

Tőke vagy erőforrás? – Adalékok a társadalmi tőke elméletéhez –

Angelusz Róbert

Kapcsolathálók, nexusok, erőforrások

Jó nexusokról, széles ismeretségi körről, karriert elősegítő családi háterről, befolyásos gazdag támogatókról már jóval azelőtt beszéltek az emberek, mielőtt a szociológusok a társadalmi tőke fogalmát kialakították volna. Hogy triviális példát említsek a jó partival, a gazdag feleség vagy magas presztízsű férjválasszással kapcsolatos kalkulációk a társadalmi hierarchia legkülönbözőbb szintjein előfordultak, és ha nem is voltak túlságosan gyakoriak, hírértékük miatt a legkülönbözőbb körökben ismertek voltak. A példák egész seregét lehetne felhozni arra, hogy az erőforrások megszerzésének és gyarapításának számos olyan formájával éltek az egyes társadalmi csoportok tagjai, amelyeket ma a szociológusok a társadalmi tőke fogalmával hoznak kapcsolatba. Talán még inkább érvényes ez az állítás Magyarországon, ahol az összeköttetéseknek, patrónusoknak, a vagyontól vesztett lesüllyedő rétegeknek, pl. a dzsentriknek számos olyan képviselője létezett, akik maguk mögött tudhattak egy olyan támogatói kört, amely segítette őket az úrinak nevezhető állások megszerzésében és a rendhez tartozó életstílus bizonyos minimumának fenntartásában.

Az irodalomból is számos példát lehet idézni annak igazolására, hogy a nexusok, a kontaktusok, sőt akár egész kapcsolathálózatok kiépítése, használata és bővítése érdekében milyen jelentős erőfeszítéseket – ha tetszik, beruházásokat – tettek az olyan emberek, akik felismerték a nexusokban és a széles ismeretségi körökben rejlő előnyöket. Pregnanciája miatt ezúttal talán elég, ha egyetlen példaként Bárány Tamás *Nagy idők tanúja* című könyvének főhősére hivatkozom, akit édesapja potenciális nexusok végett minden tanévben más iskolába íratott. Tanult Kassán, Pápán, Szabadkán, voltak magyar, székely, szász, román, szerb osztálytársai, akiknek többé-kevésbé persze a nyelvét is megtanulta. Hősünk az érettségiig arra gondolt, hogy apjának az volta a célja ezzel, hogy az országot jobban megismerje. A papa csak az érettségi után fedte fel valódi elképzelését. Érdemes idézni néhány szemelvényt kettejük párbeszédéből, amelyben a „társadalmi tőke” mai felfogásának körvonalai nem jelennek meg kevésbé élesen, mint napjaink szociológiai kézikönyveiben.

Ez alatt a nyolc év alatt, amíg tanultál, nekem egyetlen gondom volt, már a költségek előteremtésén kívül: hogy hova írássalak be a következő esztendőre. Azt akartam, hogy az ország minden táján tanulj, és lehetőleg olyan tanodában, ahol magas a létszám. Az egyik évben Rozsnyóra akartalak adni, de visszamondtam, mert kiderült, hogy mindössze tizenegy főből áll az osztály.”

„Csakugyan, bólogattam meglepődve... mindenütt legalább ötvenedmagammal ültem a tanteremben... De miért?”

Atyám büszkén kihúzta magát.

„Nyolcszor ötven a négyszáz”, mondta elégedetten.

„Annyi, feleltem, de miért fontos ez?”

„Mert ez az apai örökséged, fiam. Semmi mást nem hagyhatok rád, csak ezt a négyszáz osztálytársat, szép hazánk minden táján.” Majd lejjebb így folytatja: „Ebben a négyszáz osztálytársadban benne van az egész jövőendő Magyarország. Nem érted?! Ebből a négyszáz fiúból legalább nyolcvan nagy karriert csinál; de negyven biztosan! Mindig nagyon megnéztem, hogy a legjobb családok sarjai közé írássalak a legjobb iskolákba. Ezekből a fiúkból polgármester lesz, alispán, táblabíró, országgyűlési képviselő, hírneves ügyvéd, bankdirektor, sőt egyből-kettőből akár miniszter! Na! Hát ennyi nagy állású úr felderülő arcát, baráti keblét, szélesre tárt karját-szívét hagyom rád örökségül, édes fiam! (Bárány 1974: 10–11).

A fenti párbeszéd nagy megjelenítő erővel érzékelteti a nexusok jelentőségét, a majdani kapcsolathálózatok tudatos megtervezését, amelyek eredőjeként a tőkeként használt kapcsolatok nem tekinthetők elméleti fikciónak, hanem valóban részét képezhetik a státuszépítésnek és a karriermobilitásnak. Az idézett példa esetén indokoltan hivatkozhatnánk a modern társadalmi tőkeelméletek olyan fogalmaira, mint a kapcsolatokba történő hosszú távú beruházások, költségek megtérülése, a várható haszon, sőt joggal beszélhetnénk a beruházások és a tervezett nyereség viszonyáról. Emellett megjelennek a hálózati eszköztár olyan elemei, mint a méret (size), a potenciális netwörktagok gazdagsága, presztízse és erőforrásai (social capital), sőt a kapcsolathálózat legmagasabb posztot elérő tagja (upperreachability), miközben felmerül a network hierarchikus ívének (extension) és sokrétűségének (heterogeneity) kérdése is.¹

A két világháború közötti magyar társadalom valóságos kincsesbányája volt a kapcsolathálózati erőforrások működtetésének. A feudális struktúrák, intézmények és privilégiumok továbbélése, az Erdei Ferenc (1976) által körvonalazott duális társadalomszerkezet egyaránt kedvezett a fontos kapcsolatok ápolásának, instrumentális használatának és differenciált kiépítésének. Ami a feudális struktúrákat illeti, Bourdieu (1996) nem véletlenül tekintette a nemességet, mindenekelőtt a főnemességet a társadalmi tőke „par excellence” formájának. A főnemesség esetében ugyanis a vagyon, az örökölt rang, a rendi hovatartozás egyszerre biztosította a vertikális és horizontális kapcsolatrendszer gazdagságát és azt a szimbolikus reprezentációt, amely a társadalmi nagytőke legfontosabb

¹ Az alábbi fogalmak persze tudományosan kidolgozott terminusok formájában megtalálhatók a témakör legkiválóbb munkáiban, pl. Nan Lin (2001) nagyszabású monográfiájában is.

rekvizituma. A társadalmi tőke modern formáival szemben az előbbinek a láthatóság, az exkluzivitás és a pompa, amely a reprezentatív nyilvánosság formájában is megnyilvánult, még külön ragyogást is kölcsönzött. A társadalmi tőke későbbi kapitalista formái esetében Bourdieu már okkal beszél a társadalmi tőke rejtőzködéséről, áthagyományozásának latens formáiról.

A kapitalista társadalomszerkezet fokozatos térhódításaival a hagyományos és a modern polgári társadalmi csoportok egymásmellettiése, a gazdasági tőke új hierarchiájának és perspektívájának a színre lépése némileg relativizálja az egykori privilégiumok korábban semmihez sem hasonlítható pazar csillogását. A duális struktúra kialakulása – ha elfogadjuk Bourdieu kiterjesztett neoklasszikus tőkeelméletét – már csak a két struktúrában megjelenő tőkék eltérő összetétele, „munkamegosztása” miatt is növeli a kapcsolathálózatok komplexitását, és differenciált, sokrétűbb networkrendszer kiépítésének fontosságát. Az erőforrások és habitusok eltérő készlete elsősorban a kettős struktúra felső osztályaiban és középrétegeiben eleve olyan helyzetet teremt, amely megnöveli a modern hálózati irodalomban az összekötő (linking) típusú kapcsolatok szerepét.² Az ilyen típusú, esetenként kettős beágyazottságú networkpozíciót betöltő személyek ugyanis kivételes konverziós potenciállal rendelkeznek: habituskészletük komplexitása és nyitottsága miatt otthonosan mozognak mindkét társadalomban, és ennek megfelelően mindkét irányba szignifikáns kapcsolathálózati erőforrásokkal rendelkeznek. Az ilyen hálózati pozíciók a felső és a középső szinteken egyaránt kivételes komparatív előnyöket biztosítanak ágenseik számára. A többszörös – vertikális és horizontális – tagoltság következtében joggal feltételezhetjük, hogy az egyosztatú konzisztens struktúrákhoz képest a duális tagoltság önmagában is növeli a kapcsolathálózati erőforrások heterogenitását és komplexitását, és az összekötő típusú hálózati pozíciók kiépülésén keresztül hozzájárul kapcsolathálózati erőforrások funkcionális felértékelődéséhez.

Trivialitása miatt nem tartom szükségesnek jellemezni a két világháború közötti rendszer és az államszocialista berendezkedés közötti releváns – mindenekelőtt a magántulajdon, illetve a feudális rangrendi hierarchia meglétében, illetve hiányában megnyilvánuló – strukturális eltéréseket. A jelentős különbségek ellenére a kapcsolathálózati erőforrások szempontjából létezik egy olyan strukturális hasonlóság, amely a piaci viszonyok más-más típusú beágyazottságán és korlátozottságán alapszik. Mindkét struktúrát jellemzi ugyanis a pénztőke egy olyan konverziós deficitje, amely abban nyilvánul meg, hogy – ha különböző mértékben is, de – vannak olyan erőforrások, amelyek pénzért egyáltalán nem megvásárolhatók.³ Ez a mindkét társadalomban meglévő deficit jelentősen megnöveli a kapcsolatok szerepét, amely a maga sajátos eszközeivel pótolhatja a pénz univerzalitásának korlátait.

² Lásd pl. Woolcock (2001).

³ A későbbiekben még utalni fogok rá, hogy ilyen pénzért nem megvásárolható javak még a piacgazdaság univerzális viszonyai mellett is az említettekénél jóval ritkábban előfordulnak, de mindenekelőtt a tőke inkorporált formáiban.

Anélkül, hogy e tanulmányban kísérletet tennék a Kádár-rendszer társadalmi szerkezeti sajátosságainak elemzésére, a téma szempontjából mindenképpen hangsúlyozni kell a politikai hatalom rendkívüli koncentrációját és azt, hogy a politikai „alrendszer” más alrendszerekhez képest rendkívüli túlhatalommal rendelkezett, sőt uralta ezeket az alrendszereket. Ezzel összefüggésben az államszocializmus viszonyai között az erőforráskorláton és a puha költségvetési korláton alapuló gazdaság mind a termelő, mind a fogyasztási javak piacán tipikussá teszi a hiányjelenségeket (Kornai 1980), ami eleve megsokszorozza mindazoknak a nexusoknak, összeköttetéseknek a szerepét, amelyek közvetlen szálon a nómenklatúrákhoz vezetnek, sőt azokat is, amelyek két kontaktusnyi távolságra vannak a hatalom csúcsaitól.⁴

A párttagok ennél sokkal nagyobb kiterjedésben – átíelve a társadalmi hierarchia csaknem teljes vertikumán – rendelkeztek bizonyos politikai tőkével, privilégiumokkal, amelyek lehetővé tették olyan státuszok betöltését, amelyekből a párton kívüliek ki voltak zárva, másfelől a párthierarchián belül kapcsolatba kerülhettek olyan magasabb poszton elhelyezkedő személyekkel, akik hídszerű kötésekkel rendelkezhettek a hatalom és a társadalmi hierarchia magasabb erőforrásai felé.

A párthoz tartozás a politikai tőkénél többet jelentett. A hatalom erős koncentrációján alapuló egypártrendszerekben – így a Kádár-rendszerben is – a párttagság nem csak a politikai, hanem jelentős kapcsolathálózati erőforrások intézménye is. A párttagság belépőjegyet jelentett magasabb erőforrások eléréséhez, bizonyos szinttől részét képezte a karriermobilitásnak.

A gazdaság szférájában a redisztribúciós javakhoz való hozzájutás elképzelhetetlen volt anélkül, hogy a vezetők, illetve a stáb tagjai ne rendelkezzenek olyan szintű politikai hatalommal vagy összeköttetésekkel, amelyek lehetővé tették a redisztributív javakért folyó sikeres versenyzést. A politikai hatalom mindent átható dominanciája természetesen a kulturális mezőkre és almezőkre is kiterjedt. A politika uralta az említett mezőkben a kialakított pozíciók rendszerét, a pozíciókat betöltő káderállományt, és jelentősen befolyásolta a mező értelmiségi aktorainak szelekcióját, mozgásterét, karrierjét és erőforrás-potenciálját. A mezők politikai szubordináltsága következtében a politikai erőforrásokhoz kötődő szálak különös jelentőséggel bírtak ezeken a területeken. A politikai hatalom részéről a rendszer legitimizációs igényei tették szükségessé a reprezentatív értelmiségiekkel, művészekkel és tudósokkal ápoltnak jó kapcsolatot. Az utóbbiak szempontjából a hatalom biztosította az adott mezők erőforrásait, pozíciók elosztását, az alkotás lehetőségeit, a mezőhöz tartozó aktorok viszonylagos autonómiáját, hírnevét, rangját, és a mezőben elfoglalt pozícióját. Ennek megfelelően e szférákban különös jelentőséggel bírtak mind a hídszerű (bridging), mind az összekötő (linking) típusú kapcsolatok. Nem tekinthető véletlennek tehát, hogy a korszakról szóló elemzések szerint (lásd pl.: Sík [2001]) éppen a kulturális és a hatalmi mező csúcsainak találkozási pontján

4 A nómenklatúra előjogairól, hatásköréről, összetételéről és időbeli változásairól lásd Huszár (2007).

működött az akkori korszak legismertebb és legsikeresebb mágusa, Aczél György, akinek udvartartásszerű kapcsolatrendszeréhez a kultúra és a tudomány számos népies és urbánus kötődésű kiemelkedő személyisége hozzátartozott. E reprezentatív személyeken keresztül olyan kiterjedt és bizonyos tekintetben kompakt kapcsolathálózattal rendelkezett, amely miatt egyes elemzők őt tartották a korszak legnagyobb társadalmi tőkésének.

A kapcsolathálózatok – felülről lefelé haladva talán csökkenő mértékben, de – minden szinten behálózták a magyar társadalmat, és a legkülönbözőbb szinteken érvényesült a kapcsolatok expresszív és instrumentális felhasználása is. A hiányjavak pótlása, a kölcsönös szívességszolgáltatások többnyire még az expresszív cselekvések mintáihoz sorolhatók, de a nagyobb ívű karrierrek elősegítése, a magasabb erőforrások elérése irányában kialakított kooperatív törekvések már a kapcsolatok tőkeszerű felhasználása irányába mutattak. A legfelsőbb szinteken, a nómenklatúra magasságában persze hiányjavakról annak ellenére sem beszélhetünk, hogy az elit gazdasági erőforrása, magánvagyonja messze elmaradt a Horthy-rendszerben felhalmozott magánvagyonokhoz képest. A nómenklatúra alatti hierarchikus sávban elhelyezkedő rétegekben a hiánygazdaság már működtette a horizontális, és részben a vertikális pályák kötésein keresztül azokat a szívességcseréket⁵, amelyek elősegítették a hiánygazdaság negatív hatásainak kompenzálását, a státusz megőrzését elősegítő, döntően megtartó (bonding) jellegű kapcsolatokat. Ezek a reciprocitáson alapuló szívességcserék és nexusok elsősorban a speciális hiányjavakkal rendelkező vezető beosztású vagy azokhoz közel álló értelmiségi csoportokat integrálták, megnövelve belső kapcsolathálózatuk sűrűségét (density). A társadalom alsóbb szintjein, ahogy ezt Szelényi (1990) „kétháromszög” vagy Kolosi (1984) L modellje egyaránt érzékeltette, a második gazdaság fenntartásához és sikeres működéséhez szükséges szívességcserék – beleértve ebbe eseteként a patrónus-kliens viszonyok meghatározott típusait is – sokban hozzájárultak a duális szerkezet fenntartásához és sikeres működéséhez. Az említett kapcsolathálózatok – ha nem is feltétlenül társadalmi tőke formájában – jelen voltak a társadalmi hierarchia teljes vertikumán.

A tőke fogalmának kiterjesztése: Bourdieu tőkefelfogása

Az előző fejtegetések során azt próbáltam érzékeltetni, hogy azokkal a jelenségekkel, amelyeket manapság a társadalmi tőke címszava alatt tárgyalnak, már jóval a rendszerváltás előtt találkozhattunk, s – ha nem is tőkeelméleti keretek között – a szociológia is tárgyalta azokat. Kérdés azonban az, hogy hol húzódnak meg a fogalom határai? Érdemes-e a fenti jelenségeket vagy azok egy részét társadalmi tőkének nevezni?

5 A kölcsönös szívességcserék rendszerén belül a reciprocitás és a bizalom mozzanatát érdemes kiemelni. A felek már csak a kölcsönös előnyök és az érdekek miatt is számíthattak a reciprocitás íratlan szabályainak betartására. Ha az érdekek elleplezésére talán nem is tettek olyan jelentős erőfeszítéseket, mint amelyeket Bourdieu (2009) emel ki egyes munkáiban, a hangsúly itt is a szívességeken, a kölcsönösségen, a kapcsolatok megerősítésén, intézményesítésén volt.

A tőke eredendően ökonómiai fogalom volt, meghatározott társadalmi viszonyok között, mindenekelőtt pénzre, termelési javakra (ingatlanokra, gépekre, berendezésekre, munkaerőre) vonatkozott. Az elmúlt fél évszázadban a tőke értelmezési tartománya jelentősen kibővült, és a gazdaság mellett a társadalom más szférájához tartozó jelenségekre is alkalmazták. A terjeszkedés első lépése a humán tőke Schulz (1961), Becker (1975) koncepciójának kialakítása volt, amely az emberi erőforrást eleve fontos termelési tényezőnek tartotta, és tőkeként kezelte mindazokat a befektetéseket, amelyeket ezek képzésére és fejlesztésére fordítottak. E felfogás hátterében végső soron az a már Webernél is megtalálható elgondolás húzódott meg, hogy a képzésbe és az oktatásba befektetett erőforrások hosszabb távon megtérülnek, azaz mennél képzetesebb munkaerők jelennek meg a munkaerőpiacon, annál nagyobb esélyük lesz magasabb jövedelmek szerzésére. Ennyiben a magasan képzett humán erőforrások részben a tőke intergenerációs áthagyományozását segítik elő, részben olyan magas diszkrecionális jövedelmek szerzését, amelyek meghatározott feltételek között akár gazdasági tőke forrásává is válhatnak. Ennél jóval szűkebb területet fogott át Bourdieu tőkeelmélete, amely részben az anyagi és a szimbolikus tőke megkülönböztetésénél, részben az új tőkefajták (gazdasági, kulturális és társadalmi) bevezetésével – ha ambivalenciáktól nem is mentesen – a tőke fogalmának merész kiterjesztésére vállalkozott (Bourdieu 1978, 1983, 2009). A fenti tendenciákat tovább erősítették azok a megközelítések, amelyek elsősorban a társadalmi tőke fogalmát, de közvetve a tőke egyéb formáit is a kollektív tőke jelenségeire is kiterjesztették (Coleman 1988; Putnam 2000). A tőkefelfogások kiterjesztésével és egyre inkább parttalanná válásával fokozatosan elmosódtak azok a határok, amelyek az erőforrásokat a tőkétől elválasztották. E tanulmányban a társadalmi tőke kérdéskörét állítom középpontba, mégis óhatatlanul felvetődik a kérdés, hogy a fogalom ilyen mértékű kiterjesztése mennyire tekinthető indokoltnak. A tőkeelméleti megközelítés esetleges előnyeit nem ellensúlyozza-e a létrejövő fogalom túlterheltsége, komponenseinek heterogén jellege? A fogalom kiterjesztése nem okozza-e egyúttal tartalmának inflálódását, elméleti konzisztenciájának fellazulását? Mielőtt megkísérelném kifejtetni a társadalmi tőkével kapcsolatos felfogásomat, célszerű áttekinteni Bourdieu általános tőkeelméletének néhány olyan jellemvonását, amelyet a társadalmi tőke értelmezése szempontjából fontosnak tartok.

1. Bourdieu tőkefelfogása szorosan kapcsolódik struktúrakoncepciójához, a társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődésének folyamataihoz. A tőkét önreprodukáló, ha úgy tetszik autopoietikus jelenségnek tartja, amely természeténél fogva megakadályozza az egyenlő esélyek kialakulását, nevezetesen azt, hogy a tőkével rendelkezők és a nem rendelkezők ugyanarról a társadalmi startvonalról induljanak. A tőke birtoklása és eltérő nagysága olyan felhalmozott erőforrás-differenciált tartalmaz, amely eleve kizárja az egyenlő esélyek lehetőségét. A tőke világát a szerző egyes szerencsejátékok egyenlő esélyeket megvalósító szférájával szembeállítva határozza meg:

A rulett a tökéletes esélyegyenlőség univerzumát mutatja meg elég pontosan, egy olyan világot, amelyben nem létezik tehetetlenség, felhalmozás, és a megszerzett javak és tulajdonságok öröklése. Ebben a világban minden pillanat teljesen független az előzőtől, minden közkatona zsebében ott lapul a marsallbot, és mindenki azonnal elérhet minden célt, tehát mindenből mindenkor minden lehet (Bourdieu 1997: 156).

Ezzel szemben a tőkében egyfajta fennmaradási, átörökítési tendencia rejlik; olyan történelmileg felhalmozott erőforrás és esélyelőny, amely nem csak reprodukálja, hanem növeli is önmagát. Ebben az értelemben a társadalomba beépített, a társadalmat strukturáló erőforrás-differenciál, amelynek fennállása esetén egyenlő esélyekről nem beszélhetünk.

2. A gazdasági tőke „ökonomista” felfogását szűknek tartja, és „a gyakorlat általános közgazdaságtanának” kiépítésére törekszik, amely a tőkét nem csupán a piaci csereforgalom nyíltan manifesztálódó érdekviszonyaiban pillantja meg, hanem a társadalmi csereviszonyok látszólag érdekmentes „öncélú” csereviszonyaiban, az ajándékcserre legkülönbözőbb formáiban és más, első ránézésre reciprocitáson alapuló interakciókban is, amelyek szintén hozzájárulnak a társadalmi struktúra reprodukálásához, osztály- és rétegviszonyainak fenntartásához. A hagyományosan értelmezett gazdasági tőke mellett a kulturális és a társadalmi tőke is hozzátartozik a gyakorlat általános közgazdaságtanához, amelyet végső soron a tágabban felfogott gazdasági tőke lappangó, rejtőzködő, számos tekintetben nagy erőfeszítésekkel gondosan elrejtett formáinak tekint.⁶ Hogy e tág értelemben felfogott praxeológiában különböző társadalmi helyzetekben és kontextusokban éppen milyen formájában jelenik meg, hogy melyik alakzatában válik dominánssá, azt elsősorban a hatékonyság, a profitabilitás feltétele és kényszere alakítja ki.
3. E kitágított tőkefogalom keretei között a szerző feltételezi, hogy a profit legkülönbözőbb formáit képes feltárni, mutatkozzanak meg akár iskolai sikerekben, magasabb képzettségekben, címekben, magasra ívelő karrierben, jobb állásokban, vagy a habitusépítés, a viselkedés olyan stílusjegyeiben, amelyek a magasabb státusz megőrzését vagy növelését elősegíthetik. Az új fogalom heterogenitását, a különböző előnyök, sikerek, nyereségek profitjellegét azon keresztül próbálja legitimálni, hogy feltételezi a tőkék kölcsönös átválthatóságát, konverzióját. Kétségtelen ugyan, hogy ez az átválthatóság számos esetben nem gördülékeny – olykor további költségeket, befektetéseket igényelhet. Feszültségteli helyzetekben felmerülhetnek komoly akadályok is, mégis összességében Bourdieu a tőke valamennyi formája esetén fenntartja a konvertálhatóság elvét. E tekintetben a gazdasági tőkének kitüntetett a szerepe. Egyrészt az összes többi tőkefajta alapjának tekinthető, amelynek

⁶ Bourdieu esetenként nagyon hangsúlyosan emeli ki az elrejtés mozzanatát, a csupasz érdekek elfedésének fontosságát. Arról ír, hogy a tőke ágense esetenként „...kénytelen legalább annyi leleményt és energiát pazarolni arra, hogy a gazdasági tevékenységek igazságát elfedje, mint amennyi e gazdasági tevékenységek véghezviteléhez szükséges” (Bourdieu 2009: 301).

más tőkékre való átválthatósága könnyebb, mint fordítva, másrészt az egyéb tőkefajták, ha nem is redukálhatók maradéktalanul a szűk értelemben vett ökonomiai alapokra, végső soron – az elmélet szerint – gazdasági tőkére is átválthatók. Bármilyen hosszú idő alatt vagy közvetett módon valósul meg ez a konverzió, feltételezése az elmélet egyik fontos hipotézise, hiszen ennek teljes hiánya esetén aligha beszélhetnénk tőkéről.

4. A bourdieu-i tőkeelmélet további fontos komponense az egyes tőkefajták (gazdasági, kulturális, társadalmi) formáinak kérdése. Explicit egyértelműséggel csak a kulturális tőke esetében különítette el annak inkorporált, objektivált és intézményesült formáit. Ezek jellegzetességeinek, megszerzésének, átörököltetőségének és felhasználásának elemzésére külön fejezeteket szentelt tanulmányában. Elgondolkodtató ugyanakkor, hogy a másik két tőkefajta esetében ezt – ha vannak is nyomai a kérdés felmerülésének – a kulturális tőkéhez hasonló formában nyilván elméleti megfontolások alapján nem tette meg. Az alábbiakban megpróbálom a gazdasági és a társadalmi tőkére is kiterjeszteni az említett hármas felosztást, mert az a társadalmi tőke interpretálásánál is felhasználható támpontokat kínál. A táblázat példák segítségével mutatja be, hogy a bourdieu-i tőkeelmélet keretei között indokolt lehet a tőkeformákat mindhárom tőkénél elkülöníteni.

1. táblázat: A tőkefajták formái és konverziós potenciáljuk.

	Inkorporált	Objektivált tőkefajták	Intézményes	Konverziós potenciál
Gazdasági tőke	üzleti érzék, vállalkozási-, kockázatvállalási hajlandóság	pénz, vagyon, épületek, gépek, részvények	tulajdonjog	magas
Kulturális tőke	kulturális kompetencia, jó ízlés, tudáskészlet, műveltség	könyvtár, hang-lemeztár, festmények	iskolai végzettség, bizonyítványok, titulusok	közepes
Társadalmi tőke	jó fellépés, elegancia, jó modor, humor, hatáskeltés, a rétegspecifikus normák ismerete	kapcsolatok, netwörkpozíciók és a hozzájuk tartozó erőforráspotenciál	patinás név, közismertség, hírnév, nemesség, előkelő lakhely	alacsony

Kétségtelen, hogy Bourdieu nem készített ilyen táblázatot, és valószínűleg lennének fenntartásai a tőkeformák ilyen kiterjesztése ellen. Azt hiszem, hogy mindenekelőtt az inkorporált tőke „felosztását” nehezményezné. Valószínűleg azt hangsúlyozná, hogy mindhárom esetben a felhozott példák az inkorporált kulturális tőkéhez tartoznak, és részét képezik az egységes habitusnak. A megkülönböztetést megítélésem szerint mégis indokolja, hogy a tőke három fajtájánál – a tőkék speciális objektivált és intézményesült tartományához és azok működtetéséhez igazodván – eltérőek a tipikus habitusok, és az inkorporáció folyamata során másfajta készségek, kompetenciák, tudáskészletek és stíluselemek válnak

meghatározóvá: a gazdasági, a kulturális és a társadalmi tőke eltérő habitusokat alakít ki és feltételez. Ami az intézményes formák hármas megkülönböztetését illeti, azok, ha nem is a kulturális tőkénél alkalmazott következetességgel, jórészt megtalálhatók Bourdieu különböző szövegeiben, részben a három tőkefajtát bemutató tanulmányában is.

A gazdasági tőke kiemelkedő konverziós potenciálja a bourdieu-i tőkefelfogással összhangban a gazdasági és a pénztőke univerzális jellegéből következik. A társadalmi tőke mérsékeltebb átválthatósága részben empirikus alapokon nyugvó hipotézis, részben a társadalmi tőke sajátosságaiból, korlátozottabb „átadhatóságából” és átörököthetőségéből adódik.⁷ A mérsékeltebb konverziós potenciálban a másik két tőkefajtaéhoz való erősebb kötöttség is hozzájárul. Az utóbbiakkal szemben a társadalmi tőke kiemelkedő szintje rendszerint eleve feltételezi vagy a gazdasági, vagy a kulturális tőke valamelyikének robusztus jelenlétét.

Bourdieu kiterjesztett tőkeelmélete gondolatgazdagsága és rendkívüli komplexitása ellenére számos feszültséget, megoldatlan dilemmát, sőt antinómiát is tartalmaz. Egyértelmű dilemma az új tőkefogalom határának és ellentétének kérdése. A gazdasági tőke esetében a bér munka, a munkaerő és a profit segítségével a tőkés, a bér munkás vagy a tőke egyéb alkalmazottjai analitikusan elválaszthatók egymástól, és szociológiai szempontból eltérő csoportokként empirikusan is elkülönülnek. Más a helyzet az új tőkeformák esetében. A kulturális és a társadalmi tőkék eloszlásában is egyértelműen kirajzolódnak – a legtöbb esetben inkább graduális, illetve vertikális, mint emergens vagy nominális változók⁸ mentén formálódó – erőforrásbeli különbségek, de az elmélet nem jelöl ki olyan emergens választóvonalat, amely elkülönítené a tőkét a nem-tőkétől.

Bourdieu tőkeelméletének tárgyilagos megítéléséhez tekintetbe kell vennünk a tőkék mezőspecifikus jellegét. A mezők sajátos erőforrások és pozíciók erőterét jelentik, amelyek társadalmi tevékenységek és küzdelmek színterei. E színtereken formálódnak azok a produkciós és reprodukciós folyamatok, amelyek mentén a tőkés és nem-tőkés ágensek elkülönülnek egymástól. Egy-egy mező – például a vallási, az újságírói vagy a televíziós mező – esetén a szerző végzett is markáns elemzéseket a mező erőtereinek, intézményeinek, feszültségeinek és szereplőinek felvázolására, de nem dolgozta ki azokat az átfogóbb elméleti törésvonalakat, amelyek mentén elkülönülnének a tőkések a mezők nem-tőkés ágenseitől.⁹

A gyakorlat általános közgazdaságtana alapján Bourdieu nem jelöli meg azokat a hierarchikus választóvonalakat, amelyek mentén a szóban forgó nagy csoportok elválnak egymástól. Pedig ez jogos elméleti igény lenne, ha meggon-

7 A szülők szívességcseréi nyomán keletkező jogosultságok haláluk után például nem feltétlenül maradnak érvényesek a leszármazottak között.

8 A fenti változók értelmezéséhez lásd Rétegződés és láthatóság című tanulmányomat (Angelusz 2000).

9 Lásd ezzel kapcsolatban pl. A vallási mező kialakulása és struktúrája című tanulmányt A társadalmi egyenlőtlenségek újratemelődése című kötetben (Bourdieu 1978), vagy az újságírói és a televíziós mezőről az Előadások a televízióról című kötetet (Bourdieu 2001).

doljuk, hogy a szerző több helyen is hangoztatja kettős alapfeltevéését, mely szerint „...a gazdasági tőke az összes tőke alapja, másrészt azonban a gazdasági tőke transzformált és travesztált megjelenési formái sohasem vezethetők vissza teljesen erre a tőkére...” (Bourdieu 1997: 173). Ebből a kettősségből önmagában is következik, hogy a kulturális és a társadalmi tőke „birtokosai”, még ha a gazdasági tőkétől nem is függetlenül válnak tőkésekké, nem határolhatók el pusztán a gazdasági tőkéjük alapján. Körvonalazásuk már csak azért is immanens tőkespecifikus magyarázatokat igényel, mert egyes fajtái – gondoljunk például a nemességre, vagy a primitív kultúrák olyan szimbolikus tőkéseire, mint a varázslók – történetileg messze megelőzik a gazdasági tőke színrelépését. A klasszikus gazdasági tőkeelméletek esetében az értéktöbbletchez jutás a legkülönbözőbb tőkések közös ismérve. A kiterjesztett tőkeelméletek esetében nincs ehhez hasonló valamennyi tőkefajta érvényes nyereségforrás. A vertikális választóvonalak kijelölésére annak ellenére nem kerül sor, hogy a szerző számol ilyen határokkal, sőt azzal is, hogy a specifikus tőkeformák ágensei és privilegizált csoportjai mindent elkövetnek exkluzív pozíciójuk megőrzése vagy növelése érdekében: rendszerint csoportszinten és individuálisan törekednek a „határok” védelmére, az új potenciális riválisok kiszorítására, hiszen inklúziójuk csökkentené saját tőkéjük értékét és hozadékait.

Bourdieu tőkeelméletének egyik célja éppen annak a hangsúlyozása, hogy a tőke rejtettebb formáinak kiépülése sokban hozzájárul a fennálló uralmi és osztályviszonyok fenntartásához. E klasszikus tőkeelméleti felfogás keretén belül a privilégiumok megőrzésére és az exklúzióra irányuló törekvés, az egyenlőtlenségrendszerek fenntartásának hangsúlya sokkal erősebb, mint az új technikák vertikális mobilitást kiváltó tendenciáinak a hangoztatása. A később netwörkbázisú társadalmi tőkeelméletek esetében viszont éppen a státuselérés és a vertikális mobilitás folyamatainak előtérbe állítása a legfontosabb. Kérdéses azonban, hogy Bourdieu konfliktuselméleti tőkefelfogása keretében nem szorulnak-e túlzottan háttérbe a második világháború után felerősödő középrétegesedési tendenciák.

Végül Bourdieu általános tőkeelméletének a legkritikusabb pontja, hogy tág tőkefelfogásával hozzájárul az erőforrások és a tőkék közötti határok elmosódásához. Pedig kézenfekvőnek látszik, hogy míg erőforrásokkal a társadalom valamennyi tagja rendelkezik, a tőke ehhez képest erősen korlátozott, a privilégiumok közé tartozó entitás, amellyel a társadalom csak egy szűkebb része rendelkezik. Az élesebb megkülönböztetést az is indokolná, hogy a tőkével rendelkező csoportok között is léteznek erőforrásként és tőkeként működő javak. E tekintetben ma is teherbírónak látszik Marxnak (1948) az az elgondolása, amely a pénzként működő pénzt ($\dot{A} - P - \dot{A}$) a tőkeként működő pénztől ($P - \dot{A} - P'$) megkülönböztette.

A kibővített tőkeelmélet általános megalapozása szükségessé tenné az erőforrásként működő erőforrások és a tőkeként működő erőforrások világos megkülönböztetését. Ha elfogadjuk azt a nyilvánvaló posztulátumot, hogy valamennyi

tőke erőforrás, de nem minden erőforrás válik tőkévé, e fogalmak megkülönböztetésére a tőkével, ezen belül a társadalmi tőkével foglalkozó munkáknak nagyobb figyelmet kell fordítaniuk.

Ami a társadalmi tőkét illeti

A tőke különböző típusait és megjelenési formáit összefoglaló táblázat szerint a társadalmi tőke tárgyasult formáinak foglalatát a kapcsolathálózatok képezik. Persze utaltam rá, hogy nem minden társadalmi erőforrás válik tőkévé, és ez a megállapítás a társadalmi erőforrásokra is érvényes. Mielőtt azonban megkülönböztetném a társadalmi tőkeként működő erőforrásokat a pusztán erőforrásként működő kapcsolatoktól, érdemes rámutatni, hogy vannak kapcsolatok, amelyek nem a társadalmi, hanem a gazdasági tőke komponenseként léteznek, és hasonlóságaik ellenére nem tévesztendőek össze a „par excellence” társadalmi tőkével. A társadalmi tőke definiálásához el kell különíteni tehát a gazdasági tőke integráns részét képező kapcsolati szálakat a társadalmi tőkéhez tartozó kontaktusoktól. A gazdasági tőke ágazati sokféleségén belül vannak olyanok is, amelyek kifejezetten kapcsolatok előállításával és azok forgalmazásával foglalkoznak. Aligha vitatható, hogy például a házasságkötéssel, vagy meghatározott kiemelt minőségű munkaerő közvetítésével foglalkozó „fejvadász cégek” célja meghatározott kapcsolatok kiépítése, mégis produkciójuk üzleti, profittermelő jellege miatt a gazdasági tőke speciális formáinak tekinthetők. A helyzet lényegében akkor sem más, ha egy ipari vagy kereskedelmi vállalat vezetése új munkatársak alkalmazásánál tekintetbe veszi leendő alkalmazottai társadalmi tőkéjét, rokon kapcsolatokat, jó fellépését, eleganciáját, társadalmi vonzerejét, vagy akár azt, hogy ismeretségi körük esetleg vevőként vagy üzleti kliensként is számításba jöhet. A tőke gazdasági jellege akkor sem kérdőjelezhető meg, ha olyan vállalkozásokra gondolunk, mint a Facebook, a LinkedIn vagy az IWIW, amikor a tőkés vállalkozók kapcsolatokat állítanak elő, hogy azokat – közönségként – meghatározott reklámozó cégeknek áruba bocsássák. E közönségek előállítása, hálózati technikákkal történő gyarapítása, potenciális figyelmük értékesítése lényegében még mindig a gazdasági tőkéhez sorolandó. Ugyanúgy profittermelő cégeknek tekinthetők, mint mondjuk az autógyárak vagy a temetkezési vállalatok, csak sajátos profiljuk miatt netwörköket, közönségeket állítanak elő klientúrájuk számára.

Más a helyzet a magánélet szabad vegyértékű privát kapcsolatainak esetében, amikor nem alkalmazotti szerződések és fizetések jogilag szabályozott viszonyairól, hanem magánemberek „face to face” kapcsolatairól van szó. Az ilyen kapcsolatok nem jogi szerződés keretében intézményesülnek, de szintén kölcsönös szelekcióra épülnek, és rendszeres interakciókkal, gesztusokkal, kölcsönös szíves-ségekkel, esetleg meghívásokkal, tágabb értelemben felfogott ajándékcsere-kkel nyernek intézményes megerősítést.¹⁰ Ezek a reciprocitáson alapuló kötődések

¹⁰ Nem könnyű persze megállapítani, hogy a kölcsönös visszajelzések, interakciók, szíves-ségek milyen fokától kezdve lesznek a semmire se kötelező futólagos ismeretségekből igazi kötések.

természetesen nem mentesek az érdekektől, de a legtöbb esetben mindkét oldalról jelentős erőfeszítéseket tesznek a nexus baráti jellegének, érdekmentességének hangsúlyozására. Mint később még visszatérek erre, az egymás iránt tanúsított gesztusok, baráti eszmecserék és szívességek éppúgy irányulhatnak affiliációs szükségletek kielégítésére, kellemes időtöltésre, társas örömekre, mint előnyök szerzésére, protekciókra, gyarapodásra vagy más instrumentális akciókra.

A társadalmi tőke fogalmának pontosításához további megkülönböztetések szükségesek. A definíciók számos vonatkozásban eltérnek egymástól, mégis közös nevezőnek tekinthető, hogy a kontaktusok valamilyen portfóliója minden meghatározás részét képezi. A tőke kollektív formáit preferáló Putnamtól (2000) és Colemanától (1988) a társadalmi tőke individuális formáira fókuszáló Bourdieu-ig (1983) és Nan Linig (2001) a kapcsolathálózati beágyazottság közös ismérve a meghatározásoknak. A definíciók valamennyi elemének elfogadása azonban túlságosan tágassá és inkonzisztenssé tenné a társadalmi tőke fogalmát. Elismerem, hogy a kollektív szociális tőke címszava alatt tárgyalt elemzések fontos szociológiai problémákat feszegetnek, sőt azt is, hogy olyan „kollektív javak”, mint a szolidaritás, a választási participáció, a közvélemény vagy a közbizalom, a társadalmi tőke működését is befolyásolhatják, mégsem helyes ezeket a társadalmi tőkéhez sorolni, mert éppen ellentétes logikát követnek. Bourdieu tőkeelméletének tárgyalása során már említettem, hogy a tőke olyan társadalmi viszonyokat feltételez, amelyek az erőforrások egyenlőtlenségén, koncentrációján, felhalmozódásán, a nyereség, a privilégium valamilyen formáján, illetve az ezekből való kirekesztésen alapulnak. A mindenki által elérhető és felhasználható javakat indokolatlan tőkének nevezni, ha el akarjuk kerülni a fogalom konfúz használatát. Az ilyen típusú közjavak ugyan rendkívül fontos erőforrások, amelyek – társadalmi integráció, szolidaritás, kohézió vagy más megnevezéseken keresztül – mindig is fontos szerepet játszottak a szociológiában, de ez nem teszi legitimmé a társadalmi tőkéhez sorolásukat. A tőkék egyenlőtlenséget, a közjavak egyenlőséget kifejező entitások.

Más a helyzet a „parciális közjavakkal”, amelyekből nem az egész társadalom, hanem csak bizonyos csoportok, testületek részesülnek kollektívan, s amelyek, ha nincsenek is magántulajdonban, kétség kívül részét képezik az individuális társadalmi tőkének, amennyiben nyereséget hoznak és tőkeként funkcionálnak. A közjavakkal ellentétben a parciális közjavak eloszlása össztársadalmi szinten egyenlőtlen.¹¹

A fenti megkülönböztetések után térjünk vissza a társadalmi tőke szűkebb meghatározásához. Bár – mint már utaltam rá – Bourdieu megközelítése bőven hagy rést a kritikai reflexiók számára, mégis célszerű az ő társadalmi tőkefelfogásából kiindulni, mert koncepciója sokoldalú, komplex, és definícióját nem korlátozza az a szempont, hogy a fogalom terjedelmébe tartozó összetevők pillanatnyilag

¹¹ Bizonyos szempontból természetesen a közjavak is viszonylagosak. Létezhetnek például olyan, a nemzeti határokon túlmutató globális elemzések, amelyeknek ágensei maguk az egyes nemzetek. Ebben az esetben egy-egy nemzet közjava már parciális közjónak számít, amely részét képezheti egy konkrét társadalom társadalmi tőkéjének.

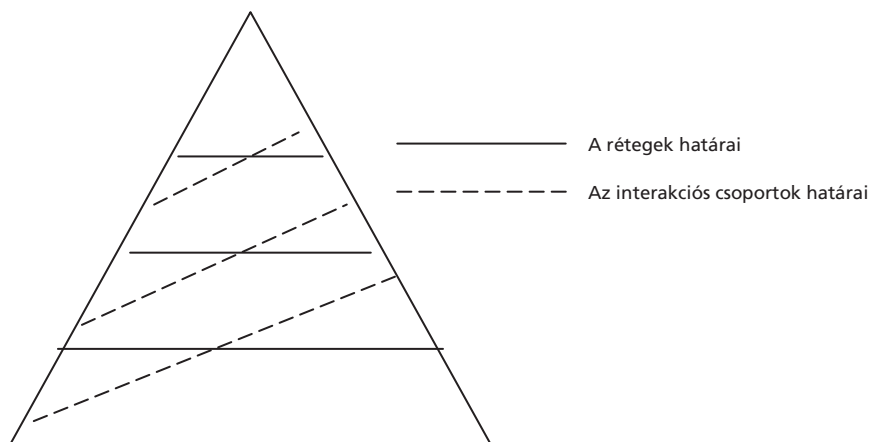
milyen mérési nehézségeket okoznak. Kétségtelen, hogy a társadalmi tőke elemzéséhez fontos adalékokat nyújtó hálózati irodalom az érintett bourdieu-i művek megírása óta sokat fejlődött. Szerzőjük e későbbi eredményeket nem vehette figyelembe elmélete megalkotása során, de a hálózati megközelítést korszerű módon kapcsolta be az elemzésbe, és a társadalmi tőkének olyan megközelítést adott, amely állja a versenyt az újabb keletű definíciókkal. Vessünk egy pillantást Bourdieu definíciószerű meghatározására:

A társadalmi tőke azon aktuális és potenciális erőforrások összessége, amelyek a kölcsönös ismertségek vagy elismerés többé-kevésbé intézményesült viszonyai tartós hálózatának birtoklásához kapcsolódnak, vagy másként kifejezve olyan erőforrásokról van szó, amelyek egy csoporthoz való tartozáson alapulnak. Az egyes csoporttagok által birtokolt tőke összessége valamennyiünk számára biztosítékul szolgál, és a szó tágabb értelmében véve hitelképességet biztosít neki... (E meghatározást néhány mondattal lejjebb még kiegészíti): ...az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága egyrészt azon kapcsolatok hálójának kiterjedésétől függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud, másrészt azon gazdasági, kulturális vagy szimbolikus tőke nagyságától, amelyet azok birtokolnak, akikkel kapcsolatban áll (Bourdieu 1997: 167).

A társadalmi tőke fenti meghatározása négy lényeges elemet tartalmaz. Először említendő a társadalmi struktúrán, illetve az individuális netwörkökön alapuló beágyazottság. Utóbbi mindazokat az individuális kapcsolatokat magában foglalja, amelyek valamilyen szinten érvényesültek, és ezen keresztül részét képezik az egyén egocentrikus netwörkjének. Még mindig individuális szinten maradva, idetartozik az egyén strukturális beágyazottsága, azaz mindazok a csoport hátterek, amelyekbe az egyén beletartozik, és amelyek hálózatának térfogatát és fajsúlyát is befolyásolják. A társak kiválasztásánál alapvetően a homofília törvénye érvényesül. Az egocentrikus netwörkök formálódásában mindenekelőtt a „like me” hatás valósul meg: elsősorban a hasonló rétegekhez tartozók lesznek az individuális hálózatok tagjai. Emellett – különösen a nagy társadalmi mobilitással és erős individualizálódással jellemezhető társadalmakban – nem elhanyagolható a presztízshatás sem, amelynek fennállása esetén a netwörktársak között megjelennek a magasabb státuszú partnerek is (vesd össze Angelusz – Tardos [1988]). Hozzá kell tenni, hogy ilyen feltételek között is a homofília hatása az elsődleges, amely nemcsak a like me hatás túlsúlyos előfordulásán alapul, hanem azon is, hogy a gazdagabb, magasabb presztízssű személyek közül az éppen egy kicsit magasabb státuszú személyek fordulnak elő viszonylag nagyobb súllyal. A homofília elvének érvényesülését segítik elő az egyes csoportok határmegtartási törekvései is. Az egyensúlyi feltételek kialakulásában természetesen a méretdifferenciál, vagy más néven a Blau-hatás is szerepet játszik. Ha a két szomszédos réteg közül a magasabb státuszú kiterjedése kisebb, az akadályozza az alatta levő réteghez tartozók felfelé irányuló mobilitását, és ezen keresztül is a homofília érvényesülését erősíti (lásd Nan Lin 1997). Akár a homofil kapcsolatokra, akár a némileg fentebb elhelyezkedőkkel való kapcsolatokra figyelünk, nyilvánvaló, hogy az egyén vertikális

és horizontális beágyazottsága jelöli ki azt a sávot, amelyen belül az egocentrikus kapcsolatok elhelyezkednek. Az interakciós csoportok mozgásterét a hierarchikus pozíció – legalábbis statisztikai értelemben – jelentősen korlátozza. Mégis presztízs-kapcsolatok kialakításán keresztül – ahogy azt az 1. számú ábra is érzékelteti – a hálózatok, interakciós csoportok átmetszik a réteghatárokat.

1. ábra A réteghatárok és az interakciós csoportok hierarchikus kötöttségei



A bourdieui tőkedefiníció második fontos – a hálózati irodalom megállapításaival egybecsengő – tézise (lásd pl. Nan Lin [2001] vagy van der Gaag [2005]), hogy a társadalmi tőke nem csak hálózati kapcsolatokról áll, hanem térfogatához mindazok az anyagi, kulturális és szimbolikus erőforrások hozzátartoznak, amelyekkel a hálózat tagjai rendelkeznek. Megítélésem szerint nem véletlen, hogy a hálózati tagok erőforrásai között azokat a gazdasági, kulturális és szimbolikus tőkéket említi, amelyeket a hálózat tagjai birtokolnak. Feltűnő, hogy a felsorolásból kimarad a társadalmi tőke, és így a kapcsolatok kapcsolatai, és ezzel a kapcsolatok kapcsolatainak erőforrásai. Ezt az óvatosságot ambivalenciával nyugtázom. Ezzel a szerző kétségtelenül elkerüli, hogy válaszoljon a társadalmi tőke határának problémájára. A fenti megfogalmazás szerint a definícióba így nem tartoznak bele a kapcsolatok kapcsolatai, és ezzel úgy-ahogy formálisan megoldottnak látszik a társadalmi tőke lehatárolásának kérdése.

Ezzel kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy az empirikus kutatások során mindig komoly kihívást jelent a hálózatok határainak kérdése. A dilemma legélesebben a „kicsi a világ” szindrómában, illetve a „hatlépcsnyi távolság” hipotézisében mutatkozik meg, amelyek tulajdonképpen a határok hiányát, meghúzhatatlanságát sugallják. Az empirikus vizsgálatok során a határokat a kutatóknak valójában mindig mesterségesen kell meghúzniuk. Ez történik a teljes hálózatok, pl. egy gyár vagy egy falu vizsgálatánál, de az egocentrikus hálózatok elemzésénél is. Példát említve: a Fischer–McAllister-féle névgenerátoros méréseknél sor kerül ugyan az ego többféle kontaktusának számbavételére, de a kapcsolatok kapcsolatainak rögzítése már elmarad, noha

az elméleti és gyakorlati szempontból egyaránt kívánatos lenne. A megoldást csak egy olyan hálóbadaszerű mintakiegészítéssel lehetne elérni, amelynek során a névgenerátoros eljárással megismert személyeket is meginterjúvolnák, és felmérnék azok erőforrásait. Természetesen ez a megoldás is részleges lenne. Ellenőrizhetővé válna, hogy az egók által megjelölt ismerősök megerősítik-e a jelzett kapcsolatot (kölcsonös kapcsolat), de a határ mesterséges kijelölése ez esetben is megtörténik.

Óvatossága ellenére is problematikusnak látszik Bourdieu-nek az a megoldása, amely az egocentrikus hálózatok tőkének térfogatából kihagyja a társadalmi tőkét. A kapcsolatok kapcsolatai ugyanis hálózati szempontból olyan közeli erőforrások, amelyeket az ego nem ismer ugyan, de tudomása lehet róluk, és kapcsolatai által közvetlenül elérhetők. Az ismerősök ismerőseinek ismerősei viszont már olyan távoli láncszemek, amelyekkel már nem kalkulálhat az ego, aki az ismerőse ismerőseit sem ismeri, hiszen ha ismerné, akkor azok – per definitionem – az ismerősei közé tartoznának. Semmiképpen sem lehet tehát tudomása az ismerőse ismerősének ismerőséről, akit már a közvetlen ismerőse sem ismer. Ha helyes ez a gondolatmenet, akkor indokolt lenne a határt az ismerősök ismerősénél – azaz kétkapcsolatnyi távolságra – húzni meg. Ennek értelmében viszont problematikusnak tűnik, hogy a kapcsolatok kapcsolatait Bourdieu nem vette számításba a társadalmi tőke térfogatának meghatározásnál.

A társadalmi tőke olyan definíciójával, amelybe nem csak az egók kapcsolatai, hanem azok legfontosabb erőforrásai is valamiképpen beletartoznak, e tőkefajta legspecifikusabb tulajdonságához érkeztünk. Amíg az anyagi tőkét és bizonyos értelemben a kulturális tőkét a magunkénak mondhatjuk, a saját birtokunkban van – lásd Lin (2001); Esser (2000); Martin von der Gagg (2005) –, addig a társadalmi tőke mások tulajdonában vagy birtokában lévő erőforrásairól nem mondhatjuk el ugyanezt. A utóbbi esetben mások erőforrásairól van szó, illetve egy esélyről, hogy megfelelő hitelképesség esetén az ego számíthat ismeretségi körének támogatására, illetve bizonyos erőforrásaira (részletesebben lásd Esser 2000: 232).

A hitelképesség fogalmának és működési mechanizmusának értelmezése előtt érdemes tisztázni, hogy mit érthetett Bourdieu a potenciális és aktuális tőke fogalmán. A saját értelmezésem szerint az aktuális jelző a konkrét strukturális beágyazottságot fedi le, mindazon tőkét felöleli, amelyeket az ego személyes netwörkjén keresztül elérhet. A potenciális társadalmi tőke ennél átfogóbb fogalom, amely magában foglalja azt a szélesebb, nem csak ismerősökből álló kört is, amelyet az ego makrostrukturális háttere, ismertsége és elismertsége miatt viszonylag könnyen az egocentrikus hálózatához csatolhat. A magas státuszú, privilegizált helyzetű, kapcsolathálózati szempontból „sztárpozíciót” elfoglaló személyek ugyanis rendkívüli multiplikációs hálózati potenciállal rendelkeznek, velük az emberek többsége szívesen kerül kontaktusba. A sztárpozíció egyik megkülönböztető ismérve, hogy az ilyen személyeket több ember ismeri, mint amennyit ők ismernek. Ez a gyakran kivételes hírnéven alapuló potenciál mindig

rendelkezik tartalékokkal, amellyel élhetnek a sztárpozíciójú személyek. Amikor például híres embereket kérnek fel bizonyos áruk reklámozására, vagy valamely konfliktusos helyzetben mediátorként való közvetítésre, vagy akár arra, hogy mint képviselők mobilizálják valamelyik párt szavazóit, akkor e személyek potenciális társadalmi tőkéjével kalkulálnak. Nyilvánvalónak látszik, hogy Bourdieu a potenciális és az aktuális erőforrásokat egyaránt társadalmi tőkének tekinti, miközben mindkettő nagysága növeli a hitelképességet is.

Az ego hitelképessége részben össztőkéjének – beleértve annak inkorporált, objektív és intézményesült formáit is –, részben az altereknek az ego tőkéjének nagyságáról és reciprocitási hajlandóságáról kialakított percepciójától függ. A hitelképesség mértéke így különböző netwörktársak esetében az eltérő percepciók függvényében eltérő. Mindenesetre valószínűsíthető, hogy mennél nagyobb az ego erőforrásainak összessége, annál nagyobb lehet társadalmi tőkéje is. Könnyen belátható azonban, hogy ez utóbbi nagyságát a hitelképesség is befolyásolja. Tételezzük fel, hogy A és B személy lényegében egyforma méretű hálózattal, és azok tagjai nagyjából hasonló nagyságú erőforráskészlettel rendelkeznek, de A esetében sokkal nagyobbra becsülik a viszonzási hajlandóságot. Biztosra vehetjük, hogy az eltérő hitelképesség miatt A nagyobb társadalmi tőkével rendelkezik, mint B.

A hitelképesség állandó önmegerősítést igényel, és annak függvényében változik, hogy valamely személy a viszonzás és a kölcsönös rentabilitás jegyében mennyire váltja be a felé irányuló elvárásokat. A viszonzás elmulasztása csökkenti a szóban forgó személy hitelképességét, ami társadalmi tőkéjének apadásához vezet. A társadalmi tőke fenntartása így feltételezi a reciprocitási formák, és ezáltal a hitelképesség állandó betartását.

Az ágensek makrostrukturális beágyazottsága, egocentrikus hálózatuk térfogata, erőforrásokban való gazdagsága, ismertségük és hitelképességük mérete kétségtelenül fontos dimenziói a társadalmi tőkének, amelyek számbavétele elengedhetetlen feltétele a társadalmi tőke becslésének. A Bourdieu által kiemelt összetevők mellett mégis feltűnő néhány – a későbbi tőkefelfogásokban hangoztatott – komponens hiánya. Nem veszi például számításba, hogy milyen az egocentrikus netwörkök mintázata, hálózati struktúrája, az ego abban elfoglalt pozíciója, s hogy a hálózat kötéseinek jellege (erős és gyenge kötések) hogyan befolyásolja a társadalmi tőke hatékonyságát. Pedig számos kutatás erősítette azt a hipotézist, hogy az erős és gyenge kötéseknek eltérő a szerepe a státusz növelésében, pl. egy jobb állás vagy a magasabb dotáció elérésében (lásd pl. Granovetter [1973, 1974]; Lin [1999]; Flap – Völker [2008]; Angelusz – Tardos [2008]). Szemben a homofil erős kötésekkel, a gyenge kötések egy része azzal az előnyös tulajdonsággal rendelkezik, hogy hidat képez a felsőbb társadalmi rétegek nagyobb társadalmi erőforrásokkal rendelkező csoportjai felé, amelyek pedig segítséget nyújthatnak státuszhelyzetük javításában és karrierjük továbbépítésében. Amennyiben az ilyen hídszerű gyenge kötések segítségével egyes személyek sikeresen javítják státuszukat, nem csupán reciprocitás érvényesül, hanem – legalábbis az emelke-

dő státuszú személyek szempontjából – a támogatást nyújtó kötések erőforrást növelő erőforrásoknak bizonyulnak. Vajon nem éppen az efféle profitot nyújtó, erőforrást növelő erőforrás a tőke legfontosabb kritériuma?

Hasonlóképpen fontos az ego hálózati pozíciójának ereje. Egy-egy hálózaton belül a centrális beágyazottságtól a periferikus helyzetekig az előnyös instrumentális cselekvés szempontjából rendkívül eltérő pozíciók lehetnek. Az ego hídszerepe vagy a hidaktól való távolsága szintén javíthatja vagy ronthatja a netwörkpozíciót, s ezen keresztül társadalmi tőkéjének nagyságát és hatékonyságát (vesd össze Lin 2001). A hálózati lyukakhoz való közelség is tulajdonképpen egyfajta hídszerep lehetőségével kecsegtet (Burt 1992). Azok a személyek, akik egyedül (vagy kevesen) töltenek be hídszerepet, a hálózaton tulajdonképpen monopolhelyzetben vannak, mert netwörktársaik kizárólag rajtuk keresztül tudják elérni egy másik csoport tagjait és erőforrásait. Egy ilyen helyzet persze a hálózaton belüli érdekellentétekre is ráirányítja a figyelmet. Privilegizált helyzetű, például hídszerepet betöltött személyeknek nem érdeke, hogy mások is hídszerephez jussanak, mert az csökkentené vagy megszüntetné saját privilegizált helyzetüket. Más hálózati ágenseknek vagy azok egy részének viszont érdeke lehet az újabb híd keletkezése, mert az javíthatja a hálózati pozíciójukat. A netwörkirodalom – részben módszertani nehézségek miatt¹² – mind ez idáig viszonylag kevésbé vizsgálta a hálózati feszültségekből adódó kolléziókat, netwörkdinamikai fejleményeket, pedig ezek számos esetben a hálózatok szétszakadásához, vagy meghatározott csoportképződmények, szervezetek felbomlásához, széteséséhez vezethetnek. A hálózati pozíció erejének pontosságára nagy hangsúlyt helyező elméletek (pl. Lin 2001) is mellőzik egy olyan aspektus figyelembevételét, amelynek Bourdieu elméletében megvannak az előzményei. A hálózatok mezőspecifikus szerveződésére és sajátosságaira gondolok. Az individuális tőke formálódásában a mezők hálózati sajátosságai meghatározó szerepet játszanak. Az egocentrikus netwörkökön belül ugyanis kitüntetett szerepe van azoknak a kapcsolatoknak, amelyek ahhoz a mezőhöz kötődnek, amelyben az ego a tevékenységét folytatja, és ahol részese az erőforrások megszerzéséért vívott küzdelemnek. A hálózat mezőspecifikus szegmense kiemelkedő szerephez juthat az egók karriermobilitása szempontjából is. Az egocentrikus netwörkök mérésére kialakított módszerek – akár az erős kötések számbavételére kialakított névgenerátoros, akár a gyenge kötések megcélzó pozíciógenerátoros technikákra gondolok – nem fókuszálnak kellő mértékben azokra a mezőn belül működő kapcsolatokra, amelyek a státusznövekedés szempontjából mégiscsak döntő jelentőséggel bírnak.

Kézenfekvőnek látszik, hogy más-más mezők, és azon belül eltérő jellegű kapcsolatok lehetnek fontosak mondjuk egy tudós vagy egy újságíró esetében. Az előzőnél főleg az egyetemi, illetve az akadémiai mezőben kialakult hálózati kontak-

¹² A legfontosabb módszertani nehézségek abból adódnak, hogy a vizsgálatok alanyai jórészt eleve tartózkodnak negatív kapcsolataikról, másokkal való esetleges ellenséges viszonyukról beszámolni. E tekintetben valószínűleg számos új technika kialakítására, részben új mérőműszerek kialakítására lenne szükség.

tusoknak van jelentősége. Sok tekintetben más, speciális kapcsolatok jellemzik az újságírói vagy pl. a vallási mezők hálózatait, amelyek körvonalazása mezőspecifikus pozíciógenerátorok kialakítását tenné szükségessé. A mezőspecifikus hálózatokra való fókuszálás nagymértékben segíthetné a társadalmi tőke formálódásának és mechanizmusainak pontosabb megismerését.

Nan Lin minuciózusan kidolgozott, impozáns tőkeelméletének ugyanakkor vitathatatlan érdeme, hogy nagy hangsúlyt fektet a kapcsolatok tőkeszerűségére, azokra a befektetésekre, amelyeket a kapcsolatok kiépítése, fenntartása és működtetése feltételez. Ezek a költségek sokfélék: pénzt, időráfordítást, meghívásokat, szívességcseréket, kooperációs tevékenységeket tartalmaznak. E társasági költségek természetesen a társadalmi hierarchia különböző szintjein eltérőek, de a magasabb státuszok irányába haladva egyre inkább tartalmazzák a luxusfogyasztás elemeit (vesd össze: Veblen 1975 [1904]). A korlátozottan rendelkezésre álló idő és a szűkös erőforrások a kontaktusok racionális szelekcióját feltételezik. Ennek során a hálózati alanyok éppúgy kalkulálnak a funkcionális redundanciák csökkentésével, mint a hálózat kellő heterogenitásával, miközben mérlegelik, hogy az instrumentális cselekvés szempontjából a különböző kapcsolatoknak mekkora a funkcionális fontossága. A fenntartható és kezelhető kapcsolatok méretét és szelekcióját – amennyiben tőkeként működnek – tendenciájában a határhaszon törvénye irányítja: az instrumentális szempontból kevésbé fontos netwörktársak háttérbe szorúlnak a fontosabbakkal szemben. Ennek megfelelően a kapcsolatháló kiépítésénél a költségek mellett nagy súllyal jönnek számításba az alterek részéről a státuszépítés szempontjából felcsillanó lehetőségek is. Hiszen a társadalmi tőke profitjának elsősorban éppen a státuszépítés, a karriermobilitás tekinthető.

A társadalmi tőkével foglalkozó irodalom mégis hajlamos a fogalom tág értelmezésére, és akár két tojás kölcsönzésében már a társadalmi tőke megnyilvánulását látni. A fogalom széles körű kiterjesztésével úgyszólván mindenki – beleértve a legszegényebbeket is – társadalmi tőkésnek lenne tekinthető. Már csak ezért is rendkívül fontos az erőforrásként és a tőkeként működő kapcsolatokat elválasztani egymástól. A kapcsolatok fenntartásának, ápolásának vannak ugyanis olyan esetei – és valószínűleg ezek vannak túlsúlyban –, amelyek egyszerűen affiliációs szükségletek kielégítését szolgálják. A maslow-i (1954) szükségletkielégítés piramisára gondolva mindenekelőtt a szeretet és a megbecsülés iránti szükségleteket és az ezek közvetítését segítő kommunikációs szükségleteket sorolom az affiliációs szükségletekhez. Az együttlét öröme, a társas kommunikáció által megerősített szeretet és elismerés élménye, a kommunikáció élvezete számos esetben olyan szükségleteket képeznek, amelyek kielégítésére az emberek gyakran pusztán önmagáért az affiliációs szükséglet kielégítéséért törekednek. Ezzel szemben a tőkeként működő kapcsolatok növekedési szükségletekhez, gyarapodási törekvésekhez, instrumentális cselekvésekhez kapcsolódnak.

A növekedési szükségletek kielégítése, legyen szó tudásról, pénzről, önmegvalósításról, rendszerint egyszerre szükségleteket kielégítő és indukáló folyamatok, amelyek öngerjesztő jellegük miatt hajlamosak a mértéktelen növekedésre, a

szükségletkielégítés csillapíthatatlan és mérték nélküli fenntartására. Az affiliációs és a növekedési szükségletek nem feltétlenül válnak el egymástól. Számos esetben a társas érintkezés, a kapcsolattartás egyszerre irányulhat affiliációs szükségletek kielégítésére és a nexusok instrumentális mobilizálására. A keverékformák előfordulása ellenére mégis elkülöníthetők az affiliációs szükségletek kielégítésére irányuló kapcsolatok és azok a kontaktusépítési formák, amelyekben a gyarapodás és státusznövelés a kapcsolatok fenntartásának és kezelésének mozgatórugója.

Az affiliációs szükségletek univerzálisak: ha nem is egyenlő mértékben oszlanak el a társadalmi hierarchia különböző fokain, valamilyen szinten a legkülönbözőbb státuszokon előfordulnak. Valamiféle bőség, alternatív kielégítési formák elsősorban a diszkrecionális jövedelmekkel rendelkező rétegekben jelennek meg. Az affiliációs szükségletek elsősorban expresszív cselekvésekhez és homofil jellegű hálózatokhoz kapcsolódnak. Az ilyen társas köteleket, noha affiliációs szükségleteket elégítenek ki, és ennyiben javakat produkálnak, mégsem helyes tőkének tekinteni.

A növekedési szükségletek sokkal inkább heterofil hálózatokhoz, hídszerű gyenge kötésekhez, instrumentális cselekvésekhez, erősen intencionált, érdekvezérelt kontaktustípushoz kapcsolódnak. Eloszlásuk a társadalmi hierarchia mentén sokkal egyenlőtlenebb, s a határhaszontörvénnyel összhangban a magasabb társadalmi rétegekben fokozott a növekedési szükségletek, az instrumentális cselekvések és az ezek működésére szerveződő együttes netwörkök együttjárása. Mindez megnöveli az erőforrásokat gyarapító hálózati szerveződések esélyét és tőkeként való funkcionálását. Az erőforrásokat szülő hálózati erőforrások már kétségtelenül társadalmi tőkének tekinthetők.

Irodalom

- Angelusz R. – Tardos R. (1988): A magyar kapcsolathálózatok néhány sajátossága. *Szociológia*, II.
- Angelusz R. (2000): *A láthatóság görbe tükrei*. Budapest: UMK.
- Angelusz, R. – Tardos, R. (2008): Assessing social capital and attainment dynamics: Position generator applications in Hungary, 1987–2003. In: Nan Lin – Bonnie H. Erickson (eds.): *Social capital. An international research program*. Oxford: Oxford University Press.
- Bárány Tamás (1974): *Nagy idők tanúja*. Budapest: Magvető Zsebkönyvtár.
- Becker, G. S. (1975): *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bourdieu P. (1978): *A társadalmi egyenlőtlenségek újratemelődése*. Budapest: Gondolat.
- Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital, Kulturelles Kapital, Soziales Kapital. In: Kreckel, Reinhard (ed.): *Sonderdruck aus Soziale Welt, Sonderband 2: Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Verlag Otto Schwartz & Co.

- Bourdieu, P. (1997): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Angelusz R. (szerk.): *A társadalmi rétegződés komponensei*. Budapest: Új Mandátum.
- Bourdieu, P. (2009): *A gyakorlat elméletének vázlata* – Három kabil etnológiai tanulmány. Budapest: Napvilág Kiadó.
- Burt, R. S. (1992): *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988): Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 37–54.
- Erdei Ferenc (1976): A magyar társadalom a két világháború között. I–II. *Valóság*, 19: 4–5.
- Esser, H. (2000): *Soziologie. Spezielle Grundlagen Band 4: Opportunitäten und Restriktionen*. Frankfurt–New York: Campusverlag.
- Flap, H. – Völker, B. (2008): Social, cultural and economic capital and job attainment. The position generator as a measure of cultural and economic resources. In Nan Lin – Bonnie, H. (eds.): *Erickson social capital*. An international research program. Oxford: Oxford University Press.
- Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78.
- Granovetter, M. (1974): *Getting a job. A study of contacts and careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Huszár T. (2007): *Az elitől a nomenklatúráig*. Budapest: Corvina.
- Kolosi T. (1984): *Tagolt társadalom*. Budapest: Gondolat.
- Kornai J. (1980): *A hiány*. Budapest: KJK.
- Lin, N. (1997): Társadalmi erőforrások és társadalmi mobilitás – A státusz-elérés strukturális elmélete. In Angelusz R. (szerk.): *A társadalmi rétegződés komponensei*. Budapest: Új Mandátum.
- Lin, N. (1999): Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25.
- Lin, N. (2001): *Social capital – A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Martin, van der Gaag (2005): *Measurement of individual social capital*. University Amsterdam.
- Marx, K. (1948): *A tőke*. I. kötet. Budapest: Szikra, 159–180.
- Maslow, A. (1954): *Motivation and personality*. New York: Harper.
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of american community*. New York–London–Toronto–Sidney: Simon and Schuster Paperbacks.
- Sík E. (2001): Aczélhálóban – Adalék a kapcsolati tőke működésének megismeréséhez. *Szociológiai Szemle*, 3: 64–67.
- Schulz, T. W. (1961): Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51.
- Szelényi I. (1990): *Új osztály, állam, politika*. Budapest: Európa.
- Veblen, T. (1975 [1904]): *A dologtalan osztály elmélete*. Budapest: KJK.
- Woolcock, M. (2001): The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *ISUMA Canadian Journal of Policy Research*, (2)1.