nyomtatott tömegsajtó emelte ki először az egyént saját, lokálisan szerveződő közösségéből, s tette egy nagyobb, „elképzelt közösség”, a nemzet tagjává (Anderson 1983). Bár a nacionalista ideológia által definiált nemzetközösség tagjait valóban összekötötte a nyomtatott sajtó által megjelenített közös értékészlet, egységes nyelv és kulturális kánon, ez a fajta mesterségesen, „felülről” létrehozott társadalmi „szerveződés” nem sokban emlékeztet a valós, személyközi ismeretségekre és kommunikációra épülő lokális közösségek alulról szerveződő világára².

A huszadik század hozott gyökeres változást e személyközi ismeretségekre épülő közösségek mindennapi működésében, különös tekintettel a közösséget konstituáló (Depew-Peters 2001) közösségi kommunikációra. A távközlés robbanásszerű fejlődése és a közlekedés/szállítás gépesítése lehetővé tette, hogy a közösség túllépjen a közösségi interakciót korábban jellemző alapvetően helyi meghatározottságon. A közösségek szerkezete is megváltozott: a helyi közösségekre jellemző erős kötelékek és a tagok között feszülő sűrűszövésű kapcsolathálót felváltották a flexibilis, laza szövésű, gyengébb kötelékekre illetve közös érdekekre vagy érdeklődésre épülő hálós

* A tanulmány a Pécsi Tudományegyetem Kommunikációs Doktori Programja által rendezett Évadzáró Konferencia 2002/2003. (Kán, 2003.05.29 – 2003.06.01) számára készített előadás anyagára épül. A konferencia anyaga később külön kötetben is megjelenik. A tanulmány az Oktatási Minisztérium IKTA-5 által támogatott Agyfarm kutatás-fejlesztési projekt (www.agyfarm.hu) keretében jött létre.

1 A közösség felbomlásáról zajló tudományos – filozófiai és szociológiai – diskurzusról jó áttekintést nyújt Barry Wellman cikke. Wellman többek között Sámuel könyvét idézve meggyőzően állítja, hogy e vita már az Őszövetség idején is zajlott (Wellman 1999a).

2 Ezért a meglátásért Babarczy Eszternek tartozom köszönettel.

kapcsolati struktúrák, s ma az egyén általában egyszerre több ilyen laza közösségnek tagja (Wellman 2001).

Az új típusú – hálózati – közösségek kommunikációja legalább annyira épül a „valós”, mint a telekommunikációs eszközök „virtuális terében” létrejövő találkozásokra. Bár kétségtelen, hogy a telefon és a mobil eszközök kiemelt szerepet játszanak a hálózati közösségek életében, az Internet – elsősorban technikai specifikumainak köszönhetően – az első olyan médium, amely lehetővé teszi, illetve hatékonyan támogatja a közösségek spontán önszervezését (Rheingold 1994; Castells 2000), illetve a közösségen belüli közvetlen kommunikációt³.

Közösségek hálózati kommunikációja alatt e tanulmányban – terjedelmi okokból – most kizárólag az Interneten zajló [*computer mediated communication, CMC*] közösségi kommunikációt értem. Írásom célja, hogy egy, a szociológia hagyományos fogalomrendszerét felhasználó / újraértelmező elméleti keretet nyújtson az Interneten kommunikáló közösségeket vizsgáló kutatók számára. Bár a számítógépes hálózatok által közvetített társas/társadalmi kommunikáció vizsgálható az *információs társadalom* elvont és önbeteljesítő prófécijának/ideológiájának fényében, a *tudásmenedzsment* gyakorlati/alkalmazott diskurzusában, vagy a kommunikáció-elmélet, a nyelvészet és a hálózati gazdaságtan partikuláris szempontrendszere alapján, a következő fejezetekben én egy olyan szociológiai megközelítést mutatok be mely a *virtuális térben kommunikáló* alapvetően *valós közösségekre* fókuszál. Ez az Interneten zajló kommunikációt nem a mindennapi valóságtól elkülönült, virtuális világgént, hanem hús-vér emberek nagyon is valós célokat szolgáló társadalmi interakciójaként interpretáló szemlélet főként a Barry Wellman által vezetett kanadai társadalmi kapcsolatháló kutató szellemi műhely nevéhez köthető (Castells 2000: 387).⁴

Konkrét hipotézisek bizonyítása helyett e tanulmány célja tehát az Interneten kommunikáló, ám nagyon is valós közösségek vizsgálatának elméleti áttekintése. Először röviden bemutatom a közösségek működésének és fogalmának átalakulását; majd ismertetem az Internetet ideális közösségi kommunikációs/média platformmá tevő műszaki sajátosságokat illetve az Interneten zajló kommunikáció jellegzetességeit, s végül kitérek arra is, hogy milyen hatást gyakorol az Interneten zajló kommunikáció a valós, lokális közösségek életére.

3 A telefon és mobiltelefon általában csak az egyes egyének közötti társas [*one-to-one*] kommunikáció eszköze, míg az Internetes közösségi felületek egyszerre több résztvevő csoportos [*many-to-many*] kommunikációját is támogatják. A mobil eszközök és közösségszerveződés kapcsán Howard Rheingold könyve (2002) fest alapvetően techno-optimista víziót. Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy miközben az új, hálózati kommunikációs technológiák által nyújtott közösségi önszervező potenciál az azokhoz hozzáférő, és az azokat kezelni tudó társadalmi rétegek számára óriási előnyöket jelenthet, a „digitális szakadék” túloldalán rekedt kevésbé szerencsések további lemaradásához, információáramlásból és közösségi interakcióból való kirekesztődését jelentheti. Az magyar Internet összetett „digitális szakadékát” Rét Zsófia (2003) és Bognár Éva (2003) kutatásai segítenek jobban megérteni.

4 Ennek megfelelően e tanulmányban gyakrabban hivatkozom a Wellman és különböző munkatársainak munkáira, mint egyéb szerzők és iskolák szövegeire. Wellman túlsúlya a felhasznált irodalomban azonban egy konkrét szemléletmód bemutatásának céljával függ össze, s nem jelenti más megközelítések jelentőségének vagy létjogosultságának tagadását. Az Internettel kapcsolatos szociológiai szemléletmódokkal és kutatási irányok kiegyensúlyozott, széles látókörű bemutatását nyújtja Dányi Endre et al. (2004), míg az Internetes kommunikációval kapcsolatos kommunikációelméleti megfontolásokat Kiss Aranka (2004).

A közösségek átalakulása

A társadalomtudományokban közel sincs közös megegyezés a közösség fogalmának definícióját illetően, s csak a különböző definíciókban említett kifejezések statisztikai elemzése szolgál útmutatóul: a leggyakrabban előforduló attribútumok a kommunikáció, a közös lokalitás, és közösségi élmény illetve szolidaritás (Depew–Peters 2001).

A latin ‘*communitas*’ [közösség] szó etimológia gyökerei a – közös érdekeknek, céloknak és normáknak történő a közösség tagjai által önként vállalt – kölcsönös alávetettségre vezethetők vissza (Wattson 1997). A kölcsönös alávetettség – és kölcsönös szolidaritás – vállalása a közösség, és így közvetve az egyén túlélését, előbbre jutását segíti. A közösséghez tartozás az egyén számára közvetlen előnyöket is nyújt, hiszen az egyén társadalmi integrációjának pusztán tényén túl a identitását is megerősíti, illetve a *hálózati tőke* forrása is. Barry Wellman és Ken Frank definíciója szerint a hálózati tőke a társadalmi tőke olyan formája, amely az egyént személyes kapcsolatainak keresztül juttatja segítséghez, illetve erőforrásokhoz. A barátokhoz, rokonokhoz, szomszédokhoz vagy munkatársakhoz fűződő, kölcsönös segítségre épülő kapcsolatokat társaságot, közönséget, (anyagi vagy érzelmi) segítséget és támogatást, információt, a csoporthoz tartozás illetve a megbecsültség érzését nyújthatják (Wellman–Frank 2001; Wellman 2001).

A szociológiában Ferdinand Tönnies *Közösség és társadalom* című könyvének (Tönnies 1983[1887]) megjelenése óta zajlik a közösség felbomlásáról, illetve továbbéléséről. A közösség felbomlását panaszolók sem voltak egységes állásponton a változás okát illetően: az iparosítást, az urbanizációt, a bürokratizációt, a kapitalizmust, a szocializmust épp úgy okolták, mint a közlekedés/szállítás és kommunikáció terén zajló technológiai átalakulást. A közösség átalakulása mellett érvelők pedig egyrészt a Tönnies-i közösségkép idealizált voltára hívták fel a figyelmet, másrészt az elvileg elidegenedett városi társadalmakban mégis fellelhető, átalakult, új formákat öltő közösségi interakció példái kapcsán a közösségfogalom újradefiniálását szorgalmazták (Wellman 1999a). Ebben a fejezetben előbb a hagyományos közösségdefiníciót mutatom be, majd egy modern, a közösségeket személyes kapcsolathálókként koncipiáló megközelítést.

Közösségek hagyományos megközelítésben

A Tönnies által felállított dichotómia a kivesző félben lévő tradicionális, falukra és kisvárosokra jellemző, szoros és tartós családi és szomszédsági kötelékekre, szolidaritásra, homogén kultúrára és normarendszerre épülő közösséget [*Gemeinschaft*] a nagyvárosok kulturálisan heterogén, elidegenedett, gyorsan változó, esetleges, érdekekre épülő kapcsolatok által jellemzett társadalmával [*Gesellschaft*] állítja szembe (Bell–Newby 1971).

Tönnies leírása még abban a társadalomtudományok kialakulásának korai korszakában – 1887-ben – született, amikor az egyes elméletek felállításakor nem tartották szükségesnek azokat empirikus kutatásokkal alátámasztani. Az iparosítást megelőző időszakok falusi kultúráját vizsgáló későbbi történeti antropológiai kutatások fényében idealisztikusnak bizonyultak e közösségről alkotott nézetek: a falvak lakossága

kulturálisan sokkal heterogénebb és – mind fizikailag, mind társadalmilag – sokkal mobilisabb volt, mint azt Tönnies elképzelte. A Tönnies féle közösség fogalom megalapozatlansága ellenére a helyi meghatározottság kiemelten hangsúlyos szerepet játszott a közösségekről folyó közbeszéd és a városi közösségekkel foglalkozó szociológusok közösségképében, akik az egyes városnegyedekben [*neighbourhood*] vélték megtalálni a Tönnies által elveszítettnek hitt közösséget⁵ (Wellman 1999a).

A területi alapon szerveződő közösségekre – társasházi lakóközösségekre, falvakra, városnegyedekre és kisvárosokra – jellemző, hogy az együttélés által jelentett kölcsönös kiszolgáltatottság és a közös problémák megoldásának feladata kooperációra kényszeríti az eltérő érdeklődésű és érdekű egyéneket.

- Ezek a „hagyományos” közösségek meglehetősen zártak: egyrészt erősen védik határaikat, nehezen fogadnak be új tagokat, másrészt nem jellemző az sem, hogy tagjaik elhagynák a közösséget.
- Az egymással kölcsönösen szolidáris viszonyban lévő tagok közötti kapcsolatok erősek, s egyszerre több funkciót⁶ is szolgálnak.
- A kapcsolatháló sűrű szövésű, azaz a közösség tagjai közül sokan ismerik egymást közvetlenül.
- A közösség életében fontos szerepet játszanak a nyilvános terek (kocsmák, kávézók, közterek, parkok), jellemzően itt találkoznak a közösség tagjai, így ezek a közösségi kommunikáció, interakció színterei (Wellman 1999b, 2001).

A mai nagyvárosi társadalomban valóban nem nagyon találjuk nyomát a fenti ismérvek szerint működő közösségeknek,⁷ ám ez nem feltétlenül jelenti a közösségek megszűnését. Az egyének továbbra is tagjai szolidaritást és közösségi élményt nyújtó, kölcsönös segítségre épülő csoportoknak, s bár ezek nem mindig köthetők konkrét lokalitáshoz, illetve szerkezetük is nagyban különbözik a hagyományos közösségek fent felsorolt ismérveitől, nyugodtan nevezhetők közösségnek, hiszen azonos funkciókat látnak el (Wellman 1999a, 1999b, 2001; Wellman–Frank 2001).

Személyes hálózati közösségek

A közösség fogalmának újradefiniálásakor a mai erősen fragmentált, közös érdekek és érdeklődés mentén szerveződő csoportokból felépülő nagyvárosi társadalmak társa-

5 Ennek okait Wellman (1999a) a következőkben látja: 1) A kutatást valahol el kell kezdeni. Kézenfekvő egy jól behatárolt környék megfigyelése, felmérése. 2) Sok városszociológus a város építőkockáinak látja az egyes negyedeket, s feltételezi, hogy ezek aggregációja kiadja az egészet. 3) A helyi politikusok, adminisztratív szervek is városnegyedek közösségeire apellálnak, illetve a közbeszédben is ez az elfogadott megközelítés. 4) A kutatások alapjául szolgáló adatok is területi alapon szervezett intézmények adatbázisaiból elérhetőek, illetve területi alapon vannak szervezve.

6 Egyszerre nyújthatnak társaságot, közönséget, (anyagi vagy érzelmi) segítséget és támogatást, információt, valamint a csoporthoz tartozás illetve a megbecsültség érzését, ellentétben a specializált funkciót betöltő kapcsolattal, amely csak egy vagy néhány funkciót nyújt.

7 Wellman (1999a) széles szociológiai szakirodalomra támaszkodva hét tényezőt sorol fel – többek között a megváltozott munkaerőpiachoz köthető nagyobb földrajzi mobilitást, az interakció sűrűségének növekedését, a városok nagy méretét, a termelés bürokratizálódását illetve a távközlés és közlekedés/szállítás hatékony és olcsó technológiáinak megjelenését –, amelyek szerepet játszottak a közösségek átalakulásában.

dalmi interakcióiból érdemes kiindulni. Barry Wellman több évtizeden keresztül végzett társadalmi kapcsolatháló-elemzéseinek eredményeire támaszkodva érvel a *személyes hálózati közösség* fogalmának bevezetése mellett (Wellman 1999a). E megközelítés a közös lokalitás helyett a közösség tagjai közötti kölcsönös segítségnyújtásban látja a közösséget konstituáló tényezőt, s így lehetőséget nyújt a közösségi interakció megfigyelésére akkor is, amikor az nem észlelhető a hagyományos, helyileg fókuszált módszertan optikájával. A hálózati megközelítés helyi meghatározottság hiányában a társadalmi kapcsolatok hálózatában számtalan nehezen elhatárolható, egymást átfedő közösséget tételez, melyek leginkább az egyes egyén szemszögéből válnak megfoghatóvá. Az egyén egyszerre általában több egymást részben átfedő közösség – baráti társaság, szomszédsági, rokoni illetve munkahelyi alapon szerveződő csoport - tagja, s az egyes közösségek specializált funkciót látnak el életében – más és más típusú hálózati tőkével szolgálnak. Wellman társadalmi kapcsolatháló elemzése azt mutatják (Wellman 1999b, 2001), hogy

- a hálózati közösségeket általában laza, könnyen változó, erősen specializált funkciókat nyújtó kapcsolatok tartják össze;
- a személyes kapcsolatháló ritka szövésű, azaz az egyén különböző ismerősei ritkán ismerik egymást;
- a lokalitás kevésbé meghatározó, a személyes közösségi hálózatok egyszerre kötődhetnek az egyén lakóhelyéhez és kiterjedhetnek globálisan is [*globalizáció*];
- a közösségi interakció, kommunikáció ritkán zajlik a nyilvános terekben, s sokkal jellemzőbbek az egyes családok otthonaiban zajló szűk körű találkozók, illetve a telefonon és az Interneten zajló kommunikáció [*computer mediated communication, CMC*].

Az Interneten zajló kommunikáció, azon kívül, hogy segíti a már létező személyes kapcsolatok hatékony és olcsó fenntartását akár nagy földrajzi távolságok esetén is, lehetővé teszi új, a virtuális térben kötött közösségi kapcsolatok létrehozását és fenntartását olyan egyének között is, akik korábban nem ismerték egymást. A közösségszerveződést teljesen elszakítva a valós térben való találkozások kötöttségeitől, illetve a már létező személyes kapcsolatháló által behatárolt lehetőségektől⁸, az Interneten zajló kommunikáció a társadalomszerveződés korábban nem látott formáit teszi lehetővé (Rheingold 1994; Castells 2000, 2001).

A továbbiakban a közösségek Interneten zajló kommunikációjának sajátosságait vizsgálom részletesebben.

Hálózati kommunikáció

Az Internet minden korábbi médiumnál alkalmasabb – mind a specializált közös érdeklődés érdekei alapján szerveződő laza; mind a bensőséges, segítség széles skáláját nyújtó; valamint a közös lokalitás, nem, etnicitás vagy társadalmi-gazdasági státusz

8 Fontos azonban hangsúlyozni, hogy csak a kötöttségek szűntek meg, csökkentek, s maguk az egyének és közösségek nem szakadtak el valós beágyazottságuktól. Howard Rheingold (1994) Interneten szerveződő közösségekre használt *virtuális közösségek* elnevezése félrevezető lehet, hiszen ezek a közösségek és tagjaik nagyon is valóságosak (Wellman–Guila 1999).

alapján szerveződő – közösségek kommunikációjának és spontán önszervezésének hatékony és olcsó támogatására (Wellman–Hampton 1999; Rheingold 1994; Castells 2000). Ebben a fejezetben előbb az hálózati kommunikáció architektúrájának műszaki sajátosságait ismertetem, majd kitérek az Internet közösségi interakcióra gyakorolt hatásaira, végül pedig a hálózaton zajló kommunikáció jellegzetességeit.

Hálózati architektúra és közösségi kommunikáció

Az Internetes kommunikáció – ellentétben korábbi távközlési formákkal⁹ – ára nem függ a kommunikáló felek távolságától, így lehetővé teszi egymástól nagy távolságra élő egyének részvételét egyazon közösség on-line életében.

Az Internet – a chat szolgáltatások segítségével – a *valós idejű* [*real-time, synchronous*] kommunikáció¹⁰ mellett – például az e-mail és fórumok esetében – az időben eltoló [*delayed, asynchronous*] kommunikációt¹¹ is megengedi. A hálózati kommunikáció így módot ad a személyes [*face-2-face*] kommunikációhoz hasonló spontán, azonnali interakción alapuló beszélgetésre, de lehetővé teszi a közösségi interakciót olyan egyének között is, akik nem tudnak közös időpontot találni a kommunikációra.

Az Internet – például az e-mail segítségével – lehetőséget ad az *egyes egyének közötti* (*one-to-one*) kommunikációra, de több, különböző lehetőséget – például levelezőlisták, fórumok, chat – biztosít a *közösség tagjai között zajló* [*many-2-many*] kommunikációra, amely korábban csak a személyes találkozások vagy a költséges konferenciatelefon rendszerek tettek lehetővé (van Dijk 1999).

Az Internetes hírlevelek, weboldalak, blogok¹² lehetővé teszik az *egyes egyéneknek* és közösségeknek, hogy – a hagyományos tömegkommunikáció *broadcast* modelljének megfelelően – *egyszerre nagy közönséghez* juttassák el üzeneteiket [*one-2-many*], amely lehetővé teszi a közönségen kívüli társadalom számára történő reprezentációt, illetve a közönségen belüli olcsó és hatékony információáramlást. Az Internetet megelőzően – postán küldött hírlevelek, nyomtatott illetve elektronikus sajtó segítségével – ez a fajta kommunikáció túl költséges volt a marginálisabb érdeklődések mentén szerveződő, kisebb vagy anyagilag hátrányos helyzetű közösségek számára, illetve a médiapiac állami szabályozása is korlátozta ennek lehetőségét (Castells 2000).

Az Internet lehetőséget ad *multimediális* kommunikációra – hangok, képek, mozgóképek és adatok egy rendszerben történő továbbítására –, ám a hálózaton folyó közösségi kommunikáció – levelezőlisták, fórumok, chat – többnyire *textuális* formában zajlik.

Az *world wide web*re felkerült tartalmak – például weboldalak, webes alapú fórumok, hírlevél archívumok – *kereshetőek*, illetve az ezek készítői által elhelyezett, kapcsolatokkal jelző linkek által feszített *hipertextuális* hálón bejárhatóak, ami lehetőséget

9 Postai szolgáltatások, telefon, telefax.

10 Korábban például a személyes illetve telefonos beszélgetés sajátossága.

11 Korábban például az az üzenetrögzítő jellemzője.

12 Interneten vezetett, esetenként interaktív naplók.

biztosít az egyénnek, hogy olyan egyénnel illetve közösségekkel felvegye a kapcsolatot, akikkel csak közvetett kapcsolatban áll, vagy akikkel korábban semmilyen kapcsolata sem volt.¹³

A következőkben részletesen ismertetem az Interneten zajló közösségi kommunikáció sajátosságait, majd e kommunikáció hatását a „valós”, lokális közösségek életére.

Közösségi kommunikáció az Interneten

Ahogy az a következő fejezetből majd kiderül, az Interneten zajló kommunikáció fellelhető, segítheti a már létező társadalmi csoportok közösségi életét, ugyanakkor számtalan olyan közös érdekek/érdeklődés mentén szerveződő közösség működik az Interneten, amelyek tagjai nem ismerik egymást személyesen, s a „kibertérben” találkoznak először. Ezeket a virtuális találkozásokat nem ritkán követik személyes találkozások is, ám gyakoriak az olyan közösségek is, ahol az egyes tagok sosem találkoznak az Interneten kívül (Gelléri 2001). A személyes ismeretség hiánya és a kommunikáció meglehetősen – főként szöveges formára – korlátozott formája ellenére ezek az on-line csoportok hatékonyan látnak el a személyes találkozásokra épülő közösségekkel meg egyező vagy azokhoz nagyon hasonló funkciókat – társaságot, közönséget, segítséget és támogatást, információt, a csoporthoz tartozás illetve a megbecsültség érzését nyújthatják – (Rheingold 1994; Watson 1997). Ezeket az Internetes fórumok, levelezőlisták és chat-alkalmazások segítségével kommunikáló csoportokat Howard Rheingold virtuális közösségeknek nevezi, ám elnevezése félrevezető lehet, hiszen ezek a közösségek és tagjaik nagyon is valóságosak (Wellman–Gula 1999).

Az Internet – az előző fejezetben ismertetett – műszaki sajátosságai kihatással vannak a hálózati kommunikáció által hordozott információs spektrumra, a kommunikáció összehangolására, a kommunikatív aktusok gyakoriságára és a kommunikációban résztvevő közösség méretére is. E fejezetben előbb a hálózati kommunikáció sajátosságait ismertetem röviden, majd a közösségi kommunikáció e tulajdonságokból fakadó problémáit.

Az egymással az Interneten kommunikálók jellemzően textuális formában zajló kommunikációja a személyes találkozás kommunikatív spektrumának csak töredékét kínálja. Teljesen hiányoznak belőle a személyes kommunikáció non-verbális rétegei – testbeszéd, mimika – és a beszélt nyelv finom, metakommunikatív tartalmai – hangsúlyok, szünetek. Ezek a kommunikációs korlátok gyakran vezethetnek félreértésekhez, illetve az e félreértések nyomán – az időben eltolt kommunikáció esetén ezek azonnali tisztázásának híján – fellángoló konfliktusokhoz (Wellman–Gula 1999). Ugyanakkor érdemes megjegyezni, hogy az on-line közösségek kommunikációjában gyakran találunk az üzeneteket kontextualizáló elemeket. A csupa nagy betűvel írt üzenet általában a kiabálást helyettesíti, az emberi mimikát utánozó rövid karaktersoro-

13 „Nem kaphatod csak úgy fel a telefont, hogy kapcsolatba lépj valakivel, aki az iszlám művészetről vagy a kaliforniai borról akar beszélgetni, vagy valakivel, akinek egy három éves lánya vagy egy negyven éves Hudsonja van. Ugyanakkor csatlakozhatsz egy ezen témák bármelyikével foglalkozó számítógépes konferenciához, aztán nyilvános vagy magán levelezést kezdhetsz korábban ismeretlen emberekkel, akikkel ott találkoztál. A régi módszerekhez képest nagyságrendekkel megnőtt az esélyed, hogy hasonló érdeklődésű csoportot találj.” (Rheingold 1994: 25)

zatokból álló emotikonok használata pedig az üzenetet az érzelmi, hangulati töltések széles spektrumával ruházhatja fel.¹⁴

A technológiai környezet kihat a kommunikáció összehangolására is: még a „valós idejű” kommunikáció lehetőségét kínáló on-line platformok is sokkal korlátozottabb szintű spontaneitást és szinkronitást tesznek lehetővé, mint a beszélgetés.¹⁵ Egy chat-alkalmazás felhasználója az általa közölni kívántak begépelése és elküldése után oszthatja meg többiekkel mondanivalóját, ami nem csak lassítja az interakciót, de lehetetlenné is teszi a többieknek, hogy az aktuálisan begépelendő gondolat kifejtése közben spontán a szavába vágjanak. A személyes találkozás vizuális elemeinek hiánya a több személy közötti „valós-idejű” kommunikáció esetén nehézkessé teszi a beszélgetés menetének alakítását, hiszen mivel nem lehet látni, hogy ki készül szólni, könnyen előfordulhat, hogy többen szinte egyszerre teszik közzé a beszélgetést más-más irányba terelő hozzászólásaikat.

A hálózati kommunikáció lehetővé teszi az interakciót a kommunikáló felek időbeli és térbeli összehangolása nélkül, ami nyilvánvalóan növelheti a kommunikációs aktusok gyakoriságát, ahogyan az üzenetek küldésének minimális költségei és szinte azonnali célba jutása, illetve az Interneten elküldött informális üzenetekkel kapcsolatos formai, terjedelmi és tartalmi elvárások alacsony szintje is.¹⁶

Az időtől és tértől függetlenített hálózati kommunikáció növelheti az egyes közösségekben résztvevő egyének számát is. A USENET-et – a világ legnagyobb elosztott fórumrendszerét – statisztikai módszerekkel elemző Mark Smith (1999) a személyes interakcióra épülő közösségek maximális csoportméretének – körülbelül 150 fő – három-négyszeresére teszi a hatékonyan működő on-line közösségek felső létszámhatárát. E közösségek kommunikációjának túlnyomó részét jellemzően egy 30-40 fős stabil mag bonyolítja, míg a tagság legnagyobb része csak ritkán szól hozzá,¹⁷ s gyorsan cserélődik (1999).

Bár az Internet a közösségi kommunikáció hatékony eszköze lehet, néhány a technológiából fakadó tulajdonsága komoly – a személyes találkozásokra épülő közösségek-re nem jellemző – problémát jelent az on-line közösségek számára. Peter Kollock (1999: 220) így foglalja össze e problematikát:

- 14 Az írásos kommunikáció kibővülése emotikonokkal illetve különböző rövidítésekkel és nem konvencionális írásmódokkal nem csak az Internetes, de az SMS alapú mobil kommunikációban is jól megfigyelhető (Sándor 2001). A hazai „Internetes nyelvről” jó áttekintést ad az ELTE Tanárképző Főiskolai Kar, Magyar Nyelvtudományi Tanszékének szociolingvisztikai kutatása (2003), illetve Gelléri Gábor (2001) antropológus szakdolgozata, ami az Index törzsasztal fórumrendszerében folyó kommunikációját vizsgálja a résztvevő megfigyelés módszertanával. Gelléri tanulmánya a magyar nyelvű Internetes közösségek vizsgálatának egyik úttörő példája, ami a konkrét közösségek viselkedésének, működésének leírásán túl az on-line etnográfia módszertani kérdéseivel kapcsolatban is hasznos kiindulási pont. Az „Internetes nyelvet” Bódi Zoltán (2004) a szóbeliség írásos megjelenéseként ismerteti.
- 15 Az időben eltolt kommunikáció lehetőségét kínáló platformok (e-mail, fórumok...) esetében még hangsúlyosabban így van ez.
- 16 Emmanuel F. Koku és Barry Wellman (2002) az egy campus-on dolgozó kutatók kommunikációs szokásait vizsgálva figyelte meg, hogy még az egymástól néhány száz méterre dolgozó kollégák is gyakran választják e-mailt rövid üzenetek váltására. A nagyobb személyes kapcsolathálóval rendelkező kutatók leggyakrabban e-mail segítségével tartják a kapcsolatot ismerőseikkel.
- 17 A fórumokat csak olvasók (*lurkerek*) számát nem tudta mérni a vizsgálat, s csak becsülhető, hogy ezek száma általában a fórumokba írók számának többszörösét teszi ki.

„Tekintve, hogy az on-line interakció relatív anonim, nincs központi autoritás és hogy nehéz, ha nem lehetetlen pénzügyi vagy fizikai szankciók érvényesítése, meglepő, hogy az Internet nem mindenki harca mindenki ellen. Egy, a társadalmi renddel foglalkozó kutató számára nem a rengeteg konfliktus, hanem az online közösségekben megfigyelhető [erőforrás]megosztás és együttműködés nagy mértéke szorul magyarázatra.”

A szolgáltatás fenntartói által ellenőrzött tagságú – zárt, nem publikus – közösségi platformok kivételével – és nem kis mértékben a kommunikáció textuális jellegéből fakadóan – az on-line közösségek felhasználói relatív anonimek. Mivel az on-line közösség résztvevőjének on-line identitása – amit rendszerint valamilyen becenév (nick) reprezentál – az közösség többi tagja számára rendszerint nem kapcsolható össze „valós” off-line személyiséggel, nem kell megfelelnie a „valós életben” őt körülvevő környezet elvárásainak. Az anonimitás védelme elősegíti, hogy az on-line közösségek résztvevői mélyebben, őszintébben nyilatkozzanak egészen intim kérdésekben is (Wellman–Guila 1999); ugyanakkor lehetővé teszi a képzelt, virtuális személyiségek eljátszását is. Még a valamiféle központi autoritással rendelkező on-line közösségek – például moderátorok által felügyelt fórumok – is védtelenek az agresszív, destruktív szerepeket játszó egyénnel szemben. Míg hasonló magatartás valós közösségekben komoly szankciókat – a társadalmi elszigetelődéstől a polgári pereken keresztül a fizikai erőszakig terjedő spektrumon – vonna maga után, az on-line közösség szankciói – az agresszív tag megrovása a moderátorok illetve a közösség egyéb tagjai által; üzeneteinek kiszűrése a rendszerből; illetve a tag teljes kizárása – alól bárki könnyen kivonhatja magát azzal, hogy újabb becenéven jelentkeznek be a rendszerbe. Egy-egy ilyen agresszív egyén egész közösségek életét megzavarhatja, s szélsőséges esetben el is lehetetleníti (Smith, A.D.V. 1999).

Az anonimitás és hatékony szankciókat alkalmazni képes autoritás hiánya nem csak a nyílt destruktív magatartással, de a „potyázással” szemben is védtelenné teszi a közösséget. A közgazdaságtan potyautas jelenségnek hívja azt a helyzetet, amikor az egyének nem vesznek részt a közjavak¹⁸ létrehozásában és fenntartásában, de részt vesznek ezek fogyasztásában. Ez a – rövid távon az egyes egyén számára maximális hasznot hozó – stratégia hosszabb távon, amennyiben egy közösségben nagyobb teret nyer, a közjavak teljes feléléséhez vezet, s így a közösség minden tagját, még a potyázóknak is rosszabb helyzetbe hozza. Peter Kollock szerint (1999) az on-line közösségek életében az egyes tagok által a közösséggel megosztott információk közjavak, s velük kapcsolatban könnyen előállhat a potyautas-jelenség, hiszen a közösségi felületen mások által közzé tett információk begyűjtése a közösség számára nem látható, ugyanakkor semmi sem kényszeríti az egyént, hogy maga is megossza a rendelkezésre álló információkat a többiekkel – válaszoljon a mások által feltett kérdésekre, értesítse a többieket a számukra fontos eseményekről, hírekről.

Kollock (1999) ugyanakkor számos motivációs tényezőt sorol fel, amelyek magyarázatot adnak arra kérdésre, hogy miért működik sok közösség mégis hatékonyan.¹⁹ A kontribúció alacsony költsége mellett motivációs erőt jelenthet többek között:

18 Javak, melyek hasznélvezetéből nem kizárható senki. Ilyen például a például egy tűzijáték, vagy a közgyógyellátás.

- a kontribúció által elérhető presztízs;
- az az érzés, hogy az egyén kontribúcióján keresztül hatással van – on-line – környezetére;
- statisztikailag bizonyított, hogy a kérdésekre gyakran válaszolók maguk is gyakrabban és gyorsabban kapnak választ kérdéseikre.

Az on-line közösségekhez való csatlakozás egyszerűsége miatt állandó problémát okoz a közösségen belüli nagy fluktuáció is. A közösség kommunikációját gyakran zavarja meg, hogy az újonnan csatlakozók olyan kérdéseket tesznek fel, amelyeket korábban már megválasztak, illetve nem ismerik a közösségben már kialakult kérdéseket. Sok közösség ezért tart fent egy Gyakran Ismételt Kérdéseket [*FAQ – Frequently Asked Questions*] tartalmazó weboldalt, ahol az újoncok választ kaphatnak kérdéseikre.

A hálózati kommunikáció és közösségi interakció

Ahogy az előző fejezetben láttuk, az Internet lehetőséget nyújt az egyén számára, hogy részt vegyen on-line közösségek életében, ám a világháló szélesebb körű elterjedését követően Észak-Amerikában ismét fellángolt a közösség felbomlásáról szóló vita. Az Internetet a közösségre nézve veszélyesnek tartók úgy érveltek, hogy az Internetezéssel töltött időt az egyén a korábban családjára illetve a közösségére fordított időből veszi el. Ezt az elidegenítő hatást igazolta a Carnegie Mellon University pszichológusaiból álló kutatócsoport, amely az Internet szociális részvételre és mentális egészségre gyakorolt hatását vizsgálta az első egy-két évüket az Interneten töltők között. A kutatás a családdal töltött idő és a baráti kör csökkenése mellett növekvő magányt és frusztrációt mutatott ki a kezdő Internetezők körében. A kutatás nem vette figyelembe, hogy a vizsgált alanyok az átlagos Internetezőknél sokkal több – nem kis frusztrációt okozó – időt töltöttek a számítógép és az Internet működésének megismerésével, illetve nem vett tudomást az Interneten folytatott társas interakcióról – a barátokkal folytatott e-mailezésről, az on-line közösségekben történő részvételről – sem (Castells 2000). Azóta számos felmérés²⁰ cáfolta az Internet elidegenítő hatásáról alkotott elképzeléseket:

- nincs bizonyíték arra, hogy az Internetezéssel töltött idő csökkentené a családdal, barátokkal, könyv és újságolvasással töltött időt, egyedül a főzéssel töltött idő csökkenése volt kimutatható;
- az Internetezés pozitív hatással van a társadalmi interakcióra: az Internetezők gyakrabban szerveztek személyes találkozásokat barátaikkal, nagyobb valószínűséggel folytattak otthonaikon kívül társasági életet, mint az Internetet nem használók;
- az Internetezők politikai és civil aktivitása megegyezett vagy magasabb volt a nem Internetezőkével;

19 Az index fórumainak (<http://forum.index.hu>) átböngészésekor ugyanúgy találunk egymást készséggel segítő orrsövény-műtétre várókat és azon már túl levőket, mint Porsche 911 tulajdonosokat, kismamákat és hobbikertészeket, hogy csak néhány kiragadott példát említsék.

20 Ezekről jó összefoglalást nyújt például (Castells 2001), illetve (Wellman–Gulia 1999). Az alábbi megállapítások Castells összegzéséből származnak.

- az Internetezők egytizede vett részt on-line közösségekben és szerzett új barátokat a neten;
- a személyes kommunikáció és a közösségi életben való részvétel csökkenése csak az Internetet extrém sokat használók igen kis csoportjára volt jellemző.

Különösen érdekes – és a fentieket megerősítő – eredményeket hozott a torontói Netville projekt (Wellman 2001) az Internet helyi közösségre gyakorolt hatásával kapcsolatban: a nagy sávszélességű Internet-kapcsolattal felszerelt külvárosi városrészben a lakók az Internetet használták a helyi közösség ügyeinek megvitatására, illetve ismerkedésre és személyes találkozások szervezésére. A hálózati kommunikáció nagymértékben javította a szomszédsági viszonyokat:

- az Internettel ellátott lakóknak átlagosan huszonöt ismerősük volt a környéken, míg az Internet nélkülieknek átlagosan nyolc;
- az Internettel ellátottak kapcsolathálója jóval túlnyúlt háztömbjük közvetlen környékén²¹
- az Internet elősegítette kollektív cselekvést is, az Interneten kommunikálók csoportja gyorsan mobilizálható volt, amikor közös fellépésre volt szükség a betörőkkel, az Internet szolgáltatóval illetve az ingatlan-fejlesztővel szemben.

Záró gondolatok

Ahogy például a hazai melegeknek otthont adó <http://www.gay.hu>, vagy az underground elektronikus elektronikus tánczenei színtér közönségének on-line diskurzusát bonyolító <http://www.impulsecrator.hu> fórumait tanulmányozva láthatjuk: egyes helyi kulturális közösségek életének aktív, valós városi terekben zajló találkozásait is befolyásoló, elősegítő színterévé válhat az Internet. A bajoriai helyi ügyeinek on-line megvitatását vizsgáló Kumin Ferenc tanulmánya (2001) illetve az egyes politikai mozgalmak Interneten folytatott társadalmi mobilizációs és ügyképviselési tevékenységét kutató Csicseri Márta és Lőrincz László (2004) elemzése azt mutatja, hogy az Internet magyarok által benépesített és látogatott virtuális helyein nem csak – szűkebb értelemben vett – kulturális életüket szervezik az egyes közösségek, de ez érdekérvényesítésük, politikai önszervezésük és kommunikációjuk helyszíne is. A közösségek hálózati kommunikációjának tanulmányozása ma már nehezen megkerülhető a társadalom működésének megértéséhez; az e-demokrácia on-line intézményrendszerének létrehozásához; a területi alapon szerveződő – kerületi, városi, falusi, regionális – közösségek életének revitalizálásához, a társadalmi szolidaritás növeléséhez, a marginális kulturális csoportok Internetes önszervezését vagy az on-line kutató és/vagy tanuló-közönségek kiszolgálását célzó informatikai fejlesztések specifikációjához. Hiba lenne azonban az Interneten zajló közösségi kommunikációt a személyes találkozásokra épülő, illetve egyéb média vagy távközlési eszközök által közvetített kommunikációtól elkülönült, önálló rendszerként vizsgálni, hiszen ezek összessége ad csak valós képet az egyéni és közösségi információcseréről és társas viselkedésről.

21 Hogy mennyire volt a kapcsolatháló az Internet-előfizetés oka, s mennyiben következménye, annak nem szentelt figyelmet a tanulmány.

Irodalom

- Anderson, B. (1983): *Imagined Communities: Reflections on the Origins and Spread of Nationalism*. London: Verso.
- Bell, C.–Newby, H. (1971): An Introduction to the Sociology of the local Community. In Bell, C.–Newby, H. (eds.): *Community Studies*. London: George Allen.
- Bódi Z. (2004): A szóbeliség kifejeződése az Internetes kommunikációban. *Információs Társadalom*, 4(1): 26–38.
- Bognár É. (2003): A digitális egyenlőtlenségek kulturális vonatkozásai és a Sulinet. Szakdolgozat az ELTE Szociológia Szak számára.
- Castells, M. (2000): *The Rise of Network Society*. New Edition, London: Blackwell Publishers. Castells, M. (2001): *The Internet Galaxy*. Oxford: Oxford University Press.
- Csicseri M.–Lőrincz L. (2004): Társadalmi mozgalmak mobilizációs és ügyképviselői tevékenysége az Interneten. Konferencia-előadás a Rajk László Szakkollégium által rendezett 2004. február 20-án Budapesten rendezett *Társadalmi érdekérvényesítés és online közösségek* című konferencián.
- Dányi E.–Dessewffy T.–Galács A.–Ságvári B. (2004): Információs társadalom, Internet, szociológia. *Információs Társadalom*, 4(1): 7–25.
- Depew, D.–Peters, J.D. (2001): Community and Communication: The Conceptual Background. In Shepherd, G.J.–Rothenbuhler, E.W. (eds.): *Communication and Community*. London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 3–21.
- ELTE Tanárképző Főiskolai Kar, Magyar Nyelvtudományi Tanszék (2002): Nyelvi megformálás és kivitelezés az Interneten – egy szociolingvisztikai vizsgálat tapasztalatai. Kutatási jelentés, 20–21.
- Gelléri G. (2001): Törzsasztal. Egy cyber-közösség antropológiája. Szakdolgozat az ELTE BTK Kulturális Antropológia Szakja számára. Elérhető az Interneten: http://nyil.embe.hu/elte-btk/dip/gelleri_gabor.doc (2004.10.22.)
- Kiss A. (2004): Kommunikációtudomány és Internet. Internet-kommunikáció. *Információs Társadalom*, 4(1): 97–108.
- Koku, E.F.–Wellman, B. (2002): Scholarly Networks as Learning Communities. In Barab, S.–Kling, R. (eds.): *Designing Virtual Communities in the Service of Learning*. Cambridge: Cambridge University Press, Elérhető az interneten: <http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/scholar/barab4e.pdf> (2004.12.14.).
- Kollock, P. (1999): The Economies of On-line Cooperation: Gifts and Public Goods in Cyberspace. In Smith, M. A.–Kollock, P. (eds.): *Communities in Cyberspace*. London: Routledge, 220–239.
- Kumin F. (2001): Az on-line Baja. Egy város felfedezi magát az Interneten. A CEU Politológia Szakja számára készült angol-nyelvű szakdolgozat magyar kivonata. Elérhető az Interneten: <http://www.baja.hu/CEU/szakdolg.doc> (2004.10.22.)
- Rét Zs. (2003): Az Internethasználat terjedésének gátjai. Szakdolgozat az ELTE Szociológia Szak számára.

- Rheingold, H. (1994): *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier*. London: Secker & Warburg.
- Rheingold, H. (2002): *Smart Mobs*. New York: Perseus.
- Sándor K. (2001): Mobiltársadalom és nyelvhasználat: valami új vagy újra a régi? In Nyíri K. (szerk.): *Mobil információs társadalom: Tanulmányok*. Budapest: MTA Filozófiai Kutatóintézete. Elérhető az Interneten: http://21st.century.phil-inst.hu/2001_marc/brosura_hm/sandor.htm (2004.10.22.)
- Smith, A.D.V. (1999): Problems of Conflict Management in Virtual Communities. In Smith, M.A.-Kollock, P. (eds.): *Communities in Cyberspace*. London: Routledge, 134–163.
- Smith, M.A. (1999): Invisible Crowds in Cyberspace: Measuring and Mapping the USENET, Communities. In Smith, M.A.-Kollock, P. (eds.): *Communities in Cyberspace*. London: Routledge, 195–219.
- Tönnies, F. (1983[1887]): *Közösség és társadalom*. Budapest Gondolat.
- Van Dijk, J. (1999): *The Network Society*. London: Sage Publications.
- Watson, N. (1997): Why We Argue About Virtual Community: A Case Study of the Phish.Net Fan Community. In Jones, S.G.: *Virtual Culture: Identity & Communication in Cybersociety*. London: Sage Publications, 102–132.
- Wellman, B. (1999a): The Network Community. In Wellman, B. (ed.): *Networks in the Global Village*. Boulder: Westview Press. Elérhető az Interneten: <http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/globalvillage/index.htm> (2004. 10. 22.)
- Wellman, B. (1999b): From Little Boxes to Loosly-Bounded Networks: The Privatization and Domestication of Community. In Abu-Lughod, J. (ed.): *Sociology or the Twenty-First Century: Continuities and Cutting Edges*. Chicago: University of Chicago Press. Elérhető az Interneten: <http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/littleboxes1/littleboxes1.pdf> (2002. 10. 22.)
- Wellman, B. (2001): *The Persistence and Transformation of Community: From Neighbourhood Groups to Social Networks. Report to the Law Commission of Canada*. Elérhető az Interneten: <http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/lawcomm/lawcomm7.PDF> (2004. 10. 22.)
- Wellman, B.–Frank, K. (2001) Network Capital in a Multi-Level World. In Lin, N. –Burt, R.–Cook, K. (eds.): *Social Capital: Theory and Research*. Chicago: Aldine De Gruyter. Elérhető az Interneten: <http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/networkcapital/hlmnan10.pdf> (2002.10.22)
- Wellman, B.–Guila, M. (1999): Net Surfers Don't Ride Alone: Virtual Communities as Communities. In Smith, M.A.-Kollock, P. (eds.): *Communities in Cyberspace*. London: Routledge, 167–194.

Wellman, B.–Hampton, K. (1999): Living Networked in a Wired World. Contemporary Sociology, 28(6). Elérhető az Interneten:
<http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/livingnetworked/ieee1%5B1%5D.4b.PDF> (2004.10.22.)

MŰHELY

Balogh Eszter

Vállalkozói konfliktusok és megoldási módszerek

Egy interjú kutatás tapasztalatai

Kodolányi János Főiskola, Európai Közpolitikai és Szolgáltatásmenedzsment Tanszék
H-8000 Székesfehérvár, Fürdő u. 1.; e-mail: besztok@freemail.hu

A gazdaságsszociológiában sok kutatást végeznek arról, hogy milyen összefüggés van a gazdasági teljesítmény és a piaci kapcsolatok társadalmi beágyazottsága között (Granovetter 1990). Ezek – a neoklasszikus gondolkodással szemben – azt állítják, hogy a piaci magatartást nemcsak a piaci törvényszerűségek irányítják, hanem a kapcsolatokban fontos szerepet játszik a szereplők közötti bizalom szintje, a reputációs függőség és az egymásrautaltság mértéke. A beágyazottság a vállalatok kapcsolatait koordinálja és konkrét magyarázatot ad arra, hogy cserekapcsolatokat mi tartja össze és milyen hatást gyakorolnak a gazdasági teljesítményre.

Ezekből a szociológiai eredményekből kiindulva a kutatás célja az volt, hogy megvizsgálja az együttműködési formák és a konfliktus megoldási módszerek mögött milyen szociológiai és piaci, (környezeti tényezők), összefüggések húzódnak meg. A kutatás annyiban mutat túl a fentiekben, hogy arra kereste a választ, hogy a piaci csereből eredő konfliktusok kezelésében mitől függ, hogy a szereplők között a kapcsolat megszakad (lecserélik egymást), a kapcsolat fennmarad, de a viszony megromlik, vagy a kapcsolat úgy marad fent, hogy a szereplők között a viszony nem romlik meg.

Elsőként azok a konfliktus- és szociológiai elméletek, kutatások kerülnek bemutatásra amelyek a vállalatok közötti kapcsolatok fenntarthatóságára és annak hatáiraire keresnek magyarázatot. Ezt követően a kutatás hipotézisei és az eredmények bemutatása következik, majd a tanulmány a tapasztalatok összegzésével és a konklúzióval zárul.

A kutatás hipotézisei és elméleti háttér

Elméleti háttér

Mind a gazdaságsszociológia mind a szociálpszichológia konfliktuselméletei a piaci aktorok együttműködésen alapuló magatartását a szereplők kölcsönös egymásrautaltsági viszonyából vezeti le. Az egymásrautaltság a kutatás kontextusában a vállalatok közötti *kölcsönös érdekfüggőségét* jelenti, melynek tartalma, formája és mélysége függ attól, hogy milyen az aktorok egymásról szerzett múltbéli tapasztalata és milyen

közös jelenlegi és jövőbeni szándékaik, terveik vannak egymással, a viszonyukat áthatja-e valamilyen mértékű bizalom, milyen kapcsolati hálóban [*network*] végzik tevékenységüket, és működésüket milyen szabályok, normák koordinálják. A vállalatok együttműködésének a *határait* (az érdekfüggőség határa) így alapvetően ezen magyarázó változók segítségével lehet megjósolni.

Egyes menedzserek azt állítják, hogy a bizalom egy olyan „ragasztóanyag”, mely a kapcsolatokat egységes egészben tartja. Ez a tétel implicit módon azt jelenti, hogy a bizalom alapvető feltétele a kooperatív magatartásnak. A bizalmat a szociológiai és közgazdasági elméletek egy olyan *intézményi jelenségként* értelmezik, amely a szereplőknek azon a hitén alapul, hogy közöttük a jövőbeni interakció folytatódni fog, és amely interakciót explicit és implicit szabályok és normák irányítanak (Rousseau et al. 1998). A kérdés, hogy az egyéneknek meddig éri meg a közöttük levő bizalmi viszonyt fenntartani; másképpen, mikor éri meg számukra opportunista magatartást folytatni. Erre az első alternatív válasz a következményektől (szankciók) való félelem, amit Lewicky és Bunker a számítás alapú bizalomként definiál [*calculus-based trust*] (Lewicky-Bunker 1995, 1996). A másik oldalról a bizalom fenntartásának pozitív ösztönzője a kapcsolatból származó jutalom, mikor a szereplők közötti viszonyból eredő haszon sokkal magasabb, mint az azzal járó költségek.

A reputációs függőségi viszony is erős bizalmi rendet feltételez. Ebben az esetben a bizalom egy olyan kapcsolatrendszerben (*network*) értelmezhető, amelyben az *önkéntes* szabálykövetést olyan „szankciótól” való fenyegetettség hívja életre, ahol az opportunista a teljes kapcsolatrendszerében bizalomvesztett állapotba kerülhet és kollektív büntetés elszenvedőjévé válhat (Grief 1993).

A kapcsolatokat szabályozó normák a kölcsönös tapasztalatok és közös munka során alakulnak ki. A szabályokat közösen konszenzus által egyeztetéssel alakítják ki és azok célja, hogy a közösséget koordinálják és működését befelé és kifelé legitimizálják, továbbá védeltséget biztosítson a partnerségre alkalmatlan vállalatokkal szemben (Fine 2001).

A fenti szociológiai elméletek a kooperatív viselkedés kereteit, és az opportunizmustól *visszatartó* tényezőket írták le. A kutatás ennél a problémánál túlmutatva konkrét válaszokat keres arra, hogy a konfliktusokra a *felek* milyen körülmények esetén adnak negatív – amely a kapcsolatokat megszünteti –, illetve pozitív választ – amely azokat fenntartja –. Ehhez azonban a szociológia fogalmi apparátus mellett a konfliktuselmélet fogalmait is segítségül kell hívni.

A konfliktuselméletek hasonló fogalmi apparátussal gondolkoznak, de az elemzés dimenziói attól különböznek. A konfliktuselméletek ún. tárgyalási helyzeteket modelleznek, amelyekben a konfliktusos helyzetek jellemző vonásai és a tárgyalási stratégiák (input) és a megoldási lehetőségek (output) között keresnek logikai kapcsolatokat. Ebből a szempontból konstruktív és destruktív tárgyalási helyzetet és megoldás keresési folyamatot különböztetnek meg. Az első esetre jellemző, hogy a tárgyalás az érdekek mentén zajlik, így a megoldásban a haszon (mind az egyéni, mind az együttes haszon) maximalizálható és a megoldás ezáltal nem a jelenre, hanem a jövőre koncentrál; míg ezzel szemben a második esetben a pozíciók irányítják a konfliktus megoldási folyamatot, s a haszon nem éri el a lehetséges maximumot, s időben a jelen megoldása fontosabb a jövőbeni kapcsolatnál. A bizalom ez alapján egy pozitív input, amely szükséges feltétele a konstruktív megoldásoknak (Deutsch 1996). Az egyének *személyközi* tranzakciójáról van szó, amely egyéni és csoport szinten építheti és rombolhatja a fennálló bizalmi viszonyt:

„a bizalom egy tranzakcióban a másik fél elvárását jelenti, ahol a kockázat azon a feltévesen alapul, hogy a cselekvés az elvárásnak megfelelően történik, és ahol a környezeti tényezők a kapcsolatokat fejlesztik, vagy éppen gátolják, illetőleg megerősítik azt (Lewicki et al. 2000). Ennek analógiája a „társadalmi dilemma” helyzete, ahol a felek közötti bizalom a feltétele egy olyan döntésnek, amelyben mindenki szükséglete és haszna a lehetőségekhez képest maximalizálható (Hankiss 1983). Amennyiben ez a bizalmi viszony nem áll fent a konfliktusmegoldás destruktív irányba indul el, eskalálódik és a szereplők együttes haszna csökken, amelyben az egyik fél nyeresége a másik fél veszteségével lesz egyenlő, vagy külön-külön is rosszabbul járnak.

Az egymásrautaltság az idődimenzióban értelmezhető. Eszerint a feleknek akkor éri meg a konfliktusmegoldásban együttműködni, ha függőségi viszonyban állnak, vagyis a *jövőben* is kapcsolatban kényszerülnek maradni (Krémer 1999). Következésképpen a szociológiai elméletekhez képest itt az egymásrautaltság és a függőség a lehetséges outputok szerint értelmezhető, vagyis ha felek egymásrautáltak, akkor közösen egy konszenzusos, vagy egy kisebb kompromisszummal járó megoldást keresnek, illetve ha a felek nem egymásra utáltak, akkor a megoldási folyamat egyoldalú nyereségmaximalizáló irányba indul el.

A normák a felek közös érdekeire vezethetőek vissza. Ha a kapcsolat fontos, akkor a konfliktus megoldásában a felek normákat és szabályokat igyekeznek kitalálni, amelyek a közös érdekeken alapulnak, a kapcsolatot elmélyítik és a további koordinációt segítik.

A közös érdek, az egymásrautaltság és a bizalom mellett a negyedik pozitív input az ún. bővíthető jószágok. Ezek olyan külső, vagy belső erőforrások, amelyeket egy megoldási folyamatba a felek mobilizálni tudnak. Olyan szimbolikus vagy tényleges javakat jelent, amelyek a megoldási alternatívákat kibővítik a konfliktus konstruktív megoldásának a segítésére (Krémer 1999; Deutch 1996; Fisher et al. 1997).

Alapvetően e négy tényező kombinációi alapján lehet megjósolni konfliktusos helyzet megoldásának az irányát. Ha ezek között egyensúlytalanság van, vagy ezek hiányoznak, akkor a haszonmaximalizálás folyamata egyirányú lesz (domináns; elkerülő; alkalmazkodó; vagy pozicionális konfliktusmegoldó stratégia), ám ha ezek a kombinációk viszonylag kiegyensúlyozottak, akkor a haszonmaximalizálás folyamatából mindenki arányosan, vagy a számára megfelelő módon veszi ki a részét (megegyezésre törekvő-konstruktív, vagy érdekalapú konfliktus megoldási stratégia (Bennett et al. 1999)).

A beszállító-megrendelő kapcsolatok és a konfliktus megoldási stratégiák vizsgálatát a fenti két elméleti vonulat mentén lehet vizsgálni: a partnerség jellemzői és annak határai a konfliktusmegoldásban. Mindezeknek megfelelően az elemzési dimenziók a következők. Milyen az a *külső piaci környezet*, amely a szereplők kölcsönös egymásrautaltságát, vagy egymással szembeni kiszolgáltatottságát meghatározza; másrészt a kapcsolatokban melyek azok a hagyományos piaci törvényekkel nem összefüggő a beágyazottságból eredő kötöttségek, melyek a feleket együttműködésre ösztönzi, harmadrészt mindezek együttesen *milyen konfliktusmegoldó stratégiák* alkalmazását teszik lehetővé.

Hipotézisek

A kutatásban négy, meglehetősen probléma-specifikus hipotézist fogalmaztak meg. Annak ellenére, hogy jelen kutatás alapvetően felderítő jellegű – mint arra a cikk ké-

sőbbi részei bővebben kitérnek –, és eddig hazai vizsgálatok nem irányultak a kérdés felderítésére, mégis indokoltnak tűnt hipotézisek felállítása és a kutatást módszertanilag e négy vonal mentén végigvezetni. Egyrészt a hipotézisekben megfogalmazódó kérdések a külföldi szakirodalmak és kutatási eredmények alapján adták magukat a tekintetben, hogy a kutatás megkezdéséhez jól használható irányvonalakat vázoltak fel. Másrészt a kutató feltevése szerint a hipotézisekben megfogalmazott konfliktustípusok és az azokkal összefüggő konfliktusmegoldó tipológiák 'esetként' is kezelhetők. Eszerint a kutatás megkezdésekor az az elgondolás fogalmazódott meg, hogy érdekes és elgondolkodtató eredménynek számít az is, ha a hazai beszállítói kapcsolatokban találunk olyan példákat, kapcsolatokat, eseteket, amelyekben elvben adottak a konstruktív, hosszú távú megoldásokat kereső konfliktusmegoldó módszerek relevanciája és annak lehetőségei.

Mindezekből következik, hogy a hipotéziseket relatíve kezdetlegesnek lehet tekinteni (a szűkös empirikus tapasztalatok miatt), ugyanakkor azok fontos problémákra kérdeznek rá, hiszen konkrét típusokat keresnek, harmadrészt tesztelésükkel világosabbá, és a problémakört jól megfogalmazhatóvá teszik egy következő kutatás számára.

Piaci környezet

A vállalatok konfliktusmegoldó stratégiáit nagymértékben meghatározza, hogy a gazdaságban, milyen fokú *jogbiztonság* uralkodik, vagyis az aktoroknak megéri-e jogkövető magatartást folytatniuk. (Radev 2002.) A piac és a konfliktus megoldási módszerek kapcsolatát meghatározza, hogy mekkora az adott piacon a *verseny mértéke*, vagyis milyenek a termékekkel kapcsolatos kínálati és a keresleti egyensúlyok/egyensúlytalanságok. A harmadik tényező *strukturális*, mely szerint egy adott ágazatban milyen egyensúlyi helyzet áll fent a vállalatok piaci erejében¹ és méretében.

A jogbiztonság hiánya,² a kiélezett piaci verseny és a strukturális egyensúlytalanságok bizonyos szereplők számára nagyobb hatalmat biztosítanak, míg ez más szereplőket ugyanígy kiszolgáltatott helyzetbe vezetheti. Egy vállalat hatalmi helyzete itt azt jelenti, hogy más vállalattal szemben érdekfüggőségének mértéke alacsony, míg a másiké -gyengébb fél- magas; s ez számára domináns, diktáló pozíciót eredményez. A jövőre vonatkozó tervezés háttérbe szorul legalább az egyik, az erőfölénnyel rendelkező fél számára az nem fontos. A konfliktusok megoldásakor ez a domináns [*power over*]³

1 Az adott vállalat piaci részesedésének mértéke és versenyhelyzete.

2 A magyar bírósági eljárások túlságosan hosszúak, költségesek és az ítéletek végrehajtási sikere igen bizonytalan. A gazdasági konfliktusok bírói úton történő rendezése ezért nem illeszkedik a piaci igényekhez, így a gazdasági szereplők sérelem esetén nem remélhetnek gyors és megfelelő kompenzációt. Ha a jogbiztonság ilyen formában nem biztosít kellő koordinációt, akkor az a piaci működésben az erőből történő konfliktusmegoldás (egyoldalú kompetitív stratégia, vagy a pozíciók mentén folyó tárgyalási stratégia) *esélyét* nagyban megnöveli. Mivel a kutatásnak a jogi környezet és a piaci működés közötti összefüggések vizsgálata nem volt témája, ezért itt elég annak a kijelentése, hogy - bár a tranzakciókat a kölcsönös bizalom kell, hogy koordinálja - a konfliktusok száma egy ilyen helyzetben megnövekedhet, s a megoldásokat az erőfölény/erőtlenség motívumai irányíthatják.

3 A domináns konfliktusmegoldó stratégia olyan erőfölényre vezethető vissza, mikor a domináns pozícióban levő fél a konfliktusból egyoldalúan a saját hasznát maximalizálja. Ennek megfelelően a tárgyalás és a megoldás a win-lose törésvonal mentén valósul meg.

stratégiát hívja életre, amely a domináns pozícióban levő fél egyoldalú döntéseit és a másik félnek az alkalmazkodását jelenti (olyan cselekedetre bírják rá, amelyet amúgy nem tenne meg (Morgan 1986; Dahl 1968)). Michels ezt úgy magyarázza, hogy „...minden emberi hatalom növelni akarja előjogait és kiváltságait. Ki hatalmat szerzett, vagy kapott azt mindenkor kontrollálni és kiterjeszteni törekszik.” (Michels 1911) Ez fokozottan igaz a piacra, ahol minél nagyobb hatalma van az egyik vállalatnak, annál kevesebb van a másiknak, következésképpen a hatalomgyakorlás is a dominancia kifejezésének és konszolidálásának a jegyében zajlik. Az olyan piaci környezet, ahol a piaci pozíciók nagymértékben kiegyensúlyozatlanok destruktív megoldási folyamatok indulnak el, a saját haszon maximalizálása a másik hasznának a minimalizálásával jár együtt, mivel a felek között nem áll fent egymásrautaltsági helyzet, nincsenek közös érdekeik, a hatalommal rendelkező fél részére a bizalom kiépítése nem jár plusz haszonnal, a kiszolgáltatott helyzetben levő fél számára a bizalom kiépítése pedig nagyobb költségeket és rizikót jelent, mint az abból eredő jutalom mértéke (Deutch 1996).

A kutatás ezt az összefüggést két dimenzióban vizsgálta: a piaci struktúrából eredő hatalmi egyensúlytalanságok és a beszállított termék típusával összefüggő egymásrautaltsági vagy kiszolgáltatottsági helyzet. A kutatás a hatalmi egyensúlytalanságokat tekintve a multinacionális és a kis-és középvállalatok közötti kapcsolatokat vizsgálta, mivel ma Magyarországon a legnagyobb erőfölénnyel a multinacionális vállalatok rendelkeznek. A kutatás a beszállított termék típusa szerint két kategóriát állított fel: sorozatban gyártott és egyedi, vagy kézi munkával készített termékek.

A hipotézis szerint a nagyobb piaci hatalommal rendelkező vállalatok destruktív, offenzív lépésekkel válaszolnak a konfliktusokra. Ennek tesztelésére két alternatív magyarázó változót állítottak fel. Egyrészt a nagyvállalatok belső bürokratikus eljárásai rendje a piaci cseréből eredő konfliktusokra nem tud rugalmasan reagálni, mivel a belső, szervezeten belüli döntéshozói kompetenciák hierarchikusan rendeződnek, amiből következően a kapcsolatot tartó tárgyalófelek, vagy szervek közötti egyezkedési felület korlátozott, a megoldási alternatívák leszűkülnek, ami a partnerekkel szemben egyoldalú döntésekhez vezet. A másik alternatív magyarázat a piaci erőfölény, mely szerint a hatalom a másik gyenge pozíciójából fakad, vagyis a hatalommal rendelkező félre való utaltságból. (A beszállító termékeinek tetemes hányadát egy megrendelőnek kényszerül eladni.)

A gyengébb pozícióban levő vállalat az offenzív lépéseket inkább esetben a hatalom megerősítésének és kinyilvánításának egy formájaként tekinti, ami benne a szankciókkal való fenyegetettség érzetét erősíti és a megrendelőjéhez alkalmazkodik. Ez a ki-egyenlített helyzet a vállalatok közötti bizalmi viszony kiépítését az egyik fél részéről azért akadályozza, mert piaci pozíciójából eredően, számára az szükségtelen (a másik könnyen lecserélhető), vagy mert szervezeti struktúrája nem ad rá lehetőséget; míg a másik fél részéről annak akadály a magas költségekben van.

A beszállított termék kategorizálása mögött az a feltételezés áll, hogy a sorozatban gyártott termékek piaci kínálata magasabb; míg az egyedi technológiát igénylő, vagy kézi munkával készülő termékek készítése egyrészt sokkal innováció igényesebb, másrészt piaci kínálata alacsony. Ebből a feltételezésből következően ha a cserét egy sorozatgyártással készülő termék képezi, akkor a beszállító fél kiszolgáltatottabb helyzetben van a megrendelő féllel szemben és a konfliktusmegoldó stratégiájára az alkal-

mazkodás jellemző; s fordítva, ha a beszállítandó termék speciális, a megrendelő kerül kiszolgáltatott helyzetbe a beszállítójával szemben és alkalmazkodni kényszerül.

Az eddigiek a következő hipotézisek felállítását teszik lehetővé.

Első hipotézis

- 1.1 A multinacionális vállalat a tranzakciós zavarokra *hierarchikus szervezeti* működése miatt mereven reagál és azonnali szankciókat alkalmaz.
- 1.2 A multinacionális vállalat mivel *piaci dominanciája nagy*, a tranzakciós zavarokra mereven reagál és szankciókat alkalmaz.
- 1.3. A multinacionális megrendelőnek beszállító vállalat a megrendelőre van utalva és igényeihez alkalmazkodik.

Második hipotézis

2. Ha a beszállított termék sorozatban gyártott, a tranzakciós zavarokkal szemben a megrendelő fél toleranciaküszöbe alacsonyabb és nagyobb valószínűséggel alkalmaz szankciókat, mint az egyedi, kézi készítésű termékek esetében, ahol ez a küszöb magasabb és ez alkalmazkodásra kényszeríti.

Vállalatok beágyazottsága

A vállalatok közötti kapcsolatokat informális és formális szabályok irányítják. A formális szabályok a szerződésben leírt szabályokat jelentik. Egy szerződéskötés célja, hogy a szereplők közötti tranzakciókat körülírja, és racionálisan tervezze a jövőbeni véletlenekre vonatkozóan, másrészt szankciókat helyezzen kilátásba a csere hatékonyságának a növelése, vagy a megfelelő teljesítmény kompenzálása érdekében. (Macaulay 1992). Ellenben a tranzakciókat a szerződések nem képesek – a korlátozott információk és a beláthatatlan események bekövetkezése miatt – megfelelő részletességgel szabályozni, így kiegészítő koordinációs csatornákra van szükség. A piaci szereplők szerződéseiket tehát körültekintően és részletesen próbálják megkötni, a tapasztalatok mégis azt mutatják (Macaulay 1992; Radev 2002; Lorenz 1988), hogy a piaci szereplők sokat adnak a konvenciókon alapuló becsület intézményére, (informális szabályok) és a cserekapcsolatokat nem elsősorban a szerződéses szankciók tarják össze, hanem egyrészt az ún. kölcsönös reputációs függőségi viszonyuk (Grief 1993), másrészt az a piaci szándék, hogy közöttük a csereviszony hosszú távon fent maradjon. A kölcsönös múltbéli tapasztalatok, a partnerség és a lojalitás intézménye függnek a „barátság”, az ismeretség intézményétől is, így ezek informálisan is garanciát jelentenek. Empirikus kutatások kimutatták, hogy a barátságon, vagy a jó ismeretségen alapuló bizalom visszaállítása például sokkal nehezebb, mint annak intézményi formájában (vállalatok, intézmények közötti), ahol csak sokszori vagy komoly konfliktus vezet végleges szakításhoz (Lewicky-Wiethoff 2000).

A csereből eredő konfliktusok lehetőségét a partnerek úgy próbálják csökkenteni, hogy rögzítik a minőségi és a teljesítési általános standardokat, és az egyedi kritériumokat, másrészt a tartós „együttműködés” során kialakítják maguknak azokat a normákat, amelyek körülírják, hogy mi a megengedett, s mi az ami nem az adott kapcsolatban. Ebből következik, hogy a tartós piaci cserekapcsolatokban a konfliktu-

sok előfordulása kevésbé gyakori, mivel a szereplők – egymáshoz szokás és egyeztetések során (Fine 2001) – viszonyát formális és informális koordinációs normák irányítják. A normák és a szabályok kidolgozása közös érdek, amely a jövőbeni teljesítmény növelésében játszik szerepet.

A közös múlt és a jövőbeni szándék a konfliktusok megoldási alternatíváit is meghatározza. Mivel egy új, megbízható jó partnert felkeresni, azzal jó együttműködést kialakítani (közös tanulási folyamat) és bizalmat szerezni és adni igen hosszadalmas és költséges, így a konfliktusok megoldásában a szereplők nem a szankciók gyakorlására, hanem a probléma megoldására törekednek. Ezzel kapcsolatban Lorenz (1988) és Macaulay (1992) kutatása is rámutatott arra, hogy a vállalatok csak kivételes esetben hajlandóak egy konfliktust jogi esetnek tekintve és bírósághoz terelni, másrésről sokszor olyan problémák merülnek fel, amelyeket a jog nem képes kezelni. Ha a cserepartnerek egymásról szerzett tapasztalatai pozitívak, akkor nagy valószínűséggel hajlandóak is bizonyos plusz erőfeszítéseket és erőforrásokat mobilizálni, és egy jövőbementató megoldást kitalálni, még abban az esetben is, ha a kapcsolat fenntartásának az ára az adott pillanatban magas.

Összességében mindezek alapján feltételezhető, hogy a bizalom (mely alapulhat barátságon, ismeretségen, vagy megjelenhet intézmények között), a reputációs függőség, a koordinációs normák (amelyek azonos érdekeken alapulnak és egyeztetéssel alakulnak ki) mind közös „történetekre” vezethetők vissza, és ezek a felek között bizonyos típusú függőséget alakítanak ki (közös projektek, beruházások, stb. Lorenz 1988). Ebből következően a kapcsolat elmérgesítése helyett a felek konfliktusaikat érdekeik mentén próbálják megoldani és igyekeznek mindenki számára megfelelő megoldást találni.

A fentieknek megfelelően a következő hipotézisek fogalmazhatóak meg:

3. Hipotézis:

Ha egy beszállító és egy megrendelő között a cserekapcsolat tartós, a vállalások be nem tartásából eredő konfliktusok igen ritkák, ám ha előfordul, akkor egyeztetéssel, közös erővel oldják meg, mert nem áll érdekükben az együttműködés megszakítása.

Ezzel szemben, ha két vállalat között a kapcsolat eseti, vagy nem tekint nagy múltra, akkor nagy valószínűséggel szankciókat alkalmaznak egymással szemben.

4. Hipotézis:

Ha a tárgyalópartnerek között a viszony jó, akkor a konfliktusokat még akkor is egyeztetéssel és türelemmel próbálják megoldani, ha az számukra kockázatot jelent.

Ám ha a tárgyalópartnerek között a viszony rossz, vagy még nem mélyült el, akkor a problémákat még akkor sem közösen oldják meg, mikor annak feltételei adottak és nagy eséllyel alkalmaznak egymással szemben szankciókat.

A kutatás módszere

A kutatás kvalitatív módon strukturált interjú módszerrel 2002–2003 között Budapesten készült felderítő célzattal.⁴ A kutatás nem törekedett reprezentativitásra. A kutatási eredmények értékét ellenben ez nem csökkenti, mert egy következő részletesebb, és a hagyományos kutatási kritériumoknak megfelelő vizsgálat elvégzéséhez nyújtatnak segítséget. Messzemenő következtetések levonása következőleg nem volt cél, így az általános következtetések helyett a kutatás érdekes és elgondolkodtató tényekre világított rá. Összességében 8 olyan interjú készült el, amely tartalmilag releváns és használható információkkal szolgált. A vállalatok kiválasztásának szempontjai a hipotézisek logikáját követte. Az értékelhető és itt ismertetendő interjúkat a következő vállalatok adták: egy holding vállalat, egy elektronikai közép vállalat, egy elektronikai multinacionális vállalat, egy vasúti alkatrészeket gyártó iparvállalat, egy szerszámokat és alkatrészeket gyártó vállalat, egy hidraulikai elemekkel foglalkozó német-magyar vállalat és két beszállító vállalata. A vállalatok kiválasztása részben a Cégreferens c. kiadvány, részben személyes ismeretségek alapján történt. A vállalatok első felkeresése telefonon zajlott le, majd a kapcsolatfelvételt követően az interjúalanyok egy rövid egyoldalas ismertetőt kaptak a kutatásról. Amennyiben az első beszélgetés során az időpont egyeztetés sikertelen volt, az ismertető elküldését követő második, vagy harmadik napon ismételt telefonos egyeztetés történt. A kiválasztott vállalatoknál azok a kollegák lettek lekérdezve, akik a cég beszállítói/megrendelői kapcsolatát átlátják, koordinálják, illetőleg a partnerekkel közvetlen, mindennapi kapcsolatban állnak. Egy interjú kb. 1-1,5 órát vett igénybe.

Az interjúk lekérdezése sok nehézségbe ütközött, mivel az interjúalanyok együttműködése és nyitottsága nem mindig volt kielégítő. Az interjúalanyok üzleti titokra, vagy információhiányra gyakran hivatkoztak. A legkisebb együttműködést a multinacionális és a multinacionális cégeknek beszállító vállalatok mutatták.

Kutatás eredményei

1. hipotézis

Szervezeti kötöttségek

Az interjúk rávilágítottak arra, hogy a multinacionális vállalatok merev, domináns konfliktusmegoldó stratégiát folytatnak beszállítóikkal szemben, amely visszavezethető a belső bürokratikus működési rendjükre. Az első alternatív hipotézis igazolódott. Eszerint a teljesítési zavarokra való merev reakcióknak nemcsak hatalmi, hanem belső szervezeti okai is lehetnek. Erről az interjúalanyok a következőképpen nyilatkoztak:

4 A kutatás a Rézler Alapítvány egyéves kutatási ösztöndíjának a támogatásával készült el. A kutatás elvégzésére szeptemberben az ELTE Szociológiai Intézetének negyed- és ötödéves hallgatói (itt szeretnék köszönetet mondani az aktív munkáért Budai Orsolyának és Horák Mátyásnak) között egy kutatószemináriumot hirdettek meg. A kutatásban további segítséget Takács Károllyal, Krémer Andrásal és Dávid Jánossal folytatott konzultációk adtak.

„...Itt az alkalmazottak szabálybetartása között van különbség. Tehát ez egy merev kapcsolat, más jellegűek itt az emberi kapcsolataink...keresztülfuttatni itt egy kérdést nagyon hosszadalmas. Itt nem a főnökökkel, tulajdonosokkal vagyunk kapcsolatban, így minden hosszú és komplikált. Ha velük lennénk kapcsolatban, minden rögtön gyorsan megoldódna. Ott azonnal van döntés, le tudunk ülni.”

„...Rendkívül merev ez a kapcsolat...Más tehát, ahol már a tulajdonosokkal, érdekeltekkel közvetlenül tudunk kontaktusban lenni, sokkal rugalmasabban. Ott megjön a lehívás és kész, de ott mereven történnek a dolgok, de igaz, hogy szabályozottabban is.”

Az idézetekből kitűnik, hogy a multiknak beszállító kis-és középvállalatok a legnagyobb problémát abban látják, hogy nem a döntési kompetenciával rendelkező személyekkel állnak kapcsolatban. Ez azt jelenti, hogy konfliktus esetén a kapcsolatot tartó személynek nem áll módjában a beszállítókkal egyezkedni. A konfliktuskezelési szakirodalom szerint a konstruktív, egyezkedésen alapuló konfliktuskezelés egyik legfontosabb feltétele, hogy azok a „felek” üljenek le egymással tárgyalni, akik a döntéshozói folyamatban kompetens szerepet vállalhatnak fel magukra, vagyis akiknek módjukban, jogukban és érdekükben áll egy döntés meghozatala, vagyis akik a döntéseket végre tudják hajtani (Krémer 1999). Ebben az esetben a két fél közül az egyik hiányzik, amely szerint az egyik fél csak közvetve szereplője a döntéshozói folyamatnak. A konfliktusmegoldás következésképpen nem, vagy csak kis eséllyel lehet, konstruktív irányú. Ha a vállalatok haszonfüggvényeit tekintjük, ebben a helyzetben a konfliktusok megoldásában két alternatíva merülhet fel. Egyrészt a konfliktus megoldása történhet erőből – amennyiben az erőfölénnyel rendelkező félnek nem fontos a beszállítóval való jövőbeni kapcsolata –, ahol a multinacionális vállalat nyeresége a beszállító veszteségével egyenlő, másrészt az járhat közös veszteségekkel a hosszadalmas döntési eljárás miatt. Mindez még abban az esetben is igaz, hogy egy nagyvállalatot, vagy multit nagy valószínűséggel egy késés, vagy hiba nem tesz teljesen tönkre, mert rendelkeznek megfelelő tartalékokkal, szemben egy kisebb megrendelővel ahol ilyen biztosítékok nem állnak rendelkezésre. A tranzakciót bonyolító vállalatok közötti bizalom –mindezekből a körülményekből adódóan- elsősorban intézményi szinten alakul ki, mely szerint a bizalmi viszony inkább a gördülékeny tranzakción alapul, mint az interperszonális kapcsolatokon: „Más az emberi kapcsolat”.

A szervezeti szabályok még egy érdekes kérdésre irányították rá a figyelmet. Nemcsak a problémák hosszadalmas keresztülfuttatása indokolja a multinacionális vállalatok merev reakcióit, hanem az alkalmazottak felelősségrevonási gyakorlata. Az egyik interjúalany ezt a következőképpen magyarázta:

„Minden ágazat saját felelősségére alkalmazhat beszállítókat. Ő mondhatja azt, hogy ragaszkodik ehhez a beszállítóhoz, csak erre a beszállításra, vagy projektre. És abban a pillanatban, hogy Ő ezt kijelentette, írásban rögzítjük, és ettől a pillanattól fogva a felelősség nála van. Ha bármi olyan történik, hogy ez a beszállító kárt okoz, a felelősség nála van és a következményekről most inkább nem is nyilatkozok...persze, a terméket még ha csak ő is szállítani, de itt ez a szabály.”

Az idézet arra mutat rá, hogy az alkalmazottak felelősségre vonása szigorú rend alapján működik. Ha egy tranzakciót csak egy beszállítóval lehetséges lebonyolítani, abban az esetben is a hibáért, vagy problémáért az illetékes kollegát terheli minden felelősség.

Piaci erőfölény

Az interjúkból fény derült arra, hogy az erőfölénnyel rendelkező vállalatok, bizonyos helyzetekben tudatosan konfliktusokat kreálnak azzal a céllal, hogy a tranzakciós problémákból hasznot húzzanak, vagy egyszerűen a gyengébb felet alkalmazkodásra kényszerítve hatalmukat szimbolikusan megerősítsék. Ez nem olyan szankciókat jelent, hogy pl. az esetet jogi ügynek tekintve bírósághoz fordulnak, vagy a szerződésben leírt szankciókat alkalmazzák, hanem olyan utólagos elvárásokat fogalmaznak meg, amelyeknek a beszállító nehezen és sok plusz energiával tud megfelelni. Pl. ha a megrendelőnek minőségi, pl. csomagolási kifogása van, akkor a beszállítók egy része 100%-ban alkalmazkodik a speciális kéréshez még abban az esetben is, ha sem az írásos szerződésben, sem a szóbeli megállapodásban nem volt rögzítve. Erre adnak példát a következő idézetek:

„...nem fogadják el azt, amit maguktól elfogadnak. Tehát amikor átjön hozzánk egy termelés, látjuk, hogy ott mit csináltak és tőlünk azt már nem fogadják el”

„Véletlenül úgy fogtuk meg a kérdést, hogy másképp csináltuk, mint ők és érezhető volt az elején, hogy mindenbe belekötnek. Olyanba kötöttek bele, hogy festett alkatrészeket vittünk ki, és becsomagoltuk, hogy ne sérüljön. Hogy nekik nincs idejük kicsomagolni.”

A fenti esetben nem konfliktus megoldási módszerekről, hanem a hatalom konszolidálását célzó konfliktusgerjesztő folyamatról van szó. Ez a piaci viselkedés nem feltételez semmilyen bizalmon alapuló partneri viszony kiépítésére vonatkozó szándékot. A megrendelő fél olyan erőfölénnyel rendelkezik, amelyben számára a bizalom irreleváns tényező a tranzakcióban, a beszállító viszont annyira kiszolgáltatott, hogy számára csak a tranzakcióból eredő hasznon fontos és nem tesz különösebb erőfeszítéseket egy bizalmi viszony kialakítására. A beszállító fél tehát a tranzakció során csak a szankciókat igyekszik elkerülni.

Beszállító alkalmazkodása

Az interjúalanyok a megrendelőhöz való alkalmazkodás okainak sokszínű és érdekes eseteire hívták fel a figyelmet. Megrendelői oldalról a következő eseteket emelték ki:

„...ez egy nagyon nagy presztízsű cég. Ennek a cégnek szállítani egy jó referencia a cégnek...”

„...van egy olyan partnerünk, aki már egy ideje részben profilt váltott és csak azért gyárt nekünk, bizony még veszteséggel, mert jól mutat, hogy nekünk szállít és ragaszkodik hozzánk”

„...én azt hiszem, próbáljuk elérni azt, amit a „X” világból⁵ látunk, ez 90 napos fizetési határidő, ami nagyon hosszú és nagyon kevés beszállító tudja ezt tolerálni. Azok, akikkel hosszú távú a kapcsolat épült és tart, azok nyilván megpróbálnak ennek eleget tenni.”

„...most azt képzelje el, hogy minden de minden motorban van valamilyen „X”⁶ alkatrész.”

Az idézetek a beszállítók szemszögéből a hatalom három fontos forrására hívják fel a figyelmet: presztízs, beszállító megrendelőre való utaltsága, a piaci részesedés. Az első egy nagyon érdekes dologra mutat rá. Eszerint a beszállító vállalat még abban az esetben sem lép ki a kapcsolatból, ha az számára anyagi veszteséggel jár, hiszen a kapcsolatból nyert vélt, vagy valódi szimbolikus nyereség, jutalom magasabb, mint a kapcsolat fenntartásával járó költségek.

Az első hipotézis három alhipotézise csupán részben igazolódott. Ha a felek kapcsolatában a piaci környezet dominál, s a kapcsolatukra nem hat más olyan körülmény, amely közöttük valamilyen mértékű, vagy formájú egymásra utaltsági helyzetet alakítana ki, akkor az erőfölénnyel rendelkező fél (ez fakadhat a piaci részesedésből, a személyes presztízsből) az erejét demonstrálva domináns stratégiát alkalmazva konfliktusokat generál, amellyel hatalmát igyekszik konszolidálni és a gyengébb szereplőt alkalmazkodásra kényszeríti. Ez a stratégia ellenben nem teszi a vállalatok közötti kapcsolatokat törekennyé, nem vezet a kapcsolat felbontásához, vagy más szankciók alkalmazásához, amely a beszállító vállalat alkalmazkodó stratégiájával magyarázható. A beszállító vállalat nem tud vagy nem is akar kilépni a számára költséges kapcsolatból, mivel piaci függőségi helyzete igen erős, így önként (mikor a megrendelőt referenciaként használja), vagy kényszerből (mikor a jövőbeni működése függ a megrendelő cégtől) alkalmazkodik. A megrendelő vállalat domináns stratégiájának másik oka, hogy a konfliktusmegoldás nem egyéni, hanem intézményi szinten zajlik. Az interperszonális konfliktuskezelés feltételei egyrészt nem adóttak (nem a kompetens felek között zajlik a konfliktusmegoldás), másrészt megrendelői oldalról az egyéni felelősségvállalás nagy mértékű. Az egyezkedés és a konstruktív konfliktuskezelés kizárt, mert az esetet a megrendelő csak intézményi szinten, mereven tudja kezelni.

2. Hipotézis

Termék típusa

A kutatás egyik legérdekesebb eredménye volt, a beszállított termék típusa és az egymásra utaltság közötti összefüggés. A hipotézis igazolódott, mely szerint, ha a beszállított termék kínálata a piacon kicsi, annyiban a megrendelő türelme és tolerancia küszöbe magasabb. Ez módosítja a szerződési feltételeket is. Például az a megrendelő,

5 Egy multinacionális cég neve.

6 Egy márkanév neve.

aki beszállítóival szigorúan jár el és éles versenyfeltételeket állít fel, az olyan beszállítójával szemben, aki egészen speciális terméket gyárt, kiszolgáltatott helyzetbe kerül és tolerancia küszöbe megnő. Ez az az eset, mikor a megrendelővel szemben a konfliktusban a beszállító dominál és a megrendelő fél kényszerül alkalmazkodásra, szerződésmódosításra, és a potenciális zavarokat beépíti a saját teljesítési kalkulációjába.

„...Ők az egyetlen partnereink, akikkel nem vagyunk elégedettek, de sajnos nem tudunk velük mit kezdeni...Egyszerűen nincsen más, akire lecserélhetnénk őket. És ezt tudják nagyon jól. Nem ritka, hogy hónapokat késnek, itt megáll az élet, patthelyzet áll elő... Most már azonban tudom, hogy mit kell velük tennem. Már ismerem a késésüket...tudom, hogy hogyan kalkuláljak és mindent így tervezek. A szerződést is megváltoztattuk és nem mondhatnám, hogy most felhőtlen a viszony, de legalább nekem nincsen ebből kellemetlenségem... ..és ők tudják, hogy ők diktálnak, megengedhetetlen...”

„...egy cég van, akivel bár jó a viszonyunk, de sok probléma van. Pontosabban, sok probléma volt, már alkalmazkodtunk a késéseikhez, a linkségükhöz. Nem tudunk velük mit tenni, mert mástól nem tudunk, képtelenség őket lecserélni. Volt, hogy hónapokat késtek. Na most már eljutottunk odáig, hogy a szerződésekben és a saját munkánkban is számolunk a késéseikkel. Így most nincs vita, de mindig eléggé feszült a helyzet.”

Az első hipotézissel szemben itt a szereplők pozíciója felcserélődik, vagyis még ha a megrendelő fél rendelkezik nagyobb piaci erőfölénnyel, egy speciális termék esetében nem alkalmazhat szankciókat, nem törekedhet hatalmának konszolidálására, hiszen a beszállítója nehezen, vagy egyáltalán nem lecserélhető. Beszállítói oldalról ez nem feltétlenül jelenti domináns stratégia alkalmazását. A problémák a termék előállításával kapcsolatban merülnek fel, mely szerint egyedi megrendeléseknél sokszor maga a beszállító sem tud pontosan kalkulálni az esetleges késésekkel, vagy más problémákkal.

Mikor nemcsak a kínálat, hanem a kereslet is alacsony, akkor kölcsönös egymásrautaltságról beszélhetünk. Ilyen termékek a nem sorozatban gyártott, vagy kézi készíttéssel készülő speciális termékek, a ritka szaktudást és szerszámokat igénylő termékek. Az interjúalanyok erről a következőképpen nyilatkoztak:

„...Megkapjuk a megrendelést, szerződésben benn van a határidő, és? Most például nincsen alapanyag, ezért áll a munka. Hiába pattognak, nincs. Máskor meg a szerszámokat kellett elkészítenünk, mert tudja, mi nálunk nem úgy van, hogy jön a megrendelés és aztán slussz passz fel a gépre és dől az anyag. Nem. Általában speciális szerszámokkal dolgozunk és az is idő, meg pénz, tudja? Csak aztán ezt nem mindig értik meg és aztán jön a cirkusz...s én erre azt mondom, alá szolgálja el lehet menni keresni mást...de hát azért én sem tudok ugrálni, nem lehet túl feszíteni a húrt...ők azért fontos megrendelőink és ha valami történne velük én nem is tudom, azt hiszem egy picit gondban lennének...Mi késünk, ők meg fenyegetőznek, hogy nem fizetnek.”

Ez az eset arra világít rá, hogy egy speciális termék a vállalatok között valódi partneri viszonyt kellene hogy kialakítson. Számukra az egyezkedésen kívül nincs alternatív

va, hiszen mindketten sokat veszthetnek, ha a kapcsolatból kilépnek. Ennek ellenére nem hangzott el erre utaló magatartás egyik interjúban sem. A felmerülő konfliktusokról az interjúalanyok mindegyike nagyon negatívan beszélt. Kifejezetten destruktív, offenzív tárgyalási stratégiát alkalmaznak mindkét oldalon. Ez az eredmény igen meglepő, hiszen a konfliktus és gazdaságszociológiai elméletek mindegyike abból indul ki, hogy a felek közötti egymásrautaltsági helyzet nagy valószínűséggel együttműködő, partneri magatartást vált ki a szereplőkből. Elvben ilyen esetekben alapvetően a bizalom kell, hogy irányítsa a piaci kapcsolatokat, amely nemcsak intézményi, hanem interperszonális szinten is meg kell, hogy nyilvánuljon. Másrészt a tranzakció szereplőinek kifejezett érdekük, hogy rugalmas formális és informális, a munkájukat koordináló szabályokat, normákat alakítsanak ki, másrészt mivel közös érdekük – teljes kölcsönös függőségi viszonyukból eredően – hogy a tranzakció a jelenben és a jövőben is zökkenőmentes legyen, hiszen egymást nem tudják lecserélni, így érdekeik mentén tárgyalva adott lenne a lehetőség arra, hogy problémáikat közös erővel, plusz erőforrásokat mobilizálva oldják meg a problémáikat. Ezekben az esetekben a konstruktív konfliktuskezelés nemcsak problémamegoldást, hanem prevenciót is célozhatna. A kutatásban nem volt lehetőség annak tesztelésére, hogy ennek a jelenségnek mi lehet az oka, de valószínűsíthető, hogy ez magyarázható a vállalatok eszköztelenségével, a konstruktív tárgyalási technikák és eljárások ismeretlenségével.⁷

A hipotézis egy másik nagyon fontos magyarázó változóval nem számolt. Nem vette figyelembe a földrajzi, területi kötöttségeket. A megrendelő kiszolgáltatott helyzetbe kerülhet akkor is, ha egy termék gyártását területi kötöttségek kötik, s más beszállító alkalmazása számára drágább, vagy megoldhatatlan lenne.

„... kérdés ugye, hogy mennyire vagyok rákényszerülve, hogy őt alkalmazzam. Mert ugye előfordulhat, hogy egy kábelfektetés történik vidéken, például a pusztában. Tehát lehet, hogy ott muszáj vagyok azt a valakit alkalmazni arra a valamire, mert se közel se a körzetben senki nincs aki tudná csinálni...”

3. Hipotézis

A kapcsolatok hossza

A kérdezett cégek mindegyike valamilyen formában tartós kapcsolatot tart fent cserepartnerével. A tartós kapcsolatot a *gazdasági életben-maradás és a jó üzleti hírnév* feltételeként értelmezték. A tartós gazdasági kapcsolatok szükségességét továbbá azzal indokolták, hogy a hazai piaci körülmények között eseti és rövid távú cserekapcsolatokban *nem tudnának versenyképesek maradni*, továbbá ilyen üzletfilozófiával nem is tudnának maguknak beszállítókat vagy megrendelőket találni. A kérdezett vállalatok hosszú évek során alakítottak ki olyan partneri kapcsolatokat, amelyekre valójában

7 A win-win tárgyalások legmodernebb kommunikációs technikái és eljárásai (az alternatív vitamegoldó intézmények – mediáció, tanácsadás, döntőbíráskodás, stb.) a gazdasági életben ismeretlenek. Erre utal az a tény is, hogy a gazdasági felsőoktatásba sem épült még be szervesen e modern módszerek oktatása.

életben maradásukat alapozzák. Ezeket a kapcsolatokat nem szívesen cserélik le, vagy váltják fel másikkal, hiszen új megrendelő, vagy beszállító megkeresése nagyobb rizikóval és újabb tanulási és kölcsönös megszokási erőfeszítésekkel járna. Az egyik interjúalany ezt a következőképpen fogalmazta meg:

„Nézzé, manapság rövid távon nem lehet gondolkodni. Lehet rövid távon gondolkodni, az is egy élet-stratégia, de nem az iparban. Én nem is tudnék olyat, talán a karácsonyfadísz gyártás olyan, ahol az elképzelhető, hogy gyártok valamit, majd azt mondom, hogy ennyit csináltam, még kellene, de majd inkább máskor, nem érdekel, vagy jövőre. Megkerestem a magamét, akasszák fel a fára, ha kell és majd jövőre jövünk és kész. Az ipari tevékenység nem olyan, annak hosszú távon kell gondolkodnia, számítania, legalább is ha az komoly ipari tevékenységet végez....”

A partnerség ellenben *nem kiegyensúlyozott erőviszonyokat* jelent, ami a beszállítói versennyel és a magas megrendelői elvárással magyarázható. Mindez annak ellenére, hogy a megrendelő vállalatok olyan beszállítói listát, beszállítói kört alakítottak ki, amelyben csak az olyan cégek szerepelhetnek, amelyek már bizonyítottak és a megrendelő teljesítményük felé *bizalommal* van.

A kérdezett vállalatok egyike sem áll olyan gazdasági kapcsolatban partnereivel, amelyeket a klasszikus szövetségeknek, vagy stratégiai kapcsolatoknak nevezhetnénk. Közös innovációk, vagy fejlesztések, vagy olyan jellegű együttműködés, amely a versenyeztetés mértékét némileg enyhítené *nem voltak*. Több ízben és formában rákérdeztünk arra, hogy a stratégiai kapcsolatoknak legalább bizonyos csírái vagy elemei megjelentek-e ezekben a cserekapcsolatokban. Sem a piaci gondolkodásukban, sem explicit formában nem talákoztunk ilyen kapcsolatokkal. Ennek még az *igénye sem fogalmazódott meg* az interjúalanyok egyikénél sem.⁸ Ezeknek elméletileg két oka lehet. Az egyik, hogy a szövetségesi gondolkodás relatíve ismeretlen amire utal, hogy az interjúalanyok nem voltak tisztában azzal, hogy ez valójában mit jelent. A másik alternatív magyarázat, hogy annak dacára, hogy a kapcsolataik hosszú távúak a közös érdekek felismerése és gyakorlatban való kivitelezése nem képezi a piaci gondolkodás, kultúra részét. Erre utal, hogy a vállalatok szerződéseikbe nem építenek be kölcsönös biztosítékokat (pl. rendelkezésre állási díj). Ezt az interjúalanyok válaszai a következőképpen illusztrálják:

„...Megmondom, hogy ezek a cégek, akik megrendelnek tőlünk, azokat nem érdekli, hogy hogyan csináljuk meg. Adtunk egy ajánlatot, jó a munkánk, a munkadarabokat elhordják, jó a minőség, és amennyiben ez őneki pénzbe kerül, akkor elmegy egy másik céghez”

„... hát mindegyiknek csinálunk mi, saját magunk fejlesztéseket, hogy őnekik a kívánságaikat ki tudjuk elégíteni és aztán jó napot kívánok. Ezek legalább a mieink”

8 A szövetségesi gondolkodás a racionális gazdasági magatartás részét képezi. A közös tervezés és a kooperáción alapuló, konstruktív konfliktusmegoldás egymást nemhogy kizárja, hanem egymást feltételezi. Ezáltal a közös érdekeket maximalizáló konfliktusmegoldás és a gazdasági teljesítménynövelés leginkább olyan piacon valósulhat meg, ahol a hosszú távú elköteleződés valamilyen szövetségesi formában jelenik meg.

„...az erős, hogy közös fejlesztés, de van olyan megoldás, ami közös konzultáció során alakul ki és mi fejlesztünk. Mert én nekem a közös fejlesztés azt jelenti, hogy leszerződünk valamire”

A „tartós együttműködés” fogalmát az interjúalanyok igen változatosan értelmezték és sok esetben nem is nevesítették a fogalmat. Ehelyett jó kapcsolatról, vagy hosszú távú üzleti viszonyról beszéltek. Mindezt annak ellenére, hogy az interjúkból sokszor halottunk a „klasszikus” együttműködésre, partnerségre példákat.

„...Tudjuk, hogy a magyarországi gyártásukat bővíteni fogják. Ők gyakorlatilag megosztják velünk jövőre vonatkozó elképzeléseiket, így mi hamarabb veszünk nagyobb megbízhatóságú nagyobb pontosságú gépeket, gondolva arra, hogy 3-4 év múlva felkérhetnek arra, hogy ... elemek gyártásában is beszállítóként működjünk együtt... ezek a mi kalkulációink, amire nincsen garancia....szóbeli tájékoztatás”

„...tehát vannak olyan alkatrészek, amelyeket mi gyártunk nekik. Ezt megrendelik előre hat hónapra, illetve csak jelzik és utána pontosítják a lehívás ütemét....nézze ez még nem jelent túl sokat, hogy ne lehetne elveszíteni az üzletet...”

„...és akkor összeáll így az éves szerződési tervzet...és akkor gyakorlatilag a következő évben az ettől való eltérés többnyire csak annyi, hogyha jön valami új termék, akkor az beléphet. Tehát elképzelhető, hogy valami belép, de erre azért 100%-ig lehet számítani. Elrontani lehet, ez egy elvi dolog, mert ilyen még nem igazán történt velünk, meg hát a viszonyunk is jó....”

A tartós kapcsolat következképpen nem jelent szerződéses formában leírt „együttműködést, de jelent szóbeli megállapodást, vagy egy hallgatóságos megegyezést, a jövőbeni együttműködésről – „számítunk egymásra”. A bizalom implicit módon irányítja a kapcsolatokat. A szerződések évente újítják meg és a szerződéskötés hosszú tárgyalási folyamat előzi meg, ahol a vállalatok újratárgyalják a cserefeltételeket. A megrendelők minden év elején a potenciális beszállítóikat tendereztetik. A szerződések olyan keretszerződések, amelyek a megrendelések éves mennyiségét, árát, határidőket és nem teljesítés esetén a szankcióformákat rögzíti, tehát csak becsléseket tartalmaz; a napi csere az aktuális (napi/heti, stb.) lehívások alapján történik. A szerződésekben következképpen „sablon” módon a tranzakcióknak csak a legminimálisabb feltételei, körülményei vannak rögzítve, és senki sem tett említést közös garanciarendszerekről, vagy biztosítékokról, amelyeket probléma esetén mobilizálni tudnának (Macaulay 1992). Egy kivétellel a vállalatok mindegyike hangsúlyozta, hogy szóbeli megállapodás nincs, mindent írásban rögzítenek.

„...gyakorlatilag nagyon keményen megversenyezteti a beszállítóit. Az új terméknel az ismert és a feltételezett beszállítókat is megkínálja az árajánlat kéréssel, a szállítási feltételekkel. Az eredmény mindig egy éves szerződés és ami még előnye a dolognak egy év végi szerződéskötés után biztosan lehet számítani a következő évben a megrendelésre...Állandó árnyomás alatt vagyunk, ami folyamatos technológia fejlesztést jelent, hogy állandó versenyfutásban vagyunk az árral...”

A szerződések csak a nagyon formális, a cserével kapcsolatos piaci szabályokat rögzítik. A szankciókat szintén formálisan kezelik és egyik interjúalany sem említette meg, hogy a szerződésben a bírói eljárást, vagy a pénzbüntetés megelőzően valamilyen egyeztetési fórum lehetne az irányadó.⁹ A szerződés csak a verseny- és árpolitikában fontos tényező, ám a felek közötti viszonyt és hogy mióta és még milyen sokáig fognak együtt dolgozni, nem a szerződés, hanem más tényezők határozzák meg. A szerződés mellett a bizalom a legmeghatározóbb a felek közötti jó viszonyban. (Lewicky-Wiethoff 2000). Az interjúkban a felek a bizalom és a szerződéskötések közötti összefüggésről szinte egybehangozóan nyilatkoztak. Íme két példa:

„...A szerződések nem csak erőoldalról diktált...semmi olyan nincs benne, amit az ember fogcsikorgatva tud csak teljesíteni. Abszolút normális, mindkét oldalon az érdekeit szolgáló pozícióban vagyunk...Ilyenek vannak benne leírva, hogy határidőre kell szállítani. Ha nem tudunk szállítani, akkor szólnunk kell, hogy problémánk van és azt hogy fogjuk megoldani. Le van írva, hogy mennyi időn belül fizetnek, meg ilyenek...ebben az esetben megállapodás kérdése, hogy mikor fizetnek, közös megegyezéssel van meghatározva...a legfontosabb a megbízhatóság, például, hogy mindig határidőre jó terméket szállítunk. Az Ő megbízhatóságukat a piac vezényli. Nézzé, ha a piac vezényli a termékeiket és ő ad nekem prognózist és csak azért nem tudja tartani, mert valamilyen oknál fogva nem megy neki a bolt, akkor nem hív olyan gyakorisággal, ilyen az üzlet...de ha már minden flottul megy, akkor annak van előzménye. Én ezt úgy fogalmaznám meg, hogy számítunk egymásra. Tehát mi számítunk arra, hogy ha valami gond van, akkor jóindulatúan időben informálnak minket. Gondolok itt arra is, hogy például megvan az éves prognózis, de ők már látják, hogy ez nem lesz, akkor nem hagyják az embert beszaladni abba, hogy befektessen az anyagba töménytelen pénzt...”

„...és igen nagy értéket jelent az, ha valaki hosszú idő óta megbízható beszállító. Magyarán ez azt jelenti, hogy ha már bent van az ember egy cégnél, és jó minőségben szállít megbízhatóan, akkor azért nem nagyon szívesen kötnek új szerződést más céggel.”

Az idézetek két fontos dologra hívják fel a figyelmet: ha a megrendelőnek nincsen szüksége a már megrendelt áruciklusra, akkor kifizeti az áru árát, és többet nem rendel, de ezt a partnerek nem szerződészegésnek, hanem rendeléstörlesztésnek nevezik, másrészt nem a szerződés, hanem a bizalom irányítja a cserét. Arra a kérdésre, hogy mi a legfontosabb ahhoz, hogy az üzletfele iránt bizalmat érezzen és milyen módon alakul ki a bizalom ezekben a kapcsolatokban, a kérdezettek mindegyike egységes választ adott. Első helyen említették a *megbízhatóságot* és a *rugalmasságot*. Az első a pontos és minőségi termelést jelenti beszállítói oldalról, és a pontos fizetési határidőt megrendelői oldal-

9 Külföldi vállalatok (elsősorban az Egyesült Államokban) mikor egymással szerződést kötnek, akkor írásban rögzítik, hogy a konfliktusokat milyen fórumokon oldják meg. Erre két lehetőség áll rendelkezésre. Egyrészt megállapodhatnak abban, hogy a konfliktust közvetítő (mediátor) vagy tanácsadó segítségével oldják meg, s amennyiben nem egyeznek meg döntőbíróhoz (~arbitrator, ez Magyarországon a választott bíróságot jelenti) fordulnak, aki meghozza a végső döntést. A másik lehetőség, hogy az első lépést kihagyva azonnal döntőbíró dönti el a konfliktust. A vállalatok következőleg a legritkább esetben fordulnak bírósághoz, és csak ritkán utalnak ennek lehetőségére a szerződésükben.

ról. A rugalmasság elsősorban a 'just in time' rendszerre utal, másrésről arra, hogy új megrendelői igényeknek hamar és jó minőségben eleget tudnak tenni. Ezenkívül sokszor hangzott el a *korrektség* és az *őszinteség* követelménye. Itt mindkét oldal azt hangsúlyozta, hogy bármilyen problémánál kölcsönösen elvárják egymástól, hogy azonnal jelezzenek, másrésről, hogy ne játsszák ki a másikat a konkurenciával szemben. Ezek a tényezők olyannyira fontosak, hogy az *árral szemben is előnyt élveznek* a partnerek kiválasztásában. Az ár, mint állítják csak másodlagos tényező. Ez arra utal, hogy a vállalatok a hosszú és jó kapcsolatokra építik üzleti jövőjüket, és komoly hangsúlyt fektetnek az egymásba vetett bizalomra. Az interjúk az ún. számításalapú bizalom jelenségére világítottak rá. Eszerint a bizalom elsősorban a korrekt teljesítéseken és csak másodsorban a személyes jó viszonyon alapul. A bizalom a tranzakcióban olyannyira jelentős, hogy annak bizonyos prevenciós erőt tulajdonítanak. A bizalom etikai normákon alapul és kölcsönös pozitív tapasztalatok során alakul ki, így a szereplőknek nem áll érdekükben oportunista módon viselkedni. Az egymásrautaltság ebben a kontextusban a közös múltra épül és a tendereztetési, illetve a szerződéskötési gyakorlatban is igen fontos szerepet játszik. A piaci cserét lebonyolító felek a bizalmat nem a konfliktusok kezelésében tartják elsősorban fontosnak, hanem annak *elkerülésében jelent garanciát*.

„...Mert ugye van a minőségbiztosítási rendszer és minősített beszállítókkal, illetve alvállalkozókkal dolgozunk. A cél, hogy szűkítsük a kört és a minősített lista az alap, ami azt jelenti, hogy ha van egy vadonatúj projekt, akkor nem keresünk ehhez külön, valahonnan beszállítót, hanem megnézzük a listát és ebből választunk... Ha egy beszállítót csak egyszer használtak, mert éppen ott volt, vagy arra járt, vagy az kellett neki, akkor vele nem foglalkoztunk. Ellenben azok, akik jelentős költségeket viseltek a költségeinkben azokat leminősítettük, minősítési kérdőívek és minősítési rendszer alapján, s így állítottuk össze a beszállítói listánkat. A minősített listáról kiválasztunk 5-6-ot, akit megkeresünk ezzel a pályázattal.”

„Hát nézze, az igazság az, hogy a mikor az ember megköt egy szerződést és a saját cégét csinálja, akkor nem azért köti meg, hogy megszegje. Ha olyan ok van, az ember tudja, hogy probléma lesz, a gondolkodásmód az, hogy inkább bejelenti. Uraim, a helyzet az az, hogy mit tudom én, valamilyen oknál fogva, géphiba miatt, késni fogok ennyit és ennyit. Ilyenkor előfordul az, hogy átütemezik a szállítási határidőt, hogy ne jelentkezzen késés.”

„... Nézze, mivel hogy emberek ülnek le egymással szemben, szubjektív lények, biztos, hogy valamilyen módon befolyásolja a tárgyalást a személyes viszony, de nem elsősorban ez befolyásolja... Hanem az, hogy mi volt a megelőző év teljesítménye. És hogy nyugodt lehet afelől, hogy ha ez a cég, aki több tíz éven keresztül tisztességgel szállított, akkor innentől kezdve is nyugodtan számíthat rá. Az hogy szimpatikus valaki vagy nem szimpatikus ... nem hinném, hogy túl sokat nyom a latba...Amikor már flottul megy, annak már van előzménye. Tehát mi számítunk arra, hogy ha valami gond van, akkor jóindulatúan, időben informálnak bennünket. Gondolok itt arra is például, hogy megvan egy éves prognózis, de ők már látják, hogy ez nem lesz,

akkor nem hagyják beleszaladni az embert abba, hogy befektessen például anyagba töménytelen pénzt. Mert az sem mindegy, hogy mennyi ideig ül az ember az anyagon. Három hónap helyett csak pár hét... Ilyen kapcsolatrendszer is működik, ami egyik oldalról természetes, a másik oldalról talán nem lenne az. Nem tudom.”

A prevenció és a bizalom közötti összefüggés másik oldalára az egyik interjúalany fogalmazott meg egy példát:

„...hát nem minden megrendelő ugyanolyan. Például ismeretlen vevőnél az ember rövidebb szállítási határidőket ír elő. Ha abszolút ismeretlen a cég és úgy néz ki a megjelenése, akkor olyan is van, hogy készpénzzel kell fizetni, amikor elkészült az áru.”

A piaci szereplők egy bizalommentes kapcsolatban, ahol nincsen közös múlt, plusz garanciákat építenek be a szerződésbe és a kapcsolat koordinálásban nem a bizalom, vagy az etikai szabályok, hanem a szerződési elemek dominálnak (Halpern 1994).

A piaci törvényekből, az igen kemény versenyből és az éves tendereztetésből logikusan következhetne, hogy probléma esetén a felek azonnali szankciókat gyakorolhatnának, vagy a kapcsolatot megszakíthatnák. A tények azonban ennek ellentmondanak, bár ez nem azt jelenti, hogy bizonyos informális szankciókat a partnerek nem alkalmaznak egymással szemben, vagy a toleranciahatár széles lenne. A konfliktusokat nagyon gyorsan és hatékonyan kell megoldaniuk, ami egyeztetéssel és a tárgyalással érhető csak el. Másrészt egy új kapcsolat kiépítése ahhoz túl nagy ráfordítással jár, hogy megérje egy konfliktust rögtön a kapcsolat megszakításával zárni. A tárgyalást nagyban segíti az, hogy a kapcsolatot segítő normák és a szabályok közösek, vagyis mindegyik fél ugyanolyan jelentést tulajdonít azoknak: pl. mindenki számára egyértelmű mit jelent a megbízhatóság, a korrektség, stb. (Horne 2001).

Hadd adjak pár példát arra is, mikor a szerződésekben leírt szankciókat a felek egymással szemben alkalmazzák. Meg kell jegyezni, hogy az interjúalanyok – hol határozottan, hol kevésbé – úgy nyilatkoztak, hogy komoly szankciókkal munkájuk során eddig nem találkoztak. Összességében egy szankcióformát, a megrendelői fizetések visszatartását említették meg, ez azonban nem nevezhető „klasszikus” szankcióformának. Az interjúkban elsősorban a konkrét tranzakciós zavarok (fizetési, határidős és minőségi problémák) jelenetek meg tipikus konfliktushelyzetekként. A határidős csúszások oka elsősorban a minőségi, vagy technikai problémák vagy komplikációk. A megrendelői fizetés visszatartása abban az esetben fordul elő, ha a megrendelt termék nem határidőre, vagy megfelelő minőségben érkezik meg.

„...ezek nüánszok, ne arra gondoljon, hogy ehelyett kap egy négyszögletest. De a világ úgy működik ebben a szférában, hogy van az előírás, az szent, az az atyaúristen és kész! Ha úgy ítélik meg, hogy ugyan eltér a mérettől, de fel tudják használni, akkor gyakorlatilag így jó, fizetik az árát. Ha nem felhasználható, akkor természetesen nem fizetik ki....igen volt már ilyen, előfordult.”

A kapcsolat múltja és a bizalom összefoglalva úgy függ össze egymással, hogy annak preventív funkciója van. A partnerek a hosszú távú kapcsolataikat azért nem cserélik le, mert tudják, hogy azzal megóvhatják magukat a kellemetlenségektől. Az

elővigyázatosság olyannyira domináns a kapcsolatokban, hogy a tendereztetési gyakorlatban a megbízhatóság, a rugalmasság még az árral szemben is fontosabb tényező. A hipotézis második felére nem találtunk esetet, csupán egy utalás volt az ilyen jellegű kapcsolatokra. A rövid távú, vagy eseti megbízásoknál a kapcsolatot a szerződés és nem a bizalom koordinálja, és bár erre példát nem kaptunk, de valószínűsíthetően a szerződésben leírt szankciók, alkalmazásának a valószínűsége magasabb, mivel a felek közötti kapcsolat jövője nem fontos.

Egy ellenpélda.

A bizalommentes állapot a piacon, keresztartozások

Egyetlen egy esetben találkoztunk olyan szituációval, amelyben a felek nem jártak el őszintén a konfliktusok tisztázásában. Ez az eset annyiban speciális és éppen ezért érdekes, hogy az interjúalany elmesélése szerint a vállalatnál bevett gyakorlat, hogy olyan vállalatokra kötnek szerződést, amelyről már a megkötés pillanatában tudják, hogy teljesíthetetlen. Ez a cég említette meg az ún. keresztartozások rendszerét, amely a vállalat életében szintén bevett és normális szokásnak számít. A cég életét a saját beszállítóinak a késése és a megrendelők fizetési késedelme teszi keservessé. A vállalat olyan alkatrészeket gyárt, amelyek nagyon speciális és kézi munkát igényelnek. A piacon is igen kevés olyan vállalat van és azok is elsősorban állami érdekeltségűek, amelyek ilyen alkatrészeket vásárolnának. Az idézetek jól illusztrálják a cég helyzetét és azt, hogy a szerződési feltételek be nem tartása hogyan eszkalálódhat egy egész piacon és milyen demoralizáló hatást érhet el. Az idézetekből kiderül, hogy az illetékes vállalat elsősorban az alkalmi és kis beszállítóknak tartozik, ami utal arra, hogy a fontosabb és tartós kapcsolataiban valószínűleg ezt nem engedi meg magának. Másrésről figyelemreméltó, hogy a kicsi, kiszolgáltatott beszállítóival ugyanúgy jár el, mint ahogyan a saját megrendelői járnak el vele hasonló helyzetben. Az esetet továbbá speciálissá teszi a cég tevékenységi területe, mivel olyan speciális termékek előállításával foglalkozik, amelyre sem nagy kínálat, sem nagy kereslet nincsen a piacon.

„...Erre szoktam én mondani, hogy be kell tenni a lábat az ajtónyílásba, hogy ne tudják rám csukni...akkor már birtokon belül vagyok, s akkor majd ha nem szállítok, akkor ráérünk vitatkozni. Ez egy trükk. Én is ezt csinálom. ...Olyankor már nem tud egy vevőhöz odamenni, hogy vegyél egy másikat... tehát nem mondja vissza az üzletet, mert annyira azért nem bolond és általában ezek a projektek úgy készülnek, hogy van bennük rátartás. Ez eléggé elítélhető, amit mi csinálunk, de hát velünk is ezt csinálják.”

„...rengeteg, több száz beszállítónk van. Vannak közöttük nagyok és kicsik is. ... Ezek a tartozások elsősorban a kicsiket illeti. Mindenféle van belőle, a kicsik szoktak a legjobban kiborulni. Leginkább az alkalmi beszállítóknak tartozunk, több „X” millióval... Velük szoktuk azt csinálni, hogy körbekompenzálunk...tartozik nekünk a „X”¹⁰, oda, vagy a mi megrendelőnknek mondjuk, hogy annak fejében, hogy megrendelt valaki „X” számú „X”-t,¹¹

10 Egy cég neve.

fizesse ki közvetlenül a beszállítónak, vagy az előleget ennek –ennek -ennek utalják, hogy ne is költsük el. Nehéz dolog ez, és egyre ingerültebbek ma nálunk az emberek, a beszállítóink és a vevőink is, mert késünk amiatt, mert nem tudunk fizetni.

De kérdezzük az angolt: mennyi a szállítási határidő, azt mondja, öt hét és erre kb. három hónap múlva azt mondja, hogy na most már készen van. Most ezek meg rágják itt a küszöböt, hogy már pönálékat kell fizetniük, mert már elindult volna az egész próbaüzem.”

„...A Kötbér elő van írva, de nem vasalják be sosem... Mindenki beleírja, hogy a PTK mely paragrafusai az irányadóak, de sohasem alkalmazzák. Most az „X”¹² van egy rigorózus szerződésünk, de azt is kisakkoztuk, hogy azért nem teljesítettünk időben, mert nem hagyták jóvá időben a szerződést. Kavartunk és végül nem kellett fizetnünk semmit... Ilyen olcsón úgysem kapják meg mástól... és nem ellensége egyik se magának... Az első „X”¹³ késve szállítottuk már őrzöngtek, hogy hol van, de azért a következő „X”¹⁴ is megrendelték, legfeljebb morognak, hogy nincs kész határidőre. Kétszer akkorák, mint mi és ők sem fizetnek időre. Biztos ezért nem csinálnak nagyon nagy patáliát, mert ők is tudják, hogy nem fogják kifizetni időre.”

4. hipotézis

Tárgyalópartnerek közötti viszony

A kutatásban kérdezett interjúalanyoknál az üzleti kapcsolatokban a személyes bizalom kisebb jelentőségű, mint a bizalom fent taglalt formája. A jó személyes viszony állításuk szerint nagyon fontos, de az arra nem derült fény, hogy konfliktusban a tárgyalófelek meddig és milyen formában mernek, vagy tudnak kockázatot vállalni.

Az interperszonális kapcsolatok jelentőségére itt egy pár inverz példát hozok fel. Az exportáló beszállítók szinte mindegyike panaszkodott külföldi partnereire. A panaszok a kommunikációs és problémakezelési nehézségekre vonatkoztak, ami a vállalatok közötti távolságokra vezethető vissza, másrésről jól kitapintható volt a külföldi vállalatokkal szemben érzett frusztráció is. Nem volt ritka, hogy ezeket a kapcsolatokat negatív példaként állították szembe a hazai üzleti kapcsolataikkal. Csupán érdekességképpen tűzök be pár idézetet, amelyek nagyon élesen világítják meg, hogy a magyar vállalkozók milyen kisebbségi érzéssel és sokszor ellenszenvvel éreznek külföldi partnereikkel szemben. A felek között a távolság olyan akadályokat állít fel, amely gátját képezi a bizalom kialakulásának és a felek között a tranzakció valóban

11 Egy alkatrész neve.

12 Egy külföldi vállalat neve.

13 A megrendelt áru mennyisége.

14 Az eredetileg megrendelt áru háromszorosa.

nem jelent mást, mint egy üzleti cserét, amelynek jövője bizonytalan. Ezek az esetek elsősorban azokról a kisebb magyar vállalatokról szólnak, akiknek exporttevékenységük nem képezi fő profiljukat és olyan vállalkozókról, akik friss külföldi üzleti tapasztalatokkal rendelkeznek.

„*„X”¹⁵-nál kiderült, hogy nem jön ki abból az anyagból, nekünk kellett venni egy nagyobb átmérőjű anyagot, közben bevezették nálunk a védővámot, „X”¹⁶ anyagokra mondtam neki, hogy nálunk egy bizony 20%-os árnövekedést okozott, és én ezt szeretném érvényesíteni visszamenőleg is. Eltelt 2 hónap, akkor felhívtam, mondom mi a baj, jaj, tényleg, most majd pénteken válaszolok... melyik pénteken... ja még ezen a héten, mondja... Mindig letagadja magát, és én odaszóltam, hogy akkor addig nem fogok szállítani, de nem is reklamálja, felháborító. Sokszor úgy érzem, azt mondja, hogy ez még mindig Kelet-Európa...*

„*Ezek utólag fizetnek, és még mindig tartoznak „X” euróval az előző szállításból, és amíg nem fizetnek, nem fogom leszállítani a többi. Az volt az érdekes, hogy elkezdtek kekeckedni, hogy nem jó az a „X”,¹⁷ amit mi szállítunk, kiment egy emberünk, lemérték, és kiderült, hogy jó. Jóval drágábban tudja csak megvenni, és ennek ellenére még a „X”% emelést se volt hajlandó megadni. Én úgy voltam vele, hogy akkor én nem erőltetem a dolgot. Nem tudom, ennek mi lehet az oka...*”

„*Személy jellegű kapcsolatok a nagy cégeknél kialakulnak, kétség kívül, és akkor nagyon jó a kapcsolat... Van egy kapcsolattartó, akihez tartozunk, aki-vel kialakul azért személyes kontaktus. A „X”¹⁸ is van, tudjuk ki, de ez már, miután a távolság nagyobb, eléggé személytelen a dolog. Nagyon sokat kellett küzdenem, amikor „X”¹⁹ hoztuk el a munkát, mert hangsúlyozom olcsóbban és jobban csináltuk...*”

A kutatás további eredményei

A magas reputáció

A kutatás a hipotézisekben megfogalmazott problémákon túl egy további érdekességre bukkant. Annak ellenére, hogy rengeteg szakirodalom ír a reputáció jelentőségéről, a hipotézisekben nem fogalmazódott meg ez a probléma (Raub-Weesie 1990). A kutatás ennek jelentőségére és egyediségére igen élesen mutatott rá. Eszerint a vállalatok közötti kapcsolatokat és a konfliktusmegoldást nagymértékben meghatározza, hogy mi-

15 Egy külföldi vállalat neve.

16 Egy anyag elnevezése.

17 Egy alkatrész neve.

18 Egy külföldi vállalat neve.

19 Egy ország neve.

lyen az adott vállalat presztízse a piacon, s ebből eredően a partnerek között milyen reputációs függőségi viszony állhat fent. A magas presztízs és a piaci erő a beszállító és a megrendelő között az egyenlőtlen pozíciót kiegyenlíti, függetlenül a termék típusától, vagy a versenytől, stb., hiszen a bizalom nemcsak a kölcsönös pozitív tapasztalatokból ered, hanem egy szelekciós rendből. Eszerint a „piaci elitbe” bekerülni igen nehéz, ám ha valaki már ott van, akkor az már önmagában is garancia a tisztességes viselkedésre.

Összességében egy olyan beszállító vállalattal találkoztunk, aki ennek a „piaci elitnek” a tagja. A vállalat vezetője az együttműködésről úgy nyilatkozott, hogy ez a fogalom csak magas minőségben gyártó és magas minőségű termékeket vásárló üzleti partnerek között képzelhető el. Meglátása szerint együttműködés részese nem lehet ’beszállító’. Ha a partnerek egyenrangúak, akkor eladó és vevő kapcsolatról lehet beszélni. Az interjúalany ezt a következőképpen fogalmazta meg:

„Ez egy egyszerű vevő-eladó kapcsolat. A magyarországi beszállítónak azt nevezem, aki belekényszerül abba, hogy a Magyarországra jött multinak szállítson. Ez a beszállító. Mi ebbe a körbe nem tartozunk. Külföldön ilyen nincsen. Eladó-vevő kapcsolat van. A beszállítónál nincsen minőség, nincsen ár, ő „rabszolga”. Az eladó-vevő kapcsolatra a kölcsönösség jellemző. Lépnék ki abból. Egy beszállító soha nem lép ki. Én viszont már léptem ki.”

Ez a vállalat kizártnak tartja az írásos szerződést, mivel állítsa szerint olyan magas presztízsük van a piacon, hogy csak a részleteket rögzítik írásban. Egyedül ez a vállalat nyilatkozott úgy, hogy probléma esetén együtt, közös megoldást keresnek a megrendelővel. A szóbeli megállapodás a felek között igen erős bizalmat feltételez. A megállapodás be nem tartása bizalom- és hitelvesztést jelentene a vezető és a cég presztízsében és az nemcsak a konkrét, hanem más megrendelőkkel való viszonyát is megrontaná. Az interjúalany a bizalmat a saját és a vele együttműködő vállalatok által követett üzleti etikett sérthetlenségével magyarázza. Következőleg az interjúalany itt nem bizalomról, hanem etiketről (ezt nevezhetnénk normáknak is) és magas presztízzsel és hírnévvel rendelkező vállalatok szűk csoportjáról („piaci elit”) beszél, amely védi ezeket a normákat.

„...túl magasán kvalifikáltak vagyunk. Termékeink szabadalmaztatás alatt vannak. Mi most olyan termékeket gyártunk, amit más cég nem tud...olyan van, most is csörgött a telefon, a „X”²⁰ vezetőjével vagyok kapcsolatban és megkapok minden belső adatot. Tendereztetés nincs. Olyan presztízst sikerült elérnünk, hogy nyugodt lehet, hogy mindent időben és a legnagyobb rendben megkap... Nézze itt tízéves elképzelés van. Az üzleteink döntő többségében nincsen szerződésünk...Hát a személyes kapcsolatok, nincsen idő szerződésre. Nagyon kevés az olyan üzlet, ami írásban van foglalva. A napi munkához lévő adatok vannak írásba foglalva. Ez azt jelenti, hogy tudjuk, mit kell csinálni ma meg holnap és azt, hogy mennyiért fogjuk azt egymásnak elszámolni. Ami nagyon-nagyon hosszú távú, arról van valamilyen cetli, de ennek nincs jelentősége. A lényeg, hogy megbeszéljük, na ezt együtt fogjuk

20 Egy elektronikai multinacionális vállalat neve.

csinálni, és akkor látjuk, az eredményt ezek bizalmi alapon működnek, de nem is tudja máshová elvinni, mert ha máshová el akarná vinni, én azt látom. Ezeket a dolgokat nem lehet egyik napról a másikra elvinni.”

„... A cég a maga 30 százalékos piaci részesedésével nagy cég ... tulajdonképpen ő úgy van vele, hogy az ő megbízhatóságát, vagy a jó hírnevét sem növeli, ha nem fizet. Magyarországon sajnos a kisebb stílű, nem csak Magyarországon, hanem az egész világon a kisebb stílű cégek megengedik maguknak azt, hogy nem fizetnek.”

A konfliktuskezelésben egyenrangú fél mindkét partner. Talán nem túlzás az a kijelentés, hogy ebben az esetben a felek a tranzakciós zavart nem élik meg konfliktusos helyzetként. Az interjúból teljesen világossá vált, hogy ez az együttműködési forma (ami valódi partnerséget jelent) és problémakezelési módszer csak azért megengedhető, mert a piacukon már eleve működik egy szelekciós rend. Csak olyan vállalatokkal dolgoznak együtt mind a beszállítók, mind a megrendelők, akik „arra érdemesek”. Erre adott érdekes példát a nemzetközi vásárokról szóló történet.

„...Ez hasonlít ahhoz, hogy például eddig még új céget csak úgy kaptam, hogy a jelenlegi kapcsolatok alapján. A másik dolog ami működik, az a szakvásárok...A presztízst azt hozza, hogy minőségnek kell lenni. Megbízhatónak kell lenni. És ennek ára van...”

„...Én pótolhatatlan vagyok számára és ez kölcsönös, s azt hiszem neki nem nagyon éri meg egy jó nevű partnerét elveszíteni. Ez egyikünknek sem érdeke. Késés nem volt soha..., minőségi probléma az igen... nem szankciók nem voltak soha... Fizetni meg mindig időben fizettek, ez nem lehet kérdés. Először bizonyítani kell, hogy valaki nem inkorrekt, aztán jöhet a többi, ez a mi minőségbiztosítási rendünk....Hát velük szemben, ha inkorrektiséget észlelek, ami azt kell, hogy mondjam eddig nem fordult elő, akkor szólok neki, megbeszéljük. Ha nem tudunk dűlőre jutni, akkor gondolkozok, hogy lenyelim a további üzlet érdekében. Ez az életem, no meg nem mindegy, hogy milyen partnereim vannak, ugye? Nem mindegy, hogy kiket említ meg az ember partnereiként. De ilyen még nem fordult elő, hiszen én nem kezdek „lótifutikkal” és ők sem kezdenek senki nevű cégekkel..., tehát volt már, hogy én küldtem el egy megrendelőt, de ez eléggé abszurd, atipikus helyzet volt”

Itt hangzott el az ún. bővíthető javakra való utalás. Ez persze nem azt jelenti, hogy a reputáció és a bővíthető javak között egyértelmű és szoros kapcsolat van és azt sem jelenti, hogy csak ebben a kapcsolatban mobilizálnak a partnerek erőforrásokat a probléma megoldására, hanem valószínűleg csak ebben az esetben került terítékre. Ellenben az mindenképpen megállapítható, hogy a vállalat piaci presztízse egyben garancia arra is, hogy a felek rendelkeznek annyi tartalékkal, amit probléma esetén a megoldáshoz mobilizálni tudnak. Mindezek mellett feltételezhető, hogy más esetekkel szemben a konfliktusok előfordulása sokkal ritkább, a felek közös és hosszú távú megállapodásra törekednek, amelynek megvalósulási esélye magasabb, mivel a plusz tartalékok rendelkezésre állnak és azokat használják is. Másrészt a felek a jó hírnevük és a saját teljesítményük védelmében informális módon kontrollálják egymást. Ez a jó 'image' és a

magas teljesítmény ezeket a vállalatokat tehát arra ösztönzi, hogy konfliktusaikat egymás között oldják meg, azokat nem adják ki másoknak; így közös erővel törekednek azok megoldására.

„...nem hivatkozunk mi semmire kisasszony. Semmire. Leülünk és megpróbálunk megegyezni. Komoly kapcsolatokban mindig akceptáljuk a másik gondjait. Én is, Ő is. És ezt honorálja valahogy. Vagy fizet, vagy mást kapok helyette. Eddig mindig megoldottuk. ...Nekem is akkor meg kell értenem, hogy mi baja van...Hogy mi az, amit Ő akceptál? Például ez azt jelenti, hogy amikor késnek a szállítók, akkor kifizeti érte a szombat-vasárnapi munkabért. ... Igen ez köszönhető az én személyemnek és a stábornak, mi vagyunk a garancia, a cég... dehogy alkalmaztunk mi szankciókat, már mondtam, hogy egyikünknek sem érdeke. Olyan ez kérem szépen, mint a családi élet. Amikor gond van, akkor elintézzük, leülünk, és megbeszéljük. Legközelebb ne csináld ezt. Ez nem jelenti azt, hogy nincs napi probléma. Ez nem azt jelenti, hogy én otthon nem mondom azt, hogy Te, ebbe a levesbe kevés volt a só. Megsózzuk legközelebb, de attól nem haragszunk egymásra...

Az interjúk itt egy másfajta bizalomra mutattak rá. Ennek tartalma és kialakulásuknak iránya is eltér a másiktól. Míg a korábbi esetben a bizalom a tartós kapcsolatokból és a kölcsönös jó tapasztalatokból fakad és vélelmezhetően sokkal törékenyebb, addig ebben az esetben egy szelekciós mechanizmust követően „kötelező”, vagyis a bizalom inkább jelent normát, amelyet a személyes ismeretségen alapuló kapcsolatháló koordinál.

Konklúzió és összefoglalás

A kutatás rámutatott arra, hogy a hipotézisekben megfogalmazott esetek a valóságban is léteznek. Azok a feltételezések, amelyre csak részben kaptunk választ, valószínűsíthetően megválaszolhatóak lennének az interjúk számának növelésével, hiszen ez nem utal arra, hogy azok az esetek nem léteznek, hanem arra utal, hogy a kérdezett vállalatoknál kisebb azok relevanciája.

A kutatás arra kereste a választ, hogy a hazai beszállító-megrendelő kapcsolatokban az együttműködési formák és a konfliktusmegoldó stratégiák milyen összefüggésben állnak egymással. Az összefüggéseket a hatalmi különbségek, a beszállított termék típusa az együttműködés hossza és a tárgyalófelek közötti viszony mentén kerestem meg. Az esetek mindegyikében a vállalatok közötti érdekfüggőség mértékét vizsgáltam meg, mivel ebből vezethető le a vállalatok társadalmi beágyazottsága, másrésztől a beágyazottság egyben forrása a kialakult egymásrautaltságnak is. Ugyanakkor az érdekfüggőség szintje és formája meghatározza a lehetséges konfliktusmegoldó stratégiákat is. A legfontosabb magyarázó változó a vállalatok (intézmények közötti) és a tárgyalófelek (interperszonális) közötti bizalom volt. A kutatás konklúziója, hogy a vizsgált vállalatközi kapcsolatok nem törékenyek abban az értelemben, hogy az aktorok ritkán alkalmaznak egymással szemben szankciókat annak ellenére, hogy a kapcsolatokban a felek nincsenek egyenrangú pozícióban. Ennek oka, hogy a kérdezett vállalatok mindegyike a hosszú távú elköteleződések híve és tartós jó üzleti kap-

csolatok kiépítésére törekednek. Következően az üzleti partnerek kapcsolatát nem a szerződéses viszonyuk koordinálja, hanem ún. informális szabályok, normák, amelyek egyrészt etikai normákat jelentenek, másrészt a bizalom alapját képezik. A szankciók alkalmazása és a másik lecserélése így csak nagyon végletes és ritka lépés, mivel a megbízható partner elvesztése nagy kockázati tényezőt jelent. A konfliktusok megoldásában így a vállalatok mindegyike a megbeszélés és a gyors megoldás híve. A „jó kapcsolat” és a partnerség nagyon fontos, következően elvben a konstruktív konfliktuskezelés lehetősége adott, de a konstruktív, közös érdek és kölcsönös haszonmaximalizálás mentén történő tárgyalásnak több akadály is lehet, melyre két példát adtam. Egyrészt rámutattam, hogy a multinacionális vállalatoknál a belső szervezeti rend nem ad lehetőséget a gyors és tárgyalásos konfliktuskezelésnek; másrészt teljes egymásrataltság (mikor a beszállított termék kereslete és kínálata is alacsony a piacon) esetében is a felek offenzív konfliktusmegoldó stratégiákat alkalmaznak, amelynek az oka egyrészt a tárgyalófelek eszköztelensége lehet. A konstruktív tárgyalási formával és konfliktuskezeléssel csak az ún. „üzleti elit” esetében találkoztunk, amely egy olyan csoport, amelybe a bekerülés feltételei magasak (első szelekciós rend intézménye), és a személyes kapcsolatok olyan mély bizalmon alapulnak, hogy a problémák kezelésében kölcsönösség jellemző. A kutatásban több olyan kérdés és probléma merült fel, amelyeket egy következő vizsgálat tud csak megoldani. Ilyen a reputációs függőség és a vállalat egyéni presztízsből eredő különbségek elhatárolása. Fontos kérdések merültek fel a normákkal kapcsolatban is. Érdekes kérdés, hogy a vállalatok milyen informális eszközökkel és hogyan védik normáikat, és milyen körülmények és feltételek között éri meg az aktoroknak a normákat megszegniük. Továbbá érdekfeszítő kérdés, hogy mikor és milyen feltételek mellett és milyen konfliktus megoldási módszerek (pl. tárgyalási eszközök) segítségével keletkeznek újabb, a kapcsolatot irányító koordinációs normák. Másik fontos probléma, hogy a személyes és az intézmények közötti bizalom és azok konfliktuskezelésre gyakorolt hatásuk közötti különbségek között mélyebb, finomabb elválasztásokat tegyünk.

Irodalom

- Dahl R.A. (1968): Power. In Sills, D.L. (ed.): *International Encyclopaedia of the Social Sciences*. Vol. 12. Old Tappan, N.J.: Macmillan.
- Deutch, M. (1996): Konstruktív és destruktív folyamatok. In Lányi G. (szerk.): *Politikai pszichológia*. Budapest: Balassi Kiadó.
- Deutch, M. (2000): *Cooperation and Competition. The Handbook of Conflict Resolution*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Fine, G.A. (2001): Enacting Norms: Mushrooming and the Culture of Expectations and Explanations. In Hechter, M.–Opp, K.D. (eds.): *Social Norms*. New York: Russel Sage Foundation.
- Fisher, R.–Ury, R.–Patton, B. (1997): *A sikeres tárgyalás alapjai*. Budapest: Bagolyvár Kiadó.

- Granovetter, M. (1990): The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. In Friendland, R.–Robertson, A.F. (eds.): *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine de Gruyter, 95–112.
- Grief, A (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Magribi Traders' Coalition. *The American Economic Review*, 83(3): 525–548.
- Halpern, J.J (1994): The Effect of Friendship on Personal Business Transaction. *Journal of Conflict Resolution*, 38(4): 647–664.
- Hankiss E. (1983): *Társadalmi csapdák*. Budapest: Magvető.
- Horne, C. (2001): Sociological Perspectives on the Emergence of Norms. In Hechter, M.–Opp, K.D. (eds.): *Social Norms*. New York: Russel Sage Foundation.
- Krémer A. (1999): Pozicionális és érdekalapú tárgyalás. In Tóth P.P. (szerk.): *Döntőbíráskodás*. Budapest: Püski Kiadó.
- Lengyel Gy.–Szántó Z. (2001): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó.
- Lewicky R.J.–Bunker B.B. (1995): Trust in Relationship: A Model of Development and Decline. In Bunker, B.B.–Rubin, J.Z. (eds.): *Conflict Cooperation, and Justice: Essays Inspired by the Work of Morton Deutch*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Lewicky R.J.–Bunker B.B. (1996): Developing and Maintaining Trust in Work-Relationships. In Kramer, R.–Tyler, T.R. (eds.): *Trust in Organisations: Frontiers of Theory and Research*. California: Thousands Oaks, Sage.
- Lewicky, R.J.–Wiethoff, C. (2000): *Trust, Trust Development, and Trust Repair. The Handbook of Conflict Resolution*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Lorenz, E.H. (1988): Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry. In Gambetta, D. (ed.): *Trust Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell.
- Macaulay, S. (1992): Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. In Granovetter, M.–Swedberg, R. (eds.): *The Sociology of Economic Life*. Westview Press.
- Michels, R. (1911): *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. New York: Dover.
- Morgan, G (1986): *Images of Organisations*. London: Sage.
- Radev, V. (2002): How Trust Is Established in Economic Relationships When Institutions and Individuals Are Not Trustworthy (The Case of Russia). Collegium Budapest, 22–23 November, 2002.
- Raub, W.–Weesie, J. (1990): Reputation and Efficiency In Social Interactions: An Example of Network Effects. *American Journal of Sociology*, 96: 626–654.
- Rousseau, D.–Sitkin, S.B.–Burt, R.S.–Camerer, C. (1998): Not So Different After All: A Cross Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 23: 393–404.

Fokasz Nikosz–Fokasz Oresztész

Hullámverés*

Terjedési folyamatok a médiában

ELTE Társadalomtudományi Kar, ELTE-UNESCO Kisebbségsszociológiai Tanszék
H-1018 Budapest, Pázmány P. sétány 1/a.; e-mail: fokata.bt@chello.hu

Főiskolai hallgató, Budapesti Kommunikációs Főiskola
H-1148 Budapest, Nagy Lajos király útja 1–9.; e-mail: fokata.bt@chello.hu

*Új, lehetetlen párbeszéddek vannak,
mozgások, fejfelfordítások,
izmok merevedése, egyáltalán:
nem a szellemi készenlétet látom,
hanem a résen levést.*

Esterházy Péter, 1994

Ha a mikroszkóp fölé hajolva elég ideig kísérjük figyelemmel az alatt nyüzsgő baktériumok viselkedését, egy érdekes, bár ebben az esetben többé-kevésbé nyilvánvaló jelenségre figyelhetünk fel. A baktériumok túl sok mindent ugyan nem csinálnak, számunkra legfontosabb tevékenységük azonban rögtön szembetűnik: szaporodnak. A kis kolónia lassú növekedésnek indul, majd ahogy számuk gyarapszik, értelemszerűen egyre gyorsabban szaporodnak. Egyre több és több lakója lesz a szemünk előtt felvirágzó baktérium-birodalomnak, növekedése megállíthatatlannak tűnik. Vagy mégsem? Baktériumaink világuralmi törekvései elé áthatolhatatlan gátat emel – ha más nem – az otthonukul szolgáló Petri-csésze mérete és az egyre fokozódó tápanyaghiány. Kiderült, hogy az őrült tempó nem tartható fenn, a növekedés baktériumaink számának emelkedésével egyre lassul, míg végül lényegében megszűnik, s Baktérium-ország lélekszáma állandósul azon a legmagasabb szinten, amelyet még el tud tartani. Ha a baktériumok számát az idő függvényében ábrázoljuk, a kapott függvény jellegzetes, kicsit elfektetett S-alakú görbe lesz (1. ábra). Az ilyen típusú növekedés régóta ismert matematizált formája az úgynevezett *logisztikus* növekedés.

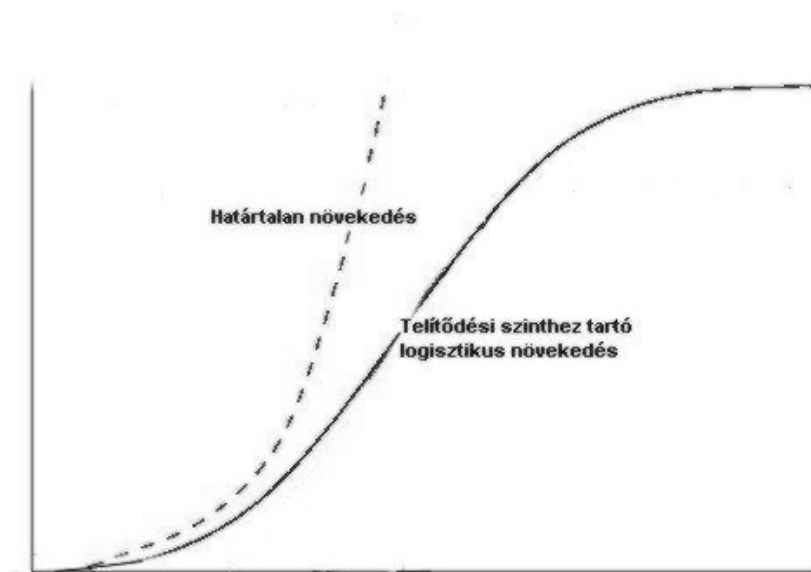
Rengeteg példát ismerünk rá mindennapi életünkben is. A társadalomtudósok pedig mindenekelőtt az egyéni vagy közösségi erőfeszítések kvantitatív dinamikai vizsgálata során bukkanhatnak ilyen típusú folyamatokra. A legkülönbözőbb alkotótevékenységek, mint például a tudósok, a zenészek, vagy a költők valamilyen módon számszerűsített életművének időbeli alakulása gyakran követ ilyen formát. Hasonló mintát mutatott a nagy földrajzi felfedezések során a nyugati államok által elindított expedíciók, vagy az Amerikai Egyesült Államok és az egykori Szovjetunió közti űrverseny során a Holdra küldött mesterséges égitestek, de még valamely terrorista csoport által elkövetett akcióik számának időbeli növekedése is. Logisztikus növekedést

* Köszönettel tartozunk névtelen bírálónk értékes megjegyzéseiért, valamint a T043655 számú OTKA kutatás támogatásáért.

mutathat a korlátozott térben növekvő populációk egyedszámának alakulása, s ezt a modellt követheti az új találmányok (autó, telefon, személyi számítógép, internet) vagy a fertőző betegségek terjedése is.

1. ábra

Logisztikus növekedés



Sokan bizonyos eszméket, nézeteket, véleményeket is veszélyesen fertőzőeknek tartanak. Hátha ezek terjedésére is a fenti szabály érvényes? Felmerül a kérdés, hogy valamely – lehetőség szerint jól körülhatárolható – közéleti eseménnyel kapcsolatos sajtóreakciók számának időbeli alakulásában nem érhető-e szintén tetten a logisztikus növekedés?

Kézenfekvően adódott a közelmúlt egyik leglátványosabb politikai vitájának média tárlása. Az olvasó talán már kitalálta, hogy a Tilos Rádió kapcsán kialakult botrányról van szó. Itt szeretnénk leszögezni, hogy a szerzők – bár határozott véleménnyel rendelkeznek – e vitában most nem kívánnak állást foglalni senki mellett, s így senki ellen sem. Jelen tanulmány csupán egy leíró jellegű empirikus elemzés első eredményeit tartalmazza. Újgyakorlatnak, kísérletező kérdésfelvetésnek tekintjük, amely azonban jelen állapotában is adalékokkal szolgálhat bizonyos kommunikációs modellek értelmezéséhez, s tartalmazhat néhány olyan hipotézist, amely talán vitára ösztönözhet. Ezért is bocsátjuk közzé.

Az ügy egyes részletei talán már a feledés homályába vesztek, megpróbáljuk hát kicsit feleleveníteni azokat.

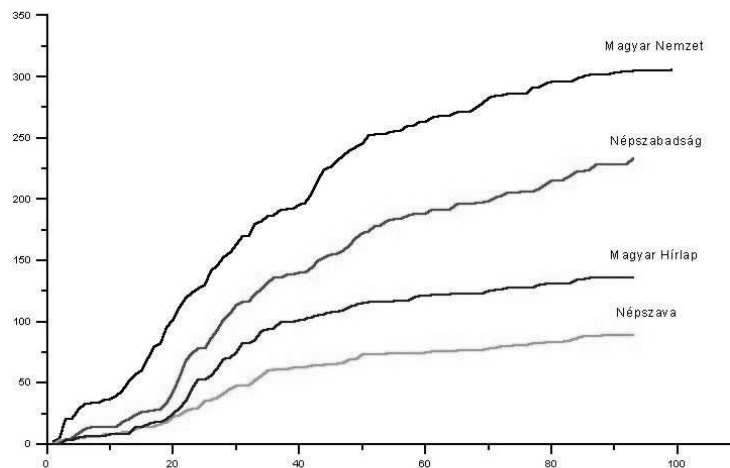
2003. december 24-én este, azaz Szenteste, a Tilos Rádió egyik műsorvezetője - feltehetően ittas állapotban - tett egy meglehetősen szerencsétlen kijelentést a keresztény vallású emberek kiirtásával kapcsolatosan (Szó szerint: “Kiirtanám az összes kereszt-

tényt.”). Eme kijelentés rögtön hatalmas médiavisszhangot keltett, amelyet csak tovább fokoztak az ügy kapcsán elhangzó további kijelentések, a Tilos Rádió előtti, s az izraeli zászló elégetésébe torkolló tüntetés, illetve a szintén ehhez az ügghöz tartozó írószövetségi viszálykodások. A média először december 25-én foglalkozott a problémával, amelynek tovagyrúzó hatásai még több hónappal később is érezhetők voltak, s így a lapokban is helyet kaptak. A magunk részéről a számítások alapjául szolgáló adatgyűjtést 2004. április első hetével zártuk le.

Elsőként, a négy vezető országos napilapban (és azok on-line változataiban) kerestünk rá azon cikkekre az Interneten, amelyek a Tilos Rádióval foglalkoztak. Az összes megjelent publikációt besoroltuk a vizsgált anyagok közé, tehát a publicisztikákat, a híreket, a riportokat, és egyáltalán mindent, ami megjelent a témában. Már ebben az első megközelítésben is figyelemre méltó eredményeket kaptunk (2. ábra).

2. ábra

Tilos Rádióval foglalkozó cikkek száma a négy vezető országos napilapban



Bízató volt, hogy az e tárgyban megjelent cikkek számának időbeli alakulása nagyon emlékeztetett a logisztikus növekedés S-görbéjére, nyilvánvaló volt azonban, hogy ebben a formájában a mérés még erősen elnagyolt, így pontosítanunk kellett azt. A továbbiakban megelégszünk a két legnagyobb és egyben leginkább érintett napilappal, a Népszabadsággal és a Magyar Nemzettel kapcsolatos eredmények közlésével, de jelezzük, hogy a Népszava és Magyar Hírlap esetében is, kevésbé markánsan ugyan, de nagyon hasonló folyamatok figyelhetők meg.

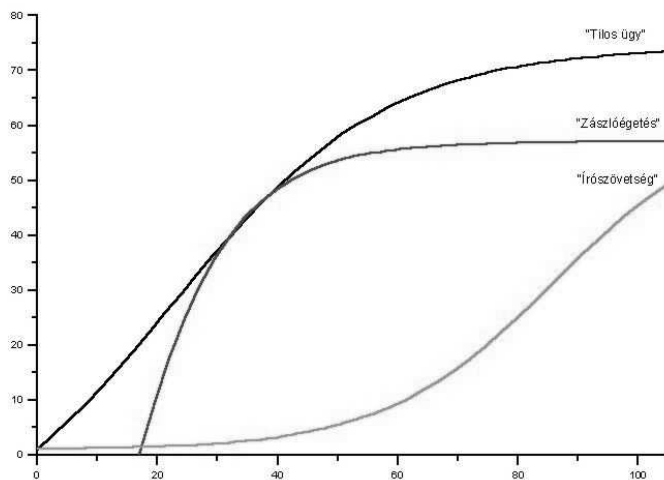
Vizsgálódásunk kritériumainak pontosítása után kiderült, hogy a megjelent cikkek végül is három nagy egymástól jól elkülöníthető kategóriába sorolhatók. Az első tartal-

mazza mindazokat, amelyek a rádióban elhangzottakkal, a rádió és a közélet erre való reakcióival, az ORTT vonatkozó lépéseivel és azok értékeléseivel foglalkoztak. Ezt a kategóriát „*Tilos ügy*”-nek neveztük el. A második halmazba tartoznak azok az újságcikkek, amelyekben a rádió épülete előtti tüntetés tényével, okaival és jellegével, az ott elhangzott beszédekkel, illetve a zászlóégetésnek a rendőrségre és bíróságra is tovagyűrűző hullámaival foglalkoznak a szerzők. Ez a kategória a „*Zászlóégetés*” címkét kapta. Végül az utolsó csoport, amelynek az „*Írószövetség*” azonosítót adtuk, döntően a Parti Nagy Lajos Írószövetségből való kilépése körüli vitákkal, illetve annak hatásaival, kis mértékben pedig az irodalmi kerekasztallal foglalkozó írásokat foglalja magában.

A Tilos Rádióval kapcsolatba hozható teljes publikációs tevékenység tehát három hullámban történik. Az első, a Szentestén elhangzottakra történő reakció, mindkét újságban december 25-én indul. A következő a január 11-én, a tüntetés után keletkező publikációs hullám, végül az Írószövetség választmányával szemben támasztott elvárás és az erre történő reakció publikációs hullámverése az utolsó. Arra törekedtünk, hogy mindkét újság esetében erre a három hullámra külön-külön illesszünk logisztikus leképezést. Az eredményeket a 3. és 4. ábrákon közöljük.

3. ábra

Népszabadság, logisztikus illesztés

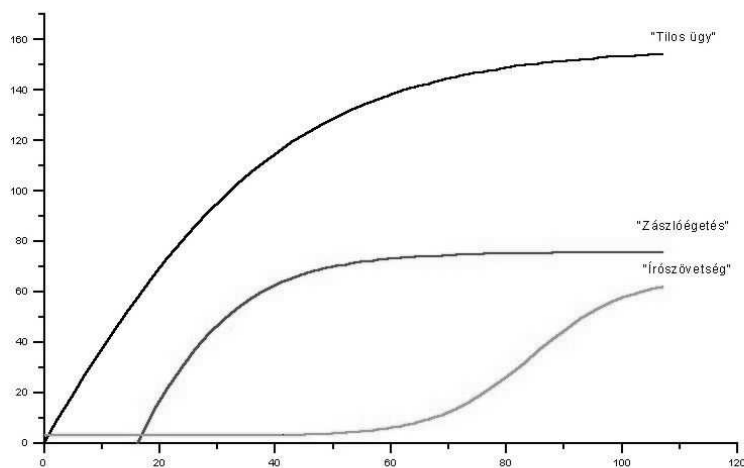


A két ábra megegyezik abban, hogy mindkét újság esetében a Tilos Rádióval kapcsolatos tudósítások dominálnak. Ennyiben a sajtóvisszhang mindvégig csakugyan „*Tilos ügy*” maradt. Szembetűnő ugyanakkor a két ábra eltérő szerkezetisége is. A Népszabadság esetében van olyan pillanat, amikor a „*Zászlóégetés*” grafikonja eléri a „*Tilos ügy*”-ét, az általunk megfigyelt időszak végére pedig az „*Írószövetség*” emelkedett a másik kettő közvetlen közelébe. A Magyar Nemzet számára az egész történet

sokkal inkább „*Tilos ügy*” maradt. A másik két témával kapcsolatos cikkek száma a rádióval kapcsolatos cikkek számának a felét is alig éri el. Vizsgálatunk egyik legvártnabb, s ezért talán legfontosabb eredménye azonban abból adódott, hogy az empirikusan illesztett logisztikus függvények közül csak az „*Írószövetség*” esetében kaptunk az általunk beharangozottnak megfelelő jellegzetes S-formát. Felmerülhetne persze az a magyarázat is, hogy az „*Írószövetség*” esetében a görbe csakugyan S-alakú, míg a másik két esetben ténylegesen nem az. Ez az értelmezési lehetőség természetesen fennáll, nem feledkezhetünk meg azonban arról, hogy a logisztikus függvény mégiscsak az egyik leggyakrabban előforduló és legegyszerűbb növekedési forma. Ráadásul a vizsgált hat diagramból három biztosan, de tulajdonképpen négy, ha nem is tartalmazza a teljes S-görbét, már ránézésre is erősen a logisztikus növekedésre utal. Ezek után már az lenne a bonyolultabb, nehezebb és komolyabban indokolandó feltételezés, hogy a másik kettő miért ne lenne logisztikus.

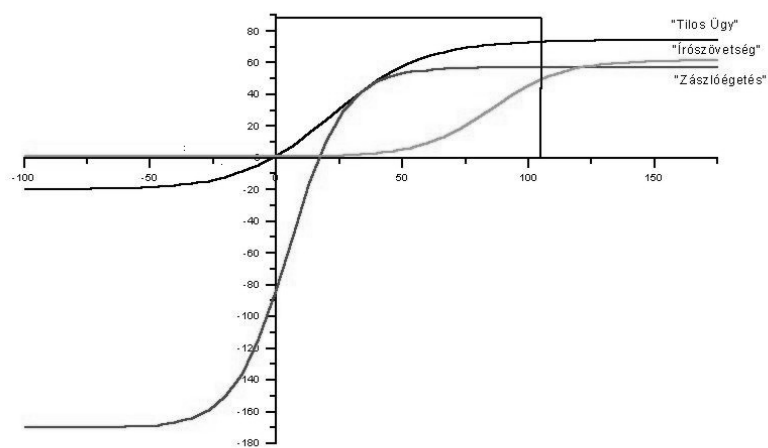
4. ábra

Magyar Nemzet, logisztikus illesztés

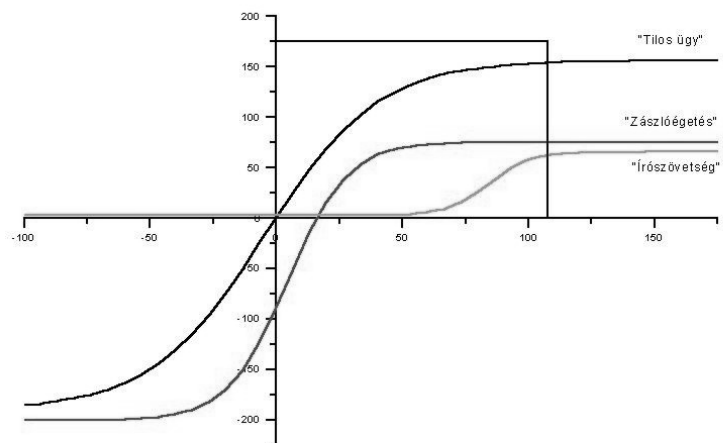


A vizsgálat jelen fázisában ezért abból indulunk ki, hogy az „*Írószövetség*” esetében jellegzetes S-formát kaptunk, a többi esetet pedig úgy tekintjük, mintha a kérdéses S-görbének csak a felső részét látnánk. Ez a hipotézis rendkívül termékenynek bizonyult. Ahhoz ugyanis, hogy jól illeszkedő görbéket kapjunk – márpedig a matematika alkalmazásának egyik előnye, hogy az illeszkedés pontosságát mérni is tudtuk – azt kellett feltételeznünk, hogy a kipattant ügyek valamilyen értelemben jóval korábban elindult folyamatok részeként értelmezhetők. Hogy vizuálisan is segítsük a dolog megértését, az 5. és 6. ábrákon bemutatjuk az általunk rekonstruált teljes folyamatot.

5. ábra
Népszabadság, logisztikus rekonstrukció



6. ábra
Magyar Nemzet, logisztikus rekonstrukció



Az ábrákon téglalap jelzi azt az időablakot, amelyben az általunk megfigyelt események ténylegesen zajlanak (ezek felelnek meg az általunk korábban közölt 3. és 4. ábrának). Jól kivehető, hogy dinamikai jellegzetességeiket tekintve az időablakba foglaltnál sokkal nagyobb léptékű és időtávlatú folyamatokról van szó.

A Népszabadság esetében például a „Tilos ügy” egy olyan folyamat részének bizonyult, amely több mint ötven nappal az első publikációt megelőzően elindult. Persze paradox lenne azt állítani, hogy a Tilos Rádió ügye már a Tilos Rádióban elhangzott nyilatkozat előtt elkezdődött volna. Az eredmény szerintünk nem is ezt, hanem a sajtóreakció hevességének milyenségét jellemzi. A „résen levés” mértékét. Azt, hogy egy sajtótermék valamely ügy kapcsán mennyire áll ugrásra készen. Úgy tűnik, hogy a Népszabadság esetében eleve léteznie kellett valamiféle – nem túlságosan erős – készenléti állapotnak, amelyet aztán mozgósított a kérdéses esemény. A nem túlságosan erős minősítés itt persze relatíve értendő. Arra gondolunk, hogy a Magyar Nemzet esetében ugyanez a reakcióhevesség, és készenléti jelleg jóval intenzívebb, hiszen a „Tilos ügy” kapcsán folytatott publikációs tevékenységük, legjobban egy több mint száz nappal korábban elindult folyamattal ragadható meg.

A Magyar Nemzetre egyébként is jellemzőbb ez az ugrásra kész, készenléti állapot. Ezt tapasztaljuk a „Zászlóégetés” esetében is, ahol a folyamat „elindulása” mintegy hetven nappal előzi meg magának a tüntetésnek az időpontját. Figyelemre méltó azonban, hogy ez a fajta készenlétiség a „Zászlóégetés” esetében a Népszabadságnál is rendkívül erős. A heves reakciót itt az jellemzi, hogy a sajtóreakció egy a tüntetést hatvan nappal megelőzően keletkező és igen gyors lefolyású folyamatnak felel meg, amely éppen emiatt éri utol a „Tilos ügy” diagramját, és alig több mint egy hónappal kipattanása után már el is éri a telítettségi szintjét. A Népszabadság esetében ez kiemelkedően a legintenzívebb reakciónak tekinthető. A reakció intenzitása négyszer gyorsabb, mint a „Tilos ügy” esetében. A Magyar Nemzet a tüntetésre is intenzíven reagált, de alig hevesebben, mint a „Tilos ügy” esetében. Úgy látszik a Magyar Nemzet inkább a „Tilos ügyben”, míg a Népszabadság sokkal inkább a „Zászlóégetés” esetében találta meg a számára leginkább megfelelő terepet.

A diagramok szerint a fentiekől eltérő kategóriába tartozott az Írószövetség esete. Ez a jelenség ugyanis teljes egészében a szemünk előtt, itt és most jelleggel formálódott. Lassan nekiinduló, fokozatosan érlelődő, új eseménysorról volt szó, amit az is igazol, hogy Parti Nagy Lajos kétségtelenül vízvázasztó jellegű kilépési nyilatkozatára több mint két héttel a Tilos Rádió előtti tüntetés után került sor. Ráadásul ezen nyilatkozat hullámverése is csak lassan terjedt tova, hiszen a Parti Nagy Lajost elsőként követő Nádas Péter kilépésére is körülbelül egy hónapra rá került sor. Ez a lassan induló dinamika közös sajátossága, a népszabadságbeli és a magyar nemzetbeli publikációknak. A két lap publikációs gyakorlata ebben az esetben hasonlít a legjobban egymáshoz. Megjegyezzük, hogy az irodalmi kerekasztallal kapcsolatos publikációk tökéletesen beleilleszkednek az „Írószövetség” ügy dinamikájába.

Jó lenne tudni, hogy a vizsgált sajtóreakciók mennyire tudósítanak a „világról” és mennyire szólnak csak a sajtóról, magáról. Nem abszurd ugyanis egy olyan feltevés, amely szerint az egyik újságban történtek nem kis részben a másik újságban törtétekkel magyarázhatók. Feltételezhetnénk például, hogy a felek publikációs aktivitásuk során kölcsönösen figyelembe veszik egymás múltbeli és várható jövőbeni tevékenységét. Az újságok közti ilyenétan interakció modellezéséhez azonban további mérésekre

lenne szükségünk. Tudnunk kellene például, hogy az adott tematika mekkora helyet foglalt el az összes belpolitikai témájú cikkeken belül, a mérést pedig a cikkszám mellett célszerű lenne a karakterszámra is kiterjesztenünk. Mindez meghaladja a jelen tanulmány kereteit.

Történetünkkel kapcsolatban azonban egyvalamit már most is megtehettünk. Az április elsejével lezárt adatok alapján megállapíthattuk, hogy a Tilos Rádióval kapcsolatba hozható sajtóaktivitás életciklusa lényegében lezárult. Mindkét napilapra állt, hogy a „Zászlóégetés” illetve a „Tilos ügy” nevű baktérium-országokban a cikk-baktériumok számának növekedése már február vége felé illetve április legelső napjaiban leállt. Más volt egy kicsit a helyzet az „Írószövetség” esetében. Az *április elejéig* rendelkezésünkre álló adatok alapján *prognosztizálható* volt, hogy a Magyar Nemzetben április legvégén fog megállni az üggyel foglalkozó cikkek növekedése, míg a Népszabadságban ez az állapot jóval később csak május vége felé fog bekövetkezni.

Csakugyan így történt? Fenti megállapításainkat egy *június közepén* megismételt adatgyűjtéssel teszteltük. Megállapíthattuk, hogy az „Írószövetséggel” kapcsolatos prognózisok minden várakozást felülmúlóan teljesültek. A Népszabadságban például csakugyan május végén, egész pontosan május 28-án jelent meg az irodalmi kerekasztal feloszlásáról szóló tudósítás, amivel ez a történet csakugyan kerek egészszé zárult.

Egy kicsit másként alakult a másik két tematika története. Április végén, egyfelől a Tilos Rádióval kapcsolatos bírósági ítélet illetve ORTT határozat, másfelől a zászlóégetők perének folytatása teremtett új helyzetet. A fenti események a Népszabadságban csupán néhány új tudósítás erejéig jelentek meg, ami nem érintette az általunk előrejelzett általános tendenciát. A Magyar Nemzet esetében azonban április végének bírósági eseményei a „Tilos ügy” újbóli felmelegítésére, napirenden tartására adtak alkalmat. Prognózisunkkal úgy jártunk tehát, mint ahogy a meteorológia előrejelzésekkel szokás. Ahhoz, hogy biztosak lehessünk érvényességükben, csak annyit kell feltételeznünk, hogy közben semmi váratlan nem fog bekövetkezni ...

Tóth Lilla

A bizalom szerepe a helyi gazdasági kapcsolatokban

Esettanulmány

PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia és Szociálpolitika tanszék
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: lillatom@axelero.hu

A bizalom az utóbbi évtizedekben elemzett és kutatott jelenség, a szociológia területén az utóbbi években megjelent munkák is jelzik a növekvő érdeklődést (Gambetta 1988; Giddens 1990; Sztompka 1999; Misztal 1996; Fukuyama 1997; Lane–Bachmann 2000).

A bizalom jelentőségét növelik azok a kihívások amelyekkel a gazdasági élet szereplői a folyamatosan globalizálódó üzleti környezetben szembesülnek (Lane 2000). A minőségi elvárások, a termékek változékonysága, a folyamatos innováció a gyártmányfejlesztésben, az árverseny, és az új technológiák megnövekedett költségei mellett a cserekapcsolatok számának növekedése és ezek sokfélesége valamint az üzleti környezet komplexitása is jellemzi az üzleti környezetet.

A kihívásoknak való megfelelés érdekében a cégek szervezeti innovációkat vezettek be a cégeken belül, illetve a más cégekkel való kapcsolataikban. Az utóbbiakra példa a szoros szerződéses kapcsolat, a stratégiai szövetség, és a horizontális kooperáció az ipari körzetekben. A szervezeteken belül a hálózatok, a félig autonóm munkacsoportok, és a reciprocitás a felelősség szervezeti decentralizációjának formái. Ezekben a bizalom egy fontos koordinációs mechanizmus, amire egyre inkább úgy tekintenek, mint a kiváló teljesítmény és a versenyben elért sikerek előfeltételére az új üzleti környezetben. A bizalom a piac és a hierarchia mellett létező harmadik koordinációs formához, a hálózatokhoz kötődik leginkább.

Az intenzív verseny és a egyre inkább globalizálódó környezet sokkal nehezebbé teszi a bizalom építését és megőrzését a szervezeteken belül és a szervezetek között, valamint nagyon kockázatosná teszi a bizalomba történő beruházásokat.

A cégek közötti új kötelékek és az állandó újjászervezések a szervezeteken belül megzavarják a közös háttérelvárások megszilárdulását így gyengítik a meglévő bizalmi kapcsolatokat. A országhatárokon átívelő kapcsolatok esetében, ahol a közös háttér-feltételezések nem vehetők biztosra különösen hangsúlyos a bizonytalanság és a kockázat kérdése.

A bizalom forrása és funkciója, a kockázat és a bizalom kapcsolata

A közgazdasági, a társadalom- és szervezetelméletekben használt, bizalomra vonatkozó fogalmak a következő közös feltevésekkel élnek:

1. A bizalmi viszony szereplőinek [*trustor* és *trustee*] interdependenciája. A megbízhatósággal kapcsolatos elvárásoknak csak akkor van jelentősége, ha az egyén cselek-

vése a vele kapcsolatban lévő másik cselekvésétől vagy együttműködésétől függ (Luhman 1979; Dasgupta 1988). Társas kapcsolatokon kívül az egyéneknek nem lenne szükségük bizalomra.

2. A bizalom módot ad arra, hogy a cserekapcsolatokat jellemző bizonytalansággal és kockázattal megküzdjünk. A közgazdasági eméletben a kockázat azért merül fel, mert a bizalmat tanúsító viselkedés annak teszi ki a cselekvőt, hogy partnere opportunistán módon fog viselkedni. A szociológiai elmélet alkotói azokat a feltételeket világítják meg amelyek teret nyújtanak az oportunizmusnak a cserekapcsolatokban.

A bizonytalanság és a kockázat a társadalmi kapcsolatok inherens sajátossága, az idő és az információ problémája miatt. Egy társadalmi cserekapcsolatban egy bizonyos cselekvésre adott válasz általában időben később történik, ez okozza az információs problémát, nincs információnk azzal kapcsolatban, hogy a másik, hogy fog reagálni. Ez a helyzet egy kockázatos előzetes elköteleződést kíván a cselekvők egyike részéről (Simmel 1978; Luhmann 1979).

3. A harmadik általános feltételezés, hogy a sebezhetőséget, ami a kockázat elfogadásából fakad nem fogja kihasználni a kapcsolat másik tagja. Nem él vissza partnere sebezhetőségével, nem tanúsít opportunistá viselkedést.

Gambetta (1988) szerint amikor az egyik szereplő bízik a másikban akkor az a szubjektív valószínűségi szint amit ahhoz rendel, hogy a másik szereplő jövőbeni viselkedése számára hasznos, vagy legalábbis nem hátrányos kellően magas ahhoz, hogy a vele való kooperációt válassza. Gambetta a bizalmat ezzel a szubjektív valószínűséggel definiálja.

Ugyanakkor azt is feltételezzük, hogy a másik fél rendelkezik akkora szabadsággal, hogy ne feleljen meg az egyik fél vele szemben megfogalmazott várakozásainak. Ha a cselekvési lehetőségek szigorúan korlátozottak a bizalom szerepe csökken. A bizalom ebben a megközelítésben a mások szabadságával való megbirkózás eszköze (Luhmann 1979 idézi Gambetta 1988).

Luhmann elméletében a bizalom az interakciós rendszer komplexitását csökkentő eszköz. A komplexitás csökkentése a másik jövőbeni viselkedésére vonatkozó feltételezések körének szűkítésével történik. Akikben bízunk azok esetében bizonyos viselkedéseket kizárunk a lehetséges vagy valószínű alternatívák köréből (Luhmann 1979 idézi Lane 2000).

A téma kutatóinak és teoretikusainak különböző elképzelései vannak arra vonatkozóan, hogy a bizalom alapját miben jelölik meg, ez lehet a racionális kalkuláció és/vagy közös értékek és normák.

A racionális választás elméletének korlátainak felismerése ösztönözte Elstert (Elster 1989 idézi: Misztal 1996), hogy kiegészítse azt a társadalmi normák elemzésével, azaz a megállapítással, hogy a normák adják a cselekvés motivációjának forrását és hogy ezek nem egyszerűsíthetők racionalitásra. Elster elismeri, hogy a legtöbb olyan viselkedés amit morális viselkedésnek hívunk többet jelent mint az önérték érvényesítése és ezek a normák, amelyek segítik a társadalom megszilárdulását nem magyarázhatók pusztán az eredmény orientált racionalitással. Az önérték és a normatív elköteleződés (például, a bizalom és a hitelesség), ami meghatározza az emberi cselekvést, hozzájárul a társadalmi stabilitáshoz és a kooperációhoz.

A legtöbb viselkedés meghatározásában mind a racionalitás mind a szociális normák részt vesznek. Az irigység az önérték, a becsületkódex, vagy az arra való képesség,

hogy hiteles fenyegetést, vagy ígéretet tegyünk olyan motivációkra, amelyek a „társadalom cementjét” adják, és amelyek nélkül káosz és anarchia uralkodna. A bizalom, társadalmi kenőanyag, amely serkenti a kooperációt szoros kapcsolatban áll a hitelesség fogalmával, amely – azzal, hogy növeli fenyegetések és ígéretek beváltásának a valószínűségét – serkenti a kooperációt, de az erőszakot is. Ezért a hitelesség kétértelműbb fogalom, mint a bizalom, amelyik kívánatosabb minden szinten mivel nem szít erőszakot pusztán a kooperációt táplálja.

Elster a bizalom két típusát tárgyalja, az első a hiteles ígéretekkel azonos, míg a másik egy szélesebb értelemben vett bizalom fogalmat vezet be, amely a bizalmat egy becsületkódex részének tekintti. A második perspektívából a bizalom olyan hit, amely arra vonatkozik, hogy a másik fél becsületesen fog cselekedni még olyan előre nem látható körülmények között is, amelyet a szerződés vagy ígéretek nem fednek le. Azonban az olyan körülmények között, amelyben a hosszú távú önérdek érvényesül, a hitelesség és a bizalom ugyanazzal az eredménnyel járhat. Bár a bizalom mint becsületkódex nem olyan könnyen fordul elő idegenek között mint a hitelesség, az ismétlődő játszmákban vagy hosszú időtartamú kapcsolat esetén a következményeiket tekintve hasonlóak. A modern világgazdaságban a társadalmi és technológiai változások aláásták azt a képességünket, hogy hiteles fenyegetéseket tegyünk, ilyen módon társadalmainkat „biztonságosabbá és sivárabbá” tették, mint amilyenek a múlt társadalmi voltak. Biztonságosabb mert kevesebb fenyegetést teszünk és váltunk be, de sivárabb is, mert kevesebb ígéretet teszünk és váltunk be. Az emberek kevésbé erőszakosak, de kevésbé segítőkészek és kooperatívak is. A modern társadalmak társadalmi és földrajzi mobilitása erodálja a bizalmat és a hitelességet azzal, hogy aláássa a szolidaritás kötelekeit és csökkenti a hosszú távú önérdek hatását, mivel a domináns interakciós forma egyre inkább az egyszeri, mulékony inetrakció lesz az állandó változás körülményei között. Elster egy bizalomtakarékos stratégiát javasol. Azzal érvel, hogy kevésbé kockázatos és költséges az, ha a kooperációra koncentrálunk, mint a bizalomra. Anélkül, hogy becslésekkel élénk az előzetes bizalom szintjének megfeleltetése vonatkozásában inkább a kooperáció feltételeit kellene előmozdítani, elsősorban a kényszerek és az érdekek figyelembevételével. Elster bizalomtakarékos stratégiája a bizalmat egy jó gazdasági rendszer mellékterméknek tekintti, de olyan mellékterméknek, amelyre támaszkodni túlságosan kockázatos. Gambetta (1988) a bizalmat a kooperáció előfeltételének tartja, ha partner bizalomra méltó, akkor megfontolásra kerül a vele való kooperáció.

Akerlof (1984) a cserekapcsolatokat jellemző bizonytalanság elemzése kapcsán veti fel a bizalom kérdését. A valóságos helyzetekben az elérhető információ soha nem teljes és mindig költsége van. Az egyének előrejelzéseket tesznek a gazdaság egészének és a benne szereplő egyéneknek a viselkedésére vonatkozóan. Ezeket a becsléseket korlátozott számú könnyen megfigyelhető sajátosság (indikátor) alapján teszik. A piac termékeinek minőségével kapcsolatos bizonytalanságot illetve az eladó és a vásárló informáltságát jellemző asszimetriát az üzleti élet inherens sajátosságának tekinti Akerlof. A minőséggel kapcsolatos bizonytalanságot csökkentő intézmény lehet a garanciavállalás, a márkanév, a kereskedelmi láncok, vagy valamely tevékenység engedélyhez kötöttsége. Azonban az informális íratlan garanciák is szükségesegek, ezek hiánya vagy bizonytalansága aláássa az üzleti életet.

A tranzakciós költségek elmélete szerint a tranzakciók szükségessége a koordináció intézményeinek megjelenésével járt. Ezek az intézmények a piac és a szervezetek. Piac esetén az ár az információ hordozója, a szervezetek létrejöttét jelentős részben éppen az információs problémák megoldása indokolja. Coase fogalmazta meg elsőként, hogy nem csak maga a termelés, hanem az ennek során megvalósuló cserék, tranzakciók is költségesek. A költségeknek két fontos összetevője van: Az árakról szóló információ megszerzésének és kiértékelésének költsége, és a tranzakcióban részt vevő másik partnerrel való megállapodás (szerződészkötés) költsége. A szervezetek bizonyos csereaktusokat a piacon kívül hosszú távú keret-megállapodások alapján végeznek. Ezek a stabilizált, hierarchizált szervezetek addig terjednek (olyan mértékben veszik át a piac koordináló szerepét) amíg a szervezeten belüli megállapodások költsége kisebb a piaci megállapodások költségénél. A későbbi közgazdasági irodalom a bizalom jelentőségét a tranzakciós költségek csökkentésében látja, ha a partnerek bízhatnak egymásban nincs szükség a szerződés és ellenőrzés költséges eszközeire (Lane 2000).

Coleman (1998) a cselekvőket úgy tekinti, mint akik kiindulópontját azok az erőforrások képezik, amelyekkel valamilyen mértékben (vagy egészen) rendelkeznek és amelyekhez érdekek fűzik őket. A kialakuló, megszilárduló társadalmi viszonyok (hatalmi viszonyok, bizalmon alapuló viszonyok és a normák) az egyének erőforrásaiként is felfoghatók, ez az erőforrás nem létezik csak a személyek közötti viszonyokban. A társadalmi tőke mellett az egyén erőforrásait jelenti még az emberi tőke (emberi készségek, képességek, tudás, ami a személyben rejlik) és a rendelkezésére álló pénzügyi, anyagi tőke.

A társadalmi tőke Colemannél annak az erőforrásnak az értékét jelöli, amely az egyén által érdekérvényesítésben felhasználható vonása a társadalmi struktúrának.

A társadalmi tőke egyik formája a kötelezettségek és elvárások rendszere, ebben az esetben két döntő elem vizsgálható; a társadalmi környezet megbízhatóságának szintje és a fennálló kötelezettségek teljes mértéke. Minél megbízhatóbb a környezet, és minél magasabb a teljesítetlen kötelezettségek szintje, minél több a „bevértatlan váltó” annál nagyobb a felhasználható társadalmi tőke.

A második társadalmi tőkeforma a társadalmi viszonyokban rejlő információs potenciál, az információszerzés egyik gyakori módja a más célból ápolat társadalmi viszonyok kihasználása. A viszonyok „tőkeértékét” a rajtuk keresztül beszerezhető információk adják. A hatékony normák alkotják a társadalmi tőke harmadik formáját Coleman rendszerében. A társadalmi tőkét előmozdító társadalmi struktúra legfőbb sajátossága az, hogy zárt, ez azt jelenti, hogy a közösség egymással kapcsolatban lévő tagjai képesek hatékony szankciót alkalmazni a normasértőkkel szemben. Amennyiben a kapcsolathálók nem csak zártak, hanem jellemző rájuk a multiplexitás is, akkor a szankciók még hatékonyabbak, a normák még erősebbek, a társadalmi tőke nagyobb lehet. A normasértők többet kockáztatnak, elveszíthetik családi, vallási, egyéb közösségi kötelekeiket is. A társadalmi struktúrában a zártság biztosítja a megbízhatóságot, illetve a zárt struktúrában a megbízhatóság magától értetődő.

A kisajátítható társadalmi szervezetek szintén a társadalmi tőke egyik formáját jelentik, amelyek azáltal, hogy a szervezetet alkotó személyek több kontextusban is kapcsolatban állnak, lehetővé teszik, hogy az egyik viszonyban létrejött erőforrást a másik viszonyban is felhasználhassák. Ezek az erőforrások lehetnek információk, vagy kötelezettségek.

Fukuyama (1997) a bizalom forrásaként a közös értékeket és normákat jelöli meg, ezek alapján működik a rendezett, becsületes, kooperatív módon cselekvők közössége. Ebben a közösségben a bizalom, a Coleman-tól kölcsönzött kifejezés értelmében, társadalmi tőke.

Fukuyama Coleman megközelítésmódját használva mutatta be, hogy a bizalom hiánya, „a társulási készség alacsony foka” egy társadalomban gátja lehet a professzionális nagy szervezetek létrejöttének, a gazdasági hatékonyságnak, fejlődésnek.

A társulási készség (az egymással rokonságban nem állók között) ill. az abban megnyilvánuló magasabb fokú bizalom jellemzi az olyan országokat mint Amerika, Japán és Németország, itt fejlődtek ki először a nagy, modern, racionálisan szervezett, professzionálisan vezetett nagyvállalatok. A latin katolikus és a kínai társadalmakban a nem családi jellegű nagy gazdasági egységek léte az állam szerepétől vagy külföldi beruházóktól függött. Sabel (1992) is a közös háttér jelentőségére hívja fel a figyelmet a bizalmi kapcsolatokban. A közel azonos méretű cégek regionális hálózatai esetében a szervezetek közötti bizalom a hálózat kis méretéből adódik. A méretből következik a kommunikáció intenzitásának foka, a közösen osztott értelmezési sémák és normák, amelyek a helyi kötelékeken alapszanak, és a hálózat működésének szorossága. Sabel (1994) szerint a bizalom vagy spontán alakul ki, vagy sehogy sem. Hatásai: csökkenti a tranzakciós költségeket, növeli a beruházás hasznát és a gyors innovációt és tanulást is elősegíti a bizalmi kapcsolatokban levő szervezeteknél. A bizalom különböző formáit és azok megjelenésének feltételeit elemezte Zucker (1986). Ő a bizalom-előállítás három típusát írta le:

- Folyamat alapú: ahol a bizalom a múlthoz vagy az elvárt cseréhez kötött ügy, mint a reputáció vagy az ajándékcseré esetében.
- Tulajdonság alapú: ahol a bizalom személyhez kötött és olyan tulajdonságoktól függ, mint a közös családi háttér, vallás vagy az etnikum. Alapja a társadalmi hasonlóság, a partnerek ugyanahhoz a társadalmi csoporthoz, közösséghez tartoznak.
- Intézményi alapú: ahol a bizalom formális társadalmi struktúrákhoz kötött. Ebben az esetben a bizalom megléte vagy hiánya egyéni vagy cég specifikus sajátosságoktól függ. Egyénhez kötött például a könyvelői bizonyítvány megléte. Céghöz kötött sajátosság például a letéti számla használata.

A bizalom előállítására, „gyártására” szolgáló intézmények akkor jelennek meg, amikor a bizalom korábbi formái – a folyamat alapú és a tulajdonság alapú – megbomlanak. A bizalom evolúciójában megjelenő új formális struktúrák arra hivatottak, hogy bizalmat termeljenek a cégeken belül és a cégek között, pótolva, illetve kiegészítve a megbomlott bizalmi formák működését.

Zucker a folyamat alapú bizalom felbomlását az Egyesült Államok példáján mutatja be az 1800-as évek közepétől az 1900-as évek elejéig terjedő időszak alapján. A folyamat alapú bizalom feltételeit a nagyarányú bevándorlás, a belső vándorlás és az üzleti vállalkozások instabilitása gyengítette, illetve szüntette meg. Ezt a fajta bizalomtermelést egészítette ki, vagy helyettesítette az ebben az időszakban fejlődésnek indult intézményi alapú bizalom. Az intézményi alapú bizalom ill. a bizalomtermelő intézmények megjelenésének feltétele a gazdasági cserék távolságának, hatókörének megnövekedése: Csere a csoporthatárokon keresztül (szociális távolság), csere földrajzi távolságokon keresztül (téri távolság), olyan csere, amelynek más cserékkel összefüggő,

azoktól nem leválasztható elemei vannak, tehát egy elem megbomlása hatással van a más elemeket érintő tranzakciókra a sorban (idői távolság).

Zucker nem tér ki a bizalomtermelő intézményekkel kapcsolatos bizalom kérdésére. Ha ezek az intézmények nem vagy rosszul funkcionálnak az evolúciós tendenciákkal ellentétes folyamatokat indíthatnak el.

Giddens (1990) a modern társadalom jellegzetességeinek kialakulását a tér-idő szétválasztására irányuló, és a kiágyazódást – az egyéneknek a helyi interaktív társadalmi viszonyoktól való elszakadását – szolgáló mechanizmusoknak tulajdonítja. Az egyik ilyen általa elemzett mechanizmus a pénz, a másik a szakértői rendszerek. Mindkét esetben megnő a bizalom jelentősége, ebben az esetben a bizalom nem interperszonális, hanem absztrakt jelenség, térben, időben távoli, az egyén által nem ismert dolgokra és személyekre vonatkozik. Ennyiben Giddens bizalommal kapcsolatos gondolatai kapcsolódnak Zucker elképzeléseihez. A távolságok bármilyen minőségben (társadalmi, földrajzi, idői) vett növekedése – a kiágyazódás, közvetítő mechanizmusok megjelenésével jár együtt. Azt, hogy a bizalom termelésére (pótlandó ill. kiegészítendő a hagyományos, beágyazott viszonyokra jellemző bizalmat) az intézmények milyen konkrét formái jöttek létre, és ezek létrejöttét milyen társadalmi jelenségek befolyásolták, Zucker foglalta össze részletesen.

Az Egyesült Államok ipara kialakulásának korai szakaszában a következő bizalomtermelő struktúrák voltak jelentősek: a racionális bürokratikus szervezetek terjedése, a professzionális/szakmai bizonyítványok megjelenése, a szolgáltatási szektor kifejlődése – beleértve a pénzügyi közvetítőket és a kormányt valamint általában a szabályozás és törvényhozás szerepének növekedése. Mindezek az intézmények „biztosították” a résztvevőket, arról, hogy a tranzakciókban elvárásaik teljesülni fognak. Arra nem tér ki a szerző, hogy ezen intézmények megbízhatósága is változhat koronként, régióként, a hagyományoktól vagy társadalmi berendezkedéstől függően. A kérdés ezekben az esetekben az, hogy a garanciát adó intézmény mögött milyen tényleges legitim vagy illegitim erő áll amely szükség esetén hatékonyan képes szankcionálni a bizalommal visszaélőket (Dasgupta 1988: 49–73).

A bizalmat a szerző elvárások sorozataként definiálta, amely elvárásokat osztják mindazok, akik egy cserében részt vesznek. A bizalom direkt formában nehezen mérhető, ezért az egyének és cégek indirekt módszerekkel becsülik a bizalom meglétét vagy hiányát. Az, hogy mit használnak indikátorként, függ a bizalom előállításának módjától; a folyamat alapú bizalom a megtörtént cserékhez kötődik, és az ezen cserék során szerzett reputációval mérhető. A cserepartner tulajdonságain alapuló bizalom a partner családi hátterén vagy etnikai hovatartozásán alapul. Az intézményi garanciákon alapuló bizalom mérhető a szakmai bizonyítványokkal (egyénnel kötött forma) vagy a letéti bankszámla kivonatán szereplő összeggel (céghez kötött forma).

Ahogy megbomlottak az elsődleges bizalomforrások (a kiágyazódás miatt sem a reputációra sem a személyes tulajdonságokra nem lehetett alapozni, sem a bizalomkeltés sem a bizalom odaítélése terén, – bár ezek között a szerző nem tesz különbséget) a bizalom hiánya piacot teremtett amelyen a bizalom iránti szükséglet kielégítésére megjelentek a fenti intézmények és az áruvá lett bizalom termelésével egyidőben alapvetően meghatározták a gazdaság struktúráját.

Zucker a folyamat és személyes tulajdonság alapú bizalom megbomlását a kulturális heterogenitásnak tulajdonítja, amely a nagyarányú bevándorlás és a belső vándorlás

következtében állt elő. A heterogén kulturális háttér nem tette lehetővé a bizalmat alkotó elsődleges háttérelvárások fenntartását, az értékek, a mindennapi szokások folytatását, és néhány esetben még az alapvető szimbólumok és a nyelv sem volt közös. Ezenkívül az új vállalkozások törekénysége, nagyon magas bukási aránya is gyengítette a bizalmat. A természetesnek tekintett társas világ megszűnt és ezzel aláásta a bizalom interperszonális alapját.

Zucker Durkheimnek a kollektív tudatra ill. mechanikus szolidaritásra vonatkozó gondolataira reflektál, amikor, Garfinkel (1963) nyomán a tranzakciókban résztvevők által osztott közös háttérelvárásokat jellemzi. Amennyiben ezek fennállnak nem szükségesek speciális bizalomtermelő intézmények.

Ha a „természetes” – interperszonális (folyamat vagy tulajdonság alapú) bizalom hiányzik és hiányt pótló bizalomtermelő intézmények nincsenek vagy maguk is megbízhatatlanok, akkor a tranzakciók elmaradhatnak, cserekapcsolatok nem jönnek létre, mert a résztvevők nem vállalják a kapcsolat kockázatát. Az ilyen módon meg nem történt tranzakciók potenciális résztvevői kognitív disszonanciájukat (amit a kapcsolatból származó esetleges haszon elmaradása miatt élnek át) általában racionalizálással csökkentik. Az ilyen önigazolások jövőbeni következménye a bizalom további csökkenése. Természetesen az egyén nemcsak racionalizáló, hanem esetenként racionális lény is, ha kalkulál, és módszeresen számba veszi a várható költségeket és hasznokat, számolva azok valószínűségével is, akkor a játékelméleti modellek alapján megjósolható módon viselkedhet bizalmat előlegezve bizonyos kapcsolatokban. Ha nem modellekben, hanem valóságos szereplőkben gondolkodunk, akkor azt találjuk, hogy az – Előlegezzek-e bizalmat vagy sem? – típusú dilemmákat gyakran a racionális gondolkodás szabályait megszegve döntjük el.

A bizalmi helyzetekben történő viselkedés leírására Mari Sako (2000) bizalomtípológiája nyújt egy jól operacionalizálható megközelítést. Sako meghatározásában a bizalom az egyik üzleti partnernek a másikkal kapcsolatos azon várakozása, hogy az kiszámítható és kölcsönösen elfogadható módon fog viselkedni.

A piaci koordinációs viszonyok két típusát, a távolságtartó szerződéses viszonyt és az elköteleződésen alapuló viszonyt különbözteti meg. Az első esetén a gyártók és vevők írásos szerződést készítenek és írnak alá, mielőtt bármit tennének, a második esetben, a „kölcsonös bizalmon alapuló viszonyrendszerbe ágyazott” kapcsolat esetén a gyártást, szolgáltatást azelőtt kezdik el, hogy az írásos szerződést megkötnék.

A kapcsolatok két ideáltípusát elsősorban az határozza meg, hogy milyen típusú bizalom meglétét feltételezzük, illetve a különböző típusú bizalmak milyen arányban lelhetők fel a kapcsolatban. A modell a bizalom három típusával számol:

A szerződéses bizalom – contractual trust: a tisztesség és az ígéretek megtartásának közösen osztott normáján alapul; az egyik szerződő fél azon várakozása, hogy a másik fél az ígéreteit betartja.

A hozzáértésbe vetett bizalom – competence trust: az üzleti partner arra vonatkozó várakozása, hogy a másik fél rendelkezik a vállalt feladat teljesítéséhez szükséges technikai és menedzseri kompetenciával.

Ezen fenti két bizalom forma mindegyike egyformán nélkülözhetetlen mindenfajta üzleti kapcsolat zökkenőmentes működéséhez.

A harmadik bizalom típus a *goodwill bizalom – open commitments*: az egymással szembeni nem specifikus kötelezettségek kölcsönös elvárása. Goodwill bizalom akkor alakul ki, ha a felek között egyetértés van a „fair” magatartás elveire vonatkozóan.

A távolságtartó és az elköteleződésen alapuló viszony a goodwill bizalom alapján különíthető el. Mind a szerződéses, mind a goodwill bizalom az opportunista viselkedés hiányát implicálja. Az, hogy az egyes esetekben mi számít oportunizmusnak, különbözteti meg a két bizalmi típust egymástól. Például technológiai információ visszatartása mindenképpen oportunizmus a goodwill bizalom esetén, de nem az a szerződéses bizalomból, ha ebben előzetesen nem egyeztek meg.

1. táblázat

Távolságtartó szerződéses és elköteleződésen alapuló viszonyok összehasonlítása

	Távolságtartó szerződéses viszony	Elköteleződésen alapuló viszony
Szerződéses bizalom	Van	Van
Hozzáértésbe vetett bizalom	Van	Van
Goodwill bizalom	Nincs	Van
Szerződés megkötése előtt	Nem dolgozik	Dolgozik
Időtáv	Rövidebb	Hosszabb
Az írásos szerződés kapcsolatban betöltött szerepe	Nagyobb	Kisebb
Az információ, a <i>know-how</i> és a kockázatok partnerek közötti megosztása	Nem jellemző	Jellemző
Tranzakciós függés	Kisebb	Nagyobb

A bizalomhiány tünetei a gazdaságban

Az alábbiakban a gazdasági környezet azon sajátosságait mutatom be, amely sajátosságok jelentősen befolyásolják az általam vizsgált kisvállalkozói kör tagjainak viselkedését.

A gazdaságban szaporodó deviáns jelenségek egyrészt indikátorai, másrészt további forrásai a bizalom csökkenésének. Ilyen jelenség – sok tovaryűző hatással – a fizetési fegyelem hiánya és a korrupció. Ezekkel a problémákkal ma minden vállalkozásban szembe kell nézni.

A *Transparency International* index a különböző országok gazdaságának „áttetszőségét”, az üzleti élet nyilvánosságát jelző index. Az éves jelentés a kilencvenes évek közepén Magyarországot a korrupció által leginkább sújtott harmadban helyezte el. Azóta a jelentés szerinti helyzet némi javulást mutat, de ez a korrupció esetében kevés gyakorlati jelentőséggel bír, mert a dolog természetéből adódóan a korrupcióban résztvevők mindegyikének az az érdeke, hogy a korrump tevékenységre soha ne derüljön fény. Így nem csoda, hogy a bűnügyi statisztikákban ezen cselekmények száma mindig is alacsony volt és csökkenő tendenciát mutat. (Gombár et al. 1998).

A jelenség egészen vállalkozóközeli problémát jelent, praktikusán azt, hogy ebben a gazdasági környezetben kell boldogulnia a vállalkozóknak is, és meg kell tanulniuk, ha eddig nem tették, hogy – ha a célracionális gazdasági tevékenységet vesszük – ho-

gyan bánjanak ezzel az eszközzel. Annak ellenére, hogy módszertanilag nagyon nehéz a korrupciót kutatni és többnyire csak véleménykérdésekre kapunk választ (Vásárhelyi 1998), ha ugyanazon a terepen vizsgálódunk és személyes jó kapcsolataink vannak, legalább a helyi szintű korrupciós ügyekre következtethetünk. Amennyiben kis és közepes méretű vállalkozások környezetében vizsgáljuk a korrupciót, kis és közepes méretű korrupciós ügyek megismerésére számíthatunk. A kis és közepes méretű vállalkozások számának növekedésében ugyanis sem a kedvező hitelek, sem a privatizáció nem játszott szerepet – az önállóak a vállalkozások alapításánál éppúgy, mint később, csak magukra számíhattak. (Kuczi-Lengyel 1996). A kisvállalkozások esetében is találunk „összefonódásokat”, politikai kapcsolat keresésére irányuló aktivitást, ismerik a minimum tíz százalék törvényét, aki beviszi őket egy megrendelőhöz, ennyit kap a munka árából. Ismerik a (megvesztegetésre szánt) készpénz átadás elkerülésének sokféle módját is, festenek, építenek, szállítanak, befizetnek a megrendelő képviselőjének, a hatóság emberének, alkalmazzák azok családtagjait. A kisvállalkozók bizonyos köre számára a parlamenti választások éve egy gazdasági katasztrófával ér fel. „Emberek”, kapcsolataik az állami vagy önkormányzati beruházásokhoz ilyenkor cserélődnek, az újaknak vannak saját „tíz százalékosaik”, nagyon nehéz pusztán olyan érvekre hivatkozva, mint a minőség, vagy a határidők tartása, megtartani egy intézményi ügyfelet, ha ott a beruházási ügyek előadója cserélődött.

A pénzügyi fegyelem négy szabálya – a fizessen a vevő az áruért, az adós fizesse vissza az adósságát, az adófizető fizesse meg az adót, és a cég fedezze költségeit a bevételekből – nem érvényesül maradéktalanul. A törvényhozás többnyire rögzíti ezeket a szabályokat, de nem működik a törvények végrehajtása. A kényszerhitelezők évekig kell, hogy várjanak egy bírósági döntésre és, ha még valamikor a távoli jövőben hozzá is jutnak a pénzükhöz, annak reálértéke töredéke lesz az eredetileg perelt összegének (Kornai 1993).

Egy 1995-ben folytatott vizsgálatban (Kuczi-Lengyel 1996) a következő bizalomhiányra utaló tüneteket találták:

1. A mai magyar vállalkozók kevésbé bíznak a bankokban, mint az átlagnépesség – csupán 13 százalékuk vett fel hitelt a kérézést megelőző két évben,
2. Az, hogy a partnerek nem tesznek eleget fizetési kötelezettségeiknek jellemző volt a társas vállalkozások 60, és az egyéni vállalkozók 38 százalékánál.
3. A vállalkozók több mint fele problematikusnak gondolja olyan munkások foglalkoztatását, akiket nem ismernek személyesen, közel felük szerint kockázatos a növekedés is.

A kisvállalkozások jellemzően nem vesznek fel hiteleket. Nem vesznek fel, mert nem is adnak nekik, nem akarják, mert nincs rá szükségük, bizonytalannak ítélik a vállalkozás jövőjét, és a habitusuk sem engedi. Ennek következtében a kisvállalkozások, ha mégis adósságuk van, egymásnak tartoznak, és/vagy magánszemélyeknek. A hitelek egy része kényszerhitel, a fővállalkozó nem tud fizetni az alvállalkozóknak, mert őt sem fizette ki a beruházó, de a beruházó arra hivatkozik, hogy neki is kintlevőségei vannak. Az ilyen hosszú kényszerhitelezési láncok végén mindig a legkisebb vállalkozások vannak, akik már csak a családtagokra, barátaikra vagy egymásra számíthatnak. A zárt hálózatokból származó hitelek másik része tulajdonképpen közös kockázatvállalás, kockázatmegosztás. Amikor az egyik vállalkozó előre megegyezik a másikkal arról, hogy nem most fizeti ki a neki járó összeget, hanem majd, ha őt is kifizetik. Az

adósság visszafizetésére vonatkozó szabály tehát nem érvényesül, de az, hogy a cég bevételeiből fedezze a költségeit, legalábbis közép és hosszú távon igen, ugyanis nincs más forrás.

A fenti szabályok közül az első, a vevő fizessen az áruért, azoknál a kisvállalkozásoknál működik, ahol a lakosságnak, magánszemélyeknek adnak el vagy szolgáltatnak. Minél szűkebb területre terjed ki a vállalkozás tevékenysége földrajzilag, minél inkább jellemző az adott területen a társadalmi struktúra zártsága, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a vevő fizetni fog az áruért, és annál kisebb az esély arra, hogy az adófizető megfizeti az adót. A lakosságnak szolgáltatók bevételeik jelentős része (harmada, fele) után nem adóznak. Ez sok esetben a kinyilvánított és racionális indoka is annak, hogy nem szeretnék a vállalkozást növelni, ha kilépnek a lakossági ügyfélkörből, lehet, hogy nagyobb lesz a jövedelmük, de számlát kell adniuk és elveszítik, amit eddig az adófizetés elkerülésével nyertek. Ráadásul még azt is kockáztatják, hogy nem fogják kifizetni őket. A multinacionális cégek megjelenésével kapcsolatban volt egy olyan, ma már naivnak tűnő, várokozás, hogy a fenti szabályok tekintetében példamutató módon fognak viselkedni és ezzel új kultúra megteremtését támogatják, tisztább viszonyokat teremtenek. Sok vállalkozásnak vannak nagyon kellemetlen tapasztalatai a multinacionális ügyfelekkel. Az egyik ilyen tapasztalat, az, hogy a nagy cég külföldi, vagy magyar képviselője ugyanúgy lehet korrupt, mint a helyi építésügyi hatóság, vagy a hazai bank előadója. A másik, hogy a szerződések mindig egyoldalúan kedveznek a nagy cégnek, általában nagyon sok idő elteltével, részletekben fizetnek, és általában az, hogy a munkadíj utolsó részletét minőségi kifogásokra hivatkozva soha nem is fizetik ki. A hazai vállalkozók természetesen hasznosítják ezt a tapasztalatot, és úgy kalkulálnak az árakkal, hogy előre számítanak arra, hogy az utolsó részletet soha nem fogják megkapni. Ha van fizetett emberük a megbízónál, akkor a helyzetük egy kicsit könnyebb, mert a hallgatólagos szerződés arról szól, hogy a tíz százalékért viszonzásként bizonyos minőségi elvárásokat nem fognak érvényesíteni a megbízó képviselői. A kisvállalkozók nem csak arra törekcsenek, hogy lehetőleg olyan embert alkalmazzanak, akit személyesen ismernek, (vagy, ha őt nem, legalább a családját), hanem arra is, hogy a megbízóikat, ügyfeleiket is ismerjék vagy, ha nem a megbízót „ajánlja” valaki. Az ajánlás részben garanciavállalást jelent arra, hogy a munkát ki fogják fizetni. Ez a jelenség nem új keletű a magyar építőipari vállalkozóknál, már a nyolcvanas években ismert volt, hogy magánérs építkezéseknél vállalkozót, szakiparost csak ismerősök hálózatán keresztül lehetett (Kunszabó 1983).

2003 nyarán egy több mint tíz éves múlra visszatekintő, vállalkozói terepvizsgálat újabb szakaszában huszonhét kisvállalkozóval készítettem mélyinterjút. Ezen beszélgetések során többek között a bizalom és a vállalkozói magatartás összefüggését, a bizalmi kapcsolatok gazdasági jelentőségét igyekeztem feltárni. A megkérdezettek ugyanazon település kis- és mikro-vállalkozásainak tulajdonosai, az ő „bizalomgazdálkodásuk” sajátosságait mutatom be az idézett interjúrészletekkel. A vállalkozók tevékenységének és társadalmi környezetének három vonatkozását fogom érinteni: az írásbeliség szerepét a vállalkozói szerződésekben, a hálózatok és a bizalom összefüggését és a vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdjét.

Helyszín

A vizsgálat terepe: Budapesttől ötven kilométer távolságra eső nemrégén várossá nyilvánított település a Dél-Pest megyei régióban. A lakónépesség száma az utóbbi tíz év során folyamatosan növekszik, jelenleg meghaladja a tizenegyezer főt.

A település fontos sajátossága, hogy 1945 után kimaradt – talán Budapest közelsége miatt is – a vidéki ipartelepítések közül. A helyi munkaalkalmak hiánya, a főváros közelsége és munkaerőpiaca, valamint az, hogy vasúti fővonal halad át a falu közepén megszokottá, a helyi köztudatban az élet velejárójává tette a napi ingázást.

A Pest Megyei Munkaügyi Központ adatai szerint itt a munkanélküliségi ráta az 1998-as 6 százalékról folyamatosan csökkent 2002 decemberéig, amikor 1,8 százalék volt.

A település legnagyobb foglalkoztatója egy hűtőház. 1981-ben hozták létre a környező gazdaságok, mezőgazdasági termelősövetkezetek a termelt gyümölcs tárolására. 1997-től több multinacionális cég tulajdonában volt már, pár éve a hűtőház egy volt vezetője vette meg, és családi vállalkozásként működteti. Az alkalmazottak száma meghaladja a kettőszázat, a hivatalosan vállalkozói státusban lévő, de kizárólagosan a hűtőháznak dolgozók számát csak becsülni lehet. A második legnagyobb alkalmazotti létszámmal működő cég egy volt téesz privatizációja következtében alakult. Európa legnagyobb csonthéjas gyümölcsültetvényén termelnek. Ugyanebbe a létszám-kategóriába (ötven és száz fő között) még egy cég tartozik, egy orvosi műszereket, németországi gyárnak összeszerelő üzem. Hét olyan vállalkozás van még a településen – egy kivételével kft. formában működnek –, ahol a foglalkoztatottak száma tíz és ötven fő között van. Az építési vállalkozásokban foglalkoztatottak száma összesen százötven-kétszáz fő között lehet, de ez a szám több ok miatt nem tekinthető hitelesnek, nagyon nagy a fluktuáció a foglalkoztatottak között, sok a vállalkozóként nyilvántartott és a feketén dolgozó, aki azért kapcsolatai révén akár számlát is tud adni.

A vállalkozás intenzitást jelző szám, az ezer lakosra jutó vállalkozások száma itt 2001-ben 66 volt, ugyanekkor a legmagasabb érték 122 volt, Budapesten, a legalacsonyabb pedig 53, Nógrád megyében.

2000-től kismértékben csökkent a vállalkozások száma, ezen belül az egyéni vállalkozásoké. Kifejezetten nőtt a bt.-k száma, és gyakorlatilag stagnált a kft.-ké.

2. táblázat

A településen működő vállalkozások száma, vállalkozási formák szerint, 1996–2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Működő vállalkozások	683	683	692	705	749	723
Ebből:						
– kft.	67	77	80	72	72	78
– szövetkezet	-	1	1	1	1	1
– bt.	67	69	77	86	100	107
– egyéni vállalkozás	539	526	523	536	568	530

A kiskereskedelmi boltok száma 1990. és 1994. között nyolcszorosára (harmincről kettőszázötvenre!) nőtt, azóta százötven és száznyolcvan között ingadozik. Itt is megtalálhatók azok a kis boltok, amelyek a hétköznapi megfigyelés számára is teljesen nyilvánvaló módon a pusztta túlélésért küzdenek. A közeljövőben a környéken új Tesco áruház nyílik, ez feltehetően felgyorsítja azt a folyamatot, ami a Metro és a Penny Market hálózat boltjainak megjelenésével kezdődött. A „nagy halak megeszik a kis halakat” nem egy történelemből ismerős metafora, hanem többek számára egy meglehetősen pontos leírása annak, ami velük történik.

A település lakói nagyrészt a 18. század elején betelepített felvidéki lutheránus szlovákok leszármazottai, itt születtek, vagy a környékről ide házasodtak. Többnyire ismerik egymást, de abban majdnem biztosak, hogy a szüleik ismerték egymást. Ha szükség van rá, egy-két ember közvetítésével kapcsolatba tudnak lépni egymással. Az ingázás főként, amikor még elsősorban vonaton utaztak és nem személygépkocsin, megkönnyítette a személyes ismeretségek létrehozását vagy megerősítését. Itt élnek a rokonok, a szülők, a testvérek, az unokatestvérek. A helyi önkormányzat lapjában mindig megjelenik, hogy az adott hónapban ki kivel kötött házasságot, kik hunytak el, és kiknek született gyermeke, és azt hogy hívják. A többi értékes információ, a válások, üzleti megbízhatatlanság és egyéb morális botlás, a folyamatosan működő pletyka útján terjed.

A lakodalmak még mindig nagyok, költségesek és népesek. Az egyházi rendezvények, például a gyerekek konfirmálása a rendszerváltás óta egyre több embert vonzanak és nyújtanak lehetőséget a közös múlt felfedezésére vagy feltalálására.

A kábeltévé mindig közvetíti az önkormányzati képviselőtestület üléseit. Az önkormányzati képviselőket az emberek személyesen is ismerik. Az országos nagy pártok szerinti politizálás nem jellemző, itt nem lehet megtalálni az országgyűlésben zajló események lenyomatát. Természetesen vannak érdekek, ellenszenvek és szimpátiák, ezek meg is jelennek, de a sajátos helyi viszonyok szabta erőterben.

A nyolcvanas évek végéig a helyi iparosok, vállalkozók közösségét a nagy csoportkohézió és a tagok egymással szembeni szolidaritása jellemezte. Mára a jövedelmek és életmód tekintetében sokféle és nagy különbség alakult ki vállalkozó és vállalkozó között, az „iparosok” ma már a településen egyáltalán nem homogén réteg, érdekeik eltérnek, a teljesítmény hangsúlyozottan individuális (maximum családi).

Módszer

A kutatás domináns módszere a strukturált mélyinterjú. Minden interjú esetében igyekeztem azonban több, más forrásból származó információt is felhasználni. A más forrás esetenként azt jelentette, hogy (részben résztvevő) megfigyelőként olyan eseményeken vettem részt – esküvők, helyi egyesület alapítása, egyházi alkalmak, a helyi Ipartestület rendezvényei – ahol megismerhettem a helyszínt és a szereplőket, a település legendáriumát, a fontos történeteket. Azt, hogy hogyan kapcsolódnak egymáshoz egyének, csoportok. Az 1990-ben kitöltött kérdőíveket akkor is felhasználtam, ha most nem az akkori megkérdezettet, hanem az ő gyermekét, férjét, feleségét interjúvoltam. A polgármesteri hivatal által megrendelt vagy összeállított dokumentumokat ismerem. Az elmúlt években több ilyen anyag született, a Sapard Programhoz, a várossá nyilván-

nításhoz szükséges vagy a helytörténet bemutatására szolgáló kötetek a helyi lappal együtt számomra mind hasznos források voltak. Az elmúlt időszakban sok emberrel folytattam informális beszélgetést, az innen származó tudást, ha akarnám, sem tudnám meg nem történné tenni. Mindezek miatt ebben az esetben az alkalmazott módszer tekintetében az a reális, ha a Pahl által bevezetett megfogalmazást használom, ez pedig az úgynevezett *restrukturált* interjú (Pahl 1995: 196-201).

Pahl, fent idézett munkájában, további módszertani jellegű megjegyzéseket is tett. Az első az ún. MARSBARS (=Methods Are Resembling Saloon Bar Sociology) ismertetése. A MARSBARS háttérében az áll, hogy nincsenek meg az anyagi eszközök olyan nagy léptékű empirikus kutatásokhoz, amelyek nem hajtanak nyilvánvaló anyagi hasznát a forrást biztosítóknak, ezért a kutatók egyre inkább otthonról, segítő személyzet, munkatársak nélkül dolgoznak. A másik a saját kutatásában használt minta kijelölésre vonatkozott, amit ő céltudatos mintaválasztásnak hív és megkülönbözteti az önkényes vagy szeszélyes mintaválasztástól. Sajnálkozva utal azokra a néprajzkutatókra, akik sok időt töltenek olyan válaszadókkal akik „hihetetlenül unalmasak és zavarosak”. Javaslatát ezzel szemben az, hogy termékeny és költséghatékony válaszadókat keressünk. Számára ez a módszer rendkívül hatékonynak bizonyult (Pahl 1995: 198).

A minta

A minta összeállítása hólabda módszerrel történt, arra kértem a mindenkori interjúalanyokat, hogy javasoljanak nekem további interjúalanyokat, illetve engem ajánljanak be más vállalkozókhoz. Mivel 1990 óta ez a negyedik alkalom, hogy ezen a településen vállalkozókkal kapcsolatos kutatásokat végeztem, a terepen az idők folyamán kialakult saját kapcsolataimat használtam kiindulópontként. Törekedtem arra, hogy lehetőleg minden vállalkozási forma és többféle tevékenység, a mezőgazdaságit kivéve képviselve legyen. A szándékom az volt, hogy a növekedési orientáció alapján képzett vállalkozási kategóriák mindegyikébe – növekvő, stagnáló, hanyatló és/vagy megszűnt – találjak interjúalanyt. A minta összetételét a foglalkoztatottak létszáma és a tevékenység jellege szerint a következő oldalon lévő táblázat tartalmazza.

Az építőipari vállalkozások esetében ténylegesen foglalkoztatott létszám általában nem egyezik a táblázatban feltüntetettel, szezonális és a megrendelésektől függő ingadozást mutat. Ez az a tevékenység amelyben a leggyakoribb az alvállalkozók, és esetenként a feketén dolgozók alkalmazása. A hivatalos létszámadatot növeli a vállalkozásban alkalmazottként bejelentett, de ott ténylegesen nem dolgozó házastárs. Az egyik vállalkozó „kényszeralkalmazottként” definiálja ezt a formát. Az a vállalkozás, aminek a létszáma ma hivatalosan: négy alkalmazott (ezekből kettő a feleség jogán) és egy alvállalkozó soha nem rendelkezett számla nélküli bevétellel, az ilyen vállalkozások számára nem könnyű könyveléstechnikailag az, hogy feketén fizessenek. A vállalkozások gyakran nem szerepeltetik hivatalosan alkalmazottként azokat, akik kizárólagos jelleggel a vállalkozás számára dolgoznak, ott egy meghatározott munkakört látnak el, de egyéb okokból – ilyen a család életnívójának optimalizálása – alkalmazotti létszámban szerepelnek olyanok akik ténylegesen nem dolgoznak a vállalkozásban.

3. táblázat

A minta összefoglalása

A vállalkozásban foglalkoztatottak létszáma	Vállalkozási forma és a tevékenység jellege és, ahol ismert, zárójelben az éves forgalom millió forintban (az utóbbi években növekvő vállalkozások dőlt betűvel vannak szedve)			
	Kht.	Kft.	Bt.	Egyéni
100 és több	– Idős és fogyatékos gondozás (400)	– Finommechanikai szerelés		
10 és 20 között		Építőipari kivitelezés: a) 100 b) 36 Erdőművelés – fafeldolgozás (250)	– Építőipari kivitelezés (70-80) – Vagyongvédelem (10)	
1 és 10 között kft.	– Asztalos ** – Fényképész (16)			
1 és 10 között egyéni	Könyvelés (20-70)* Építőipari kivitelezés: a) magasépítés (8) b) általános c) Épületasztalos (16) – Kovács (6), – Kereskedés : a) ruházat (36) b) vas műszaki (50) c) festék (100) – Teherfuvarozás (27), – Kábeltvé üzemeltetés (32), – Vendéglátás (15), – Autószerelés (15)			
Alkalmazott nélküli bt.	Építőipari kivitelezés (2-3)***			
Alkalmazott nélküli egyéni	Üveges –asztalos (5) –Erdőgazdálkodás, – Élelmiszeripari minőségbiztosítás (4), – Biztosítási tanácsadás (0)			

* A könyvelő családjá még további vállalkozásokban érdekelt: a férj egyéni vállalkozó víz-gázszerelő, de foglalkozik ingatlanhasznosítással és kiskereskedelemmel is, a két gyereknek pedig egy bt.-je van ami reklámijságot ad ki. Az éves forgalom az utóbbi évek szélső értékeit mutatja a felsorolt vállalkozásokban összesen.

** A vállalkozó egy asztalosműhely működtetésén túl még foglalkozik ingatlan bérbeadással, és tőzsdézik is. Nem tudta megbecsülni ezek forgalmát.

*** A növekedés úgy ment végbe, hogy a jövedelmező tevékenységet magánszemélyként végzik (régii házak felújítását) és a vállalkozást csak a rezsiköltségek termelésére használják.

Az egyik helyi monopólium tulajdonosa így számolt be vállalkozásának létszám-gazdálkodásáról a kezdetektől mostanáig:

„... és felvettem én takarítónőnek, mint alkalmazott, minimálbérrel. Ezzel a jogviszonya megvan, természetesen pénzt nem nagyon kap. Tébé is megvan, tehát általában megvan minden, úgy megvan az élete. Tehát egy kényszeralkalmazott. Van ilyen fogalom, ha van kényszervállalkozó, akkor van kényszeralkalmazott is

....És I. neje is ugyanebbe a cipőbe került, nekik két gyerekük van, és szép lassan eljutottak addig a szintig, hogy ő nem nagyon kapott munkát az ő végzettségével, és akkor ő is, mittudomén, díjbeszedő lett. És van még egy, az alvállalkozóm...” (41 éves, 1995 óta egyéni vállalkozó, a helyi kábeltvé tulajdonosa, a vállalkozás éves forgalma 32 millió forint)

A vállalkozás négy alkalmazottja közül kettő a feleség „jogán” került a vállalkozás hivatalos nyilvántartásába.

Tizenhét esetben kisebb-nagyobb növekedés volt megfigyelhető az utóbbi években a vállalkozások létszámában, az iroda, a műhely vagy az üzem alapterületében és/vagy a forgalom, bevétel dimenziójában. A stagnálás vagy visszaesés ritkábban piaci okokkal, gyakrabban a vállalkozó életkorával, a vállalkozás utódlási kérdéseinek tisztázatlanságával, a gyerekek más irányú érdeklődésével, vagy érdektelenségével függ össze, illetve más vállalkozáson kívüli jövedelemszerző lehetőségek felmerülésével. Az interjúalanyok közül öt nő, a többi férfi. A nők közül három felsőfokú, kettő középfokú végzettségű. A férfiak iskolázottsági összetétele: hat felsőfokú végzettségű, hat érettségizett és tizenegy ipari tanulóként vagy szakmunkásképzésben szerezte a szakképesítést. Az átlagéletkor 46 év, a legfiatalabb 33, a legidősebb 70 éves.

4. táblázat

A minta életkor szerinti megoszlása táblázatos formában

Életkor	33–40	41–45	46–50	51–55	56–61	61–
Esetszám	10	2	5	5	5	1

Itt is jellemző az az általános tendencia, hogy minél fiatalabb generációhoz tartozik valaki, annál valószínűbb, hogy korábban kezdi a vállalkozást. A negyven év alattiak átlagosan 25 évesen fogtak vállalkozásba, míg a negyven év felettiek átlagosan 35 éves koruk után lettek önállóak. A mintában szereplő huszonnyolc vállalkozó összesen 408 vállalkozással töltött évet képvisel, átlagosan tizennégy és fél éve élnek vállalkozásból (a szélső értékek: hét ill. harminckét év).

Az interjú kérdéseit azok a vállalkozók, akik a vállalkozásban együtt dolgoznak a házastársukkal, férjükkel, feleségükkel együtt is válaszolták meg. Azok, akiknek közvetlen családtagjai is vállalkozók többnyire beszámoltak az ő vállalkozásaikról is. Így, mellékszálon még tizenegy vállalkozás jelentősebb történéseit sikerült megismerni. Ezek többnyire a gyerek, a férj, a feleség olyan vállalkozói tevékenységei, amire a megkérdezett tökéletesen rálát, és eseti vagy állandó jelleggel maga is részt vesz benne.

A szerződéskötések gyakorlata, a papír nélküli hitelszerződés

Az interjúk során igyekeztem információkat szerezni arról, hogy általában mennyire jellemző a mikro- és kisvállalkozásoknál az írásbeliség. A jog szerint a szóbeli megállapodás is megállapodás, ugyanolyan érvényű, mint az írásbeli, legfeljebb nehezebb bizonyítani a megtörténtét.

Általában mihez köthető az írott szerződés megjelenése? Mitől függ az, hogy a vállalkozó köt-e egyáltalán írásbeli szerződést, ha köt, kikkel teszi ezt, mi az a sajátosság, amelynek mentén a vállalkozói praxis megkülönbözteti a szerződésre kötelezetteket azoktól, akikkel elég szóban megállapodni.

A következő feltételezések adódtak:

- Azért kötnek írásbeli szerződést, mert kapcsolatuk nem „bizalmi viszonyba ágyazott”, nem bíznak (eléggé) egymásban és a megállapodás be nem tartása esetén biztosak szeretnének lenni abban, hogy a szerződés megszegése szankcionálva lesz.
- Azért írnak szerződést, mert kell, ez a szabály. Lehetséges, hogy az írásbeli szerződéskötést a megbízó cége írja elő, vagy egyéb előírás miatt, például az Adótörvény előírja, hogy kétszázezer forintnál nagyobb összegű számla esetén szükséges írásbeli szerződést kötni és az adóhatóság kérésére bemutatni. Ugyancsak írásbeli szerződés meglétét írja elő a törvény azokra az esetekre is, amikor ugyan az egyes számlák értéke alacsony, de összesen az egyes megrendelő esetén az adott évben meghaladja a kétszázezer forintot.
- Azért, mert így szokás, korábbi vállalkozói szocializációs periódusban ezt így sajátították el, és ma már ez magától értetődik. Vagy nem sajátították el, de azt hiszik, hogy ez civilizációs fokmérő és ront vállalkozásuk megítélésén, ha nincs.
- Ilyen a vállalkozó személyisége, általános attitűdje, habitusa: szükségét érzi, hogy az üzleti tranzakciókban is megfelelő biztosítékok legyenek.
- Az írásbeli szerződéskötésre irányuló szándék valószínűleg szelektív, csak bizonyos összehatáron felüli megrendelések; csak bizonyos megrendelők: ismeretlen új megrendelők, vagy megbízhatatlannak, de az üzlet szempontjából nem nélkülözhetőnek ítélt régiók esetén élnek vele.

Azzal kapcsolatban, hogy mi lehet a magyarázat arra, hogy az esetek jelentős részében egyáltalán nincs írásbeli szerződés a következő feltételezéseim voltak:

- Az üzletmenet nem indokolja a szerződéskötést (lakossági szolgáltatások területén, sok kis tétel, például egy késélező vagy cipőjavító esetében nem igazán indokolt – különösen azokban az esetekben, ahol a hivatalos számlaadástól a felek eltekintenek).
- Az írásbeliség megterhelő intellektuális kihívást jelent a vállalkozó számára, és/vagy azért, mert személyiségétől is idegen.
- A szóbeliség a tradicionális cselekvés. Nem szokás „papírt írni”, eddig sem kötöttek szerződést soha, nem is tudják, hogyan kell, a szerződés „úri huncutság” stb.
- Eltekinthet a szerződéstől az a vállalkozó is, aki rossz helyzetben van, és semmiképpen nem szeretné leendő vevőjét, partnerét azzal elriasztani, hogy bizalmatlanságot fejez ki azzal, hogy előzetes írásbeli megállapodáshoz ragaszkodik. Ezenkívül bizonyos, közelebbi kapcsolatok esetén (rokon, szomszéd) határozottan a bizalmatlanság jeleként értékelik a megállapodások írásban való rögzítését. Az ezzel kapcsolatos érzelmi reakciók enyhe lefolyású változatai annak, amit legszélsőségesebb helyzetben az él át, akinek a házastársa kezdeményezi a közös vagyon megosztásának ügyvéd általi rögzítését, de közben hangsúlyozza, a másik iránti töretlen érzelmi elkötelezettséget és a bizalmi viszony szilárdságát. A bizalom léte a szubjektív megélésben addig a legmeggyőzőbb, amíg magától értetődő, amíg nem beszélnek róla, amíg nem lesz explicitté. A bizalmi kapcsolatokban a bizalom alapjára vonatkozó nyílt kutatás és vizsgálódás, az „Azt hiszed, az anyád szeret? Győződj meg róla, legalább két forrásból!” (Griffin 2001: 35) szerű megközelítés rendszerint aláássa a bizalom alapját. A bizalom „megszerzése”, a „bizalomgerjesztés”, a direkt akciók a bizalmi kapcsolatok kiépítésére, a PR, az image-építés iparága, minden, ami nyilvánvalóan nem spontán, bizalom helyett gyanakvást szül.

- Azt is lehetségesnek tartottam, hogy az írásbeli szerződés, a feltételek rögzítése nem azért marad el, mert a felek között fennálló bizalom ezt fölöslegessé teszi, hanem azért mert a jogérvényesítéssel, igazságszolgáltatással kapcsolatosan olyan nagy a bizalmatlanság, hogy teljesen reménytelennek ítélik azt, hogy szerződésszegés esetén bármiféle kompenzációhoz jussanak.
- Feltételeztem, hogy az írásbeli szerződés készítése többnyire külső jogi szakértő közreműködését is igényli, több időt vesz igénybe. A szerződéskötés költségeinek és a meglévő szerződésből származó hasznok összevetése tehát mindenképpen amellett szól, hogy a következő általános esetekben elégedjenek meg a szóbeli megállapodással:
 - Az írásos szerződéskötés elmaradásának az is oka lehet, hogy a felek bíznak egymásban, de nem bíznak az igazságszolgáltatásban. Mindaddig, amíg a másik iránti bizalom nagyobb, mint az igazságszolgáltatásba vetett bizalom, ez a viselkedés indokolt. Amint jobban bíznak a jogérvényesítésben, mint a partnerben, az írásbeli szerződéskötés racionális cselekvés.
 - A felek egyformán nem bíznak az igazságszolgáltatásban és üzleti partnerükben (vagy ami ugyanaz: a felek egyforma mértékben bíznak az igazságszolgáltatásban és üzleti partnerükben).
 - A felek egyike, vagy mindkettő úgy ítéli meg, hogy saját maga képes és hajlandó „szolgáltatni” az igazságot. Ez megvalósulhat olyan módon, hogy a zárt kapcsolatokban mód van arra, hogy mások által szankcionáljanak bizonyos magtartást, másrészt lehetséges a saját erőszakszervezettel (őrzővédők) vagy kapcsolatokkal való fenyegetőzés is.

A fenti esetek jelenthetik tehát a háttérét annak, ami viselkedéses szinten a sakoi tipológiában feltétlenül elköteleződésen alapuló viszonynak látszik. A fenti példákban a viselkedés megítélésnél a sakoinál szigorúbb mércét használunk, mert a felek itt nem-hogy a szerződés aláírása előtt kezdik el a gyártást, szolgáltatást, hanem nincs is írásbeli szerződés.

Az előbbi feltételezett esetek kapcsán úgy tűnik, hogy nem csak a bizalom abszolút mértéke, hanem az eloszlása is számít, vagyis az, hogy az interperszonális, személyes tapasztalaton nyugvó és általános, vagy absztrak intézményekbe vetett bizalom hogyan aránylik egymáshoz.

A meggyőző közlés szociálpszichológiájából tudjuk, hogy az egyén attitűdjét és döntéseit egy személyes élmény gyakran sokkal erősebben meghatározza, mint bármilyen szisztematikus kutatási eredmény vagy statisztika. Feltételeztem, hogy az igazságszolgáltatással kapcsolatos személyes tapasztalat vagy érintettség esetleg összefüggésbe hozható azzal, ahogyan az írásbeliséghez viszonyulnak. Ha a vállalkozónak volt/van valamilyen felidézhető, meghatározó élménye, személyes tapasztalata és/vagy előítélete (s attitűdje) az igazságszolgáltatással kapcsolatban, ez alapja lehet egy, a szerződéskötő magatartásra vonatkozó alternatív magyarázatnak.

Az interjúk tapasztalata szerint a szerződések előfordulását, formáját elsősorban a tevékenység jellege, és az egy üzleti tranzakcióra jutó kockázat, vagyis a pénzbeli érték határozza meg. Az építőipari vállalkozók, ha nem magánszemélynek dolgoznak, írnak szerződést, mert ezen munkák értéke meghaladja a kétszázezer forintot. Azért is kötnek szerződést, mert a megbízó önkormányzat, állami intézmény, vagy más vállalat így működik. Ha régi, kipróbált ügyfélről van szó, vagy a megbízó képviselőjét szemé-

lyesen ismerik, esetleg elkezdik a munkát, mielőtt aláírnák a szerződést. A fizetési fegyelemre jellemző, hogy az építőipari kivitelezésnél a megrendelők felénél voltak a fizetéssel problémák. Ez többnyire nem azt jelenti, hogy soha nem fognak fizetni, hanem azt, hogy sokáig kell várni.

Ebben a tevékenységi körben általános a törekvés az írásbeliségre, mind a megrendelők, mind az alvállalkozók felé. Nagyon sok olyan részlete van a munkának, ami sokféle értelmezésre ad lehetőséget és ez az elszámolásoknál mindig problémát okoz, vagy konfliktusokhoz vezet. A számítógép-használat terjedése az építőipari vállalkozók esetében elsősorban annak tulajdonítható, hogy több kidolgozott program kapható építőipari szerződésekhez. A szerződések azonban nem pótolják a személyes interakciók során, vagy a kapcsolathálózaton keresztül megszerezhető információkat. A korrektség, becsületesség illetve, ha valakiről az terjed el, hogy ilyen, mindig jó befektetésnek bizonyul.

Egyik interjúalanyom, egy építőipari kft. tulajdonosa jó hírére alapozva megteheti, hogy az esetek felében később fizeti ki az alvállalkozóit, mert őt is késve fizették a megrendelők. A kényszerhitelezői körökbe ismétlődően azoknak van esélye bekerülni, akik már többször bizonyították, hogy önhibájukon kívüli okokból fizettek késedelmesen, és végül mindig kifizették az alvállalkozókat, beszállítókat. Elmondása szerint az elmúlt években a megrendelők fele volt problémás fizető. Ez azt jelenti, hogy a megrendelő késve fizetett és/ vagy fizetéskor vitatta a megegyezésben foglalt összeget. A körbetartozás ugyan a munkák harmadát tekintve normának tekinthető, de csökkenthető is az írásbeliség módszeres alkalmazásával. Több vitás esetet követően a megegyezések írásos dokumentálását nagyon fontosnak tartja:

„Az elmúlt két év arra volt jó, hogy igenis kockás papírt elő és tegye oda a kis szignóját, hogy megrendelem ezt a munkát, és ennyibe kerül. Most már mindent papírozni kell. Mindent.

– Szoktad-e egyébként a megrendelőidet ellenőrizni, hogy megbízhatóak-e? Tehát van-e olyan akit, elkerülnél bármi áron?

– Igen, vannak olyanok, kevés, de abban a körben, amiben én dolgozom, mivel egyik mondja a másiknak, és már az akinek dolgoztam azt már ismerem, és nem ajánlana egy másik megrendelőnek, hogyha ő nem olyan lenne. Az idegeneket azért körbe szoktam szimatolni, hogy milyen híruk van. Akit abszolút nem ismerek, ezek inkább a generálos, meg a nagyvállalkozó, akinek alvállalkozónak megyek be. A végrendelőket ellenőrizni, a lakosságiakat, azokat nagyon nehéz, de kilencven százalékban mindig ajánl valaki és az ajánlón keresztül tudom lemérni.

– Az ajánló tulajdonképpen arról is biztosít téged, hogy az majd fizet rendesen?

– Most éppen volt egy ilyen... Ő nagyon kényes erre, hogy adott szó, meg minden. ... Ez igen, ezzel a megrendelővel bármikor, ha villanykörtét kell kicserélni, akkor is elmegyek és ki fogom cserélni. Mert az ilyen megrendelő megérdemli.

– Egyébként mennyire tartod biztonságosnak ezt az üzleti környezetet, amiben mozogsz?

– Hát azért nem olyan vészes, ahogy mondják, kezelhető.

– Szóval nem lehet koldusbotra jutni?

– *Nem, nem. Az ember csinálja becsülettel, és akkor megy.*” (37 éves közgazdász, férfi, 100 millió forint éves forgalmú építőipari kft. tulajdonosa)

Az interjúk során ebben a vállalkozói körben jellemző volt az ügyfélkör jellemzésekor az, hogy ennek az állandóságát hangsúlyozták. A megrendelők visszatérnek, illetve egymásnak ajánlanak bizonyos vállalkozásokat. Ha az üzleti partnerek viszonya mindkét fél számára elfogadható, nem szeretnek változtatni és az állandóság fenntartása érdekében elfogadnak olyan magatartást is, amit egy új partnernél nem tolerálnának. Az átállás kockázatokkal és költségekkel jár, illetve sokszor nincs is rá reális lehetőség. Az elérhető alternatívák minősége sem feltétlenül hat a meglévő kapcsolatok felbontásának irányába.

Ha a sakoi modell terminológiájában fogalmazunk, akkor úgy tűnik, hogy miután hosszú időn át tartó tranzakciók sorozatában meggyőződtek arról, hogy a másik fél érdemes a „goodwill” bizalomra, mert tudja mi a „fair” magatartás, képes és hajlandó is erre, akkor az olyan átmeneti zavarok, amelyek esetleg a kompetencia vagy a szerződéses bizalom területén mutatkoznak, mert nem tud határidőre fizetni, vagy nem sikerült a kívánt minőséget létrehozni, nem váltanak ki a kapcsolat felszámolására irányuló szándékot. Azok az üzleti kapcsolatok, amik hosszabb időtávra tekintenek vissza, alkalmasak arra is, hogy átmeneti finanszírozási gondokat áthidaljanak a segítségükkel, egy másik vállalkozó így beszélt erről:

„– *Változott-e a vevők, megrendelők köre?*

– *Alapvetően nem. Annyi van, hogy mindig jelentkezik egy-két új vevőnk, akivel futunk egy-egy kört, azt mondanám, hogy a 1995–96-os állapothoz képest csak egy-két vevővel van több, mivel én alapvetően hűséges típus vagyok mind a beszállítókhoz, mind a vevőkhöz tartok mindaddig, amíg valaki nem lesz érdemtelen. Nehéz időkből élünk és volt olyan, hogy az egyik vevőm három, vagy négy hónapig nem fizetett és mégis pontosan, fegyelmezetten szállítottunk nekik, mert előtte négy vagy öt éven keresztül mindig napra pontosan fizettek, és átéreztem azt a helyzetet. Működik is azóta a dolog. Tehát én úgy gondolkodom, hogy azokkal érdemes dolgozni, akik bizonyítottak. A többit egyszerűen nem, tehát azokat a mindig a hullámhegyen lovagló vállalatokat vagy vállalkozásokat, akik egy adott pillanatban meglovagolják azt a helyzetet, nincsenek ilyenek, illetve nem engedem, hogy ezekre építsünk, mert ők kirántják a lábunk alól a talajt. Legyen a termelési értékünk, árbevételünk ötöde így, mint hogyha lenne ... ezek(ke)l a szerencselovag fél(ke)l(ek)l...” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)*

A biztonságra való törekvés az üzleti partnerek válogatásában is kifejeződik, azokkal szeretnek üzleti kapcsolatba lépni akiket már ismernek, az ismeretlenekkel való kapcsolatban nem kockáztatnak sokat. Ha az idők folyamán az ismeretlenekből bizalomra méltó ismerősök válnak olyan tranzakciókra kerül sor, amely elmaradna akkor ha, Zucker terminológiájával, a felek között nagy lenne a szociális távolság és például a letéti számla intézményét kellene használni a hiányzó folyamat alapú bizalom pótlására. A likviditási gondokkal küzdő vállalkozó számára az, hogy hosszú időn át tanúsi-

tott magatartása alapján bizalomra méltónak bizonyul üzleti partnerei körében pénzügyi értelemben is azt jelenti, hogy hitele van.

Az a vállalkozó, aki a folyamat alapú bizalom alapján jól szelektál az ügyfelei között nagyobb forgalomra tesz szert mint tenne akkor, ha szigorúan az intézményi alapú bizalom kritériumait használná. Úgy tűnik, hogy a tőkeszegény kisvállalkozásokban a bizalom ill. a bizalomraméltóság, ami a halasztott kifizetéseket lehetővé teszi, a biztosíték, az ígervény, a kötelezvény funkcionális helyettesítője. A személyes tapasztalatok jelentőségét, írásbeli szerződést felülíró jellegét hangsúlyozza a következő interjúrészlet vállalkozója:

„...nekem minden egyes számlát kifizettek az elmúlt tizenhárom évben, ezért vannak, ezért maradtak meg azok a partnerek, és ez a szelekció, ezért ők vesznek tőlünk.

– És ez minek köszönhető?

– Annak a fajta filozófiának, hogy nem kezdek akárkivel. Csak annak adok árut halasztott fizetéssel, a legnagyobb vevőnk hat hónapra fizet, tehát bárkinek, még nyolcvan napra is hajlandó vagyok, csak tudjam, hogy fizetni fog. Tehát nem vagyok hajlandó fizetési kedvezményeket adni azoknak, akik az utcáról jönnek be. Azok fizessenek készpénzzel. Most hatvan napra fizet, két héthez képest, én tudom, hogy én megfinanszírozom neki a termelést, megfinanszírozom az áfát, nincs ezzel különösebb probléma, de fizet rendszeren.

– Van-e olyan, hogy mielőtt még aláírnák az írásbeli szerződést, egyáltalán mindenkivel írásban szerződik?

– Csak a naggyal, mert a nagynak az ISO miatt muszáj. Én úgy gondolom, hogy a többivel kezet fogunk, vagy megveregetjük egymás hátát és ez az én értékrendemben ezerszer többet ér, mint a papír, mert a papír az türelmes, arra rá lehet akármit írni, és amikor már papírokat kell előszedni és el kell menni a bíróságra, akkor az már nem ér semmit.

– Mennyire biztonságos egyébként az üzleti környezet? Önnek természetesen az, mert azzá tette.

– Így van. Mi sem vagyunk se rosszabbak, a mi ágazatunk sem rosszabb, mint az ország, tehát ugyanazok a problémák. Másoknál, mert én azért szakmai fórumokon találkozom másokkal, nem ez a jellemző, ahogy mi dolgozunk, ennél sokkal siralmasabb, kifizetetlen számlák, határidő csúszások, pénzbehajtók, minden van.” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)

A bizalommal kapcsolatos általános elv a fokozatosság elve: „Mindig csak keveset kockáztatni, ha veszítünk visszahúzódni.” Ha a bizalmunkkal kitüntetett személy arra méltónak bizonyult, akkor lehet egy további lépést megtenni. A település második legnagyobb létszámot foglalkoztató vállalkozója a józan vállalkozói ész által diktált gyakorlatot így írja le:

„Először is bizalom nélkül nem működhet sem az üzlet, sem a társadalom, semmi. Tehát nagyon fontos a bizalom. De hát azért mégis, mindenkiben megbízunk, vagy senkiben ne bízunk meg? Hát erre van egy nagyon jó technika az elején keveset kockáztat az ember, amikor kapcsolatba kerül, de

ez az élet akármilyen, magánkapcsolatokban is. Tehát egy kis idő, amíg vizsgálódik az ember. Hát ez úgy működik, valaki rendel tőlünk árut például, akkor először készpénz. Kimegyünk, fizet, megkapja az árut, körülnézünk, látjuk, hogy mi van, utána két – háromszor még fizet, látjuk, hogy élő, korrekt cég és akkor egy kisebb átutalást megengedünk. Hogyha látjuk, hogy bejön a pénz, akkor mehet több is, ha látjuk, hogy nem jön be a pénz, akkor leállítjuk. Hát ez ilyen.

– Minden esetben van írásbeli szerződésük? ...

... – A mi beszállítóinkkal van, de akinek mi szállítunk, ott nagyon sok esetben nincsen. Szóbeli megállapodás van, el kell mondanom, hogy még nem volt olyan, hogy ne fizették volna ki az árut. Volt olyan, hogy sokat kellett érte küzdeni.

– Várni?

– Várni, de olyan, hogy ne fizették volna ki, olyan még nem volt. Egy önkormányzat ilyet nem tehet.

– Ez azt jelenti, hogy ebbe az irányba gyakorlatilag nincsenek írásbeli szerződések?

– Vannak, de nem ez a munkánk alapja.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa, a szóban forgó kft. élelmiszer- és vegyiárú-kereskedelemmel foglalkozik, elsősorban közületeknek szállít, az éves forgalom 250 millió forint)

A megállapodás írásbeli rögzítése gyakran hiányzik akkor is, amikor nem megrendelésről, hanem kölcsönügyletekről van szó.

A gazdasági kapcsolatok társadalmi tőkétől való függését példázza a helyi kereskedők és vevőkörük közötti hitelezési gyakorlat, ezzel oldják meg a bank funkcionális helyettesítését. A településen sok kis építőipari vállalkozás van és néhány építőanyag kereskedés. A kereskedők több mint egy évtizede folyamatosan úgy hiteleznek egy bizonyos vállalkozói körnek, hogy a szóbeli megegyezésen túl semmilyen hivatalos módon nem rögzítik a „hiteleszerződést”. A kedvezményezett körbe való bekerülés időbe kerül, és interakciók hosszú sorozatán keresztül, finomszabályozás révén valósul meg.

Két olyan építőanyag-kereskedelemmel foglalkozó vállalkozóval készítettem interjút, akik egy bizonyos kör számára hiteleznek olyan módon, hogy az árukért majd csak akkor kapják meg azok ellenértékét, ha vásárlóikat, az építőipari vállalkozókat kifizeti a fővállalkozó, vagy megrendelő. A kisvállalkozások – főként ezen a tevékenységi területen – folyamatosan finanszírozási gondokkal küszködnek, ha ahhoz a körhöz tartoznak, akit a kereskedő érdemesnek tart, akiben megbízik, akkor előnyösebb helyzetből jobb üzlethez tudnak kötni. Volt olyan interjúalanyom, aki a kisvállalkozói mítoszteremtés részeként úgy fogalmazott, hogy ők, a kicsik összefognak, mert csak így tudják legyőzni a nagy (gonosz) multit. Ez a tevékenység növeli a kereskedők vállalkozásának területét. Az építőipari vállalkozó akkor is a lakóhelyén lévő kereskedőnél vásárol, ha az ország másik felében dolgozik, mert finanszírozási okokból megéri, ugyanis az a bizalmi tőke, ami számára ezt a hitelt lehetővé teszi nincs meg máshol. A kereskedők rugalmasan alkalmazkodnak ehhez a helyzethez, oda szállítják az árut, ahova a vásárló kéri. Az ilyen hitelekéről nem készül írásbeli megegyezés, általában a mindenkori forgalomnak körülbelül tíz százalékát teszi ki az ilyen jellegű kintlevőség, és egy embernél nem haladhatja

meg a négy- ötszázezer forintot. A festékbolt esetében tizenöt- húsz vállalkozó tartozik ebbe a kedvezményezett körbe. A település legnagyobb festékboltja a helyi építőipari vállalkozókat látja el. A tulajdonos házaspár beszámolója szerint a rendszerváltás éveiben jelentkeztek először vállalkozó vásárlók azzal az igénnyel, hogy hitelezzék meg számukra az árukat. Ekkoriban kezdtek olyan nagy munkákat vállalni, ahol a szükséges mértékben nem tudták előfinanszírozni a munkát a megrendelőtől kapott első részletig, arra kérték a kereskedőket, hogy tegyék lehetővé a halasztott fizetést. A vállalkozók a legnagyobb vevőit jelentik a festékboltnak, ennek a vevőkörnek a megtartása ezzel a közös kockázatvállalással volt lehetséges.

A kereskedő házaspárral folytatott beszélgetésből kiderült, hogy ugyan nem bíznak abban, hogy a bíróságon érvényt szerezzenek az igazuknak, de mégis foglalkoztatja őket az, hogy a szóbeli megegyezést felváltsák írásos dokumentummal. Az írásbeliség erőltetése azonban érzésük szerint ronthat a kölcsönös bizalmi kapcsolaton ezért bizonytalanok annak fogadtatásában és halasztgatják a bevezetését. Korábbi bírósági tapasztalataikról és az írásbeli szerződésről a következőket mondták (a férj szavait dőlt betűvel rögzítettem):

– *Írnak valamilyen szerződést?*

– *Még nem. Mert eddig még semmi gondunk nem volt. Ez nem egy emberről szól. Azért messzire nem megyünk el egy embernél. Ez körülbelül, olyan tizenöt-húsz embert takar.*

– *Tehát olyan négy – ötszázezerig elmennek azért?*

0 *Úgyhogy annál tovább nincs, de azt fizetik is.*

– *Tehát előbb-utóbb bejön?*

– *Hát eddig egy ember volt, aki húszezer forintot nem fizetett meg. Sajnos most az utolsó egy évben jött még két ember, aki száz*

– *Egy százhatvan-, meg egy egyszázezer forint.*

– *Amit lehet, hogy úgy néz ki, hogy nem is tudunk megkapni. ...És egyszerűen, ha megfeszülünk, vagy bármit csinálunk, akkor sem.*

– *Bíróságra nem mentek?*

– *Nem.*

– *Nincs értelme.*

– *Sajnos mi azt már feladtuk. Se rendőrségre, se bíróságra nem. Nem adjuk az ügyvédnek a pénzünket.*

– *Itt a magyar rend ugyanúgy a rendőrségi meg a bírósági téma is, olyan, hogy az ügyvédnek többet kellene fizetni, mint amivel tartoznak százezer forint.*

– *Sajnos a rendőrségben is teljes mértékben csalódtunk. A rablás kapcsán, mert itt kettő perc alatt történt a betörés.*

– *Egyébként, ismerik ezeket a vállalkozókat?*

– *Igen, igen. Többnyire helyiek. Ismerjük őket, a családokat is. Éppen ezért gondoljuk, hogy most már valami szerződést kellene kötni. Mármint olyan, hogyha ővele történik valami, hogy a családjától (visszakapjuk)...*

– *Sajnos a mai világban.*

– *Nagyon sürgőssé válik már ez a szerződéskötés. Terveztük már tavalyelőtt is, tavaly is, hogy januártól, kellene valamit írni, mert, hát ezért még se*

haragudhatnak ránk, ha most ennyit finanszírozunk nekik.” (36 éves egyéni vállalkozó és a férje, 100 millió forintos évi forgalmú üzlet tulajdonosai)

A másik építőanyag-kereskedő is foglalkozik az írásos megállapodás gondolatával, de még nem lépett ebbe az irányba. Az ő vállalkozása kizárólag a kapcsolatokat használja, olyan kereskedés, ami nem rendelkezik telephellyel, a gyártótól, nagykereskedőtől a megrendelőhöz viszi az árut. Azt, hogy az önállóság mellett döntött, nagymértékben volt főnökének köszönhető, aki elviselhetetlenné tette számára az ÁFÉSZ-nál betöltött kereskedői munkakört. A kapcsolatait, a nagykereskedőkkel, a gyártókkal és a vevőkkel előző munkahelyéről hozta, kezdetben a felesége nevében ment a vállalkozás, majd amikor ez biztatónak ígérkezett ő lett felesége vállalkozásában az első, és azóta is egyetlen alkalmazott. A vevőkör kialakításában a nagy kockázatot jelentő vevőkről ma már negatív tapasztalatok birtokában akkor is lemondanak, ha ezek nagy haszonnal kecsegtetnek. Beszélgetésünkéből kiderült, hogy üzleti filozófiájukban kitüntetett jelentőségű a nyugalom, az alacsony kockázatú üzlet az arra méltó és alkalmas partnerekkel (A feleség szavait dől betűvel rögzítettem.):

„– *A forgalom az hogyan alakult?*

– *Az kicsit hullámzó volt, az első időszakban nagyon jó volt. Aztán egyre több volt a rosszul fizető.*

– *Nagy megrendelő.*

– *Nagy megrendelő. És akkor inkább úgy döntöttem, hogy ne kelljen a pénzem után szaladni, ne kelljen pereskedni, ne kelljen könyörögni, meg hasonló, így leépítettünk, egyébként nagyon nagy vevőt.*

... *többet kell dolgozni nyilván, mert több apró van addig egy helyen megálltunk, és egymillióért leborítottuk az anyagot, ez volt, kényelmesebb volt, na de hát. Jobb így, jobb így. Ez egy biztos, akik így ideszólnak azok, odamegyek, leteszem az árut, fizetnek.*

– *Most az eredeti forgalomhoz képest hol tartanak?*

– *Most jó. Na, jó, ha leszámoljuk a...*

– *Az inflációt.*

– *Meg a különböző áremeléseket, hát. Azért nyolcvan százalékosak vagyunk. Ehhez képest, mondom, meg lehet élni belőle, de nagy dolgokat nem lehet csinálni.*

– *Na, nézzük, a vevők, megrendelők köre, hogy néznek ezek ki? Kisvállalkozók, magánszemélyek?*

– *Nagy része az építőipari vállalkozó, akik úgy vállalnak közvetlenül, például B.- Igen, ők eljönnek „a vasasukhoz bevásárolni”.*

– *És telefonál A., szól, hogy ez kell, akkorra ide. Jó, oké, kész.*

– *Írásbeli szerződést nem kötnek?*

– *Hát talán egyszer vagy kétszer kötöttünk írásbeli szerződést, az tényleg vadidegen volt. És kért egy árajánlatot, lefaxoltam, este kilenckor visszaszólt, hogy tetszik a dolog, szeretné megrendelni, mit csináljon? Mondtam, hogy írja oda alá, hogy megrendelem, írja alá és küldje vissza. Tehát ennyi. Általában, tudom, hogy ez egy már egy régebben bevált dolog, hogyha valakivel régebbi kapcsolatban vagyok egy ilyen szállítási szerződést illik kötni. Na most akikkel én kapcsolatban vagyok, azokat én olyan régen ismerem,*

meg ők is engem, hogy nincs értelme szerződéseket kötetgetni, növelni a papírmunkát. Mi megoldjuk. Telefon és biztos, hogy azt viszem neki, amit ő rendelt.

– Ez körülbelül hány vállalkozó ez a stabil ügyfélkör?

– Ami stabil az tizenegynéhány. Aki rendszeresen, hetente, folyamatosan jön.

– Mint ahogy valaki a fodrászához jár, azt a szolgáltatást, bármikor van rá szüksége, csak ott veszi igénybe?

– Igen. Aztán vannak ilyen kft.-ék, akik, nem most már csak egy van ilyen...Pár évvel ezelőtt még az összes anyagát én szállítottam neki, de most már, nem, annyira, de szóval, ami kell azt mi.

– Ez miből következett, hogy „most már nem annyira”?

– Mert az egyik az most is fizet, tehát fizetget, a másik pedig teljesen elku-tyult, tróger lett, tőzsdézett. A pénzünkön is. Nem csak én, többen vagyunk, mások is akik beszállítottunk neki. Megelégtünk, hát most nem tudom, hogy honnan vásárol, kitől, de szerintem már vége van a felszámolási eljárásnak, több tízmilliós veszteség.” (46 éves férfi, egyéni vállalkozó, felesége vállalkozásában alkalmazott, vaskereskedő, évi 50 millió forint körüli forgalommal, a forgalom 80 százaléka a vállalkozóktól, 20 pedig a magán-személyektől származik)

Az interjú utolsó idézett bekezdéséből látható, hogy a vállalkozó vevőkörének tagjai „szociális látótávolságon” belül vannak. Lehet tudni, hogy milyen életvitelt folytatnak, hogy kiknek tartoznak még. A kapcsolatok zártsága lehetővé teszi az egységes fellépést. A beszállítók egyszerre szüntetik meg a helytelen magatartást tanúsító vevővel a kapcsolatot, ha „megelégtelik” a dolgot.

A település két legjelentősebb vendéglősének egyike a nyolcvanas évek végén építette a vendéglőt helyi iparosokkal, ők sem kötöttek szerződést arról, hogy majd akkor fizeti ki őket, ha olyan helyzetbe kerül, hogy ezt meg tudja tenni. Úgy teltek el évek, hogy, ha iparos lépett a vendéglőbe, soha nem tudta, hogy most enni megy-e vagy a pénzéért, de végül mindenki türelmesen kivárta és mindenki megkapta, ami a megállapodás szerint neki járt. A vendéglősre mindenki rálátott, hitelezői az ügyfélköréből kerültek ki, a társadalmi struktúra ebben az esetben teljesen zárt volt. Az iparosoknak, ha halasztott fizetéssel is, de munkájuk volt, megbízható megrendelőjük, a vendéglősnek pedig vendéglője, amivel meg tudta termelni azt a jövedelmet, amiből az iparosokat kifizette. A struktúrának ez a fajta zártsága sokszor nincs meg rokonok esetében. Tehetősebb vállalkozók esetén előfordul, hogy távoli rokonok nagy összegű kölcsönt kérnek tőlük. Ha a kapcsolat nem elég szoros, ami gyakran földrajzilag determinált, távol laknak egymástól, nincs közös történetük, múltjuk, akkor a hitelezést kockázatosnak ítélik és el is utasítják a kérelmezőt. Ugyanakkor a közeli barát, akivel lakóhelyük azonos, napi kapcsolatban vannak, többnyire számíthat ilyen jellegű segítségre. Ezekben az esetekben, a természetes interakciók során naponta kontrollálják azt, hogy a résztvevők háttérelvárásai közösek-e még. Akinek nincs ilyen jellegű helyi beágyazottsága, nehéz helyzetben ki van téve az olyan újsághirdetések csábításának, amelyekben csendestársnak ajánlkoznak, vagy résztulajdont vásárolnának cégekben, de a tartalmat tekintve valójában uzsorakölcsönről van szó.

A baráti és családi kölcsönök folyósítása és felvétele többnyire szóbeli megegyezésen alapszik. Bizonyos esetekben, ha a hitelfelvevők nem akarnak visszaélni a hitelezők jóindulatával és/vagy nem akarnak leköteleződni, kamatot fizetnek. Az is előfordul, hogy ugyanabban a családban az egyik családtaggal írásos kölcsönszerződést kötnek, kamatot fizetnek, a másikkal meg szóban állapodnak meg. A kölcsönügyletek a baráti és családi körben általában nem egyirányúak, azok kapnak kölcsönt, akik előbb utóbb képesek maguk is kölcsönadni.

„...teljesen saját magunk keressük ki a forrásokat, ezek egy része bankhitel, más része pedig a családtól felvett hitel, édesapámtól van rendesen hitel. Kamatot is fizetek.

– Papírt is írnak?

– Papírt is írunk, minden. Tehát az üzlet, az üzlet.

– Miben számíthatnak egymásra?

– A rokonokkal?

– Igen.

– Hát akikkel tartom a kapcsolatot azokkal egész sokban. Tehát például az elmúlt tíz évben rendszeresen voltak anyagi problémáink oda- vissza. Mindig segítettünk egymásnak. Papír nélkül.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa)

Az ebben a kutatásban nem vizsgált, de érdekes kérdés, hogy a rokonokkal való kapcsolattartás dinamikáját hogyan és milyen mértékben határozzák meg azok a dolgok (erőforrások) amelyek cseréje köznapian úgy fogalmazódik meg, hogy ezekben „számíthatnak egymásra”. Azokkal a rokonokkal tartanak-e az emberek kapcsolatot, akik megfelelő cserealappal rendelkeznek, vagy a rokonok közötti kapcsolattartás független a cserealapok tartalmától. Az interjúk alapján úgy tűnik, hogy azok a rokonok, akikkel nem tartják a kapcsolatot, nem tartoznak sem abba a körbe, ahol ésszerű kockázat vállalható, sem abba, amelyikkel szemben szolidaritási, könyörületességi kötelezettségeik lennének. Egy nagy családi találkozót – ahol a távoli rokonok először találkoztak egymással – követő eseményekről így számolt be az egyik vállalkozó:

„Mi sem, unokatestvérek, meg kis unokák, mi sem ismerjük egymást, van olyan, hogy ott láttam meg először. És érdekes, a családról, hogy látták akkor, hogy mi milyen környezetben élünk, meg tudták, hogy hol lakom. Pedig a kocsikat eltettük, oda a műv. házhoz, meg arrébb. És azóta két rokon is hívott, hogy adjak már neki kölcsön egymilliót, meg ötszázezret, meg minden. Szóval azért, ezeket lepasszoltam.” (37 éves közgazdász, 100 millió forint éves forgalmú építőipari kft. tulajdonosa)

A következő interjúrészletben a barátok közötti pénzkölcsönökkel kapcsolatban is azt látjuk, hogy akiben nem bíznak, annak nem adnak kölcsön akiben meg bíznak attól nem kéri írásbeli kölcsönszerződés aláírását. A kölcsönügyletek szereplői azonkívül, hogy pénzügyi gondjaik megoldódnak folyamatosan hozzájárulnak a „bizalomra méltók” köreinek fenntartásához. Azzal, hogy nem születik írásos megegyezés fenntartják és megerősítik egy olyan világ képét, amely biztonságos, és amelyben a szereplők egyfelől megbízhatóak, bizalomra méltóak, másfelől képesek megbízni másokban, képesek bizalmat előlegezni. Az írásbeli szerződések be nem tartása elvileg jobban szankcionálha-

tó. Ez utóbbi esetben azonban a szereplők belső tulajdonságaira vonatkozóan bizonytalanabb ítélet hozható, hiszen a szerződéskövető magatartás okaként az igazságszolgáltatástól való félelem jelölhető meg. Ha nincs fenyegető külső szankció, elégséges külső ok (nem számítva most a helyi közösség, ismerettségi kör elutasítását), a hétköznapi gondolkodás, attribúciós sajátosságainak megfelelően, a cselekvés okát az egyén személyiségében, belső tulajdonságaiban jelöli meg. A megelőlegezett bizalom – akkor a legnagyobb, amikor nincs írásos megegyezés – önmagát teljesítő jóslatként működik, arra kényszeríti az egyént, hogy a bizalomra méltónak mutakozzon ezzel is hozzájárulva a fent vázolt világkép, az általános bizalmi szint fenntartásához.

A kamat felajánlása és elfogadása jelentheti annak a jelzését is, hogy valaki nem közeli barát, de azt is, hogy aki a kölcsönt kéri, nem akar lekötőlegződni. Az interjúrészlet vége jól illusztrálja azt a törekvést, hogy a hálózatokban hogyan használják fel a kölcsönnyújtást arra, hogy lekötőlegzőzenek másokat, hogy később felhasználható, beváltható váltókra tegyenek szert:

„...Egy barát meg éppen ezért barát, de amellet üzleti partner is, mert volt, amikor kicsit meg voltam szorulva, mert akkor még a vállalkozás nem úgy kettyezett. Most fordítva, most ő tartozik nekem, tehát elvileg.

–Tudnál még mástól is kölcsönkérni?

– Igen.

– Hány ilyen ember van?

– Hát a két barátom. Most rengeteg embernek viszont én adok, akik engem barátoknak tekintenek, de én nem tekintem őket annak, viszont valamilyen, a barátságot megközelítő szintig jutottunk el, és azoknak én is adtam már.

– Ilyenkor születik valami írás, papír?

– Nem. Az emberi bizalomnak volt egy nagy kérdése, hogy mennyire bízom meg az emberekben. Van akiben úgy meg tud bízni az ember, hogy nem kell hozzá írás. A másik dolog az, hogy mekkora összeg. Van egy emberke, akinek én vagyok a bankja, közös ismeretségünkől adódóan, ilyen öt-tíz ezer forintokat kölcsön szokott kérni ilyen egy-két hónapra. Szépen meg is adja. Na, most vele nem ír az ember papírt. Na, az a kérdés, hogy mi az az összeg, ami felett már azt mondja az ember, hogy hát ez már akkora, hogy erre írás kell, meg a másik kérdés, hogy kinek adja. Na, most akinek én adok kölcsön, azokról én tudom, hogy olyan emberek, hogy vissza fogja adni. Ami nem biztos, hogy jó, mert kimondottan az ismeretségből adódik, hogy mennyire ismerem én őt. A másik dolog pedig az, hogy van, amikor érdekből ad kölcsön az ember, ritka dolog, de van olyan amikor olyan partnere van akinek, ha kölcsönadok, és tudom majd, hogy utána majd valamikor amikor én meg leszek szorulva én tudok rá számítani más ügyben, nem is biztos, hogy a vállalkozás részben. Biztos tapasztaltál te is ilyet, most nem tudok mást mondani, ez így van. Most elég sok pénzem van kint, olyan egymillió forintnyi, de hát úgy néz ki, hogy ezek vissza fognak jönni. Illetve én tartozom egy. Hát, a B. A. csinálta most a házamat, és én még tartozom neki négyszázezer forinttal a házból. Tehát ilyenek vannak, ezek olyan kis belső kis pénzügyek, van, akinek kamatra adok kölcsön, pedig jó barát, és ő ajánlotta, hogy neki nem kell úgy pénz, csak úgy, ha ad rá három százalék kamatot, akkor jó itt van három százalék

kamatra, havi. Akkor a másik nagyon meg van szorulva, adtam neki három-százezer forintot, ő öt százalék kamatot ad. Ő is javasolta, hogy hát tudja, hogy, én is mondtam, hogy nekem is kellene pénz, bővíteni kellene a kábeltelevíziót, folyamatos fejlesztésben vagyok, ő kért kölcsön háromszázezret, de mondta, hogy tudja, hogy kell a pénz, hajlandó akár öt százalékot is adni. Jó, hát mondjuk ez csúnyának tűnik, de ő mondjuk nem a barátom.” (41 éves informatikus, egyéni vállalkozó, évi 32 millió forintos forgalmú kábeltévé hálózat tulajdonosa)

A vállalkozók hálózatai és a bizalom

A megkérdezettek bizalomgazdálkodását általában meghatározza, hogy a település méretéből következően is, a vállalkozói kapcsolatok a colemani értelemben zártak (Coleman 1998). Jellemző az emberek között a multiplex viszony, több a kisajátítható társadalmi szervezet és egy bizonyos körön belül magas a kötelezettségek és elvárások szintje és ezekhez többé-kevésbé hatékony normák és szankciók tartoznak.

A településen hét éve alakult egyesület eredeti, deklarált célját tekintve a település érdekében kívánt tevékenykedni, tisztább közéletet és élhetőbb lakóhelyet akartak. A nem deklarált cél az akkori polgármester megbuktatása volt. A nem deklarált célt elérték, az új polgármestert ez az egyesület is támogatta a jelenlegi és az elmúlt ciklus folyamán is. A politikai célok mellett azonban egészen korán megjelentek a gazdaságiak is. Az egyesület tagságának jelentős része gazdasági céljai eléréséhez is használta az egyesület által biztosított lehetőségeket. Az alakulásról és az azt követő időszak eseményeiről „Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben” megjelent egy tanulmány (Tóth 1999). Akkor még csak egy ember volt az, aki gazdasági előnyökké konvertálta a kapcsolati tőkéjét. A történet következő fejezetében ő továbblépett nagyobb, nem helyi hálózatok felé. Az alábbi interjúrészlet az egyesület története egy alapító tag olvasatában:

„– A helyi politikusokról mi a benyomásod?

– Megélhetési politikusok, a helyiek mind arról szólnak, hogy a kis pecsenyéjüket sütögetik itt helyben, vagy éppen jövedelemforrás a közvetlen tiszteletdíj, mert éppen máshol nem tudnak.

– Az egyesületnek te tagja voltál, ugye?

– Én alapítottam, én találtam ki a Sz-el egy kocsmázás közben, névadója én voltam az egyesületnek...a kilencvennyolcas, a választások előtt, kilencvenhét őszén, azért alapítottuk, hogy az akkori polgármestert leváltsuk.

– Le vele?

– Nem mondtuk ki, de hülyéskedtünk vele, de a megbuktatására hoztuk létre. Egy helyi szerveződés, amelyik vállalkozói megerősítéssel próbáltuk, mert nem nagyon foglalkoztak velünk, tehát sok vállalkozót ott akkor összehoztunk és azt gondoltuk, hogy még a pénzt is összedobjuk, és akkor a F-ből csinálunk polgármestert, és utána megpróbálunk valamit, mert az IPOSZ megszűnt, de a vállalkozókkal összefogni és akkor itt helyben a közért tenni. Úgy is lett.

....És utána mi egy pár dolgot létrehoztunk. A elején nagyon sok, iszonyú sok energiám, meg anyagi erőfeszítem is volt azért, hogy a játszótér elkészüljön, hogy a rendőrség elkészüljön, nagyon sok szervezés volt.

– A rendőrségre G. be is költözött.

– Onnan indult el nekem egy kicsit a problémás időszak, hogy létrehoztuk azt ott, és a G. azt kérte, hogy csináljuk már meg azt fönt, és akkor azt szépen lenyúlta magának.

– Azt mondja azért kapta meg a rendőrségtől, mert jó volt a kapcsolat.

– Aztán megjelent a B-né. Hogy hát az egyesületen keresztül, a tiszteletdíját beteszi az egyesületbe, és az egyesület csinálja meg az üzlete előtt a viacolor-ozást (ez egy burkolókő) mint a városközpont szépitéséért című dolgot...Aztán jött D., hogy a település biztonságáért térfigyelőket tegyünk fel a központba, erre pályázzunk, pályázott is az egyesület, azokból a pénzekből átkerült a D-hoz.

– Az egyesület pályázott? Honnan kapta a pénzt?

– A Soros Alapítványtól. D. csinálta, a G. üzemelteti. Ez így rendesen működött, és erről kezdett szólni ez az egész. ” (37 éves építőipari kft. tulajdonos, volt önkormányzati képviselő)

A helyi vállalkozói kör ezen az egyesületen keresztül gyakorolt nyomást a helyi politikára illetve ezen keresztül is részesül a nyomásgyakorlás eredményeiből. Az egyesület alkalmas arra, hogy tagjai számára olyan erőforrások legyenek elérhetőek, amelyeket ezen hálózaton kívül nem tudnának megszerezni. Ilyen a pályázaton nyert pénz, a rendőrség épületében egy vállalkozásnak juttatott helyiség, a nagy összegű megrendelés, a saját üzlet előtti terület fejlesztése. Az elbeszélés szerint a megszerzett források folyamatos redisztribúciója folyik, és az eredetileg deklarált célt, a településért való közös akciókat már szem elöl tévesztették. Az egyesület egyik tagjai az egyik parlamenti párt helyi alapszervezetének megalapításával megszerezte a lehetőséget arra, hogy a szóban forgó párt megyei közgyűlésében részt vegyen és egy új kisajátítható társadalmi szervezet tagja legyen. Kívülállók így számolnak be arról, hogy hogyan történt az új szervezethez való csatlakozás:

„– És Sz., ő mikor szállt ki?

– Ő az egyesületből nem lépett ki hivatalosan. De az x pártba meg belépett párhuzamosan és mi elhatároltuk.

– De nem volt x párt, illetve volt, csak itt helyben nem volt. Mibe lépett be?

– Van x párt alapszervezet, ketten csinálták a feleségével meg a dolgozóik.

– Az alkalmazottait beléptette?

– Ez az x párt itt. Azért, hogy a megyei közgyűlésben részt tudjon venni ...és ők jól összehaverkodtak és >Figyelj már, legyen már.<, és így nyúltak le munkákat meg kapcsolatokat Sz-n keresztül az x párt a megyében, érted, erre kell, az a pénz átmosás. Erről szól az x párt érdek, akkor, mikor előtte két hónappal meg az y pártba kérte a felvételét.

– Hallottam, hogy már volt egy ajánlója és már kereste a másikat.

– Nagyon fontos volt, mert a szomszéd telek ami a háza mögött volt az y párt tulajdonú telek volt. Be akart lépni, hogy az y párton keresztül azt a telket megvegye potom pénzért. Ennyire érdek. Abban a pillanatban, hogyha saját

érdekeit meglátja valamilyen politikai csoportban, akkor oda csatlakozik. Most már azért kezd értékekről beszélni, most már azért el is hiszi, hogy ő az az x pártvonal, és szidja az y-osokat, bármit csináljanak. De én ismerem, tudom, hogy hova tegyem.” (37 éves építőipari kft. tulajdonosa, volt önkormányzati képviselő)

A kapcsolatok aktív keresése, vagy felhasználásukra való törekvés nyilvánul meg abban is, amikor a választásokat követően vállalkozók keresik fel a polgármestert, és bizottsági tagságokat kérnek tőle. Az információ fontos dolog, egy ilyen tagság ugyan nem ad lehetőséget a szavazásokban való részvételre, de információt nyújt és lehetőséget mások befolyásolására. A településen kábeltelevízió közvetíti az önkormányzat testületi üléseit, de ez nem módosította pozitív irányba a helyi képviselőkről a közvéleményben kialakult képet. A politikai pártok helyi szervezetei minden választás előtt kétségbeesett igyekezettel próbálnak új hiteles, tisztességes embereket megnyerni, függetlenül azok politikai nézeteitől. Volt olyan vállalkozó, akit minden párt ill. a választáson listát állító helyi szervezet megkeresett a választásokat megelőző időszakban.

A település második legnagyobb munkaadója egy olyan kft., amelyik német megrendelésre dolgozik. Ez a kft. valószínűleg soha nem jött volna létre itt, ha a helyi evangélikus gyülekezetnek nincsenek élénk nemzetközi kapcsolatai és német testvérgyülekezete. Az egyház, tagjai számára olyan kisajátítható szervezetet jelent, amely biztosítja a közös háttérelvárásokat, a goodwill bizalom magas szintjét, az alacsony kockázatot a tagok egymással való üzletkötéseiben. A leendő üzleti partnerrel kapcsolatos információk és a közös szervezet, értékek, normák különösen értékesek akkor, ha egy vállalkozás külföldön, más kultúrában szeretne terjeszkedni. Az evangélikus lelkész veje, maga is aktív gyülekezeti tag a vállalkozáshoz vezető utat így idézte fel:

„– Nekem az volt a nagyon nagy szerencsém, hogy én végül is folyékonyan beszélek németül, és ez már itt a térszben is kiderült, hogy itt a környéken nem nagyon vannak olyan emberek, akik németül beszélnek és azért nekünk elég sok német kapcsolatunk van, Magyarországnak, történelmileg, meg kulturálisan is, mégiscsak a német nyelvterülethez szorosan kapcsolódunk és engem nagyon sokat elvittek tolmácsolni, és ezáltal ismeretségekre tettem szert. ...és aztán egyéb nem téveszes, hanem egyházi német kapcsolatokon keresztül kilencvenhatban megkeresett egy német ismerősünk, aki látta, hogy mi vállalkozásból élünk. És ők kerestek egy magyar partnert finommechanikai összeszerelő munkára. És ugye, hogy mivel beszéltem németül, meg vállalkozásból éltem, ezért ránk gondoltak, hogy tudnánk-e együttműködni. Kimentem Németországba, megnéztem, hogy mi ez a munka, láttam, hogy könnyű betanított munka volt. Miért ne tudnánk mi ezt itt csinálni. És tulajdonképpen így indult el ez a I. Kft. 1994 szeptemberében, amit négy fővel kezdtünk el. Tulajdonképpen ez egy próba volt, mindannyiunk részéről, a németek részéről, az én részemről is. Láttuk, hogy jól működik, akkor elkezdtünk fejleszteni, az anyavállalat hiteleket adott. Megépítettük ezt a szép épületet, most már száztizen dolgoznak itt.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa)

A bizalom és a vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdje

A jelenlegi gazdasági környezet jellemzésekor már említettem, hogy a kisvállalkozások jellemzően nem vesznek fel hiteleket. Nem vesznek fel, mert a bankok számára nem vonzó ügyfelek, nem is kapnának. Nem akarják, mert nincs rá szükségük, bizonytalannak ítélik a vállalkozás jövőjét. Sok esetben a habitusuk sem engedi, ezen a terepen gyakori a paraszti hagyományra való hivatkozás: tartozni szégyen, nem a kölcsönből, hanem a megtakarításból kell beruházni. Ennek következtében a kisvállalkozások, ha mégis adósságuk van, egymásnak tartoznak, és/vagy magánszemélyeknek.

A hitelek egy része kényszerhitel, a helyi zárt hálózatokból származó hitelek másik része tulajdonképpen közös kockázatvállalás szóbeli megegyezés alapján.

A vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdje még egy további tényező, ami akadályozza a hitelfelvételt:

Ez összefügg a bizalom problémakörével. Jellemző, hogy bizonyos vonatkozásban megbíznak ugyan a bankokban, de más tekintetben nem. Sako (2000) bizalomtípológiájában szereplő ún. szerződéses és a szakértelemre vonatkozó bizalom többnyire fennáll a vállalkozók részéről a bankokkal szemben. Az általános ún. goodwill bizalom azonban hiányzik.

Ennek elsősorban az az oka, hogy úgy ítélik meg, hogy a bank nem partnerük, nem tisztességes üzletet akar velük kötni, nem méltányos cserét ajánl, hanem visszaél gazdasági erőfölényével, és ezen az alapon a hitelfelvetőt egyértelműen hátrányosan érintő szerződést köt, amelyet aztán egyébként nagyon korrekt módon betart.

A multinacionális szervezetek szerződéssel kapcsolatos viselkedését is ugyanígy jellemzik a megkérdezettek. A nagy cégek is betartják a megkötött szerződéseket viszont a szerződések tartalma egyértelműen árulkodik a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésről. Olyan szerződésnek tartják ezeket, amiket Durkheim leoninus szerződésként írt le „amelyben az erősebb fél kihasználja a gyengébbet és nem adja meg neki fáradozásának igazságos árát” (Durkheim 1984: 199). Ha mégis megkísérti őket a hitelfelvétel lehetősége, akkor az események általában a következő forgatókönyvet követik:

„Énnekem volt egy gyenge pillanatom. Most akartunk vásárolni egy teherautót, amikor az elveimmel ellenkező módon, és mindenkinek azt mondom, hogy ne erőszakolja meg az elveit, futottam egy kört. De csak azért, hogy nekünk milyen jó lenne, ha egy új teherautónk lenne, és csak kudarcba fulladt. Mert amikor elolvastam azt a megalázó szerződést, amit az orrom alá toltak, akkor azt mondtam nekik, hogyha soha nem lesz teherautónk, akkor sem fogom aláírni.” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)

Vagy:

„– A következő intézményekről mi a te véleményed, szerinted megbízhatóak-e? Te bízol-e bennük? A bankok?

– Utálom őket. – Na, miért, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés?

– Van ilyen is benne, igen. Én írtam az egyetemen egy, Kétszintűség vagy

kétszínűség? címmel írtam a kétszintű bankrendszeréről, hogy ez nem kereskedelmi bank, csak a nevében kereskedelmi. Nem. Nagyon keményen monopolhelyzetben van a legkisebb kereskedelmi bank is. Éppen azért mert visszaél azzal, hogy a pénz nála van és mindenki megalázkodva, kuncsorogva folyamodik hozzájuk, aki bármire képes a pénzért, hogy a kis létét, a vállalkozását tovább tudja vinni. Nem érzem azt, azt a finánciókét, hogy: >Van egy jó ötleted? Van egy jó vállalkozásod? Akkor én melléd állok és csináljuk közösen.<.

– Nem vállal kockázatot?

– Nem vállalkozás-centrikus. Most már más, már beindult itt a bankok közötti verseny. Emiatt már egy kicsit rugalmasabb, de már belefáradtam és azt mondom, hogy ha most nem majd később. Én nagyon haragszom rájuk.

– Majd kuporgatsz. Mit gondolsz a multinacionális szervezetekről, a nagy cégekről?

– Ezek azok a szervezetek, akik munka nélkül, a pénzügyi erőfölényüket kihasználják és letaposnak mindenkit. Haragszom rájuk, mert ők is kockázat nélkül, lazán, hanyatt dőlve, jogászokkal körülvéve le tudnak tiporni kis közép-vállalkozásokat. Hideg, rideg. És én sokszor, tudod, érzelmi alapon kötök üzletet, ez ott náluk nincs, számok vannak.” (37 éves, közgazdász, építőipari kft. tulajdonosa)

Ahogy az utolsó interjúrészletben is elhangzott, a bankok megítélésében történtek változások, de ez csak keveseknél jár gyakorlati következményekkel. A vállalkozás mérete meghatározó lehet a bankkal való kapcsolatot illetően. A bizonytalan piaci helyzetű, kis vagyonnal rendelkező kisvállalkozások nem keresett ügyfelek a bankoknál.

Úgy tűnik, azonban, hogy nagynak lenni megéri. A bankok a minta legnagyobb alkalmazotti létszámmal (100 fő feletti) működő vállalkozásának tulajdonosát gyakran keresik meg kedvező hitelajánlatokkal. A bankok számára ez a vállalkozás jelenti a vonzó ügyfelet, ahol mára már a száz főt is meghaladja az alkalmazottak száma az újonnan épült üzemben, ahol mágneskártyás beléptető-rendszer és légkondicionálás működik. A cég pénzügyei bármire jó benyomást tesznek, majdnem tízéves, folyamatosan növekszik, egy német orvosi műszergyártó cég számára végez összeszerelést, a németek mindig pontosan fizetnek.

Egy ilyen vonzó ügyfél más tárgyalási pozícióban van:

„Most már azért hála Istennek annyiból könnyebb a helyzetünk, hogy most már a bankok is felfigyeltek azokra a partnerekre, akik régóta működnek és jó eredményeik vannak. Ők jönnek azzal, hogy vegyek fel hitelt...Én mindig is, mikor nem voltam ilyen jó anyagi körülmények között, én akkor is azt mondtam, hogy nekem egy bank ne várja azt, hogy én elájuljak attól, hogy én kamatot fizethetek neki. Tehát én az ügyfele vagyok, belőlem él...Különben én már most ott tartok, hogy én a kamatokat is le tudom velük alkudni, tehát azt mondják, hogy tíz százalék, mondom: >Ne viccelj már!<

– Jó, de hát pozícióba kellett ehhez kerülni. Gondolom az elején, amikor még mutogatni kell a tizszeresét annak, amit hitelként fel akar venni, nem mondott ilyeneket.

– Így van. De egyébként ezért is csináltuk azt, hogy mi nem nagyon vettünk fel hitelt, tehát túl sok hitelünk, nagy hitelünk nem volt. Az autókat részletre vettük mindig, de hát mondjuk az egy más konstrukció az ott nagyon könnyű volt. Azért mondom, hogy inkább a családtól próbáltuk felvenni. Így mindenki jól járt.” (38 éves, agrármérnök, az egyik, finommechanikai szerelést végző kft.-jéről)

A helyi vállalkozók gazdasági magatartásában a következő bizalomhiányra utaló jegeket találtam: nem akarnak növekedni, visszafejlesztik a tevékenységüket, többnyire egyedül viselik a vezetés terhet, nem szeretnek idegeneknek és idegenekkel dolgozni, nem bíznak a bankokban, a multinacionális szervezetekben, az igazságszolgáltatásban.

Ugyanakkor működik bizonyos körön belül a bizalom, amikor a bankok funkcionális helyettesítéséről van szó, és a kereskedők hiteleznek a vállalkozóknak, amikor a kényszerhitelező „tudja”, hogy meg fogja kapni a neki járó pénzt. Amikor mindezeket nem írják le. A társadalmi struktúra zártsága és az ebből származó szankcionálási lehetőségek, a közös háttér-elvárások, a hosszú távú kapcsolatot jellemző önérdék meghatározó ezekben a jelenségekben.

A kisajátítható társadalmi szervezetek többféle módon járulhatnak hozzá a gazdasági kapcsolatokhoz. Az egyházi kapcsolatok gazdasági célokra történő felhasználása során a bizalom jól hasznosítható, a gazdasági tevékenységet nagyban segítő tényezőnek bizonyult. Úgy tűnik azonban, hogy van a „kisajátításnak” olyan módja is, ami erodálja a szervezet megbízhatóságát. Amikor egy bizonyos kritikus tömeget meghaladnak az elsődlegesen kisajátítási céllal csatlakozók, akkor egyre nehezebb a tagok közötti bizalom fenntartása. Ez utóbbira példa az az egyesület, amelynek történetét egy alapító tag idézte fel a fenti interjúrészletben.

Irodalom

- Akerlof, G.A. (1984): *An Economic theorist's book of Tales*. Cambridge: Cambridge University Press, 7-23.
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, 4(13): 386-405.
- Coleman, J. (1994): Társadalmi tőke. In Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó, 99-127.
- Coleman, J.S. (1998): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó, 11-43.
- Dasgupta, P. (1988): Trust as a Commodity. In Gambetta, D. (ed.): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York-Oxford: Basil Blackwell, 49-73.
- Durkheim, E. (1986): *A társadalmi munkamegosztásról. II. fejezet: A kényszerű munkamegosztás II. rész – A szerződéses viszonyok természetéről*. Budapest: MTA, 195-201.
- Elster, J. (1989): *The Cement of Society*. Cambridge University Press, Cambridge.

- Fukuyama, F. (1997): *Bizalom*. Budapest: Európa.
- Gambetta, Diego ed. (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York–Oxford: Basil Blackwell.
- Garfinkel, H. (1963): A conception of, and experiments with 'trust' as a condition of stable, concerted actions. In Harvey, C.J. (ed.): *Motivation and Social Interaction*. New York: The Ronald Press Co., 187-238.
- Giddens, A. (1990): *The Consequences of Modernity*. Cambridge-Oxford: Polity Press-Basil Blackwell.
- Gombár et al. szerk. (1998): *Írások a korrupcióról*. Budapest: Korridor.
- Griffin, E. (2001): *Bevezetés a kommunikációelméletbe*. Budapest: Harmat Kiadó, 35.
- Kornai, J. (1993): A pénzügyi fegyelem evolúciója a posztoszocialista rendszerben. In Kornai J. (ed.): *Útkeresés*. Budapest: Századvég, 145-157.
- Kuczai T.–Lengyel Gy. (1996): Tőkehiány és bizalomhiány. Vállalkozói karrierminták és vélemények Magyarországon. Missing Capital and Missing Trust. In Lengyel Gy. (szerk.): *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság. Entrepreneurs and entrepreneurial inclination*. Budapest: Közszerológiai Tanulmányi Központ Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, 147-177.
- Kunszabó F. (1983): *Gyarapodásunk története*. Budapest: Magvető Kiadó.
- Lane, Ch.-Bachmann, R. eds. (2000): *Trust within and between Organizations*. Oxford: Oxford University Press.
- Luhmann, N. (1979): *Trust and Power*. Chichester: Wiley.
- Misztal, B.A. (1996): *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity Press.
- Pahl, R. (1995): *After Success*. Cambridge: Polity Press.
- Sabel, Ch. (1992): Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. In Pyke, F.–Sengenberger, W. (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genf, ILO
- Sabel, Ch. (1994): Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development. In Smelser–Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 137–166.
- Sako, M. (2000): Does Trust Improve Business performance? In Lane, Ch.-Bachmann, R. (eds.): *Trust within and between Organizations. Conceptual issues and empirical applications*. Oxford: Oxford University Press, 88–118.
- Simmel, G. (1978): *The Philosophy of Money*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sztompka, P. (1999): *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tóth, L. (1999): Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben. In Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere. Műhelytanulmányok*. Budapest: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, 135–173.

- Vásárhelyi, M. (1998): Rejtőzködés, öngazolás, hárítás és egymásra mutogatás. In Gombár et al. (szerk.): *Írások a korrupcióról*. Budapest: Helikon–Korridor.
- Zucker, L.G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920. *Research in Organizational Behaviour*, (8): 53–11.

KÖNYVEK

Kiss Zsuzsanna

A lengyel paraszt Magyarországon

Thomas, W.I.–Znaniiecki, F.: *A lengyel paraszt Európában és Amerikában*. I–VI. kötet. Budapest: Új Mandátum, 2002–2004.

PhD-hallgató, ELTE BTK, Gazdaság- és Társadalomtörténeti Doktori Iskola
H-1118 Budapest, Pázmány P. sétány 1/a.; e-mail: macorkis@ludens.elte.hu

Az Egyesült Államokban először 1918–1920 között kiadott – majd számos országban és számos alkalommal újból megjelentetett – szociológiai klasszikus, *A lengyel paraszt Európában és Amerikában* című monográfia 2004-re Magyarországon is napvilágot látott. „A magyar könyvkiadás nagy adósságot törleszt” – fogalmaz a Kiadó a kötetekhez tartozó könyvjelzőn –, s egyrészt ennél többet aligha érdemes a több mint nyolcvan éves késedelemről szólni. Másrészt viszont a mű, az arra építő további munkák sora, sőt a szerzők meglehetősen mérsékelt hazai ismertsége arra sürget, hogy ne fogadjuk szóltan örömmel a kötetek megjelenését.

A lengyel paraszt mérföldkövet jelent a szociológia, mindenekelőtt az empirikus szociológia történetében. Jóllehet az amerikai empirikus szociológia kezdeteit a chicagói iskola, egészen pontosan R. Park és E. Burgess, valamint az ő tanítványaik nevével szokás azonosítani, Thomas és Znaniiecki munkája megelőzte őket és példaként állt előttük. Hat kötetből álló munkájukban¹ Amerikában elsőként ők hozták össze az elméletet és az adatgyűjtés és adatelemzés új módszereit, a korábban jellemző „karosszék szociológiát” esetükben egy új, a teoretikus keretet megtartó, de az empirikus világgal közvetlenebb kapcsolatot létesítő módszer váltotta fel. A fordulópontként számon tartott munka megszületéséhez alighanem számos tényező szerencsésen véletlen egybeesésére volt szükség, köztük mindenek előtt a szerzők egymásra találására és ritka példaszerű együttműködésére, valamint az empirikus kutatások iránt megélénkülő támogató érdeklődésre.

William Isaac Thomas (1863–1947) előbb a University of Tennessee-n szerzett doktorátust irodalomból (1886), majd Németországba utazott, ahol Göttingenben és Berlinben tanult és megismerkedett Wundt Völkerpsychologie-jával, Lazarus és Steinthal munkásságával (1888–89) és az etnológiával. Amerikába hazatérve tanítani kezdett (Oberlin College) és érdeklődése – elsősorban Spencer olvasásának hatására – mindinkább a szociológia felé fordult. 1893-ban iratkozott be a Chicagói Egyetemre szocioló-

¹ A lengyel paraszt első kiadása még öt kötetes volt. A magyar fordítás a szerkezetében némileg módosított és később általánosan elterjedt második kiadás alapján készült. Itt érdemes külön kiemelni a két fordító, Andor Mihály és Horváth Ágota nevét, akik a meglehetősen sokfelé ágazó, hatalmas anyagot jól olvasható, egységes szöveggé tudták visszaadni.

giát tanulni, ahol 1896-ban doktorált. Már egy évvel korábban tanítani kezdett, elsősorban antropológiát, végül 1910-ben a szociológia és antropológia tanszék (department) teljes jogú professzora lett, és az maradt 1918-ig. A későbbi nagy monográfia témája, vagyis az amerikai lengyel bevándorlók problémája már szociológiai doktori fokozata megszerzésekor izgatta. Ekkor utazott először Európába, többek között Budapestre is, ahol meglátogatta a Milleniumi Gazdasági Kiállítást. Itt szerzett élményeire jó néhány év múlva egy levélben így emlékezett: „... és meglátogattam egy kiállítást Budapesten, ahol sok paraszt volt. Egy csoportot elnézve azt gondoltam: »Nagyon érdekes volna megvizsgálni egy olyan európai csoportot, amelyből nagy az elvándorlás, s azután megvizsgálni e csoport képviselőit Amerikában is, és feltárni, hogy milyen a kapcsolat az amerikai viselkedésük és az otthoni körülményeik között gyakorolt szokásaik között.«” (idézi Bulmer 1984: 47.) Valószínűleg nem véletlen, hogy a Chicagóban élő Thomas érdeklődését felkeltette a bevándorlók problémája. A századfordulón az észak-amerikai nagyvárosok (Chicago, Pittsburgh, Buffalo, Cleveland, Detroit) az európai bevándorlók kedvelt célpontjai voltak. Csak Chicagóban mintegy 360.000 lengyel élt, így Varsó és Lódz után ez volt a harmadik legnagyobb lengyel település. A bevándorlás és az „amerikaivá válás” kérdése az amerikai társadalomtudomány számára érthető módon alapprobléma volt. Alighanem Thomas érdeklődését is inspirálta ez az általános érdeklődés, de őt mégis inkább az emberi viselkedés, illetve annak változásai izgatták. A kérdés iránti általános érdeklődés mindenestre megkönnyítette Thomas helyzetét, ugyanis kutatásához megnyerte egy jelentős magánalapítvány támogatását, 1908-ban Helen Culver-től 50.000 dollárt kapott, így lett Thomas – ahogyan Bulmer fogalmaz – „prototípusa a széleskörű külső forrásokra támaszkodó modern szociológusnak” (Bulmer 1984: 48). 1913-ig körülbelül évi 8 hónapot töltött Európában, egy idő után pedig különösen Lengyelországban: Varsóban, Krakkóban, Poznanban. Thomas eredetileg több kötet megszerkesztését tervezte: a lengyelek, az oroszok, a magyarok, a szlovákok, a románok, az olaszok, az írek, illetve a kelet-európai zsidók életének és történetének „forrás kötetekben” („source books”, Bulmer 1984: 48.) való bemutatása céljai szerint összehasonlító vizsgálatok alapját képezte volna. Végül azonban már a lengyel anyag is hatalmasnak bizonyult – ahogy Thomas maga fogalmazott: „Encyclopaedia Britannica mennyiségű anyag gyűlt össze” hozzá (Bulmer 1984: 47.) –, ráadásul Thomasnak a lengyel paraszt megjelenésével egy időben, egy botrány miatt el kellett hagynia a Chicagói Egyetemet. Anyaggyűjtő körútjai során jutott el azután Thomas a varsói „Kivándorlókat Támogató Hivatalba” (Bureau for the Protection of Immigrants), ahol megismerkedett Florian Znanieckivel.

Florian Witold Znaniecki (1882-1958) a Varsói Egyetemen kezdte felsőfokú tanulmányait, amit azonban – egy, az orosz hatóságokkal való összetűzés miatt – el kellett hagynia. Genfben, majd Zürichben és Párizsban tanult, végül Krakkóban szerzett doktorátust filozófiából. Idő közben szolgált a francia idegenlégióban (amit egy sebesülés miatt hagyott el), és verseket írt, kötete is megjelent. Minthogy politikai okokból Lengyelországban nem számíthatott akadémiai pályára, a kivándorlókat segítő hivatalban vállalt állást. Itt találkozott 1913-ban Thomas-szal. Mindmáig vitatott, hogy Thomas meghívta-e Znanieckit Amerikába, de tény, hogy ő 1914-ben feleségével együtt megérkezett Chicagóba, ahonnan az I. világháború kitörése miatt már nem – illetve majd csak 1920-ban – tudott visszautazni. Thomas kutatási asszisztensként tudta foglalkoztatni Znanieckit, s kettőjük együttmű-

ködésének gyümölcsként – mely együttműködés során Znaniecki asszisztensből szerzőtárrsá avanszált – négy év múlva megjelent *A lengyel paraszt*.

A mű egyszerre volt hagyományos írás és radikális újítás, alighanem ennek köszönhető, hogy „mindazok, akik megpróbálták ismertetni és tárgyalni a köteteket, igencsak nehezen tudták eldönteni, hogy hol fogjanak neki, hol fejezzék be, és mely részeit emeljék ki” (Madge 1963: 55). A hat kötetbe rendezett változat első kötete két nagyobb egységet tartalmaz: egyrészt a „Módszertani megjegyzések”-et [Methodological Note], amely – bár a szerzők szociológiai kutatásról vallott alapvető elképzeléseit tartalmazza – összességében csekély kapcsolatot mutat a könyv további részeivel, másrészt pedig a tradicionális lengyel társadalom legfontosabb intézményei működésének, és a felbomlásukhoz vezető folyamatoknak a leírását. A következő két kötet 50 levélsorozatot tartalmaz (összesen több mint 760 levelet), melyben egy-egy család tagjainak egymáshoz írott levelei alkotnak egy-egy sorozatot. A leveleket a szerzők eredeti formájukban közölték és mindegyik sorozatot rövid bevezetővel és magyarázó megjegyzésekkel látták el. A leveleket két nagyobb kérdéskör köré csoportosították: „az egyik a csoport vagy a csoporttag domináns helyzete, a másik pedig a család-csoport felbomlásának előrehaladása.” (LP II: 7) A negyedik és az ötödik kötet az első kötetben már jelzett változási folyamatok részletes bemutatását tartalmazza, számos újabb forrás elemzésére alapozva. A „Fölbomlás és újjászerveződés Lengyelországban” előbb bemutatja a tradicionális közösségnek a modernizáció és az iparosodás hatására bekövetkező bomlási folyamatát, azután pedig az újjászervezésnek azokat a lehetséges bázisait, eszközeit veszi sorra, amelyek a meggyengülő társadalomintegráló erők helyébe lépő új szabályok és intézmények megteremtésére és elterjesztésére hivatottak. Az ötödik kötet („Szerveződés és felbomlás Amerikában”) az amerikai bevándorlók társadalmi megszerveződésének, majd az e társadalmat bomlasztó erők bemutatását tartalmazza. A hatodik kötetben a szerzők az eddigi makroszociológiai szempont helyett, mely a társadalmi intézmények interdependenciájára, és az iparosodás-urbanizáció-modernizáció hatására megvalósuló társadalmi változásokra fókuszált, most az egyént állítják a középpontba. Az első kötet módszertani jegyzetéhez hasonló – és azt kiegészítő – hosszabb bevezető után 300 oldalon egy amerikai lengyel bevándorló (Władek Wiśniewski) önéletírását közlik.

A könyv ismertté válásával párhuzamosan megkezdődtek a találgatások, hogy vajon melyik részt melyik szerző írta. E szempontból különösen a „Módszertani megjegyzések” vált vitatottá. A probléma megoldása aligha jelen írás feladata, de – a mű értékelőinek egybecsengő véleménye alapján – annyi mindesetre leszögezhető, hogy a bevezetőként szolgáló jegyzet nagy valószínűséggel csak a könyv többi részeinek befejezése után készült el, és a szerzők nehezen jutottak megállapodásra afelől, hogy mi is szerepeljen benne pontosan. A nehézséget – mint majd látni fogjuk – az okozta, hogy a „Megjegyzések” a társadalom működésének alapjait illetően két eltérő hagyományt (egy individualistának és egy kollektivistának nevezhető megközelítést) próbált összekapcsolni, s a szerzők csak a szöveg többszöri átdolgozása után tudtak mindkettőjük számára elfogadható koncepciót kidolgozni.

A mű egészéből ez 70 oldalas „jegyzet” az, ami a legszorosabban kötődik a Thomast és Znanieckit megelőző szociológiai hagyományhoz. Olyan, a 19. században többször megfogalmazott kérdésekre keresik a választ, mint hogy: van-e, lehet-e szociológia mint önálló tudomány, s ha igen, akkor miben áll egyedisége; milyen az egyén és a társadalom

egymáshoz való viszonya; valamint meghatározzák a szociológia mint tudományos kutatás célját és módszereit. „Ha ezek után megpróbáljuk meghatározni, milyennek kellene lennie egy olyan társadalomelmélet tárgyának és módszerének, amely képes kielégíteni a modern társadalmi praxis követelményeit, akkor nyilvánvaló, hogy legfőbb tárgya csak a fennálló civilizált társadalom lehet a maga teljes kifejelettségében és helyzeteinek bonyolult összetettségében”- írják (LP I: 26). A mondat nyílt polémia az antropológia és a „karosszék szociológia” képviselőivel szemben, akik a primitív társadalmak kutatása révén remélik megismerni a társadalom működésének és változásának törvényszerűségeit. Másrészt szembeszállás Herbert Spencerrel is, aki a szerzők szerint hibát követ el, amikor egyszerűen összehasonlítja az intézmények, eszmék, mítoszok stb. tartalmát a különféle társadalmakban, anélkül, hogy előbb tanulmányozná ezek teljes jelentéstartományát egy adott társadalomban, majd ezeket a totális jelentéstartományokat hasonlítani össze a különböző társadalmakban (ld. LP I: 27).

A modern társadalom kihívásaira választ adni képes szociológiának szerintük a társadalmi tényeknek (jelenségeknek) mindkét lehetséges típusával foglalkozni kell. Ezek egyike a „társadalmi érték”, ami nem mást jelent, mint „minden olyan tény, amelynek egy társadalmi csoport tagjai számára érthető empirikus tartalma van, és van egy olyan jelentése, melynek révén ez a tény tevékenység tárgya vagy tevékenység tárgya lehet.” (LP I: 29) A másik pedig az „attitűd”, melyről így írnak: „Attitűdön az egyéni tudatnak azt az eljárását értjük, amely meghatározza az egyén tényleges vagy lehetséges tevékenységét a társadalomban.” (LP I: 30) A továbbiakban e két fogalomra építve jelölik ki a szociológia mint tudomány érvényességi területét. Ennek érdekében először megvizsgálják, hogy a különböző tudományok hogyan foglalkoznak az attitűdök, illetve az értékek kérdésével, és azt találják, hogy az emberi kultúrával foglalkozó tudományok többsége az attitűdöket az értékeknek alárendelve vizsgálja. Az ellenkező nézőpontból (azaz az attitűdöket speciális tárgyként felfogva) való vizsgálódás egzakt módszerei azonban szerintük hiányoznak, egyedül a pszichológia (egészen pontosan a szociálpszichológia) olyan tudomány, amely a tudat (az attitűdök) vizsgálatát tekinti feladatának. A szociológia és a szociálpszichológia viszonyát vizsgálva megállapítják, hogy „a szociálpszichológia az egyénnek az adott társadalmi csoport összes kulturális értékével kapcsolatos attitűdjével foglalkozik, míg a szociológia ezen értékeknek csak egy bizonyos típusát tanulmányozhatja, azt, hogy a társadalmi szabályok milyen kapcsolatban vannak az egyéni attitűdökkel.” (LP I: 40) A „szociológiai érdeklődés módszertani magját” tehát a „viselkedési szabályok” jelentik, azok a szabályok, „amelyek erkölcsi előírásokban, törvényekben és csoporteszményekben jelennek meg, és olyan intézményekbe szerveződnek, mint a család, a törzs, a közösség, a szabad társulás, az állam stb.” (LP I: 40)

A modern tudomány legfőbb problémájának az oksági magyarázatok kérdését, és a vizsgált tények (ok-okozati viszonyok) törvény alá rendelését, rendelkezését találják. Véleményük szerint a korábbi társadalomelmélet legnagyobb hibája az az előfeltevés volt, „hogy egy társadalmi tény két elemből áll: egy okból, amely vagy társadalmi jelenség, vagy egyéni cselekedet, és egy következményből, ami vagy egyéni cselekedet, vagy társadalmi jelenség” (LP I: 43). Vagyis a korábbi elmélet figyelmen kívül hagyta, hogy egy társadalmi tényben mindig van egy szubjektív elem is (vagyis az érték mellett egy attitűd is), azaz, „egy társadalmi jelenség hatása még az egyénnek vagy a csoportnak a jelenség iránt tanúsított szubjektív hozzáállásától is

függ”² (LP I: 44). Amikor Thomas és Znaniecki egy jelenséget mindig egy szubjektív (attitűd) és egy objektív (érték) összetevő együttes hatásával tartanak magyarázhatónak, akkor explicite Durkheim ellen érvelnek. Durkheim szerint a társadalom *sui generis* valóság, amely nem vezethető vissza az egyes egyénre, s ezért ő úgy véli, hogy egy társadalmi jelenség okát mindig egy másik társadalmi jelenségben kell keresni.³ A társadalom vizsgálatakor Thomas és Znaniecki szerint az a feladat, „hogyan megtaláljuk mind az értéket, mind pedig a hatását lehetővé tevő korábban már létező attitűdöt, és kombinációjukban fölfedezzük az új attitűd szükséges és elégséges okát” (LP I: 49). Az ilyen oksági kapcsolatok elemzése – melyek tehát mindig attitűd – érték – attitűd vagy érték – attitűd – érték láncolatot alkotnak – teszi lehetővé a társadalmi folyamatok, azaz a társadalmi *valamivé válás* megértését. A tudományos magyarázat kívánalmait azonban nem meríti ki a társadalmi tények és folyamatok egyszerű felismerése, azokat a továbbiakban a nomotetikus társadalomtudomány álláspontja szerint általános magyarázó törvények alá kell rendezni. Ezek az általános törvények a „társadalmi valamivé válás törvényei”.

Az attitűd és az érték, illetve a *valamivé válás* fogalma azonban korántsem problémamentes, és a mű értékelői éles kritikával illetik ezeket. Elsőként Blumer hívta fel a figyelmet arra, hogy az érték és attitűd fogalmával jelölt tartományok nem választhatók el egyértelműen egymástól, mivel az objektív realitást jelölő érték-fogalom definíciójában szerepel egy meglehetősen szubjektív faktor is, nevezetesen a „jelentés” mozzanata (Blumer kritikáját idézi Dulczewski 1992: 119-120). Blumer emiatt – noha elismeri, hogy a társadalmi élet az objektív tényezők és a szubjektív tapasztalatok kölcsönhatására épül – a társadalmi *valamivé válás* törvényeit is „csalóknak” ítéli (Blumer 1969: 118.).

A szerzők a további kötetekben a társadalmi változás(ok) folyamatát teszik vizsgálatuk tárgyává. A társadalmi változás azonban a fentiek alapján nem más, mint „a már létező társadalmi értékek és a rájuk ható egyéni attitűdök közös terméke” (LP VI: 9), s ennyiben sohasem hagyható figyelmen kívül a jelenségek egyéni megértése, értelmezése. „Egy társadalmi intézményt csak akkor érthetünk meg a maga teljességében, ha nem pusztán a struktúráját tanulmányozzuk, hanem azt is elemezzük, hogyan jelenik meg az intézmény a csoport tagjainak személyes tapasztalataiban, és nyomon követjük, hogyan hat az életükre” – írják (LP VI: 10). Minden egyes ember életének megismerése természetesen nem lehet a szociológia feladata. A szerzők ezért olyan elmélet kidolgozására tesznek javaslatot, amely az egyéneket „társadalmi személyiségként” kezeli, első lépésként pedig leírják a társadalmi személyiségek néhány ideáltípusát. A személyiség kialakulása – hasonlóképpen a társadalom változásához – dinamikus folyamat (melyet ez esetben a személyes *valamivé válás* fogalmával jelölhetünk), melynek során a *vérmérséklet*, vagyis „az egyén attitűdjeinek az a csoportja, amely alapvetően vele született, és mindenféle társadalmi befolyástól függetlenül létezik” a társadalmi hatásokra reagálva „strukturált és rögzült attitűd-csoporttá”, vagyis *karakterré* alakul át (LP VI:18). Ahhoz azonban, hogy az egyénből társadalmi személyiség

2 Ez az állítás a csírája annak a később Thomas-tétel néven híressé vált gondolatnak, miszerint „ha az emberek valóságosként határoznak meg bizonyos helyzeteket, azok következményeiket tekintve valóságossá is válnak” (Merton 2002: 629).

3 Thomas és Znaniecki valamint Durkheim elgondolásának összevetéséhez ld. Guth-Schrecker 2002.

váljon „az ösztönös módszerek helyett, amelyek csak a természeti valóság fölötti uralomhoz elegendőek, intellektuális módszereket kell kialakítania, hogy urala lehessen a társadalmi valóságnak”. E módszereket nevezik a szerzők *életvezetésnek* (LP VI: 23). Az életvezetés az ’objektív’, vagyis a világ, és a ’szubjektív’, azaz a karakterre fejlődő attitűdök kereszttüzében alakuló, az örökké változó környezet feletti uralom elérésére szolgáló séma-együttes. Thomas és Znaniecki a társadalmi személyiség három ideáltipikus változatát vázolja fel, három olyan alaptípust, melyek felé a társadalmi személyiségek fejlődésük során tartanak, de amelyek az egyéni karakter és az egyén életvezetését alkotó sémáktól függően számos átmeneti változatban is létezhetnek. A három alaptípus a „*nyárspolgár*” (amelyben az attitűdök olyan merev karakterre szerveződnek, ami kizárja bármilyen újabb attitűd befogadását), a „*bohém*” (amely épp ellenkezőleg, olyannyira kevésbé stabil és rendszerezett attitűd-együttessel bír, hogy semmilyen lehetséges hatásnak nem tud ellenállni), s végezetül a „*kreatív ember típusa*” (amelyben a karakter stabil és szervezett, de megvan benne a fejlődés lehetősége). A személyiségfejlődés alapjait tehát együttesen alkotják az egyén karakterre szerveződő attitűdjei (az egyén saját természete) és a társadalmi környezet (amely meghatározza az életvezetést). Thomas és Znaniecki négy olyan tényezőt – csak a társadalom tagjaként kielégíthető igényt – jelöl meg, amely a személyiség társadalmi fejlődése során meghatározó. Ez a „négy vágy”: az *új tapasztalatok iránti vágy*, a *biztonság iránti vágy*, az *érzelmi viszonzás iránti vágy* és az *elismerés iránti vágy* (LP VI: 29 és 46).⁴

A szerzők vizsgálatának tárgya „egy modern társadalom egyik osztálya, életének teljességében” (LP I: 73), amihez, elemzési ideáljuknak megfelelően sajátos forrást választanak. Mivel Thomas és Znaniecki a társadalmi változásokat, folyamatokat az egyéni és a társadalmi kölcsönhatásán keresztül tartja megismerhetőnek és megérthetőnek, ehhez egyfajta megértő szociológiára van szükségük, amely az egyének személyes tapasztalatai felől közelít a problémáikhoz. Ezért gondolják úgy, hogy „az egyéni élettörténet ... a *legtökéletesebb* szociológiai nyersanyag” (LP I: 10). A személyes források (*personal documents*) felhasználása fordulatot hozott a szociológiai kutatás történetében. Alkalmazásukkal Thomas és Znaniecki olyan hagyományt teremtett, amely nem csak a szociológiában, de más tudományokban is meghatározóvá vált, s különösen az utóbbi évtizedben, amikor a kvalitatív módszerek hatására az egyén és a ’narratíva’ egyre inkább az érdeklődés homlokterébe kerül, állandó hivatkozási alappá lett. Nem kizárólag egyéni élettörténetekről van szó, Wladek önéletírásán túl a szerzők fő forrásait a családi levelezések sorozatai, illetve a 4. és 5. kötetben ún. harmadik személytől származó (*third person account*) beszámolók jelentik: egy lengyel újság cikkei és olvasói levelei, a kivándorlókat segítő lengyel hivatal iratai, egy amerikai szociális munkás szervezet beszámolóí, bírósági jegyzőkönyvek és lengyel-amerikai szervezetek feljegyzései. Hogy efféle forrásokhoz nyúltak, azt inspirálhatta Thomas antropológiai képzettsége, ahonnan a vizsgált csoport közvetlen megfigyelésének mintáját leshette el, ugyanakkor azonban Thomasék nem vállalkoztak az ’idegen’ kultúra résztvevő megfigyelésére, sőt még interjút sem készítettek: Thomas kifejezetten ellenezte az interjút, és hibaforrásnak tekintette azt, mivel szerinte az interjú-szituáció elkerülhetetlenül manipulálja a válaszadót (Bulmer 1984: 54.).

4 N.b. a „Módszertani megjegyzések”-ben az érzelmi viszonzás helyén még a „hatalomvágy vagy uralodni vágyás” állt. (LP I: 72.)

Ugyanakkor nem is a szociológiában a századfordulótól kezdve elterjedt – noha főként az egyetemi körön kívül használt – survey-módszert választották, hanem az újfajta források bevonása mellett döntöttek. Hogy pontosan miért, azt nehéz megválaszolni. Döntésükhöz valószínűleg nagyban hozzájárult a források könnyű elérhetősége. Európai körútjain, s különösen Lengyelországban Thomas sikeres kapcsolatot épített ki a kivándorlókkal foglalkozó hivatalokkal, valamint – ha nem is első próbálkozásra – egy 1863 óta működő lengyel lap, a *Gazeta Swiateczna* szerkesztőjével, aki hozzáférést biztosított számára az újság korábbi számaihoz, sőt publikálatlan olvasói leveleihez.⁵ Ami a sorozatokban közölt leveleket illeti, a történet sokkal mesébe illőbb. „Egy esős reggelen, mikor a háza mögötti kis úton sétált, Thomasnak félre kellett ugrania, hogy kikerüljön egy zsák szemetet, amit egy ház ablakán dobtak ki. Ahogy a zsák szétszakadt a lába előtt, egy hosszú levél esett ki belőle. Felvette és hazavitte, és akkor fedezte fel, hogy egy lengyel lány írta, aki gyakornokként dolgozik egy kórházban. A levelet az apjának címezte és többnyire családi ügyekről és viszályokról írt. Thomas ekkor döbbsent rá, hogy mennyi minden tudható meg az efféle levelekből.” (Lewis A. Cosert idézi Dulcewski 1992: 103) Ezek után Thomas hirdetést adott fel egy amerikai lengyel újságban, hogy szívesen vásárolna leveleket, darabonként 10–20 centért.⁶

Az új forrástípus, és az arra alapozott kutatás a könyv megszületése után nagy visszhangot váltott ki és nem aratott osztatlan sikert. Blumer értékelte a szerzők célkitűzését és úgy találta, hogy a személyes dokumentumok egyszerre szubjektívák, amennyiben ez egyénekről nyújtanak empirikus adatokat, s ugyanakkor objektívák is, abban az értelemben, hogy közlésük után mindenki számára hozzáférhetők és újból értékelhetők. Összességében azonban nem tartotta az ilyen adatokat tudományosan értékelhetőnek (Blumer 1969) Aligha érdemes itt akár csak megpróbálkozni is a kvalitatív és kvantitatív módszerek azóta megvívott sok csatája történetének összefoglalásával, amelyek után ma már egyáltalán nem tűnik idegennek a személyes források felhasználása a szociológiában. Mindenesetre Blumer 1938-ban közzétett kritikáját – amely a hozzászólásokkal együtt kétetnyire duzzadt⁷ – követően felélénkült a vita az újfajta források használhatóságáról. Előbb 1942-ben Allport hozzászólásának megjelenése követte a személyes dokumentumok pszichológiai használatáról,⁸ majd 1945-ben egy három-

5 Thomas ekkor még egy Kulikowski nevű lengyel segítővel dolgozott, aki nagy mennyiségű lengyel anyagot gyűjtött össze számára. 1914-ben azonban, amikor megpróbált elmenekülni az országból, az anyag nagyobb része elveszett Vilnában. A veszteség jelentős volt, Thomas azonban később úgy nyilatkozott, hogy véleménye szerint összességében nem befolyásolta az eredményt. (ld. Bulmer 1984: 52.)

6 Ahogyan Madge is megjegyzi, A lengyel parasztban nincs megjelölve sem a levelek, sem a többi felhasznált anyag forrása. A megjelenés után több mint húsz évvel, 1938-ban, nagyobb vita keretében foglalkoztak a művel, s sok egyéb részelt mellett ott derült ki az is, hogy Thomas a *Dziennik Zwiazkowy* című lapban adott fel hirdetést. (Madge 1963: 55.; az 1938-as vitához ld. Blumer, H. (1939): *An Appraisal of Thomas and Znaniecki's 'The Polish peasant in Europe and America'*, *Critiques of research in the social sciences*. I.; New York..

7 A hozzászólók a következők voltak: Gordon W. Allport, Read Bain, F. W. Coker, Max Lerner, Georg P. Murrdock, Roy F. Nichols, E. G. Nourse, A. T. Poffenberger, Samuel A. Stouffer, Warren S. Thompson, Willard W. Waller, Malcolm M. Willey, Louis Wirth, Donald Young. A szervezők Thomast is meghívták, Znaniecki viszont – mivel ekkor már Poznanban tanított – nem tudott megjelenni. (Dulcewski 1992: 120–121)

8 Allport, G.W. (1942): *The Use of Personal Documents in Psychological Science*. New York: Social Science Research Council, Bulletin 49.

szerzős kötet jelent meg, amelyben az ilyen dokumentumok történeti, antropológiai és szociológiai használatát járták körül a szerzők⁹.

A lengyel paraszt megjelenését követő néhány évtizedben mind a személyes források kutatása és felhasználhatósága, mind pedig azok a szociológiai és szociálpszichológiai problémák és kérdéskörök (iparosodás, modernizáció, urbanizáció, vándorlás, asszimiláció, devianciák stb.), melyek Thomas és Znaniecki könyvében felmerülnek, önálló témaként hódítottak maguknak teret – nem csupán a szociológiában, hanem számos más tudományban is. *A lengyel paraszt*-ban azonban még egy probléma komplex megközelítésének elemeiként találkozunk mindezekkel, amennyiben a szerzők a hat kötetben „egy konkrét társadalmi csoport monográfiáját” (LP I: 42) kívánják megírni, s e csoport történetét mindezek a jelenségek nagy mértékben meghatározták. Ahogyan az a *Módszertani megjegyzésekből* kiderült, Thomas és Znaniecki érdeklődésének középpontjában a társadalmi változás, a csoportok és egyének fejlődését jellemző dinamika állt. Az Amerikába vándorolt lengyelek történetének feldolgozásakor tulajdonképpen a társadalmi változás új modelljét dolgozták ki. E koncepció középpontjában a *dezorganizáció–reorganizáció* fogalompár áll, s a társadalmi változást alapvetően a felbomlás és újjászerveződés dinamikus egyensúlyaként vázolja fel. Ráadásul ez az elképzelés számba veszi az egyéneket, mint társadalmi aktorokat, amennyiben a társadalmi változást mindig a társadalmi és az egyéni egymásra hatásának (ahogyan azt a szerzők a *Módszertani megjegyzésekben* kifejtették) eredményeként fogja fel. A modell kiindulópontja a tradicionális lengyelországi paraszttársadalom, melynek alapegysége a parasztcsalád, s mely alapvetően *elsődleges csoportokban* (mint amilyen a falu, az egyházközség, a község) szerveződik. Ezek olyan közösségek, „amelyeket a tagjaik közötti személyes kapcsolatok, az érdekek valamiféle azonossága ... és a rendszeres összejövetelek fognak össze lazán”, s határai addig terjednek, „ameddig az egyénnel vagy a családdal kapcsolatos *közvélemény* elér” (LP I: 128). A csoport tagjainak érdekazonossága, valamint a közvéleményben manifesztálódó közös *attitűdök* messzemenően meghatározzák a társadalmi élet összes szegmensének szerveződését: a családot, a gazdaságot, a vallást, melyek átfogó bemutatása során a szerzők, Thomas antropológiai érdeklődésének és Znaniecki alapos helyismeretének köszönhetően egy sor érdekes részlettel szolgálnak. A tradicionális társadalomszerveződés mibenléte azonban különösen akkor válik láthatóvá, amikor felbomlásuk bemutatására kerül sor. A *dezorganizáció* nem jelent mást, „*mint annak a hatásnak a gyengülését, amelyet a viselkedés meglévő társadalmi szabályai a csoport tagjaira gyakorolnak*” (LP IV: 15). A felbomlás annak a társadalmi változásnak a magától értetődő következménye, „amely az elsődleges csoport felől vezet a racionális együttműködésen alapuló társadalomszerveződéshez” (LP IV: 9). E változási folyamat egyik megjelenési formája az individualizáció, amely megváltoztatja a családon belüli viszonyokat éppúgy, mint a gazdasági attitűdöket. A tradicionális parasztcsalád a közös tulajdonlason és a közös jövedelem felhasználáson alapult, s ebben a rendszerben a meghatározó attitűdök lényegében „*mi-attitűdök*” voltak. A modernizáció során megjelenő individuális értékek (egyéni, hedonista fogyasztás, új szexuális és gazdasági értékek) azonban ezeket az attitűdöket „*én-attitűdökké*” alakítják át, így az egyén sa-

9 Gottschalk, L.–Kluckhohn, C.–Angell, R.C. (1945): *The Use of Personal Documents in History, Anthropology, and Sociology* New York: Social Science Research Council, Bulletin 53.

ját vágyai elkülönülnek a családjáétól, a közösségétől. A korábban domináns *'biztonság iránti vágy'* helyébe a változás során mindinkább az *'új tapasztalatok iránti vágy'* lép, mint olyasvalami, ami inkább összhangban van az új egyéni attitűdöknek megfelelő célokkal. Az egyének legfőbb célja már nem a családi egység fenntartása, hanem saját életük kiteljesítése lesz. Az amerikai kivándorlás ezeknek a változásoknak inkább eredménye, semmint generálója. Velejárója annak az alapvető változásnak, melynek során a gazdaság társadalmi beágyazottsága és a társadalmi létből való elválaszthatatlansága megszűnik, s a gazdasági élet önálló szféraként jelenik meg. Ebben a helyzetben megerősödik az individuális gazdasági előbbre jutás törekvése, amely alapvető indítékát jelentette az Amerikába vándorlásnak, amennyiben az ottani ideiglenes munkavállalás a hazainál biztosabb és nagyobb mértékű gyarapodás lehetőségét rejtette magában. A tradicionális közösségben a munka célja a megélhetés volt, de a felemelkedési vágy kiteljesedésével ennek helyébe a gyarapodás vágya lépett. A társadalmi *dezorganizáció* folyamata mindazonáltal nem rendkívüli jelenség, hiszen a társadalmi szabályokat valamilyen mértékben mindig és mindenütt áthágják. Általános esetben a társadalmi szankciók segítségével megfékezhetők a szabálysértések és megerősíthető a fennálló szabályok ereje. Ez az *újjaszerveződési* folyamat leggyakrabban magában foglalja bizonyos új sémák és intézmények létrehozását is. A modernizáció és az iparosodás hatására bekövetkező felbomlásra válaszul létrejövő *reorganizációs* folyamatot Thomas és Znaniecki már két szintéren, Lengyelországban és Amerikában vizsgálja. A felbomlás a szerzők szempontjából is a múltban kezdődött, nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy az újjaszervezés a szerzők jelenjének problémája volt. Ami a lengyelországi újjaszervezést illeti, a szerzők úgy találták, hogy a korábban domináns közösségi elvet kell felújítani, figyelembe véve azt a változást, hogy a közösségek határai a modernizáció vívmányainak köszönhetően meglehetősen kitágultak. Olyan új eszközökre van tehát szükség szerintük, amelyek lehetővé teszik a tudatos együttműködésnek az új körülmények közötti megvalósítását. Ennek érdekében elsőként a művelődés lehetőségét és fontosságát, majd vezetők, a sajtó és a szövetkezeti szerveződések kérdését vizsgálják.

Ami az amerikai újjaszerveződés kérdését illeti, a szerzők itt kifejtett álláspontja az amerikai mindennapok és a tudományos érdeklődés elevenébe vágott. Az „amerikanizálódás” kérdésének kutatása a bevándorlás ütemének megnövekedésével a századfordulótól vált központi problémává. Kezdetben az amerikai bevándorlási politika egyének kérdéseként tekintette a bevándorlást és az asszimilációt. Az amerikai társadalom mint *melting pot*-elképzelés (amely Israel Zangwill ilyen című 1908-as melodráma után kapta a nevét) szerint a bevándorlók felszívódnak, asszimilálódnak és egy „új embertípusként” válnak a befogadó nemzet tagjaivá. Ezzel az elképzeléssel szemben azonban már a 20. század elején kifinomálódott egy új, *pluralista* elképzelés, amely az előzővel szemben inkább úgy látja, úgy szeretné látni az amerikai társadalmat, mint egyfajta színes kockákból összeálló mozaikot, amelyben a különböző etnikai csoportok, miközben az egész részeivé válnak, megőrzik saját egyediségüket is. A század közepére azután valóban mindinkább úgy tűnt, hogy a *melting pot* nem működött: a bevándorlók csoportjai bizonyos fókig megőrizték önállóságukat. Ekkor publikálta klasszikussá vált könyvét Gordon M. Milton (1964), akinek végső tézise szerint az amerikai társadalom pluralizmusa magában a társadalmi struktúrában és az emberi kapcsolatokban fennmarad, miközben végbemegy egy akkulturációs folyamat is,

amely a nyelv és viselkedési minták átvételében nyilvánul meg. „A korai amerikanizálók – írja *A lengyel paraszt* első amerikai recenziója, Henry P. Fairchild – azt az elképzelést támogatták (szándékosan vagy anélkül), hogy ahhoz, hogy egy külföldiből amerikai legyen, gyakorlatilag nincs szükség másra, mint egy kis angolt, és az amerikai polgári- és politikai történet alapjait megtanítani neki... Éppen ilyen tanulmányokra – mint a lengyel bevándorlókról szóló – van szükségünk ahhoz, hogy felismerjük, hogy a viaszosvászon zsákja és a teletömött bőröndje tartalmán kívül mennyi mindent hoz magával egy külföldi” (Fairchild 1921-22: 523).

Valóban, Thomas és Znaniecki a korábbi individualista megközelítésekkel szemben úgy találta, hogy a bevándorlók nagy többsége egy olyan csoportba kerül Amerikába érkezése után, amelyik sem tisztán amerikainak, sem pedig tisztán lengyelnek nem tekinthető. Egy olyan társadalomba, „amely struktúrájában és uralkodó attitűdjeiben se nem lengyel, se nem amerikai, hanem egy olyan sajátos új végtermék, amelynek alkotórészei részben a lengyel tradíciókból valók, részben pedig azokból az új körülményekből származnak, amelyek között a bevándorlók élnek, illetőleg az amerikai értékekből, ahogyan a bevándorlók érzékelik és értelmezik őket. Nem az amerikai, hanem ez a lengyel-amerikai társadalom képezi azt a társadalmi miliőt, amelybe a Lengyelországból érkező bevándorlók beolvadnak, és amelynek mintáihoz és intézményeihez alkalmazkodniuk kell” (LP V: 10–11). A továbbiakban ez a társadalom mint egész megy át egy lassú evolúción a lengyelségből az amerikaiságba. Az amerikai újjászerveződés egy sor intézmény megszervezésén alapul, mint amilyen például a bevándorlók saját szálláshelye, önszervező egyesületi hálózata, majd egyházközsége, bizonyos esetekben önálló negyedek, végezetül pedig területfeletti közösségi szervezeteinek kialakítása. Mindezen intézmények viszont egyszerre tartalmaznak elemeket a régi lengyel és az új, amerikai kultúrából is. Emiatt az újjászerveződés folyamatos kísérőjelensége a demoralizálódás, vagyis a társadalmi szinten bekövetkező dezorganizáció hatására meginduló „egyéni fölbomlás” (LP V: 124). Ezt a szerzők a tradicionális elsődleges csoportszerveződés hatásának hanyatlásával magyarázzák. Új helyzetében a bevándorlók többsége nincs fölkészülve arra, hogy „olyan elemekből építsen föl magának új életvezetést, mint az absztrakt individualista erkölcs, a vallási miszticizmus, valamint az Amerikában talált jogi és gazdasági rendszer. Ahhoz, hogy életét új alapon újjászervezze, olyan elsődleges csoportra van szüksége, amely éppoly erős és koherens, mint amelyet az óhazában hagyott ott” (LP V: 141). Ez utóbbi megállapítás az amerikai bevándorlási politikának címzett javaslat. Thomas és Znaniecki szerint a tudománynak végső soron gyakorlati hasznossággal kell bírnia – s művükben alighanem ennek a megállapításnak a megfogalmazása szolgál elsősorban ilyen célt. Eszerint tehát a lengyel bevándorlókkal nem egyénenként, hanem sajátos csoportjuk, a lengyel-amerikai társadalom tagjaiként kell foglalkozni, mert csak így – a csoportnak nyújtott új eszményképek kialakításával – állítható meg a csoporttagok demoralizálódása. Ennyiben Thomas és Znaniecki elmélete – ahogyan Bulmer fogalmaz – segített megalapozni a ’szociális’ mint egy önálló terület empirikus kutatását, ami különösen fontos volt akkor, amikor a bevándorlás kutatásában még jelen volt az etnikumok biológiai alapú megkülönböztetése (ld. Bulmer 1984: 58.).

Thomas és Znaniecki *Módszertani megjegyzésekben* kifejtett tudományos ideálja egy olyan kutatás, amely eredményeit általános törvényszerűségek formájában képes

megfogalmazni. E cél megjelölése után jogos lehet a későbbi kritikusok számonkérése: hol maradnak az általános törvényszerűségek *A lengyel parasztban*. Blumer egyenesen úgy találja, hogy a módszertani részben kifejtett elképzelés és a megvalósult mű között ebből a szempontból meglehetősen esetleges a kapcsolat. Kritikája alapját az a már fentebb említett szkepticizmus jelentette, amellyel a személyes dokumentumokat fogadta. Az ő elképzelése szerint ugyanis az ilyen forrásokból nyerhető eredmény mindenekelőtt azon múlik, hogy a kutató milyen tudással, milyen kérdésekkel és milyen kitarással faggatja azokat. Ilyenformán azonban a személyes dokumentumok annyi féle eredményt hozhatnak, ahányan faggatják őket, vagyis általános törvényszerűségek megalapozásának nem, legfeljebb ezek illusztrálásának lehetnek eszközei. Ha összességében jogos is e kritika, azt mégsem állíthatjuk, hogy Thomas és Znaniecki egyáltalán ne fogalmazott volna meg – ha nem is törvényeket – legalább heurisztikus modelleket a társadalom működésével kapcsolatban. Ilyen volt például a *valamivé válás* elképzelése, a dezorganizáció folyamatának különböző méretű közösségen történő modellértékű felvázolása, vagy az asszimiláció folyamatának bemutatása.

Kétségtelen ugyanakkor, hogy a kötet elméleti eredményeinél sokkal nagyobb hatással volt maga problémafelvetés, és a kutatás során meghonosított forráshasználat. Az 1920-as és '30-as évek chicagói iskolájában sorra jelentek meg az erre a hagyományra építkező empirikus monográfiák. Harvey Warren Zorbaugh *The Gold Coast and the Slum* (1929) című munkája például Chicago Michigan-tó melletti területét vizsgálja, ahol szegények és gazdagok térben nagyon közel – társadalmilag mégis nagyon távol élnek egymástól. A két szélsőséges terület között egy átmeneti zóna húzódik, a slum. A könyvben felállított egyik fő szociológiai tézis azzal a jelenséggel foglalkozik, hogy az átmeneti zónában, a kultúrák egymásra hatásában a régi világ morális értékei hogyan veszítik el viselkedést szabályozó erejüket. Frederic M. Thrasher *The gang: a study of 1,313 gangs in Chicago* (1928) című könyve fiatalokból verbuválódott bandák tagjait, viselkedését, szervezetét és konfliktusait vizsgálta, s elemzésében a négy vágy-elképzelésre építkezett. A személyes dokumentumok talán legismertebb chicagói felhasználója, Clifford R. Shaw. Ő három munkájában (*The Jack-Roller: a Delinquent Boy's Own Story*, 1930; *The Natural History of a Delinquent Career*, 1931; és *A Brothers in Crime*, 1936) a bűnözők társadalmi megítélésével és a bűnözés megelőzésének lehetőségeivel foglalkozott, s ehhez fiatal bűnözők élettörténeteit használta fel.

Znaniecki pedig Lengyelországban honosította meg *A lengyel parasztban* alkalmazott technikát. Znaniecki ugyanis 1920-ban visszatért Lengyelországba, ahol a Poznańi Egyetem szociológia tanszékén lett professzor és a Szociológiai Intézet kérésére számos pályázatot hirdetett. 1921–28 között az Intézet összesen húsz pályázatot írt ki életrajzok írói számára. Az első alkalommal a munkások, majd a nők és a mezőgazdasági munkások küldhették be önéletírásaikat, melyek közül a legjobbakat (a hét év alatt összesen 25 kötetet) az Intézet kiadott. A Znaniecki által megalapozott hagyomány a II. világháború után is tovább élt, mikor a különböző tudományos műhelyek felhívásaira már ezer számra érkeztek naplók és önéletírások a legkülönbözőbb társadalmi csoportok képviselőitől (ld. erről bővebben Chalasiński, 1981 és Markiewicz-Laqueue 1982).

Znaniecki egyébként Lengyelország hitleri megszállását követően visszautazott az Egyesült Államokba. Illionsban telepedett le, ahol tanított az egyetemen és – monográ-

fusa szerint – meglehetősen nyugalomban és békében élt. „Szelíd ember volt, egyedül az utakon vált veszélyessé, amikor autót vezetett – amihez egyáltalán nem volt tehetsége” (Bierstedt 1969: 4). Sohasem okozott neki gondot angolul írni, s illionsi évei alatt is számos cikket és tanulmányt publikált módszertani kérdésekről éppúgy, mint szociológiai történeti- és elméleti témákban. Késői munkái közül talán a társadalmi szerveződésről és intézményekről szóló írása volt a legjelentősebb, mely egy nagyobb vállalkozás részeként jelent meg 1945-ben.¹⁰

A lengyel paraszt publikálása után Thomas életében nagy fordulat következett. Még nem is jelent meg az összes kötet ugyanis, amikor Thomasnak egy nagy port felvert botrány miatt távoznia kellett az egyetemről. Az FBI egy hotelszobájában kapta rajta egy nővel, s ez kettős törvénysértés volt (Thomas ugyanis hamis néven foglalt szobát, valamint törvény tiltotta a nők erkölcstelen célból történő államhatáron való átszállítását). Az egyetem vezetősége meg sem várta az ügy tisztázását és lezárását, azonnal felmondtak Thomasnak. Ekkor New Yorkba ment, ahol különböző alapítványok támogatásával folytatni tudta kutatásait, tanított a New School for Social Research-on, az 1930-as években pedig – Sorokin meghívására – a Harvardon is. Későbbi művei közül az *Unadjusted Girl* (Boston, 1923) kapcsolódik leginkább *A lengyel paraszthoz*. Thomas ebben is a dezorganizáció kérését helyezte a középpontba. Azt vizsgálta, hogy a környezet és a személyiség viszonyának milyen megváltozása vezetett fiatal lányok prostituálttá válásához. Jóllehet elhagyta Chicago-t, de kapcsolata az ottani szociológia tanszékkel, Parkon keresztül továbbra is megmaradt. Maga is élete végéig állandóan dolgozott, Znanieckinek címzett utolsó levelében azt írta, hogy jiddisül tanul, hogy rendezni és publikálni tudjon egy nagyobb anyagot, és az utóiratban hozzáfűzte: „Tegnap egy ütésből beletaláltam a lukba.” (Znaniecki: 1948: 767.) – utalva ezzel arra, hogy a tudomány mellett a sportban is nagy sikert ért el.

Irodalom

- Bierstedt, R. szerk és bev. (1969): *Florian Znaniecki on Humanistic Sociology. Selected Papers*. The Univ. of Chicago Press.
- Blumer, M. (1969): An Appraisal of Thomas and Znaniecki's *The Polish Peasant in Europe and America*. In Blumer, M. (ed.): *Symbolic Interactionism. Perspective and Method*. Univ. of California Press, 117–126.
- Bulmer, M. (1984): *The Chicago School of Sociology. Institutionalization, Diversity, and the Rise of Sociological Research*. The Univ. of Chicago Press.
- Chalasiński, J. (1981): The Life Records of the Young Generation of Polish Peasants as Manifestation of Contemporary Culture. In Bertaux, D. (ed.): *Biography and society: the life history approach in the social sciences*. Beverly Hills: Sage, 119–131.
- Dulczewski, Z. (1992): *Florian Znaniecki. Life and Work*. Poznań: Nakom.
- Fairchild, H.P. (1921–22): Review of *The Polish Peasant in Europe and America*. *American Journal of Sociology*, 26: 521–524.

10 A Gurtvitch, G.– Moore, W. (1945) szerkesztésében megjelent *Twenties Century Sociology*-ban.

- Gordon, M.M. (1964): *Assimilation in American Life: The Role of Race, Religion and National Origin*. Oxford Univ. Press.
- Gurtvitch, G.– Moore, W. eds. (1945): *Twenties Century Sociology*. New York.
- Guth, S.–Schrecker, Ch. (2002): From *The Rules of Sociological Method* to *The Polish Peasant*., *Journal of Classical Sociology*, 2(3): 281–298.
- Madge, J. (1963): *The Origins of Scientific Sociology*. Tavistock Publications.
- Markiewicz-Laqueau, J. (1982): Az önéletrajz Lengyelországban, avagy egy szociológiai módszer társadalmi alkalmazása. In Küllös I. (bev. és szerk.): *Az életrajzi módszer. Alkalmazása és eredményei a néprajzban és az antropológiában*. MTA Néprajzi Kutató Csoport, 12–28.
- Merton, R.K. (2002): *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest: Osiris.
- Thomas, W.I.–Znaniecki, F. (2002–2004): *A lengyel paraszt Európában és Amerikában. I–VI. kötet*. Új Mandátum.
- Znaniecki, F. (1948): William I. Thomas as a Collaborator. *Sociology and Social Research*, 32(4): 765–767.

Tóth Pál Péter

Értékkörzés, értékteremtés

Varga Károly: *Értékek fénykörében. 40 év értékutatás és jelen országos értékvizsgálat. Adalék egy új nemzetstratégia megalapozásához.* Budapest: Akadémiai Kiadó, 2003.

Központi Statisztikai Hivatal, Népeségtudományi Intézet
H-1149 Budapest, Angol u. 77.; e-mail: tothpp@mailop.ksh.hu

Varga Károly legújabb könyve „megköveteli”, hogy mielőtt a recenzius a már jól bevált módon fejezetről-fejezetre ismertetné, bemutatná, értékelné, kritizálná, méltatná, esetleg kiegészítené a kiadott anyagot mindenekelőtt a könyv egészéről, az anyag jellegéről, a feldolgozás módjáról írjon.

Azt, hogy az ez esetben nem szokványos dologról van szó már a mű címe is sejteti, de ez érthető is, hiszen Varga Károly kutatói pályája még akkor is az értékek *fénykörében* maradt, amikor valami más témakörrel foglalkozik. A könyv főcíme pedig – még abban az esetben is, ha az alcím kiegészítő magyarázattal nem nyújtana segítséget az olvasónak – egyértelműen arra utal, hogy a szerző gondolkodását, kutatómunkáját alapvetően az *értékek* vizsgálata határozza meg, hogy a társadalom mozgásformáit, a különböző jelenségeket s mindabban a cselekvő ember tevékenységét az értékek szempontjából elemzi. Sajátos módon a kötet címének értelmezését maga a szerző is szükségesnek tartja, s úgy véli, hogy a *fénykör* az értéken túl valami kognitívra utal: „Olyasmire, hogy ha foglalkozunk az értékekkel mint értékekkel, remélhetőleg megvilágosodik számunkra valami más is. Többet tudunk meg az emberről, a társadalomról, esetleg a jelentörténet rugóiról is.” (17. o.)

A könyv nem csupán az *értékekkel* összefüggő elvont, elméleti okfejtéssel s a hozzá kapcsolódó különféle nézetek alakulásával ismerkedet meg bennünket, hanem az elméleti alapvetéssel szoros összefüggésben évtizedről-évtizedre számos empirikus vizsgálat eredményével is, melyből négy adatfelvétel már a rendszerváltoztatás utáni időszakra esett. Valójában ebben sem lenne semmi különös, amennyiben ezek nem az értéktényezők rendszerváltoztatásban, s az azóta eltelt időben játszott szerepének vizsgálatára irányulnának. A szerző kutatási eredményeinek gyakorlati felhasználásától sem idegenkedik. Ennek következtében az *Értéktényezők ébresztése* című ötödik fejezetben – az alcímben megfogalmazott ígéretének megfelelően – irányelveket fogalmaz meg kutatási eredményeinek nemzetstratégiai felhasználásához. De ne feledkezzünk meg arról sem, hogy példamutató, ahogyan egyetlen vizsgálat esetében sem feledkezik meg az alkalmazott módszerek kielégítően részletes ismertetéséről.

Mindezek azonban – nyugodtan mondhatnánk – önmagukban még semmi újat, semmi különösebbet nem jelentenének, s valóban így is lenne, ha Varga Károly megelégedett volna ennyivel. Mivel azonban erről szó sincs, több dolog is sajátos „ízt” kölcsönöz művének. Ezek közül a legfontosabbnak a következőket tartjuk. Mindenekelőtt azt emeljük ki, hogy a közreadott anyag Varga Károly tudományos életrajza is. Természetesen ez alatt nem azt értjük, hogy a szerző szakmai életrajza a könyv végén három oldalon meg-

található, hanem azt, hogy kutatómunkájának központi elemét jelentő értékutatáson keresztül, részletesen és jól dokumentáltan nyomon követhetjük azt a negyven éven át egymásra épülő elméleti és empirikus kutatási tevékenységet, melynek eredményeként az 1990-es évek első felében – okkal és joggal a szerző munkásságához kötötten – egy új tudományos diszciplína az *értékszociológia* megjelenését konstatálhatjuk. Másodszor azt emeljük ki, hogy a könyv lapjairól nemcsak egy új tudományos diszciplína az *értékszociológia* létrejöttét, s eddigi történetét ismerhetjük meg, hanem a hazai szociológiai kutatás fejlődéstörténetét is. A véletlen ugyanis úgy hozta, hogy Varga Károly kutatóként nem egyszerűen csak résztvevő megfigyelője a szociológia, mint tudományos diszciplína hazai (harmadik) intézményesülésének, hanem 1962 decemberétől, a Hegedűs András vezette MTA Szociológiai Kutatócsoport módszertani csoportjának vezetője is. Varga Károly személyében tehát olyan kutatóval van „dolgunk”, aki az újrakezdés pillanatától nemcsak építője, alakítója, hanem egyben szenvedő alanya is az elmúlt negyvenegynéhány év hazai szociológiai törekvésinek. Éppen ezért Varga Károly könyve nélkülözhetetlen forrása lesz annak, aki a hazai szociológiatörténet 1956 utáni történetét fogja megírni. A jelenlegi keretek alkalmatlanok Varga Károly kutatói munkásságának értékelésére, annyit azonban mégis szükségesnek tartunk megjegyezni, hogy miközben tudományos eredményei nemzetközileg elismertek (kutatásainak centrumában az egyik legrelevánsabb szociológiai probléma áll, 1984-től a tudományok doktora) önmaga mégis periférikus szerepet töltött be az 1990 előtti hazai szociológiai „mezőnyben”. Úgy véljük azonban, hogy ez érthető is, s valójában éppen az lett volna a furcsa és természetellenes, ha az értékutatás hazai aktora nemzetközi elismertségének megfelelő pozíciót tölthetett volna be a magyar tudományos életben egyaránt. Gondoljuk végig, hogy milyen anakronizmust jelentett értékutatást végezni egy olyan társadalmi közegben, ahol éppen annak ellenkezője a meghatározó. Nemcsak a kutató, hanem a kutatás szempontjából is skizofrén helyzet, melynek a legjobb esetben is legfeljebb csak a mellőzöttség lehetett a következménye. Az pedig, hogy mindez Varga Károlynak milyen küzdelmet jelentett s, hogy ebből a különböző periódusokban az itthoni szociológiai kutatás területén milyen deformációk származtak napjainkban, már csak a hazai szociológiatörténet szocializmusbeli éveit történetét „színesíti”. Ne feledjük, hogy az a történet, amelynek számos elemével Varga Károly megismertet bennünket az 1960-as évek elején kezdődött.

A következőkben röviden a könyvről, ami egyáltalán nem jelent egyszerű feladatot, mert tartalmi gazdagsága, egy-egy összefüggés árnyalt bemutatása, s a leírtakhoz látszólag nem kapcsolódó szerzői kitérések, az egyik-másik kollegához kötődő igen-igen találó megjegyzések óhatatlanul kitérésekre csábítanak. Az *Értékek fénykörében* című könyv, mely a kérdések hihetetlenül széles skáláját öleli fel, illetve számos táblázatot és az ábrák sorát tartalmazza öt fejezetre és fejezetenként 2-4 alfejezetre oszlik. Ez a szerkezet azt a célt szolgálja, hogy két vizsgálati körre kiterjesztve az értékszociológia szerző által újonnan bevezetett diszciplínája kellő megalapozást kapjon. Az egyik vizsgálati körbe, amellyel a második és a harmadik fejezetben foglalkozik azokat az ismereteket gyűjtötte csokorba, amelyeket megítélése szerint az értékszociológia – filozófiai, közgazdaságtudományi, pszichológiai és szociológiai – alkalmazásáról hasznos tudni. A másodikban pedig azokat a fontos összefüggéseket veszi szemügyre, amelyeket a rendszerváltoztatás dinamikájáról és folyamatos jelen orientációs, illetve energizáló tényezőiről az értékek „fénykörében” felismert.

Varga Károly első tétele a „halványabb” értékhatás hosszabb távú relevanciája. Ezzel összefüggésben leírja, hogy az általa évtizedeken keresztül végzett empirikus szociológiai értékutatók „szerény” eredményekhez szoktatták. A vizsgálatai ugyanis azt mutatták, hogy a különböző társadalmilag vagy egyénileg fontos jelenségek kialakulásában, megszűnésében vagy fennmaradásában az értékrendszeri hatások – az egyéb szociológiai tényezőkhez képest – mindig „halványabbak” voltak s csak „nyomokban” voltak kimutathatók. Ezzel szemben hosszabb távon, a személyiség mélyebb rétege s az adott kultúra egésze vonatkozásában az „elgondolt” értékek (azok, amikről azt hisszük, hogy kívánni kell), a „halványabb” értékhatások voltak a meghatározók.

A szerző másik tétele, hogy *„az értékek és az értékváltozás elméleti és empirikus vizsgálata az értékmegőrzésen túl maga is értékőrző és értékteremtő, nemcsak közvetítő vállalkozás.”* (29. o.) Ahhoz, hogy a fenti kérdést értelmezhesük, tisztáznunk kell az értékváltozás, az értékőrzés és az értékteremtés egymáshoz és az értékhez való viszonyát. Az értékek – Andorka Rudolf megfogalmazása szerint – olyan kulturális alapelvek, amelyek kifejezik, hogy az adott társadalomban mit tartanak fontosnak és kívánatosnak, jónak vagy rossznak (Andorka Rudolf: *Bevezetés a szociológiába*. Budapest: Osiris Kiadó, 1997.). A megőrzött értékek tehát a kultúra, a társadalom egyik alap-meghatározottsága, amely természetesen nemcsak társadalmi, hanem egyéni és csoport szinten is befolyásolja, meghatározza értékőrző, értékteremtő vállalkozásunkat. Mindez egyben azt is jelenti, hogy az érték történeti jellegű s történetisége mellett jelen idejű kulturális alapelvek „halmaza” is. A történetiség és a jelenidejűség „feszültsége” az értékváltozások hátterét jelentik, s egyben hatással vannak azokra a társadalmi meghatározottságokra is, amelyek tárgyak, viszonyok pozitív vagy negatív jelentőségét fejezi ki. A mindennapokban jelenvaló értékhatás és azok változása a demográfiai folyamatokban például a családhoz, a gyermekvállaláshoz, vagy az akaratlagos gyermektelenséghez való viszonyban stb. is pontosan nyomon követhetők. Ezek *elméleti, vagy empirikus vizsgálata* – Varga Károly tétele szerint – *a reflexivitáson túl maga is értéket hoz létre, s hatással van, befolyásolja, módosítja vizsgálatának „tárgyát”*.

A szerző, miután a Kolakowski-Bourdieu-Szelényi féle szociológus tipológiában az értékiszociológia helyét kijelölni, tételeinek részletes argumentációját s ezzel együtt az értékiszociológia alapvető összefüggéseinek kifejtését az értéktényezők rendszerváltoztatásban játszott szerepének „felfejtésén” keresztül végzi el. Példamutató az a precizitás, ahogyan a rendszerváltoztatás eddigi markáns (Bayer József, Vitányi Iván, Kreutz Henrik, Tellér Gyula, Kulcsár Kálmán, Szelényi Iván) magyarázat-típusait szisztematikusan bemutatja, s ahogyan az értékek és értékváltozás szempontjait a jelentőtörténet árnyaltabb elemzéséhez felhasználja. Saját álláspontjának megfogalmazásában Charles Morris, Milton Rokeach és Geert Hofstede érték-koncepcióira épít s ennek következtében a nemzeti kultúra, mint az értékrendszer legerősebb meghatározója, a politikai értékek koordináta-rendszere, valamint a közös emberi problémák kultúraspecifikus megoldásai a Szerző kutatásaiban is meghatározóvá váltak.

Az *Értékek fénykörében* című mű abban is más a hasonló igényű tudományos munkáktól, hogy a szerző könyvében nem csupán bemutat, leír, elemez és következtetéseket von le, hanem irányelveket is megfogalmaz a kutatási eredmények nemzetstratégiai felhasználásához. Azaz Varga Károly nem riad vissza attól, hogy segítséget nyújtson az esetleges alkalmazóknak, hogy hozzájáruljon az implicit nemzetstratégia explicit politikává alakításához.

Felsőoktatás-kutatás kezdőknek és haladóknak

Kozma Tamás: *Kié az egyetem? A felsőoktatás nevelésszociológiája.* Budapest: Új Mandátum Kiadó, 2004.

Debreceni Tudományegyetem, Bölcsészettudományi Kar, Neveléstudományi Tanszék
H-4032 Debrecen, Egyetem tér 1.; e-mail: pusztai@tigris.klte.hu

Határozott szempár tekint ránk a borítóról. Szép szabályos arc, melyről a győztes öröme, nyugalma sugárzik. Mint egy görög istennő. A végzett hallgatók ünnepi tógáját viseli, fején doktori kalap. De ahogy jobban megnézzük, arca most inkább illúzióvesztett, önbizalma, céltudatossága talán mintha könyörtelen elszántságot tükrözne. Nem, mégsem. Inkább bizonytalan, már gyanakszik, hogy nem jól döntött és fél a jövőtől. Ez mind elképzelhető és reális lehetőséggé válik, amint az egyetem különleges és bonyolult világába betekintünk Kozma könyve segítségével, amely azzal okoz kellemes meglepetést az olvasónak, hogy nemcsak a kanonizált szociológiai módszertan arzenálját használja fel tárgya vizsgálatára és megjelenítésére. A nevelésszociológus úgy vezet be minket ebbe a világba, hogy feltárulkoznak előttünk a felsőoktatás más feldolgozásokban rejtve maradó jelenségei. A hátsó borító sejtelmes, érintkező alakjai is erre utalhatnak. A szerző pontosan tudja, hogy a formális, szervezeti keretek között együtt élők informális kapcsolatrendszere megsokszorozza a viszonyokat, s arra törekszik, hogy látásmódja elég érzékeny legyen ezek feltérképezésére.

Kozma Tamás kutatói pályáját az jellemzi, hogy rendkívüli probléma-érzékenységgel nyúl az oktatáspolitikai aktuális témáihoz. Ennek köszönhető többek között a rendszerváltás pillanatában született, *Kié az iskola?* című műve. E munka hívta fel a figyelmet arra, hogy a szakirodalomban általában a tanár-diák viszonyra szűkített iskolai kölcsönhatás igazából jóval sokrétűbb. A tanulók, a szülők, a tanárok, az oktatáspolitikusok, a helyi társadalom szerep- és érdekviszonyait, ezek összeütközését és konszenzusainak ágait-bogait járja körül a kutató. Ugyanebbe az irányba tágtja jelen könyve a felsőoktatás-kutatás szakirodalmát, ezért, bár a szerző ezt nem állítja, dilógiának tekinthetjük a két alkotást. Ez az egyetemistáknak és főiskolásoknak szánt jegyzet a felsőoktatásnak a felsőoktatásról szól, így mint a „színház a színházban” különösen izgalmas.

Kozma szemléletmódja úttörően interdiszciplináris, sőt az egyes módszertani és elméleti irányzatokhoz sem kötődik mereven, mindig többféle látásmódot képes egymás mellé tenni, mindegyikből profitálni, ahogy ezt a *Bevezetés a nevelésszociológiába* című művében nyilvánvalóvá is teszi. De nem csupán ezért állítjuk azt, hogy szintetizáló munkát tartunk a kezünkben. A könyv fontos érdeme, hogy az utóbbi évtizedben felduzzadt felsőoktatási szakirodalomban a hallgatók számára is tanulható rendet teremt. A szerző erős a típusalkotásban, a lényeges jegyek, az időbeli és a nemzetközi párhuzamok megragadásában, s ráadásul jó elbeszélő is, színes példatár, illusztrációk segítségével magyarázza meg a fogalmakat. Egy-egy fejezet szerkezete mindig azt a törekvést tükrözi, hogy felidéz egy sok esetben mindenki által tapasztalható hétközna-

pi jelenséget, majd ennek a példának a magyarázatán keresztül bontja ki annak mélyebb összefüggéseit, jelentésrétegeit, rámutat általánosíthatóságára, összekapcsolja a szakirodalom fogalmaival és alátámasztja az eddigi kutatások eredményeivel. A nagy mennyiségű felhasznált irodalomra támaszkodó mű szerkezete, fogalomkincse több szemeszter előadásai során kristályosodott ki. Mint ahogy a bevezetőben is olvashatjuk, fiatal kutatók, doktoranduszok együttműködésével készült a könyv és a hozzá mellékelte, tanulást, önellenőrzést segítő CD. Ez az együttműködés nemcsak egy tankönyvet teremtett, hanem része a szerző iskolateremtő tevékenységének, amely pályájának egyik lényeges vonulata az Oktáskutató Intézetből a Debreceni Egyetemig, s amelynek központi eleme a biztos kézzel kiválasztott tehetséges doktoranduszok és pályájukat kezdő kutatók, oktatók nevelése, menedzselése.

A könyv három nagyobb tartalmi egységből áll. Az első részben a szerző a felsőoktatás-kutatás nevelésszociológiai megközelítésének indokoltóságát tárgyalja, a második rész a felsőoktatás-politikai kutatások összefoglalása öt fejezetben, míg a harmadik egység tíz fejezete a felsőoktatás szervezetszociológiája.

Kozma maga is résztvevője, szervezője a felsőoktatás-kutatás nemzetközi és hazai intézményesülésének, önálló diszciplínaként való elfogadtatásának, amelyről az első fejezetben ír. Lexikonok, enciklopédiák, periodikák, nemzetközi szervezetek jöttek létre, e tárggyal foglalkozó kurzusok indultak a felsőoktatásban. A nevelésszociológia alkalmas terepének tekinti a felsőoktatást, amely tömegesedése után közüggé vált, s olyan fontos térszervező hatása van, ahol mindenki megfordul, mint régebben az iskolának vagy a templomnak. 1968 mutatta meg, hogy egy egyetemi generáció közös szocializációja makroszinten is társadalomformáló erővé válhat, s ez adott nagy lökést az ifjúság- és felsőoktatás-kutatásnak. A szerző szerint azért is fontos vizsgálni a mai egyetemi szocializációt, mert innen kerül majd ki a jövő politikai elitje. Kozma bemutatja, hogy milyen színes a felsőoktatás-kutatók világa, ide tartoznak maguk az oktatók, akik mindennapi munkájukra reflektálnak, az adminisztrátorok és az egyetemi menedzsment, akik az irányítási szervezési problémák miatt foglalkoznak vele, a kormányzati szakértők, akik más felsőoktatási rendszerek tapasztalatait, az ifjúság- és foglalkoztatáspolitikai eredményeit szeretnék összegezni, sőt az empirikus társadalomkutatásnak is (nevelésszociológia, szociálpszichológia, teljesítménymérések) kedvelt terepe. Sok intézményben működik a hetvenes évektől ún. intézményi kutatóközpont, amely kezdetben az elsőgenerációs belépő csoportokat vizsgálta, később a szervezési és vezetési kérdésekkel foglalkozott. Ma már a hallgatói szervezetek is lehetnek az intézményi kutatások megrendelői, így egymással vitatkozó vizsgálati eredmények csaphatnak össze. Az ilyen típusú munkában a kutató ki van szolgáltatva megrendelőjének, aki egyben alkalmazója is lehet. E könyv szerzője kutatói hozzáállása mintaképének Bourdieu *Homo Academicus* című művét tekinti, mivel egyfajta hivatásos idegenként kívánja bemutatni a felsőoktatás szervezeti keretei közt végbemenő folyamatokat. Igyekszik kulturálisan távol tartani magát tárgyától, annak ellenére, hogy maga is az egyetemi hétköznapi szereplője. Azonban, míg a nagy előd megfigyelései elemzése során arra az eredményre jut, hogy a felsőoktatás világa olyan szimbólumok tárháza, amelyek a hatalom megszerzésének és megtartásának elleplezésére szolgálnak, Kozma ennél sokrétűbbnek, gazdagabbnak, bonyolultabbnak látja ezt a szférát.

A felsőoktatás-politika fejezeteiben a szerző a forgalomban levő funkcionalista és konfliktuselméleti megközelítések szintézisére törekszik, több elemzési módra is rávi-

lágít, de mondanivalóját sokkal inkább a problémák szervezik. E tartalmi egység szerkesztésében Toynbee-re hivatkozva válaszként mutatja be az oktatásügy változásait. Ezért távolabbról indít, a kihívásokat jelentő makrotársadalmi jelenségek, a globalizáció, a migráció, a tömegesedés hatásait elemzi, amelyek nyomán megváltozik az egész felsőoktatási rendszer környezete.

A globalizáció hatásait, a társadalmi folyamatok világméretűvé válását, a termelés uniformizálódását tárgyalva kevésbé emlegetett folyamatra is felhívja a figyelmet, a lokalizációra, a lokális közösségek önmagukra találásának erősödő jelenségére. A növekvő társadalmi igény szint a második nagy kihívás, amely miatt annak ellenére nőtt a felvettek száma, hogy az érintett korosztály létszáma csökkent. A harmadik kihívásnak a szerző a migráció következményeit tartja, melynek nyomán az oktatók új tanulási kultúrákkal, eddig ismeretlen, szokatlan vallási és nemzeti elkötelezettségekkel és új szociális problémákkal találják magukat szemben.

Az oktatáspolitikai válaszokat összefoglaló fejezetben a szerző a diverzifikáció fogalmát szemléletes példák segítségével világítja meg. Bemutatja, hogyan született meg az 1960-as 70-es évek folyamán a fejlett világban az a felsőoktatási intézményhálózat, amely érdeklődők szélesebb körei számára is elérhetővé vált. Amerikában ezeket *community college*-nak, Európában regionális egyetemnek vagy főiskolának nevezik. Felhívja a figyelmet arra, hogy az ilyen módon kétcsatornássá váló felsőoktatásban ezzel megismétlődik az a folyamat, ami középfokon már lejátszódott: a megváltozott intézményrendszer az akadémiai és szakképző középiskolák szereposztását reprodukálja magasabb szinten. A regionális egyetem az őt körülvevő társadalom szükségleteire válaszol, hátrányos helyzetű térségek kiegyenlítésére törekszik, és ennek érdekében azonos lehetőségeket biztosít a továbbtanulásra, mint az elitképzés. A végzettségek is egyenértékűekké váltak, de csak azok az intézmények maradtak meg, amelyek betagozódtak a felsőoktatás rendszerébe. Kozma már újabb kutatási eredményeire támaszkodva számol be arról a folyamatról, ahogy a diktatúrák bukása után térségünkben a diverzifikálódás új lendületet kapott. Különösen fejletlenebb régiókban, kétnyelvű vagy nemzeti kisebbségek által lakott területen váltak a társadalmi cselekvés terepeivé az új felsőoktatási intézmények.

A szerző a kihívásokra adott második válasznak a privatizálódást tartja. Ez a jelenség akkor vált uralkodóvá, amikor a nyolcvanas években a társadalmi jólétre koncentrálnak tervező politikát felváltotta a neoliberális gondolkodás. A jóléti juttatások visszafogása keretében a felsőoktatás megszűnt állami monopólium lenni, új fenntartók jelentek meg, magántőkét vontak be a felsőoktatás fejlesztésébe, tandíjakat, költségtérítéseket vezettek be, a hallgatói támogatásokat banki alapokra helyezték, s a felsőoktatás hitelesítő mechanizmusainak gyökere is ekkorra nyúlik vissza. Kozma hangsúlyozza, hogy óvatosan kell bánni a minőségbiztosítás terminológiájával, amelyet Magyarországon a modernizáció jegyében kritikátlanul átvették, noha az új menedzserizmus technikái a vállalati gazdaságtan szférájába tartoznak.

Kozma műve elemző kritikával veszi munkába a szakirodalomban meghonosodott sztereotípiákat is. A magánosítás híveinek kedvenc érve például, hogy már korábban is volt nem állami, egyházi felsőoktatás. Ám a szerző felhívja a figyelmet arra, hogy ezek a fenntartók akkor nem a piaci értelemben vett haszonelvűség letéteményesei voltak, hanem egy nem létező állam helyett biztosították a köz szolgálatát. Ugyanígy napjainkban is érdemes megkülönböztetni a privatizáció kétféle arcát. A nyolcvanas évek-

ben a privát felsőoktatás „felülről” és „kívülről” jött létre. Pótló, kiegészítő szerepet játszott, új szakok, időlegesen keresett képzések körében fordult elő, s a finanszírozását általában csak mérsékelt vagy álprivatizálódás jellemezte, amelyben az állami költségvetés szerepe továbbra is jelentős maradt. Azonban ezzel párhuzamosan nemcsak magánosításról, hanem magánosodásról is beszélünk. Ezt már jellegzetesen a piaci igények növekedése hívta életre, keretei közé gyűjtve nemcsak a máshová sikertelenül felvételiző hallgatókat, hanem a többi szektorból kiszorult oktatói gárdát is.

A kihívásokra adott harmadik válasz a virtualizálódás, amelyet az utóbbi évtized információs, kommunikációs forradalma tett lehetővé. A szerző egyetért azokkal a véleményekkel, miszerint a távoktatás töltheti be azt a társadalmi felzárkóztató funkciót, amit korábban az esti és levelező képzés látott el. A fenntartók számára kifizetődő, mert helyettesíti a költséges campus működését oly módon, hogy térben elkülönülő individuális tanítási-tanulási tevékenységeket köt össze. A szerző bizakodása az olvasót is magával sodorja, de meg kell jegyezni, hogy a számítógép-kezelői ismeret, az eszközellátottság és természetesen az alapvető szövegértési képesség hiánya továbbra is megerősíti a társadalmi egyenlőtlenségek reprodukcióját.

E tartalmi egység harmadik fejezete az irányítási változásokról szól. A nyolcvanas években a felsőoktatás irányítása is átalakult. A közvetett irányítás lényege, hogy az intézményeket és a kormányzatot köztes szervezetek kötik össze, közvetítő szerepük segítségével az állami koordináció és az egyetemi autonómia közötti kompromisszumra törekednek. Ilyenek az akkreditációs szervezetek, amelyek a minőségellenőrzés feladatát látják el rendszerbarát módon. Emellett a kormányzati irányítás új formái is elterjedtek. Az új közvetett irányítás személyzete még nem főhivatású menedzserekből állt, hanem az ezekre a posztokra választott tanárokból és tudósokból, akiket a szerző Mintzberg nyomán szellemesen adhocráciának nevez. Ezeknek a szereplőknek az akadémiai identitása azonban feltartóztatta a kizárólag költséghatékonyságban gondolkodó szemlélet eluralkodását a felsőoktatásban.

A kilencvenes évek oktatáspolitikai jelszavává az elszámoltathatóság vált, melynek az adminisztratív és a közösségi formája mellett legvitatottabb új típusa a piaci elszámoltatás lett. Eszerint akkor felel meg az oktatási intézmény, ha ki tudta elégíteni a munkaadók és a hallgatók elvárásait, vagyis sikeresen eladta szolgáltatásait. Osztozunk Kozma véleményével abban, hogy e logika ijesztően szűkre szabja a felsőoktatás lehetőségeit.

A kilencvenes évek Magyarországon a legfontosabb felsőoktatási vitakérdések a finanszírozás, az integráció és az esélyegyenlőség voltak. A növekvő létszámok és a stagnáló költségvetés problémájára az a neoliberais megoldás kínálkozott, hogy egyrészt sokaknak elég lesz a rövidebb képzési idejű felsőfokú képzés, másrészt a hallgatók pénzügyi terhei még nyugodtan növelhetők. Ha ezek nem is váltak uralkodó nézetekké, az integráció, a hálózat racionalizálása, a kis intézmények összevonásának páratlanul gyors folyamata, az olcsóbb szakok, tanulmányi programok megjelenése nem volt elkerülhető. Állandó társadalmi problémává vált, hogy a társadalom különböző csoportjai egyenlőtlenül jutnak a felsőoktatásba, mert az egyetemre, főiskolára belépők aránynövekedése ellenére a magas presztízsű intézményekben vagy szakokon csökkent az alacsonyabb státusú fiatalok aránya. A továbbtanulásra való jelentkezés, a sikeres felvételi, a bekerülés időpontja egyaránt egyenlőtlenül oszlik meg a társadalomban. A szerző véleménye szerint a tökefajta újra felosztására nincs oktatáspolitikai esély, erre a társadalompolitikának kellene reagálnia.

Az újszülött egyetemek című fejezetben ismét saját kutatási eredményeit foglalja össze a szerző. Itt az 1990 után Európa-szerte születő új felsőoktatási intézmények létrejöttének körülményeit elemzi. Eredményei szerint a közép-európai új intézmények eredettörténete visszatérő motívumokat tartalmaz, pl. megragadtak egy lehetőséget, felismerték az alkalmas pillanatot, amikor a neoliberális felsőoktatás-politika lehetővé tette a helyi kezdeményezések szabadságát, a felsőoktatás privatizálódását, azonban a lokális közösség érdekeit tartották szem előtt s annak sokszor tradicionális értékeit kívánták átmenteni. Mindig szerepet játszott a helyi társadalom bizalmát bíró regionális elit, amelynek ténykedését egy karizmatikus, de rejtőzködő személyiség szervezte.

A felsőoktatási intézmény címet viseli a könyv harmadik nagy egysége, amely szervezetszociológiai és antropológiai eszközökre támaszkodva foglalkozik a hallgatókkal, oktatókkal, kutatókkal, adminisztrátorokkal és menedzserekkel, valamint a szervezet és környezete kapcsolatával. Ide két külön módszertani fejezetet iktat a szerző, amelyekben kétféle megközelítést, a hermeneutikai és a szervezetszociológiai szempontút vonultat fel az olvasó előtt. A felsőoktatás hermeneutikája a szerző megfogalmazása szerint a holisztikus megértésre törekszik. Az egyetem világát és annak bármely apró részletét szimbólumként fogja fel, és ezek jelentését vizsgálja. A kutatói jelentésadás helyett azt keresi, hogy a megfigyelt közösség számára milyen jelentéssel bírnak az intézményi környezet elemei, mik hordoznak önmagukon túl mutató jelentést számára, pl. a székhely, az intézmény elnevezés, az épület jellege, elhelyezkedése. Ezek mellett felhívja a figyelmet a felsőoktatási intézmények keletkezéstörténetére, amelyből a közösségek önértelmezése fejthető ki. Ezek elemzése különösen izgalmas a szerző által kutatott új intézményekben. Mitologizált és demitologizált eredettörténeteket különböztet meg, az előbbieket inkább tradicionálisak, az utóbbiak inkább pragmatikus, technikai jellegűek, s ezek különböző közönségnek szólnak.

A felsőoktatás szervezete című rész a könyv egyik kulcsfejezete. Az előbbiekkal szemben a szervezetkutatás analitikus megismerési módot kínál. A közoktatási szervezetkutatásban szerzett tapasztalatait Kozma most a felsőoktatásban is kipróbálja. Mivel egyetért Parsons-szal abban, hogy az intézmény funkcióit a környezet szükséglete hozza létre, ezért a szervezet környezetének vizsgálatával kezdi. A felsőoktatási intézmény és környezetének funkcionális elemzését először Szczepanski adta, akinek statikus, funkcionalista modellje nagy hatással volt az oktatásügyi szervezetszociológiára. Kozma szerint azonban jobban hasznosítható B. R. Clark modellje, amely dinamikusabb, a környezeti erőközpontok (a tudományos közösség, az állam és a piac) szervezetre gyakorolt hatását tükrözi. Egy adott felsőoktatási intézmény működésének elemzése megmutatja, hogy melyik erőközpont befolyása mennyire és hogyan érvényesül. Kozma ezt a modellt továbbépíti, és szemléletes táblázatban jeleníti meg. Bemutatja, hogy az egyes erőközpontok hatására a szervezetnek hogyan alakul át a működési célja, és egységeinek, tagjainak szerepfelfogása. A tudós közösség számára a szervezet önigazgató műhely, amelyben a hallgató tanítvány, az oktató tudós mester, a működést választott testület irányítja és az adminisztrációt titkár végzi. Ezzel szemben az állam mint erőközpont hivatali egységként tekint a felsőoktatási intézményre, amelyben a minősítés feladatával megbízott, közalkalmazott tanár dolgozik, az ügyfél-hallgatókkal a hivatalnok típusú adminisztrátor foglalkozik, a vezetőket az állam nevezi ki. A piaci logika szerint az egyetem is egy vállalkozás, amelynek termékét (a tudományos eredményt) a hallgatónak mint fogyasztónak kínálják, az oktató a vállalkozás alkalmazottja, feladata, hogy el-

adható programokat működtessen. A tulajdonos nem az állam, hanem a részvénytársaságok módjára kialakított igazgatótanács. A tömegesedés világában az oktatásszociológusnak érdemes odafigyelni arra, hogy az egyes típusok szerint mik a hallgatók bekerülésének feltételei. Az akadémiai modellben a tehetségek kiválasztása révén, a költségvetési logika szerint a törvény szerint jogosultak (a megfelelő végzettségű állampolgárok) kerülhetnek be, de a piaci logika szerint azok lesznek hallgatók, akik meg tudják fizetni a szolgáltatást. Kozma szerint a mai felsőoktatásban mindhárom modell keveredik, bár az intézmény és a tudós közösség autonómiája folyamatosan csökken, a külső kontroll pedig növekszik, egyelőre főként az állam részéről. Az intézmény formális szervezete mellett létezik egy informális struktúra is a szervezetben, amelyik tovább gazdagítja a szervezet tagjainak szerepkörét.

Ezután a szerző öt fejezeten keresztül a szervezet tipikus tagjainak szerepkörét elemzi. Ezek a könyv legérdekesebb fejezetei, amelyekben a szervezetszociológus és az antropológus látásmódját egyszerre alkalmazva a legközelebb jutunk a mai felsőoktatás megértéséhez. Igazi nevelésszociológiai elemzés születik, melynek olvasásakor az olvasó önmaga és környezete problémáira ismer. Kozma a rejtett informális, lappangó hagyományt őrző elemekre is figyel és az utazó komparatisták vagy az első antropológusok módjára izgalmas példatárat jelenít meg a campusok és lakóik nemzetközi összehasonlítása során. A helyi sajátosságok okát aztán nemzetközi összehasonlító elemzéssel tárja fel. A campust mint az alternatív társadalmi élet terepét, és az ott élő közösség kultúráját vizsgálja. Új elem az is, hogy mindezek mellé időbeli dimenziót is ad, s így megalkotja a campus életciklusának fogalmát. A mai egyetemre döntő hatást gyakorló „lázadó campus” modelljével kezdi, amely a hatvanas évek szülötte. Ez az oktatók és hallgatók mesterséges szigete volt, amely a kor társadalmának ellenképeként szerveződött azzal, hogy közösség-élményt nyújtott és közvetlen demokráciát teremtet. A másik nagy hatású formáció, a „vállalkozói campus” a nyolcvanas-kilencvenes évtized menedzserizmusának hatását viseli magán. Ez is önszerveződő társadalom, de nem kivonulás a célja, hanem kiképzőhely, felkészülés az új realitások közti érvényesülésre.

Mivel e jegyzet a jövőendő tanárainak készült, róluk külön fejezet szól. Ebben rekrutációjukról, pályaszocializációjukról, a tanárképzésbe való jelentkezésük motivációiról és annak időbeli változásairól, a különböző pedagógusképző intézmények sajátos szervezeti klímájáról olvashatunk. A hallgatók tanárképzéssel kapcsolatos elvárásait és a tanárképzés gyakorlatának nemzetközi összehasonlítását, az angolszász és kontinentális típust veti össze. Egyrészt felhívja a figyelmet arra, hogy Magyarországon a kontinentális hagyományok szerint alapvetően elméleti és felsőoktatási intézményre épített a tanárképzés, másrészt rámutat arra a veszélyre, hogy a képzési keretszámok rövidtávra tervező csökkentése a tanártársadalom előregedését és tanárhányt okozott több európai országban.

E sorok írója számára a legizgalmasabb talán a könyv oktatók világát elemző fejezete. Már a hivatkozott szakirodalmi alapanyag tapasztalatai is egybecsengenek a mai magyar helyzetben időszerű problémákkal, akár a véglegesített oktatókkal, akár az egyetemi oktatói és kutatói hierarchia alján álló fiatalokkal foglalkozik. Összességében azt a folyamatot mutatja be a szerző, hogy a felsőoktatásban dolgozó oktatók pedagógustársadalomba való fokozatos „lesüllyedése” zajlik, ahogy könyve címében Altbach szemléletesen összefoglalja: a „guru alkonya”. Kétségtelen, hogy az oktatói

szerep napjainkban igen jelentős változáson megy keresztül. Enders szerint ennek legfőbb jegyei az állami irányítás távirányításossá válásával bekövetkező relatív oktatói autonómiánövekedés, és az akadémiai dominancia alól kiszabaduló szakma új professzionalizmusa, amelyben persze jelentős teret nyer a bürokratizmus. Altbach véleménye az, hogy a privatizáció miatt bekövetkező bevételorientált gondolkodás, a piacosítással járó popularizáció és az elszámoltathatóság erősödése okozta presztízscsökkenés miatt az oktatói kar felhígulása került napirendre. Kozma az egyetemi oktató különböző felsőoktatás-modellekben betöltött lehetséges szerepértelmezéseit vizsgálja. Az európai akadémiai hagyomány szerint az egyetemi oktató elsősorban tudós, aki illeszkedik az akadémiai diszciplínákhoz, amelyek a tudományos közösség hierarchiáját, kulturális kötelékeit tükrözik. A tudós ezen keretek, a diszciplína „gettói” közé zárkózik, melyeket a felsőoktatás szervezeti formái, a tanszékek, csoportok testesítenek meg. Ám a tömeges felsőoktatás szakképző funkcióval bővül, az oktatók így elszakadnak a hagyományos diszciplínáktól.

Az oktató másik szerepe a tanárszerep. Dönteniük kell, hogy a tudományos közösségbe vagy egy intézmény tantestületébe szeretnének tartozni, mivel a két szerep közül az egyik elkerülhetetlenül háttérbe szorítja a másikat. Azonban a tanárszerepen belül is olyan új kihívásokkal kell szembenéznük, mint a megszokottól eltérő kultúrával rendelkező, valamint a hiányos ismeretekkel és képességekkel érkező hallgatósággal való foglalkozás, a tudományterület eladhatóságának változásai, a fokozott elszámoltatás, a bürokráciának való alávetettség és az adminisztratív feladatok növekedése. Vagyis az a folyamat zajlik le a felsőoktatásban, ami a középiskolai tanárok körében már korábban, a középfokú oktatás tömegesedésekor végbement hozzájárulva presztízscsökkenésükhöz. E folyamat eredményei közül kettő különösen fájdalmasan érinti a hivatását szerető tanárt. Az egyik a hallgatóval való viszony átalakulása, a mester-tanítvány viszony deformálódása. Az új helyzetben a felsőoktatás tanára csak regisztrál, ellenőriz, s a minőségi oktatás menedékeivé a szakkollégiumok válhatnak. A másik a kredencializmus, amelynek a tanár és a tanítvány egyaránt áldozatává válik, hiszen mivel az ellenőrzés és az értékelés súlya nő az oktató számára is, saját teljesítményére figyel, a tanulói teljesítmény mérése adminisztratív aktussá silányul.

Az oktatót harmadik szerepköre hivatalnokká avatja. Az állami kezdeményezés és kontroll a kontinentális felsőoktatásban egyébként is erősebb volt, de ahogyan a felsőoktatás fokozatosan egybeépült a közoktatás rendszerével, az oktató a tudós mesterből állami hivatalnokká vált. A tudományos testület kollegiális rendszere felbomlik, a professzorok véglegesítésének gyakorlatát kétségbe vonják, s a szerződéses függőség, a hivatali munka fokozott ellenőrzése állandósulásával tudományos autonómiája egyre inkább megszűnik, kiszolgáltatott lesz alkalmazójával szemben. A szerző szerint az oktatói státusnak ez a süllýedése nem egyformán megy végbe a világon, a centrum országainak oktatói előnyösebb helyzetben vannak a periférián dolgozókhöz képest, a gazdasági szférával szemben jobban érvényesítik érdekeiket, sikeresebben védik a diszciplináris alapú szervezeti formát az intézményeiken belül, s szerepátrendeződésük is lassúbb.

A hagyományos európai modellben az egyetemi oktató egyúttal kutató is. A modernizáció folyamán azonban a kutatás világszerte professzionalizálódott, csapatmunka-jellege erősödött. Nyugat-Európában a kutatási intézményháló kikerült az egyetem szervezetéből, s állami kezdeményezésre Közép-Európában is kialakult az egyetemen kívüli intézményhálózat. A volt szovjet övezetben a hatalom a kutató-fejlesztő hálózata-

tot a nemzeti akadémiákkal szervezte egybe. A kilencvenes években a magyar tudomány világpiacra kerülésével új helyzetbe került a hazai kutatás, amelyet erősebb verseny és szűkülő erőforrások jellemeztek, ezért a felsőoktatás jelentősen felértékelődött mint kutatóhely. De a felsőoktatás felszereltsége és ellátottsága demonstratív célú és oktatási jellegű, az oktatói szerep más irányba bővült valamint az intézményhálózat szolgáltató jellegű, ezért nem a kutatást szolgálja, hanem diplomákat és fokozatokat termel. A felsőoktatási tudománypolitika célja, a tudományos kutatás-fejlesztés újraronosítása a felsőoktatásban. Azonban ez is felvet új problémákat, mert a tudományos közösség általi kutatás-értékelés alárendelődött a neoliberális tudománypolitika piacorientált logikájának, amely számszerűsíthető és közvetlenül hasznosítható eredményekben gondolkozik. A felsőoktatási kutatás-szervezés hálózata kialakulóban van, de ez a mindenkori költségvetési prioritások változásaitól is függ.

Hasonlóan érdekes elemzéssel találkozhatunk a könyv *Adminisztrátorok és menedzserek a felsőoktatásban* című fejezetében. A felsőoktatási intézmény adminisztrációja különböző típusú feladatokat jelent aszerint, hogy a három külső erőközpont közül melyiket hivatott megjeleníteni házon belül. A titkár, klasszikus kifejezéssel élve kancellár, még a modern egyetemen is az önkormányzó tudományos közösség szervezője. Ő az, aki összehívja a testületet, amely a graduáció, a promóció, a habilitáció kérdésében dönt. A titkár képzettsége és kultúrája tekintetében megfelel a testület tagjainak, de mégsem szavaz, nyilvántartja a testületi ügyeket, előkészíti és összehívja a testületi üléseket és kihirdeti a döntéseket. Fontos jellemzője, hogy nem jár külön fizetéssel, mégis kulcspozíció: a legtöbb információval rendelkezik, megválogatja, értelmezi és visszatartja, vagy kiszivároztatja azokat.

Mivel az egyetemek, főiskolák közintézmények, az adminisztráció egy részét a többi állami hivatalban dolgozóhoz hasonló hivatalnokok végzik. Külön, hierarchikus szervezeti struktúrát alkotnak intézményen belül. A szerző a kvesztor fogalmával jelöli őket, s ezzel a kifejezéssel könyvelő, nyilvántartásba vevő feladatkörükre utal, hiszen ők azok, akik a hallgatói nyilvántartással foglalkoznak. Ez külön szakma, fizetést kapnak érte abban a reményben, hogy a weberi eszménynek megfelelően szakszerűek, gyorsak és megvesztegethetetlenek legyenek.

Az egyetem adminisztrációja azonban még egy harmadik réteget is magába tömörít. A piaci erőközpont hatására kerülnek előtérbe a gazdasági menedzserek, hiszen a vállalkozói jellegű felsőoktatási intézmény legfőbb vállalkozása, a tanítás mellett más piaci tevékenységgel is kiegészíti szolgáltatásait. A szerző a régi egyetemi házak vagyonát felügyelő burzárusról nevezi el őket. Pozíciójuk erősödik, ha a felsőoktatási intézmény kincstári javakkal gazdálkodóbból vállalkozó egyetemmé, főiskolává válik.

A felsőoktatásnak a munka világához fűződő kapcsolatait a szerző először abból az aspektusból vizsgálja, hogy mit kínál a felsőoktatás a végzett hallgatónak. A hagyományos diplomás pályákhoz (jogász, orvos, tanár, mérnök, közgazdász) szükséges képe-sítésen kívül az utóbbi fél évszázadban a szakképzés egyre későbbre tolódásával ez a funkció is a felsőoktatás keretei közé került, megváltoztatva az ott honos értékelés szemléletmódját, s a piac, a munkaadók látásmódját vette át. A felsőoktatási képzés újabb szintjének kialakulásával a tradicionális egyetemi képzés eszményeit a doktori képzés hagyományozza át. A szerző fontos funkciónak tartja az értelmiség-képzést, amin a felsőoktatási pályafutás folyamán lezajló értelmiségi szocializációt érti. Szintén ebben a fejezetben vizsgálja a hallgatónak a munka világához való viszonyát és

rámutat arra, hogy a hallgatók felismerve a tömegesedő felsőoktatás alapvető játékszabályait, a tanulmányaik minél hosszabb folytatására töreksszenek.

Saját kutatásait összegzi a szerző a felsőoktatás regionális elemzésével foglalkozó fejezetben is. A lakosság iskolai végzettségi szintjének és a harmadfokú intézményrendszer térszerkezetének elemzése után rámutat, hogy az innováció-hiányos régiókban új képzési intézményeket szükséges telepíteni. Megállapítja, hogy a harmadfokú képzés különböző modelljeiben rövid ciklusú szakképzéseket és általános értelmiségképzést egyaránt érdemes indítani.

Az utolsó fejezet a felsőoktatás jövőjével foglalkozik. Kozma rámutat, hogy a felsőoktatás az utóbbi évtizedekben mintegy integrálta felnőttoktatást, amely napjainkban a hátrányos társadalmi csoportok felzárkóztatása helyett a még magasabb képzettségre vágyó kvalifikáltak igényeit elégíti ki. Ezzel egy újabb iskolai fokozat körvonalazódik a felsőoktatás után. A szerző által vezetett legújabb regionális egyetem-kutatások is azt igazolták, hogy a magas kulturális tőkével rendelkező, ambiciózus hallgatók ebbe az irányba töreksszenek.

Akikről szól, egyben azoknak szól ez a könyv, legfőképpen azért, hogy hallgatóként, oktatóként, menedzserként, oktatáspolitikusként szembesüljenek saját helyzetükkel. S mivel az egész társadalom végső soron vagy campuslakó szeretne lenni, vagy már az, ezért mindenkinek ajánljuk a művet. S ha a címlapon szereplő figura ruházatát eddig egy átmeneti rítus (diplomaosztó, doktoravatás) kellékének véltük, a könyv meggyőző bennünket arról, hogy ez az öltözet tulajdonképpen a rejtőzködő felsőoktatáskutató új munkaruhája, annak eszköze, hogy jobban feltáruljon előttünk az ismeretlen *orbis academicus*.

ABSTRACTS

Viktória Szirmai

Globalization and the Social Structure of the Metropolitan Areas

This study examines how the social structure of the European and Hungarian Metropolitan areas changes. Our analysis demonstrates the relationship between the new trends of urbanization, the spreading of the global economy and the reorganized society of the Metropolitans. Based on the main stream of the international and national researches and statistical analyses, an overview is presented on the areal effects of the global economic and historical trends, the differences between the areal social structures due to different economical development of the urban centers and their surrounding area, the social inequalities between the urban centers and their surrounding area.

Tibor Kuczi

Transaction Costs and Labor Organizations

Based on the Transaction Costs Theory, this study is trying to find an answer to the following question: Why did big labor organizations come into existence in the beginning of the 19th Century (and why did they grow even larger hundred years later)? It draws attention to the fact, that the increase or decrease in size of the organizations is not merely due to the changes of the costs related to the use of the markets – as this would be the conclusion of the Transaction Costs Theory –, but the costs related to enforcing and controlling the labor as well. Our main thesis is that there has been a new disciplinary, efficiency constraint “technology” coming into existence, that has decreased the operational costs of labor organizations, so that establishing organizations has remained a reasonable alternate after the evolving of the modern institutional system of the market.

Gábor Vályi

Computer-Mediated Communication of Communities

The paper aims to provide a theoretical framework for the sociological study of Computer-Mediated Communication [CMC]. Instead of investigating “Internet use” in terms of the self-fulfilling prophecy of the *information-society* or the applied discourse of *knowledge management*, this approach is focused on the *real communities* that communicate in virtual space. Following Barry Wellman’s approach, the paper conceptualizes on-line communication as being integral to the interaction of real social groups, rather than being distinct, virtual universe. The first section aims to provide an

overview of the changing concept of community itself; the second section describes the technical specifics that make the Internet an ideal community communication/media platform as well as the forms and distinctive characteristics of on-line communication; the last section traces the effects of CMC on the “real” life of traditional local communities.

Eszter Balogh

Intercompany Conflicts and Solution Methods

This study describes the experiences of an interview-based research. This aimed to reveal the different types of conflicts occurring in vendor–debtor relationships and the different solutions to such conflicts. We did not target to draw a representative picture, we only wanted to explore the different types existing. First of all, we wanted to answer, in general, the following question: Are there any market relationships in the Hungarian economy, that enable the use of the methods of constructive conflict handling, i.e. What kind of relationships do exist between the size and form of the interdependence and the solutions given to the different conflicts? The main conclusion of our research was that there are cooperation forms and interdependence situations in the Hungarian vendor–debtor relationships whereby in case of conflicts the parties are motivated to achieve a resolution, therefore applying the alternative methods in the vertical market relationships could work as an efficient and constructive method.

Nikosz Fokasz–Oresztész Fokasz

Ground-Sea

The logistical function has been known and used by scientist for more than hundred years for mathematical description of progresses. Different diffusion processes, such as the spread of contagious diseases or inventions show logistical growth as well. On basis of these, we targeted to reveal the signs of logistical growth on some specific area of the press. For this purpose we have chosen the recently most spectacular and well-defined public discussion, and examined how the press reacted to the announcement made at Christmas in 2003 in the radio channel called “Tilos Radio” where one of the participant declared that he “would liquidate all Christians”. We consider our research as an attempt to contribute to the interpretation of certain communication models and to provide some hypothesis for further development. First of all, we collected all relevant articles from the leading Hungarian daily press. In align with our expectation, the evolution in time of the number of articles published reminds us strongly of the typical S-curve of the logistical growth. Upon specifying our criteria, it turned out that publishing occurred in several waves, mainly in three main, well-differentiated categories. After such differentiation, we tried to apply the logistical function on these three categories mentioned. The structure of these diagrams provided us with important information concerning the publication strategy

of the newspapers concerned. The most surprising and therefore the most important conclusion of our investigation is, that only in one out of the three categories did we get to see the complete S-curve on the empirically applied logistical function. To be able to get a complete S-curve on the other categories as well, we should have implied that the investigated event had been only a later part of a stream started long before in time. Of course, it would be a paradox to state that the "Tilos Radio"-case has started long before the announcement has been made in "Tilos Radio". Therefore, the result shows that the press operates in a kind of state of emergency. Daily press behaves in case of some certain topics like a close-wound spring. In such cases even a small act could trigger strong reactions. By using our method, we could measure and therefore, compare the state of emergency in the press.

Lilla Tóth

The Role of Trust in Local Economic Relationships A Case Study

The study presents the characteristics of „trust economy” based on the findings of interviews conducted among countryside small entrepreneurs.

There are three aspects of the issue of trust discussed: The use of written records in entrepreneurial contracts, the interdependency of networks and trust, and the attitude of small entrepreneurs towards banks. Even the written contract does not provide guarantee for the case when the business partner should violate a contract in an economic situation considered as uncertain. They do not trust the administration of justice and/or regard it as low efficiency organizations. The entrepreneurs who know each other very well and belong to the same network are the members of social relations defined by Coleman as closed social structure. Inside that entrepreneurial circle where members are within social sight, giving on credit and money lending is general practice and the agreement on that is often only verbal. The attitude of this group towards banks is negative.

The exploitation of social organizations for different from there original function can turn out to be a success or can be a failure. The example for the success is the business based on the trust relationship within the church. On the other hand the effort to exploitation is a failure when in an organization there are too many members with the primary ambition of exploitation. This will not make possible the spontaneous, „organic” way of production of trust.