

Kuczi Tibor – Tóth Lilla

A KAPCSOLATOK DINAMIKÁJA ÉS A NYELV¹

A Replika *Monológ* rovatában interjú jelent meg egy turisztikai vállalkozó pályafutásáról (Keul 1997). Utazási irodájának megnyitását hosszú, gyerekkoráig visszanyúló seftelések, a legkülönbélebb ügyletek leleményes felkutatása, megszervezése előzte meg. Már középiskolásként rendszeresen bonyolított különféle üzleteket, például dollárt szerzett egy szegedi barátnője közvetítésével az ott tanuló arab diákoktól, amit jó felárral adott tovább. (Ekkor még nem volt liberalizált a valutavásárlás, legalisan csak nagyon keveset lehetett beváltani, így a külföldre utazók a fekete piacon szereztek be a német márkát, dollárt.) Középiskolásként ideje java részét egy presszóban töltötte, ahol nagy társasági életet élt, rengeteg embert ismert, lényegében itt tanulta meg a sefteléseihöz nélkülözhetetlen kapcsolatteremtés technikáját. Persze az ismeretszerzésnek ez a módja tanulmányai rovására ment. Érettségi előtt több tárgyból is bukásra állt, ezért úgy döntött, kimenekül ebből a helyzetből, azaz inkább bevonul – az akkor még kötelező – katonai szolgálatra. A sorállomány átlagéletkora 20-22 év volt, így alig 18 évesen nem volt könnyű elintézni a berukkolását. Próba-szerencse alapon felkereste nevelőapja egyik barátját és tőle kért segítséget. Az ügyletről nevelőapja mit sem tudott, akinek a kapcsolatát így mintegy a háta mögött, mondhatni, akarata ellenére használta ki. A katonaságnál sem tétlenkedett: alkoholt csempészett be a laktanyába egészen nagy tételekben, emiatt hamarosan meglehetősen ismertségre tett szert, s a többiekhez képest feltűnően nagy lábon élt.

Leszerelése után különféle seftekből tartotta fenn magát, ezekhez mindig talált valakit, aki segített neki; információt adott, közvetített, tolmácsolt. Amikor Bécsben volt szüksége valakire, fölkereste ott élő nagybátyját, akivel egyébként gyerek kora óta nem találkozott, s e felújított rokonságot használta az ottani üzleti ügyeiben. Ha valamelyik minisztériumban akart engedélyt kijárni, hamar összebarátkozott az ott dolgozó hölgyekkel, kapcsolatai formálását némi ajándékkal – virággal, bonbonnal – is előmozdította. Ennek révén nem csupán az éppen aktuális ügyének intézése ment simábban, de értékes információkhoz is hozzájutott. (Ismerős

volt számára az ilyesféle helyzet. Gimnazistaként az arab diákoktól vásárolt dollár egy részét az ún. valutaboltban költötte el, tucat számra vásárolt itt divatos nyugati holmikát; farmert, órákat stb., amit jó haszonnal értékesített. A boltban dolgozó hölgygel egykettőre jó viszonyt alakított ki, sikerült elérnie, ha áru érkezett, őt értesítette először, így mindig megvehette a holmik legjavát).

Üzleti pályafutását az jellemezte, hogy könnyedén kiépítette a számára éppen fontosnak tűnő nexusokat; ha szüksége volt rá, szunnyadó rokoni kapcsolatokat elevenített fel, barátainak barátait kérte meg valamire, vagy egyszerűen új ismeretséget szerzett. Gyakorlatával ily módon rácaffolt a gazdaságpszichológia egyik alapvető tételére, miszerint az üzleti boldogulás kiemelten fontos előfeltétele a társadalmi tőke; azaz azok a vállalkozók a legsikeresebbek, akik lehetőleg minél több olyan egyént ismernek, akiktől információt, biztonságosabb tranzakciókat stb. várhatnak. Emberünknek viszont adás-vételei során nem a már meglévő kapcsolatai jelentették a legfontosabb tőkét, hanem sokkal inkább az a képessége, hogy könnyedén ismerkedett, hozott létre gazdasági haszonnal járó viszonyokat. Bármibe belevágott, azonnal ki tudta építeni az adott ügylet sikeres lebonyolításához szükséges hálózatot.

Sajátos tevékenysége, a seftelés részben magyarázatot ad erre. Meglehetősen gyakorisággal váltogatta üzleteit, mindig azzal foglalkozott, ami éppen legnagyobb hasznot ígérte. Ha úgy adódott, valutázott, ha jó nyereséggel kecsegtetett, Magyarországon kiadott kottákat vitt Bécsbe, ahonnan elektronikai berendezéseket hozott haza, máskor dollárt szerzett itthon, amit Lengyelországban adott el magas felárral, a zlotyiért pedig Magyarországon kelendő árut vásárolt. Folyton változott a tevékenységi köre és üzletkötései szinterei is, ebből adódóan kapcsolatait is az új üzleteknek megfelelően kellett kialakítania; pályafutása alatt alig akad pár ember, akik stabilan körülötte maradtak, beleértve barátnőit, házastársait is. Szemben a „megállapodott” vállalkozókkal, akiknél az ismétlődő tranzakciók számítanak tipikusnak, amelyek jellemzően hosszabb ideje fennálló, egymást legalább hírből ismerő partnerek szakmai körén belül zajlanak, emberünk ügyletei, partnerei, tranzakciói tárgyai folyton változtak, cse-

1 A tanulmány a TÁMOP-4.2.1/B-09/1/KMR-2010-0005 kutatási projekt keretén belül készült.

rélődtek. Sajátos pályafutása mégsem tanulság nélküli, felhívja ugyanis a figyelmünket arra, hogy a kapcsolatok nem egyszer és mindenkorra adottak, hanem időben formálódnak. Ezen túlmenően a társadalmi tőkének nem csupán a meglévő rokoni, baráti, ismerősi viszonyok a részei, hanem a kapcsolatteremtés és építés képessége is. Nem véletlen, hogy bizonyos cégeknél a kapcsolatépítést már nem bízzák a szerencsére, az épp ott dolgozók véletlenszerűen meglévő ez irányú adottságára, hanem fizetett professzionális alkalmazottak végzik ezt a tevékenységet.

A hagyományos organikus, spontán hálózatfejlesztés mellett már jó ideje megjelent a racionális célvezérelt kapcsolatépítő tevékenység, amely lehet egyéni jellegű, de gyakran sajátos munkakörökhöz kötődik, a foglalkozási vagy szervezeti szerep egyik elemét alkotva. Az üzleti célú kapcsolatépítés irodalmának legidőállóbb darabja már több mint hetvenéves, de számtalan nyelven újabb és újabb kiadásokat ér meg (Carnegie 1937). Népszerűségét az sem csökkentette, hogy meglehetősen manipulatív módon alkalmazza a szociálpszichológiai alapigazságokat. Tartalmában nem tér el a „kapcsolatmarketingnek” nevezett üzleti technikától, amelynek lényege a már meglévő ügyfelek megőrzése, ti. az a tapasztalat, hogy őket könnyebb további vásárlásra ösztönözni, mint újabb vevőket megnyerni. A régi vásárlók elégedettségének növelése révén csökkennek a marketingköltségek, mivel ők ingyen reklámot is jelentenek a cég számára. A korszerű kapcsolatmarketingre épülő internetes stratégia középpontjában a vásárló és annak (ez eszköz segítségével viszonylag egyszerűen feltárható) teljes kapcsolatrendszere, környezete – barátok, családtagok, ismerősök – áll. A multi-level-marketing (MLM) szervezetek a siker előfeltételének egyértelműen a hatékony kapcsolatépítést jelölik meg. Kiválasztási és képzési rendszerük központjában éppen ez áll.

Az ügynökök vagy „hálózati munkatársak”, „tanácsadók” képzési anyaga részletesen ismerteti azokat a módszereket és szabályokat, amelyek hatékonyan bizonyultak a hálózatépítésben. A célszemélyek felkösöntése születésnapjukon, vagy az, hogyan szervezzünk közvetlen, baráti hangulatú termékbemutatót a lakásukon és az általuk meghívottakkal, hogyan bővítsük hálózatunkat, hogyan, mikor és hányszor telefonáljunk a kiszemelt személyeknek, mi a hatékony személyi nyilvántartási rendszer (lehetőleg a célszemély gyermekeinek keresztneve és születési dátuma is legyen meg), mind a gyakorlatorientált képzés témái. A volt iskolatár-

sak, munkatársak, szomszédok, rokonok, barátok, ismerősök felkeresése és felhasználása minimum követelmény.

Ezekben a szervezetekben mind a munkatársak kiválasztása (a hálózatépítés), mind a vevők megközelítése személyes kapcsolatháló közvetítésével zajlik. A vállalati értékesítési verseny győztesei azok, akiknek már induláskor nagyobb és használhatóbb kapcsolatrendszerük volt, illetve akik eredményesebben bővítették azt. Ily módon e cégek üzletviteléhez magától értetődően hozzátartozik az az ismeret, hogy kapcsolatoknak közvetlen pénzben kimutatható haszna van, azok boldogulnak jobban, akiknek gazdagabb és funkcionálisan magasabb értékű a viszonyrendszere. Persze a résztvevők számára többnyire nem nyilvánvaló, hogy a pilótajáték-jelleg miatt a hálózatokhoz korábban csatlakozók előnyösebb helyzetben vannak, mint a később jövők (a csatlakozási kedv fenntartása érdekében elhallgatják ezt a tényt).

Ezen szervezetekben a megerősítés elsősorban az egyén kapcsolatrendszerén keresztül elérhető anyagi jólétéhez kötődik, de bőségesen használnak másodlagos, pszichológiai megerősítéseket is, amelyek ugyancsak a hálózathoz kötődnek. Az MLM a vállalási mozgalmak sajátos vonásait mutatja. Példaként megemlítnék néhány olyan jellegzetességet, amelyek e szervezetek szektaként való értelmezésének lehetőségét kínálják; ilyenek a hálózathoz való csatlakozás mint megtérés, vagy az üdvjavakhoz való hozzájutás egyenlő esélyének ideológiája, amely szerint mindenki kiválasztott a szervezet csúcsaira való feljutás tekintetében.

Tegyük hozzá: az ilyen típusú „mozgalmak” a spirituális szükségleteken túl valós, mondhatni világi pszichés szükségleteket is kielégítenek, amelyek megfelelnek a magatartástudományi szervezetfejlesztésben sulykolt alapelveknek. Eszerint minden munkatárs pótolhatatlan (legalábbis mindenki jobban jár, ha úgy tesz, mintha ezt gondolná), ugyanis azáltal is növelhető a teljesítmény, ha a szervezeti tagok figyelmet, tiszteletet kapnak. Tapasztalati tény, hogy ha a munkakörnyezetben következetes, tervszerű kapcsolat-karbantartó gyakorlat folyik, komoly hangsúlyt helyeznek a szociális jutalmakra, a visszajelzésekre, amelyeket támogató munkacsoporttal, empatikus (illetve erre tréningezett) vezetővel érnek el, akkor hatékonyabbá válik a működése.

Összefoglalóan azt mondhatjuk tehát, hogy a gazdasági szervezetekben tudatosan támaszkodnak a munkatársak kapcsolatrendszerében rejlő társadalmi tőkére, amely sok tekintetben felülírja és

újrakategorizálja a vállalati hierarchiában kijelölt helyüket. A formális munkahelyi viszonyokat így módon az intimitás irányba tolják el, s emellett a már meglévő bizalmi kapcsolatokban is a haszon növelésének eszközt látják. Akár a Replikában bemutatott magánvállalkozó seftes, akár a MLM sikereit tekintjük, ezekhez nem csupán a meglévő kapcsolatok hatékony kiaknázása járul hozzá, hanem a viszonyok építése, formálása is, amit az egyik ösztönösen, a másik pedig tudatos stratégiával hajtott, hajt végre.

A gazdaságszociológiában Coleman (2006) és Bourdieu (2006) figyelt fel elsőként az egyének egymás közötti viszonyaiban rejlő erőforrásokra, amelyek profitot hozó vagy fontos elemének számítanak, megérik a gondoskodó figyelmet. Mindkét szerző hangsúlyozza, hogy a rokoni, baráti stb. kapcsolatokat karban kell tartani, különben meggyengülnek, és lecsökken a bennük megtestesülő tőke mennyisége. Sőt, mindkét szerző – eltérő megfogalmazásban ugyan – azt is fölveti, hogy a társadalmi tőke, hasonlóan az anyagi tőkéhez: nem szubsztantív természetű, mintegy természetből való, hanem az ember aktív közreműködésével jön létre. Bourdieu szerint az anyagi, kulturális és a társadalmi tőke közös sajátossága, hogy nem eleve adottak, hanem fölhalmozott munka eredményei, bár az ide vágó példái inkább azt illusztrálják, hogy az egyének nem kapcsolathálójuk kiépítésére, hanem a már meglévő megőrzésére törekednek, azon örködnek, nehogy felhíguljon az illetéktelenek beférkőzésével, ezért a család vagy a klubok, baráti társaságok igyekeznek alaposan megszünni a belépőket. Így bár hangsúlyozza a kapcsolatok létrehozásának és alakításának fontosságát, végeredményben a társadalmi tőkébe akkumulált munka a személyközi viszonyok megőrzésére korlátozódik. Coleman talán radikálisabban fogalmaz, mint Bourdieu, mivel szerinte az emberek közötti viszonyokat hasonló logika szerint kell tőkévé formálni, mint ahogy a pénzt, az ember tudását vagy az anyagi eszközöket. Mindhárom említett tőkeféleség csak átalakítás után lesz valóban erőforrás; a pénzt be kell fektetni, a gépeket termelő eszközként kell felhasználni, az ember ismereteit pedig hasznot hozó tudássá kell fejleszteni, hogy pénz-, anyagi-, illetve emberi tőkévé váljanak. Ennek megfelelően a kapcsolatok önmaguknak éppúgy nem jelentenek tőkét, mint a párnahuzatba rejtett pénz, meg kell munkálni ahhoz, hogy erőforrások hordozói legyenek.

Érdekes módon egyik szerző sem viszi végig a főntebb vázolt gondolatmenetét, talán nem szíve-

sen vonták le a belőlük adódó radikális következtetéseket. Ha az ember ugyanis azért formálja át kapcsolatait, illetőleg fektet beléjük munkát, hogy tőkévé alakítsa, akkor el kell ismerni: rokonaihoz, barátaihoz, a vele egy klubba járókhoz fűződő viszonyainak alakításában éppúgy jelen van az önző, haszonmaximalizáló viselkedés, mint a gazdasági tranzakciókban. Nehéz elfogadni egy olyan emberképet, amely az egyénekről azt feltételezi, hogy kapcsolatait a várható haszon szerint kezeli, csak azokba fektet be, amelyekből nyereséget remél a jövőben. Tegyük hozzá: Colemantól nem áll távol ez a felfogás, hiszen – noha nem a kapcsolatok alakítására, hanem a használatára vonatkozóan – racionális, haszonmaximalizáló egyéneket feltételez. Szerinte az emberek, ha szívességeket nyújtanak másoknak, azt egyfajta tudatos erőforrás-felhalmozásnak tekintik, arra törekcsenek, hogy nyereséget hozzanak ki belőle. Hangsúlyozza, hogy az egyének lehetőleg akkor nyújtanak szívességet, amikor számukra ez olcsó (mondjuk, mert ráérnek vagy vannak nélkülözhető, másoknak ajándékozható tárgyaik), s akkor igyekeznek visszakérni, amikor nekik a legtöbbet ér. Gyakran még attól sem riadnak vissza, hogy a jövőbeni haszon reményében egyenesen rátukmálják másokra a szívességet, kéretlenül megjavítanak valamit, kölcsönadnak stb., ha ez számukra nem jár nagy áldozattal, azaz épp úgy viselkednek, mint a gazdasági élet szereplői. Ugyanakkor Coleman nem megy el addig az állításig, hogy az emberek kapcsolataikat a várható gazdasági hozamuk szerint formálnák, mondjuk, ejtenék azokat, akiktől nem várnak hasznot, információkat, szívességeket – nála a hangsúly nem a viszonyok építésén-alakításán, hanem a használatán, a bennük rejlő erőforrások kiaknázásán van.

A közgazdaságtan képviselőitől viszont nem áll távol a nyersebben haszonelvű felfogás. Ismeretes, hogy Becker (1981) még a családot is egyfajta gazdasági vállalkozás modellje szerint képzei el, amelyben a magatartás alapvetően a közös jólét maximalizálására irányul; a házasságkötés, gyermekvállalás (e két legszorosabb emberi kapcsolat) melletti vagy elleni döntést az előnyök és hátrányok gondos mérlegelése előzi meg. Zelizer (2011) a közgazdasági imperializmusnak e felfogását a *nothing, but economy* kifejezéssel jelöli. Eszerint minden kapcsolat alapjában véve gazdasági, illetve e logika szerint szerveződik, nincs olyan viselkedés, amelyet végső soron ne lehetne kalkulatív, hozamnövelő magatartásként értelmezni. Zelizer szerint e nézet ellenpárja a *hostile worlds*, e kifejezéssel főként a teológiára, filozófiára,

szociológiára, antropológiára, de a hétköznapi életre is jellemző világgépet jelzi, miszerint a gazdaság és az emberi kapcsolatok, különösen az intim viszonyok összeegyeztethetetlenek; két élesen szembeálló szférát testesítenek meg, az egyik szent, a másik pedig nyersen haszonelvű. A szereteten, megértésen, szolidaritáson alapuló viszonyok és a haszonmaximalizálás elvét követő gazdasági viselkedés kölcsönösen kizárják egymást. Szülők és gyermekek, házastársak, barátok, rokonok között nincs helye az ökonomiai megfontolásnak, s ha mégis megjelenik, radikálisan megváltoztatja a kapcsolatokat; például, ha a szexuális kapcsolatban szerepet kap a pénz, ezen értelmezés szerint a feleség vagy szerető lényegében prostituált. És megfordítva: a gazdasági élet kontraproduktívává válik, ha a hidegfejű számítást, a kizárólag haszonra figyelő döntéseket megzavarja a szeretet, vonzódás, szimpátia, épp azok az elemek tehát, amelyek a kapcsolatok magvát jelentik.

Zelizer szerint mindkét felfogás egyoldalú, túlzó, mivel nem számol a valóságban zajló viselkedés jellegzetességeivel. Érvéle szerint még a legintimebb kapcsolatokban, a családban, a szeretők vagy a közeli barátok között is egyszerre vannak jelen a szeretetre, gyengédségre és a gazdasági magatartásra jellemző elemek. Az intimitás és az ökonomia világa nem ellenséges, egymással szemben álló területek, hanem valahogy keverednek egymással, ti. a való életben még az egymáshoz közelállóknak is számtalan gazdasági problémával kell megküzdeni. Persze e két világ összeegyeztetése nem könnyű feladat, az embereknek újra és újra meg kell találni az optimális megoldást a hibrid, egyszerre gazdasági és társadalmi természetű helyzetekben. Például a szülőknek határozni kell, adjanak-e zsebpénzt gyerekeiknek, s ha igen mennyit; a barátoknak, közeli rokonoknak el kell találni, mely esetekben kérjenek pénzt valamilyen munkáért, tárgyért és mely esetekben nem. S ha kérnek pénzt, mennyi legyen az? Amennyit a piacon ér a kérdéses szolgáltatás vagy holmi? Vagy baráti árat szabjanak? A testvéreknek meg kell egyezni örökösödési ügyekben, amelyekben egyszerre van jelen az elhunyt iránti kegyelet, a fivéreket, nővéreket összefűző szeretet és józan gazdasági számítás. A helyzetet komplikálhatja, ha közülük valamelyikük hosszabb ideig ápolta az örökagyót, ti. el kell döntenie, hogy az önzetlen, szeretetből fakadó tevékenységet utólag munkának tekintsék, amiért bér számolható el, amely az örökösödés arányait módosítja. Csupa olyan ügybe bonyolódunk a hétköznapi életben, amelyekben a szereteten, vonzódáson, szimpátián nyugvó kapcsolatokat és a gazdasági racionalitást valahogyan egymáshoz kell illeszteni.

latokat és a gazdasági racionalitást valahogyan egymáshoz kell illeszteni.

Az egymáshoz illesztésre nincs jó követhető szabály, a körülmények, viszonyok alapos mérlegelését igényli. Zelizer ezt a problémát a 19. és 20. század fordulója körül keletkezett peranyagokkal illusztrálja, amelyekben a bíróság feladata volt a gazdasági és a társadalmi vonatkozások összeegyeztetése. Egyik példája szerint a bírónak abban kellett ítéletet mondani, hogy jár-e fizetés a házvezetőnőnek (aki ezt peres úton igényelte) azután is, ha megbízójával „férj-feleségként” él együtt. Egy másik per anyaga szerint a bírónak abban az ügyben kellett kialakítani álláspontját, hogy a háziúr rendszeres, béren felüli pénzbeli juttatása az egyik szobalánynak az adójogszabályok tekintetében minek minősül. Ha szexuális szolgáltatás díjazásának, akkor a szobalánynak adót kell fizetni a keresménye után. Ha viszont a szóban forgó hölgy nem prostituált, hanem szeretőnek minősül, akkor a havi apánáz ajándéknak tekinthető, ami után a férfinak kell ajándékozási adót leróni. Zelizer hozzáteszi: ha házasságok lettek volna, a közöttük lezajlott pénzügyi tranzakciók nem érdekelték volna az adóhatóságot, dacára annak, hogy a kapcsolat érzelmi tartalma nem függ annak törvényességétől.

Zelizer a bírósági ügyek vizsgálatából azt a tanulságot vonja le, hogy ezek az esetek formálják a társadalmi gyakorlatot (bár megjegyzi, az ítélezések nem mindig mutatnak egy irányba), s hosszabb távon új kulturális mintát alakíthatnak ki az intimitás és a gazdaság szférájának összeillesztésére. Dolgozatunkban igyekszünk Zelizer megfontolásait érvényesíteni, de máshová tesszük a hangsúlyt. Zelizer a változásokat történeti léptékben vizsgálja, arra keresi a választ, hosszabb távon hogyan alakulnak azok a kulturális minták, amelyek befolyásolják az egyének döntéseit az intimszférájuk és az ökonomia világának összeegyeztetésében. Ezzel szemben mi az egyének kapcsolatrendszeri mikrotörténetének sajátosságait kívánjuk föltárni. Abból az egyszerű tényből indulunk ki, hogy az emberek viszonyrendszere hosszabb távon átalakul, bizonyos nexusok veszítenek jelentőségükből, mások viszont fölerősödnek. Ezekben a változásokban aktív, alakító szerepet vállalnak az egyének. A személyközi viszonyok alakulását nem kis mértékben befolyásolja, hogy mennyire sikerül egymáshoz illeszteni az ökonomia és a társadalom világát.

A kapcsolatokat társadalmi tőkének tekintjük, ám egy olyan különös jószágnak, amelynek gyarapítása nem tudatos, előrelátó hozamnövelő ma-

gatartás eredménye, mint mondjuk a pénz részvényekbe fektetése, vagy tanulás révén az emberi tőke növelése. Viszonyaink alakításának az a sajátossága, hogy egyszerre vagyunk tekintettel gazdasági és társadalmi hozamokra. Ha a vállalkozók összejárnak, vagy rendszeresen találkoznak, mondjuk egy edzőteremben, nem vitatható el, ebben szerepet játszik a kölcsönös elfogadottság, az egymás iránti szimpátia, miközben nem tekintik mellékesnek, hogy üzleti szempontból sem haszontalan az együttlét. Egymáshoz való viszonyuk nem tekinthető tehát tisztán értékű és érzelmi alapúnak, de az sem mondható, hogy instrumentális lenne, ez utóbbi esetben ugyanis ésszerűbb lenne, ha formalizálnák a rendszeres összejárást, azaz valamilyen szervezetté alakulnának.

A kisvállalkozók körében folytatott kutatásaink során gyakran találoztunk a gazdasági és társadalmi összeillesztésének nehézségeivel. A leggyakrabban a családtagok, rokonok alkalmazása okoz jelentős ambivalenciát. Sokszor nem könnyű egyszerre megfelelni a közösségi szolidaritási szempontoknak és a gazdasági racionalitásnak. Többnyire nemcsak a kapcsolatok, hanem az elvek is mikroselekción esnek át, igazodva a mindenkori gyakorlathoz. A munkaadói, munkavállalói szerep más logikát követ, mint például a testvér szerepek, és sok aprómunkát igényel ezek összesimítása. A szerepviszonyok kereszteződése sok zavart okozhat a kis szervezetben, ahol folyamatos szinkronizálási munkára kényszerülnek a résztvevők, ti. szinte minden döntésben egyeztetni kell a főnök-alkalmazott, illetve a fivér, feleség, anyja szerepek között. De még a nagyobb, formalizáltabb szervezetekben is a kevert szerepek a jellemzők, mivel gyakoriak az intímabb, informális megnyilvánulások, a seniorok atyai vagy anyai gesztusai, de a fiatal, kezdő munkavállalók is hajlandóságot érezhetnek „gyermeki elesettségek” kimutatására. Ám ne feledjük: az intím és formális szerepek összeegyeztetése első pillanatban ugyan csupán nehézségnek, zavarélethárításnak tűnik, valójában viszont a kapcsolaterősítés szolgálja, így módon a viszonyokban rejlő erőforrások gyarapításához is hozzájárul. Zelizer (2011) szerint a szervezeteken belüli baráti, rokoni, szexuális kapcsolatok sokkal inkább növelik, mint rontják a vállalat hatékonyságát.

Az alábbiakban a kapcsolatháló időbeli változásainak jellegzetességeit vesszük szemügyre. Leginkább arra helyezük a hangsúlyt, hogy az egyén viszonyainak alakulása társadalmi tőkéjének növe-

kedését eredményezheti, bár, mint látni fogjuk, ez nem törvényszerű. Azt a mechanizmust, amely a személyközi viszonyok átalakítása révén az erőforrások lassú, észrevétlen fölhalmozását eredményezi, mikroselekciónak nevezzük. Fontos még egyszer hangsúlyozni, hogy a kapcsolatháló „fejlesztése” a benne rejlő erőforrások fölhalmozásával járhat, de ez nem tudatos, számító, a várható gazdasági hasznot szem előtt tartó döntések eredménye. Persze akadnak olyan emberek, akik tudatosan, lépésről lépésre, a várható nyereségre tekintettel építik föl kapcsolatrendszerüket, csak azokkal barátkoznak, akikről úgy gondolják, hasznosak lesznek számukra. A kapcsolatok durván gazdasági hasznosságra szűkítésével az egyén megspórolja ugyan a társadalmi és ökonómiai szféra egymáshoz illesztésének komoly munkáját, de ez a stratégia hosszabb távon nem sikeres, inkább a társadalmi tőke apadását, mintsem gyarapodását eredményezi.

Coleman szerint is erodálja a társadalmi tőkét és bizalmat, ha a hálózatok gazdasági hasznosítása túlságosan direkt. Elemzése szerint a társadalmi tőke egyik formáját a kisajátítható társadalmi szervezetek jelentik. Ezekben az egyének több kontextusban is kapcsolatban állnak, így módjuk van arra, hogy az egyik viszonyban létrejött erőforrást egy másik összefüggésben használják fel. E szervezetekre jellemző a bizalomtranszfer, azaz ha az egyént az egyik kontextusban megbízhatónak tartják, akkor ezt kihasználhatja egy másik kontextusban is. Persze ennek megvannak a korlátai, ha valaki vagy valakik rendre az adott szervezet céljaihoz képest alárendelt jelentőségű ügyekben használják ki a bizalmat, azaz az erőforrásokat „nem rendeltetésszerűen” használják, lerontják a hálózat teljesítményét.

Korábbi terepmunkánk (Tóth 1999) során volt alkalmunk megismerni egy ezzel kapcsolatos esetet. Egy helyi egyesület történetét követtük végig, amelyből jól kirajzolódott a kisajátítható szervezetek „kisajátításának” egy olyan módja, amely erodálja a szervezet megbízhatóságát. Helyi polgárok kezdeményezéséből létrejött egyesületet vizsgáltunk, amely eredeti, deklarált célját tekintve a település érdekében való tevékenykedés, tisztább közélet és élhetőbb lakóhely megteremtése. Emellett volt egy nem is nagyon takargatott, bár nem deklarált céljuk: a polgármester megbuktatása. Ez utóbbi céljukat elérték, új polgármester került a település élére, aki máig élvezzi az egyesület támogatását. A politikai célok mellett azonban a gazdaságiak is egészen korán megjelentek. A tagság jelentős része saját üzleti céljai eléréséhez kezdte használni az egyesület által

biztosított lehetőségeket. Például a helyi vállalkozói kör az egyesületen keresztül gyakorolt nyomást a helyi politikára, hogy számukra előnyös döntéseket hozzanak, ezáltal egyéb módon nem megszerezhető erőforrásokat értek el; pályázati pénzeket, a rendőrség néhány helyiségének vállalkozás céljára való használatát, önkormányzati megrendeléseket, közterület-fejlesztést a saját üzletük előtt.

Az interjúkból kirajzolódott, hogy a településért való közös akciókat egy idő után szem elől tévesztették, s csupán a források megszerzése, elosztása foglalkoztatta a tagságot. (Az egyesület egyik tagja még tovább ment, az egyik parlamenti párt helyi alapszervezetének megalapítása után bekerült a megyei közgyűlésbe, amit egy újabb kisajátítható társadalmi szervezetnek tekintett.) Amikor elért egy kritikus tömeget azok száma, akik az egyesületet csupán magáncéljaikra kívánták használni, alaposan megcsappant a bizalom a szervezeten belül, de látványosan romlott a közmegítélésük is. Mindez pedig lassan eliminálta az egyesület révén megszerezhető erőforrásokat.

Mikroszelekció

Nevezük mikroszelekciónak az egyén rokonihoz, barátaihoz, ismerőseihez fűződő viszonyaiban bekövetkezett olyan kis léptékű változásokat, amelyek lényegében változatlanul hagyják az adott kapcsolatrendszer egészét. A mikroszelekció fogalommal a technikatörténelemek mikrotalálmány (Mokyr 2004) kategóriájára utalunk. Ez utóbbin a már meglévő találmányok apróbb változtatásait, tökéletesítését, a gyakorlati felhasználás igényeihez igazítását értik. Egy-egy mikrotalálmánynak önmagában kicsi a hatása a technikai fejlődésre, illetve az ipari haladásra, de hosszabb távon hatásuk összeadódik. Például az Otto-motor föltalálása tette lehetővé az első gépkocsi megépítését (ha eltekintünk a gőzmeghajtású, hosszabb távon életképtelennek bizonyult kísérletektől), ami forradalmi újításnak számított. Az autó erőforrása az első Otto-motor megépítése óta számtalan változáson ment át, de egyik újítás sem számított önmagában akkora horderejűnek, hogy az egész iparágat vagy a közlekedést felforgatta volna. Mégis, az egyes találmányok összeadódtak az idők során, s a mai komputer-vezérelt motorok radikálisan különböznek az első szériáktól. A kapcsolatokban bekövetkezett kisléptékű változások – nem törvényszerűen ugyan – a viszonyok csiszolását, apró tökéletesítését eredményezhetik.

Hosszabb távon az egyes szelekciós lépések, a kapcsolat-finomító aktusok összeadódhatnak, ami a kapcsolatrendszer jelentős átalakulásához vezethet.

A hétköznapi életben az egyének a szívességi csereaktusok alkalmával különböző tapasztalatokat szereznek partnereikről, realizálják, hogy egyesek vonakodva nyújtanak szívességet, mások túl magas árat szabnak érte, megint mások megbízhatatlannak mutatkoznak, késve, rossz minőségben adják, amit kérnek tőlük, s akadnak olyanok is, akik egyáltalán nem viszonzják a másoktól kapott szívességet. Az emberek a szívességi csereaktusokban szerzett tapasztalatok alapján folyamatosan módosítják, javítgatják kapcsolataikat. Például, ha főzés közben kiderül, nincs otthon só, akkor többnyire, hogy időt spóroljunk, nem a boltba megyünk, hanem a szomszédtól kérünk egy keveset. Tegyük föl, hogy a szomszéd készségesen teljesíti kérésünket, de aránytalanul sokat kér ezért a szívességért: megragadva az alkalmat, a nyakunkba zúdítja összes magánéleti problémáját, elhasználva azt az időt, amit főzésre szántunk volna. Tanulunk az esetből, bár továbbra is szívélyes köszönőviszonyban maradunk vele, de nem kérünk tőle még apróbb szívességeket sem, azaz a kapcsolatrendszerünkben addig elfoglalt pozícióját némileg módosítjuk.

A mikroszelekció emlékeztet Olson (2006) potyautas-elméletére, bár jelentős a különbség. Olson szerint a közösség a potyautasokat (például akik nem korrektek a szívességi cserekapcsolatokban) vagy figyelmezteti-megrója, vagy pedig kizárja. A mikroszelekció esetében viszont a kapcsolatok apró, alig észrevehető módosítása történik, mint ahogy ezt az iménti példánkban is érzékeltetni próbáltuk. Itt azon van a hangsúly, hogy az éppen most folyó interakció kimenetele hatással van az emberek közötti viszonyokra, vagy megerősíti, vagy meggyengíti azokat. De ennek hatása önmagában elenyésző, észrevehetetlen, ugyanakkor az egymást követő interakciók hatása összegződik és a kapcsolatok átalakulásához vezet. Emellett van még egy fontos különbség. Nem csupán a potyautasokkal szemben módosítjuk viszonyunkat, hanem azokkal szemben is, akik például ízlésünk szerint nem jól egyeztetik az ökonómiai és a társadalmi-morális (például baráti, szomszédi, rokoni) magatartást, számunkra túl fennkölteket, már-már kínosan önzetlenekeket vagy épp ellenkezőleg, túl rámenőseket.

Az emberek tehát ügyről-ügyre apró szelekciós változtatásokat hajtanak végre a kapcsolataikban, szüntelenül csiszolják személyközi viszonyaikat. Később visszatérünk rá, de már itt hangsúlyozzuk,

hogyan a mikro szelekció nemcsak a gyenge, hanem az erős kötésekre is kiterjed, ily módon még a közeli rokonságot is érinti. A használhatóságukat, terhelhetőségüket, azaz a bennük lévő erőforrásokat tekintve nincsenek esszenciális kapcsolatok, így a viszonyaikat szüntelenül formálni kell, ami alól a rokonsági viszonyok sem jelentenek kivételt. Mint fentebb említettük, az egyes, önmagukban jelentéktelen szelektív lépések hosszabb távon kumulálódnak, így az egyén kapcsolatrendszerének számottevő átalakulásával járnak. Kérdés, van-e iránya a változásoknak, vagy csak a véletlen szeszélye szerint formálódik hol erre, hol arra. A válaszuk erre: egyértelmű igen.

A változások a hálózat homogenizálódása irányába mutatnak. Keefer és Knack (2008) a bizalom és a társadalmi tőke összefüggéseit vizsgálva fogalmazza meg, hogy minél több szempontból különböznek az egyének, azaz minél nagyobb közöttük a társadalmi-kulturális távolság, annál kevésbé lépnek egymással interakcióba. A különbségek lehetnek etnikaiak, jövedelmiek, státusból fakadóak. A homogenitással együtt nő a bizalom szintje, amely empirikus vizsgálatok eredményeivel is alátámasztható. Nincs okunk vitatni ezt az állítást, illetve az idevágó kutatások eredményeit, viszont érdemes egy lépéssel tovább menni. A szerzők által említett homogenitás társadalmilag készen kapott, mondhatni makroszintű adottság. Az egyének például beleszületnek etnikai közösségükbe, amelynek tagjaival szívesebben lépnek interakcióba, mint másokkal, sőt bizonyos kultúrákban még a jogilag rosszul szabályozott környezetben is lehetséges gazdasági tranzakciókat bonyolítani (Landa 1994). Ugyancsak tény, hogy szívesebben bonyolódnak olyanokkal ügyletekbe, akiknek hasonló a társadalmi státusa. Ugyanakkor az emberek nem csupán kiaknazzák ezt a készen kapott helyzetet, hanem mindent meg is tesznek annak érdekében, hogy a maguk szűkebb környezetében megőrizzék, illetve növeljék a homogenitást. A megőrzésre Bourdieu (2006) kapcsán fentebb már utaltunk: szabályokkal, világossá tett értékrend alapján megszűrik a klubba, klánba stb. bekerülni szándékozókat. S ami szempontunkból még lényegesebb: az egyének nem csupán a homogenitás megőrzésére törekednek, hanem növelni is igyekeznek mikro-környezetük egyneműségét, olyan kapcsolatháló formálva, amelyben hasonló értékrendű, elkötelezettségű, velük korrekt szívességi cserekapcsolatokat fenntartó emberek maradnak bent. Ennek a hálózatnak az egyneművé formálása a mikro szelekció lépések sorozatán keresztül valósul meg.

A homogenitás tendenciáját erősíti az a szociálpszichológiai tény, hogy az emberek vonakodnak olyan segítséget kérni, amit nem tudnak viszonzni. Ebben az esetben nem csupán a viszonzásra vonatkozó társadalmi szabályok megsértésének lehetőség szerinti elkerüléséről van szó, hanem arról is, hogy akik nem képesek visszaadni a kapott segítséget, az önbecsülésükből is veszítenek (O'Connell 1984). A szociálpszichológiában a társas kapcsolatok ökonómiai modellje feltételezi az egyének haszonmaximalizáló magatartását (Thibaut – Kelley 1959), ezek szerint az emberek csak addig maradnak benne egy kapcsolatban, amíg ez kifizetődőbb, mint egy korábbi vagy a rendelkezésre álló alternatív lehetőségek. Ugyanakkor a méltányosság szerepének vizsgálata a társas cserékben meglepő eredményre vezetett, mivel bizonyos mértékig ellentmond a haszonmaximalizálási elvnek, viszont egybevág a fentebb vázolt homogenizációs elképzelésekkel. A társas kapcsolatokban az emberek ugyanis olyan jutalmakat szeretnének kapni, amelyek arányban állnak a befektetéseikkel. Ha egyenlőtlenség áll fenn, akkor elégedetlenek lesznek, és nagyobb valószínűséggel szakítják meg a kapcsolatot. Például házaspárok elégedettségét vizsgálták annak függvényében, hogy befektetéseikhez képest a kapott jutalmak kevésnek, arányosnak vagy túlságosan soknak érezték. Az találták, hogy az arányos jutalomban részesülők elégedettebbek, mint a túljutalmazottak, és azok a legcsalódottabbak, akik méltánytalanul kevésnek érzik a kapott jutalmat (Hatfield – Utne – Traupmann 1979).

Az attitűdök hasonlósága és a vonzalom összefüggései mikroszinten szintén a homogenizációt elősegítő szociálpszichológiai mechanizmusnak tűnnek. Azokhoz az emberekhez vonzódunk, akiknek a miénkhez hasonló attitűdjei vannak, és akiket szeretünk, azokról feltételezzük, hogy attitűdjeik a miénkhez hasonlatosak (Granberg – King 1980). Továbbá az a várakozásunk, hogy azok az emberek, akik hasonlítanak ránk, kedvelni fognak minket (Condon – Crano 1988). A hasonlóság, a vonzalom és az interakció egymást erősítő tényezők a kapcsolatokban.

Visszatérve a fenti példához, a szomszédunktól minden további nélkül kérünk sőt, mert a házban lakók státusz-homogenitása miatt meg tudjuk előre becsülni, mire számíthatunk ebben a szívességi csereaktusban. Ellenben, ha külföldi, a házban csak alkalmi jelleggel lakó bérlőkről van szó, akik mondjuk egzotikus ruhákat viselnek, különös szokásokat követnek, akkor nehéz előre kiszámítani, milyen

helyzetbe keveredhetünk. Tarthatunk attól, hogy túl bizalmasan fogadnak bennünket, akarataink ellenére marasztalnak, vagy épp ellenkezőleg; nem látszanak megérteni, mit szeretnénk, így elállunk a szívesség kérésétől (Akerlof elemzi a társadalmi távolság és a döntések összefüggéseit, 1997). Ám a főnti példának az a tanulsága, hogy még a hasonló státuszú szomszéd esetében sem automatikusan adott, hogy az interakció kölcsönös elégedettséggel végződik, előfordulhat a szívességcserében rejlő kockázatok téves felmérése, ami korrekciót von maga után, egy apró módosítást kell végrehajtani a kapcsolatháló szóbanforgó elemén.

A kapcsolatok homogenizálódása a bizalmi szint emelkedését eredményezi, ám ez nem jár okvetlenül a hálózatban rejlő erőforrások gyarapodásával. Fleck Gábor és Virág Tünde (1999) egy olyan cigányközösségről számolt be, amelyben erős etnikai és jövedelem-homogenitás volt a jellemző, ami annak eredményeképpen alakult ki, hogy nagyon erős volt a szolidaritás normája. Aki bajba jutott, például kifutott a pénzből, nem maradt támasz nélkül, valakitől mindig kapott segítséget, ha mást nem, egy tál ételt. Egymás kölcsönös, önzetlen kisegítése erős, magas bizalmi szintű közösséget feltételez, ugyanakkor elzárja a kiemelkedés útját, hiszen, ha valakinek másoknál több pénze, tágasabb háza stb. van, erre bármikor igényt tarthatnak, akik éppen bajba jutottak. Ebben az esetben nem a belépőket szűrik, hogy megakadályozzák az egyöntetűség megbomlását, hanem a kilépést gátolják azáltal, hogy a szolidaritás lehetetlenné teszi az anyagi kiemelkedést. Így megmarad a státus és a jövedelem szempontjából a közösség homogenitása, ami kedvezően hat a magas bizalmi szint fennmaradására, másrészt viszont kizárja a kapcsolathálóban rejlő erőforrások gyarapodását. (A társadalmi tőke negatív hatásairól jó szakirodalmi áttekintést ad Portes 2010).

Az egyének társadalmi mobilitása viszont csökkentheti a bizalmi szintet, hiszen jövedelem, státusz tekintetében heterogénabbá válik a kapcsolatrendszerük, másfelől viszont nő a társadalmi tőkájük. Bourdieu (2006) szerint ugyanis a társadalmi tőkét nem (csak) a kapcsolatrendszer terjedelme, hanem a benne résztvevők anyagi és kulturális tőkájének az összmenyisége határozza meg. A fölfelé mobil egyéneknél jellemzően ez a helyzet, hiszen új szomszédjaik, barátaik új státusuknak megfelelő közegekből kerülnek ki, akiknek a korábbi ismerőseiknél nagyobb az anyagi és kulturális tőkéje, ezzel viszont heterogénné válik kapcsolatrendszerük, amit mikroszelektációs lépések során igyekeznek egyönte-

tübbé tenni – a tőlük alacsonyabb pozíciójúak hosszabb távon kiszelektálódnak.

A fentebb említett két példában azt látjuk tehát, hogy a mobilitás (kilépés) megakadályozása az egyének anyagi és kulturális tőkájének nivellálásával növeli a bizalom szintjét, mivel sikeresen megőrződik a csoport homogenitása, viszont csökken, legalábbis stagnál a kapcsolatokban rejlő erőforrások mennyisége. A mobil egyéneknek ezzel szemben heterogénabbá válnak a személyközi viszonyai, viszont nő az átalakuló kapcsolatrendszerükben rejlő társadalmi tőke értéke. Az említett kimenetekkel szemben olyan esetekben, ha az egyének valamilyen közös ügy révén tartósan együttműködnek, a mikroszelektáció révén nő a kapcsolatok egyöntetűsége, s ezáltal a bizalom és gyarapodnak a bennük rejlő erőforrások is. Sik Endre (2003–2004) a kivándorlása készülők viszonyrendszerének változását elemezve állapította meg, hogy a hazát váltani készülők keresik egymás társaságát, információt cserélnek, közösen latolgatják az esélyeket. Ennek eredményeként a széles kapcsolathálójukból kiemelkedik egy szűkebb, gyakrabban találkozó, problémáikat egymással megosztó mag, amit kapcsolati buroknak nevezett. Ez a burok a kitelepülés után többnyire szétpattan, aminek részben a földrajzi szétszóródás az oka, részben pedig az, hogy migrációval kapcsolatos információk leértékelődnek.

Az egy adott ügy köré rendeződött, mikroszelektációval kiformált kapcsolatrendszernek azonban vannak tartósabb formái is. Példaként említsük meg a kalákázást. Ha elég hosszú időn keresztül fönnáll, hogy a barátok, szomszédok, rokonok rendszeresen munkacserébe bonyolódnak, akkor lassan kiformalódik az egymás alkalmassága, megbízhatósága kiismerése révén a szívességcserében résztvevők egy szűkebb köre. A kaláka-körbe beleszületés révén, azaz rokoni jogon és/vagy földrajzi közelség okán, (pl. szomszédság) lehet bekerülni, de a mikroszelektáció révén lassan kimaradnak belőle azok, akik hanyag munkát végeznek, rendre lerészegednek, s nem hogy segítséget nyújtanának gyümölcs-szedéskor, építkezésen, hanem még gondot is okoznak a házigazdának. Hosszabb távon a munkacseré-kapcsolatban állók körének csak az egymást szorgalmasnak, megbízhatónak tartó egyének maradnak tagjai, ami által nő a kapcsolatrendszer homogenitása és a benne rejlő erőforrások mennyisége. A kaláka-kör azonban nem vállalat! A mikroszelektáció során minden lépésnél össze kell egyeztetni a gazdasági és a szociális, érzelmi szempontokat, amelynek eredményeként nem azok maradnak együtt hosszabb

távon, akik a leghasznosabbak egymás számára, hanem akiket érzelmek (barátságok, szimpátia stb.) is összekötnek, akik tehát a szívességcserében megbízhatók, de önzetlen, baráti gesztusokra is képesek.

A kaláka jó példája a transzferábilis bizalomnak is. Az egymással összeszokott, egymást gazdasági és emberi szempontból is elfogadó emberek többféle ügyben is képesek együttműködni. Egy Galga mentén végzett vizsgálat (Kuczi 2000) egyik fő tanulása az volt, hogy az eredetileg kaláka-típusú együttműködés során a mikroszelekció olyan hálózatot eredményezett, amely a vállalkozásba kezdők számára is hasznos erőforrásokkal szolgált. Aki önállósodott, az már előzetesen szelektált kapcsolathálóra támaszkodhatott az információk, munkasegítség, alkatrészek megszerzésében, megrendelők egymás-hoz küldésében.

Ha nem alakul ki mikroszelekció révén a vállalkozók egymással kooperáló köre még az önállósodás előtt, akkor meglehetősen nagy a költsége a korrekciónak, hiszen a megbízhatatlanul teljesítő partnerek kiszűrése értelemszerűen olcsóbb a kaláka-típusú együttműködésben, mint az egymással üzleti kapcsolatban lévők között. Egy most folyó kutatásunk során építőipari vállalkozók több milliós veszteségről számoltak be, amelyeket olyan ismerősökkel (például velük egy településen élőkkel) bonyolított tranzakciók során szenvedtek el, akikkel korábban még nem kooperáltak, azaz nem volt alkalmuk kiismerni őket. Az építőiparban különösen magas a kockázat, amit a nemfizetés vagy késedelmes fizetés, a hanyag, határidőre nem teljesített munkák okoznak. Úgy tapasztaltuk, hogy aki a mikroszelekció révén előzetesen megmunkált kapcsolathálójával rendelkezik, mérsékelni képes ezeket a kockázatokat, ezek az emberek már korábban megfizették a kiszűrés költségeit.

Összefoglalva az eddigieket: a mikroszelekciós lépések pontszerűek, látszólag nem függnek össze, mivel nem tudatos, hozamnövelő hálózatépítési szándék áll mögöttük. Mégis az egyes választások feltételezhetik egymást, így kirajzolódik valamilyen irányuk. Az egyén életformája, értékrendje, személyes szimpátiája, ambíció, megoldandó feladatai hatnak a mikroszelekcióra (már csak azért is, mert rá vagy társadalmi csoportjára jellemző tipikus, ismétlődő társas élethelyzetei, ügyei, megoldandó problémái vannak), amely hosszútávon a kapcsolatrendszer alapos átrendeződéséhez vezet. Az átrendeződés növeli a hálózat homogenitását, így a bizalom szintjét, és szerencsés esetekben a bennük testet öltött társadalmi tőke értékét is.

Makroszelekció

A teljesség kedvéért említsük meg a makroszelekciót is. A fogalom a technikatörténetben használatos makrotalálmány kifejezésre utal, amely a nagy, felforgató, egy-egy korszak fejlődési irányát megszabó felfedezésekre utal. A makroszelekció az egyén pályafutásának éles váltásaihoz kapcsolódik, migrációhoz, váláshoz, a házastárs halálesetéhez. Az említett törések alkalmával az egyén kapcsolatrendszere észrevehető gyorsasággal átalakulhat; például válás után elmaradnak a közös barátok.

Bizonyos esetekben a vállalkozóvá váláskor is törés következhet be a kapcsolatok kontinuitásában. Ha nincs előzménye az önállósodásnak, például váratlan helyzet (a munkahely megszűnése) kényszeríti az egyént az önállósodásra, akkor a vállalkozása perspektívájából kell újraosztályoznia személyközi viszonyait, ezekből egyeseket fontosnak, másokat kevésbé használhatónak ítélve. Ebben az esetben (de a migrációra, válásra is igaz lehet) a kapcsolatok mélyrehatóbb, az új feladatok megoldásához igazodó átalakítása történik meg.

A makroszelekció, szemben a mikroszelekcióval, nem jár a kapcsolatháló egyöntetűbbé válásával, sőt inkább a heterogenitását növeli. A pályafutás során bekövetkezett kapcsolattörés után hosszú út áll az egyén előtt, hogy új viszonyainak apró módosításaival fölépítse attitűdjével, értékrendjével, ambíciójával koherens kisvilágát. S még szerencsésnek mondhatja magát, ha más környékre költözve csak a vasárnapi ebédhez szükséges só kölcsönkérésével járó kockázatokat kell vállalnia.

Dolgozatunk befejező részében még tisztáznunk kell: miért érdekel bennünket, hogy mi a múltja az éppen most fennálló kapcsolatrendszernek? A kialakulás mechanizmusa önmagában is érdekes, de ezen felül is nyomós okunk van arra, hogy tüzetesebben megvizsgáljuk ezt a kérdést. Saussure (1997) szerint ti. el kell választani egymástól a dolgok diakronikus és szinkronikus természetét, illetve a rájuk vonatkozó tudományos vizsgálódást. Eszerint témánkat illetően választanunk kellene: vagy egy kapcsolatháló kialakulás-történetét, ennek szabályszerűséget próbáljuk fölfejtetni, vagy pedig a jelenben meglévő struktúráját. Mivel kétféle logikáról van szó, a történetet és a struktúrát nem lehet egyszerre megragadni. Saussure a diakronikus és szinkronikus megközelítés összeférhetlenségét többek között híres sakk-hasonlatával világítja meg. Az a kiindu-

ló állítása, hogy egy sakkpárti állását megérthetjük anélkül, hogy tudnánk, milyen lépések sorozatán keresztül alakult ki a jelenlegi helyzet. Ily módon egy parti bármely pontján be tudunk kapcsolódni a játékba. (A sakkfeladványok éppen erre épülnek; bemutatják a pillanatnyi állást, de nem közlik az előzményeket.) A pillanatnyi állást a szabályok ismeretében a bábuk egymáshoz viszonyított értéke és a táblán elfoglalt pozíciója alapján értelmezzük. Ez a tudás radikálisan különbözik attól az ismerettől, hogy milyen lépések egymásutánja hozta létre az adott helyzetet. Saussure sakk-példája arra intet bennünket, hogy nyugodtan eltekinthetünk a mikro- és makroszelekció folyamatának, törvényszerűségeinek feltárásától, elegendő az éppen vizsgált kapcsolatrendszer struktúráját megérteni, ha a személyközi viszonyokban rejlő erőforrások megértésére törekszünk. Kielégítő eredményre jutunk például, ha megtudjuk: a vállalkozót vagy a migrációra készült most éppen milyen intenzitású, megbízhatósági fokú stb. kapcsolatok veszik körül, személyközi viszonyaiban milyen erőforrások rejlenek; mennyire megbízhatóak a többiek, milyen típusú információkra, segítségekre számíthat. Elegendő tehát leltárt készíteni az önállósodó kapcsolatairól, illetve megállapítani ezek intenzitását (rokoni, baráti, ismerősi viszonyok), és figyelmen kívül hagyható a kapcsolatháló létrejöttének története, sőt elvileg is kizárt a kettő együttes megragadása és tárgyalása.

Am Saussure nem vet föl egy lényeges szempontot. Kiemeli ugyan, hogy a sakkjátszmában lépésről-lépésre változik a figurák értéke, például a futár egy kedvező helyváltoztatással előnyösebb strukturális pozícióba kerül, mondjuk „századosból ezredessé” lép elő, s ha elveszti királynőjét és futártársát, akkor értéke tovább emelkedik, akár „altábornaggyá” is avansálhat. Saussure ugyanakkor nem említi, hogy a figurák strukturális pozícióinak változását nem követi a nyelv, például nem lesz más a neve az imént említett „altábornaggyá” előlépett futárnak, nevében nem jelölődik új helyzete. A pillanatnyi állás struktúrájában jelen van tehát a múlt, legalábbis annyiban, hogy a figurákat továbbra is a „régí”, egy már meghaladott állapotra utaló elnevezéssel illetjük. Ez a körülmény egyáltalán nem segíti az eligazodást, sőt! – félrevezető, mivel a bábuk elnevezésükhöz rendelt fogalmuknak csak a játszma elején (az első lépés megtétele előtti állapotnak) felelnek meg maradéktalanul. A kiinduló ponton minden egyes bábu nevének jelentése magában foglalja kezdeti strukturális pozícióikat és értékeiket. Amint elindul a játék, lépésről lépésre változik a sakkfigu-

rák értéke és ezzel elcsúszik az elnevezés a tényleges állapothoz képest, a kezdeti definíciókból, amelyek leírják a figurákat, egyedül a megtehető lépésekre vonatkozó szabályok maradnak érvényben. Persze a sakkozót nem zavarja meg az elcsúszás, mivel nem olyan bonyolult, komplex rendszerről van szó, hogy szükséges lenne időről-időre újra definiálni és átnevezni a figurákat. Képes arra, hogy a bábukat ne a játszma elején meghatározott és nevükhöz kapcsolt értékük és strukturális pozíciójuk, hanem pillanatnyi helyzetük alapján ítélje meg.

Az egyének kapcsolathálójának időbeli változása a sakk-példában vázoltakhoz hasonló problémákat okoz. A mikro- és makroszelekció során módosulnak az egyén viszonyai, egyesek értékesebbek lesznek számára, mások viszont veszítenek jelentőségükből, ugyanakkor elnevezésük változatlan marad. Ha föl akarjuk tárni egy hálózat szerkezetét, számolnunk kell azzal, hogy a kapcsolati elemek elnevezése nem felel meg ezek tényleges értékének és strukturális pozíciójának. Föl kell készülnünk arra, hogy az elnevezések lazák, félrevezetőek, s ami a legfontosabb: a múlttal terheltek. Nem sokra megyünk a *barát, rokon, szomszéd, munkatárs, volt katonatárs* kifejezésekkel, ha egy migrációs burok, kalácsa-kör vagy a vállalkozók hálózatában rejlő erőforrásokat szeretnénk megragadni, hiszen ezek semmivel sem járulnak hozzá a megértéshez. Van-e különbség például aközött, ha valakinek három barátja és tíz rokona, illetve hét barátja és hat rokona segít az építkezésnél, elviszik autóval egymás gyerekeit az iskolába stb., ha így is, úgy is tizenhárman vannak? És mint mindig ráterünk, akkor sem leszünk pontosabbak, ha részletezzük a rokonsági fokokat; hány sógorból, testvérből stb. áll az együttműködők köre.

Nem véletlen, hogy írásunkban gyakran említettük a rokonságot, hiszen ennek a kapcsolattípusnak kétségkívül meghatározó a jelentősége, ugyanakkor az ide vonatkozó elnevezések: unokatestvér, nagybáty, sógor stb. nagyon kevés információt tartalmaznak valódi tartalmukról, a kapcsolatok tulajdonképpeni értéke és elnevezésük között itt a leglátványosabb az elcsúszás. Míg az ismerős, barát, szomszéd stb. kifejezések használatakor kevésbé érzékelhető a jelentésmódosulás, a rokonság esetében ezt a problémát a hétköznapi élet szereplői is észlelik. Ennek az a magyarázata, hogy a rokonsági fokoknál a „kiinduló állapot” jobban definiált, így az ettől való eltérés is pontosabban érzékelhető. Nem egyszer hallottuk vállalkozóktól: jól átvért a partnerem, pedig unokatestvérem (sógorom, nagynéném).

Az interjúalanyok a *pedig* szóval egy valamikor az unokatestvérek (sógorok, nagynénik) viselkedésére megfogalmazott normára utalnak. Az *ismerős, barát* jelentése viszont elmosódottabb, nincs egy biztos kezdőpont, amihez viszonyítani lehetne a változásokat. Ha megkérünk valakit, definiálja az unokatestvér fogalmát, minden nehézség nélkül megteszi, viszont bizonytalan válaszokat kapnánk a barát, haver meghatározásakor.

Kezdjük az elnevezések jelentésének elcsúszására vonatkozó magyarázatot a rokonság eredeti, antropológiai értelmezésével, mint „kiinduló állapottal”. Miért tartják az antropológusok terepmunkájuk során egyik kiemelkedő feladatuknak a rokonsági rendszer föltérképezését? Kicsit leegyszerűsítve: a tradicionálisabb társadalmakban a rokonság a társadalmi élet megszerveződésének primer kerete, a vérségi kötelékekben elfoglalt hely nem csupán a leszármazási összefüggéseket tükrözi, hanem az oda telepített kötelezettségek és elvárások rendszeréről is informál. Betegség, házasságkötés, munkasegítség, rituális események stb. alkalmával mindenki számára pontosan meghatározott, hogy a rokoni hálóban kijelölt helye szerint milyen feladatai vannak. (A rokonsági rendszerek eltérése a különböző népeknél nem a vérségi kötelékek eltérő számbavételéből adódik, hanem abból, hogy másként szabályozzák a kötelezések csoporton belüli elosztását). Ám a modernizálódó társadalmakban megváltoznak a megoldandó feladatok, amelyekkel az eredendően más problémák kezelésére kialakított rokonság már nem tud megbirkózni.

Jó példáját adja ennek Beveridge és Oberschall (1979) a zambiai önállósodók vizsgálata során. A vállalkozók számára a legfőbb gondot az jelentette, hogy az üzleti életre nézve diszfunkcionálissá vált a hagyományos, azaz egy korábbi helyzetre kialakított kötelezettségek rendszere szerint működő rokonságuk. Ha valaki önállósodott, segítségre szorult, ilyenkor mindenki tette a rokonsági rendszerben előírt dolgát; munkasegítséget nyújtott, felügyelt az árura, vigyázott az üzletben serénykedők gyerekeire stb. Ám amint megerősödött a vállalkozás, azaz már segítség nélkül is elboldogult volna, akkor sem változott a helyzet, mindenki a rokonságban kijelölt helye szerint viselkedett továbbra is; pénzt kért, állásra tartott igényt, ha ezekre nagy szüksége volt. A kérések oly evidensek voltak, hogy föl sem merült teljesítésük megtagadása, hiszen a hagyományos világban a nagybátynak, nővérnek stb. kötelezettségei szerint kell viselkedni. A Beveridge és Oberschall által leírt társadalom éppen határponthoz érkezett,

ahol már el kellett (volna) kezdeniük a társadalmi elvárások és a gazdasági racionalitás egyeztetését. Ez a többségnek nem sikerült, így belebuktak a vállalkozásukba. Ahogy távolodnak a társadalmak ettől a határponttól, úgy halványulnak a rokoni kötelezettségek, és az emberek maguk alakította kapcsolatokat vesznek igénybe problémáik megoldására.

Jó példa erre a rokonság funkciójának átalakulása a 19. század végi Magyarországon. Fél Edit (2001) szerint a 19. század végétől a harmincas évekig folyamatosan nőtt a komasági kapcsolatok száma, egy helyett több komapár is kapcsolódott egy családhoz. Ennek gazdasági és társadalmi okai is voltak. A falusi térségben kiéleződő gazdasági versenyben a családok egymást kiegészítése terhesé vált a vagyonosodók számára, emellett a megnövekedett egyenlőtlenségek következtében nagy társadalmi különbségek jöttek létre az egy-egy rokonsági bokorba tartozók között. A verseny racionálisabb magatartást, feszebb munkaerőkölcsöt alakított ki, amelyek a kapcsolatok alakításának új szelekciós tényezője lett. Mivel a rokonság a piacosodó gazdaságokban adódó feladatoknak egyre kevésbé tudott megfelelni, új problémamegoldó kapcsolatok kialakításával kiküszöbölték ki az elavulttá váló rendszer fogyatékosait. Erre szolgált a műrokonság, a komaság intézménye. A komák kiválasztásában az alkalmasságnak: megbízhatóságnak, szorgalomnak, törekvésnek kiemelkedően fontos szerepe volt, így gazdaságilag is használható hálózat jött létre. Fél Edit beszámolt arról, hogy az egy komasági körbe tartozók a Kisalföld néhány falvában közösen vásároltak és üzemeltettek cséplőgépet, együtt jártak nádat vágni. Könnyű belátni, hogy a más funkciók ellátására szerveződött rokonsági rendszerben aligha lehetett volna például cséplőgépet közösen bérelni.

A komaság intézményének megerősödése a rokonság leértékelődésével járt, ám ezt a változást nem követték az elnevezések: máig fönnyarad a rokonság nevezéktana, bár a rokonsági fokokat kevésbé cizelláltan tartjuk számon. Ennek ellenére még ma is a falusiak sajátosságának tartják a rokoni kapcsolatok használatát. Nem téved Angelusz és Tardos (1991) annak megállapításában, hogy a városiakat és a vidékieket összevetve az utóbbiak körében nagyobb a jelentősége a rokonságnak. Ehhez azonban hozzá kell tennünk, hogy vidéken például az együtt kalákázó unokatestvérek, sógorok stb. köre hosszabb mikro szelekciós folyamat során formálódott ki. Kétségtelen, hogy jellemzően rokonok is részt vesznek a házépítő kalákákban, mezőgazdasági kooperációkban, de ne tévesszen meg bennünket el-

nevezés. Az unokatestvérek, sógorok ugyanis nem automatikusan, vérségi kötelékeik révén működnek együtt, a falusiak a velük közös ügyletekbe bonyolódó rokonaikat ugyanolyan szelekciós elvek szerint válogatják ki, mint a városi ember a barátait. A városi ismerősi kör és a vidéki (ténylegesen használt) falusi rokonság funkcionálisan ekvivalens.

Összefoglalásképp azt mondhatjuk tehát, hogy amennyiben az egyének kapcsolathálóájában rejlő erőforrások feltárására vállalkozunk, túl kell lépniünk a személyközi viszonyok elnevezései alapján történő számbavételre. Az egyes kapcsolati elemek értéke a mikroszelekció folyamatában változik. A társadalmi tőke nem készen kapott jószág, hanem az interakciók sorozatában teremtett.

Hivatkozások

- Akerlof, George A. 1997 Social Distance and Social Decisions. *Econometrica*, 65 (5): 1005-1027.
- Angelusz Róbert – Tardos Róbert 1991 *Hálózatok, stílusok, struktúrák*. ELTE Szociológiai Intézet, Magyar Közvéleménykutató Intézet, Budapest.
- Becker, Gary 1981 *A Treatise on the Family*. Harvard University Press, Cambridge.
- Beveridge, A. Andrew – Oberschall, Anthony 1979 *African Businessmen and Development in Zambia*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Bourdieu, Pierre 2006 Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Lengyel György – Szántó Zoltán szerk. *Gazdaságsszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 132-146.
- Carnegie, Dale 1982 [1937] *How to Win Friends & Influence People*. Pocket Books, New York.
- Coleman, James S. 2006 A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel György – Szántó Zoltán szerk. *Gazdaságsszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 107-131.
- Condon, John W. – Crano, William D. 1988 Inferred Evaluation and the Relation between Attitude Similarity and Interpersonal Attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 789-797.
- Fél Edit 2001 *Régi falusi társadalmak*. Kalligram, Pozsony.
- Fleck Gábor – Virág Tünde 1999 *Egy beás közösség múltja és jelene*. MTA PTI, Etnoregionális Kutatóközpont, Munkafüzetek No. 52., Budapest.
- Hatfield, Elaine C. – Utne, Mary K. – Traupmann, Jane 1979 *Equity Theory and Intimate Relationships*. In Robert L. Burgess & Ted L. Huston eds. *Social exchange in developing relationships*. New York: Academic Press, 99-133.
- Granberg, Donald – King, Michael 1980 Cross-lagged Panel Analysis of the Relation between Attraction and Perceived Similarity. *Journal of Experimental Social Psychology* 16: 573-581.
- Keefer, Philip – Stephen Knack 2008 Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics. In Ménard, Claude – Shirley, Mary M. eds. *Handbook of New Institutional Economics*. Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg, 701-726.
- Keul Andrea 1997 A seft. Interjú. *Replika* 27: 7-20.
- Kuczi Tibor 2000 *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör, Budapest.
- Landa, Janet 1994 *Trust, Ethnicity, and Identity*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Mokyr, Joel 2004 *A gazdaság gépezete*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Olson, Mancure 2006 A kollektív cselekvés logikája. In Lengyel György – Szántó Zoltán szerk. *Gazdaságsszociológia*. Aula Kiadó, Budapest, 100-105.
- O'Connell, L. 1984 An Exploration of Exchange in Three Social Relationships: Kinship, Friendship and the Market Place. *Journal of Personal and Social Relationships* 1: 333-345.
- Portes, Alejandro (2010): *Economic Sociology. A Systematic Inquiry*. Princeton University Press. Princeton and Oxford.
- Saussure, Ferdinand 1997 *Bevezetés az általános nyelvészetbe*. Corvina Kiadó, Budapest.
- Sik Endre 2003–2004 *Migráció-burokban*. Budapest, Akadémiai doktori értekezés.
- Thibaut, John. W. – Kelley, Harold H. 1959 *The Social Psychology of Groups*. Wiley, New York.
- Tóth, Lilla 1999 Vállalkozói kapcsolatok egy közösségben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben. In Lengyel, György szerk. *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere*. Műhelytanulmányok. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, 135-172.
- Zelizer, Viviana M. 2011 *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*. Princeton University Press, Princeton, Oxford.

Abstract

Kuczi Tibor – Tóth Lilla: A kapcsolatok dinamikája és a nyelv

Az emberek viszonyrendszere hosszabb távon átalakul, bizonyos nexusok veszítenek jelentőségükből, mások viszont fölerősödnek. Ezekben a változásokban aktív, alakító szerepet vállalnak az egyének. A személyközi viszonyok alakulását nem kis mértékben befolyásolja, mennyire sikerül egymáshoz illeszteni az ökonómia és a társadalom világát. Azt a mechanizmust, amely a személyközi viszonyok átalakítása révén az erőforrások lassú, észrevétlen fölhalmozását eredményezi, mikro-selekciónak nevezzük. Az egyes, önmagukban jelentéktelen szelekciós lépések hosszabb távon kumulálódnak, így az egyén kapcsolatrendszerének számottevő átalakulásával járnak. A változásoknak határozott iránya van, amely a hálózat homogenizálódása irányába mutat. A mikro- és makroszelekció során módosulnak az egyén viszonyai, ugyanakkor elnevezésük változatlan marad. Ha föl akarjuk tárni egy hálózat szerkezetét, számolnunk kell azzal, hogy a kapcsolati elemek elnevezése nem felel meg ezek tényleges értékének és strukturális pozíciójának.

Kuczi, Tibor – Tóth, Lilla: The dynamics of interpersonal relationships and the language

The people's relations undergo a change in the long run, certain relations lose their importance, and others in turn strengthen. Individuals take an active, creative role in these changes. Formation of interpersonal relationships is strongly influenced by the success of matching the worlds of economy and society. The mechanism which results in the slow, unobserved accumulation of resources by modification of interpersonal relations is called micro-selection. The single, themselves unimportant steps of selection accumulate in the long run and imply the considerable transformation of the individual's relations. The changes have a determined course which points to homogenization. During the micro- and macro-selection individuals' relations alter at the same time their names are left constant. If we want to explore the structure of a network, the fact that the name of the relations components don't square with their actual values and structural position must be taken into account.



Horváth Dávid ©2006