

INNOVÁCIÓS LÁNCOK FALUN

Két falusi esettanulmány a gazdasági újítások terjedéséről*

Bevezetés

„Az innovációk terjedése mindig egy társadalom tagjai között ragadható meg, ezen egyének közötti érintkezés pedig maga a társadalmi kapcsolatháló. Az érintkezések hálózata határozza meg, hogy milyen gyorsan terjednek az innovációk, és milyen gyorsan fogadják be őket.”

Thomas W. Valente

Megközelítesemben az „innovációs lánc” olyan társadalmi kapcsolathálót jelent, ahol a kapcsolat tartalma egy gazdasági újítás átadása. Dolgozatom fő kérdése az, hogy egy településen kialakult társadalmi hálózat szerkezete hogyan befolyásolja az innovációk átvételének útját és terjedési sebességét.

Azt a hipotézist fogalmazom meg, hogy a falusi gazdasági újítások terjedése és az ezzel együtt járó gazdagodás, a nagy áttérés a paraszti életformából a vállalkozói létbe (végső soron a piacgazdaság elemeinek előretörése) nem feltétlenül rombolják le a hagyományosnak tekinthető közösségi kapcsolatokat, sőt, sok esetben éppen megerősödésükhöz járulhatnak hozzá. Ennek a látszólagos ellentmondásnak a mélyén két, egymástól eltérő vállalkozói viselkedés húzódik meg, amelyeket a továbbiakban *innovátor*, illetve *mintakövető* magatartásnak nevezek. Innovátornak azt a schumpeteri értelemben vett vállalkozót nevezem, aki vállalkozása közben valamilyen technológiai vagy gazdasági újítást hajt végre (Schumpeter 1930), míg a nem újító szellemű vállalkozások a racionális kalkuláció helyett már létező vállalkozói mintákat vesznek át.

Egy falusi társadalom tagjai többnyire a társadalomba erős kötésekkel beágyazott gazdasági szereplők, ezért esetükben a mintakövető magatartás valószínűbb. Egyfelől a magasabb társadalmi presztízzsel bíró falusiak könnyen lehetnek gazdasági példaképek is, tehát az ő újításaikat igyekszik ellesni a közösség. Másfelől pedig a sikeres emberekre komoly nyomás nehezedik, hogy szűkebb környezetüket legalább gazdasági tanáccsal segítsék, ami megintcsak a minták megismétléséhez vezet. Ha a minta éppen egy vállalkozás megnyitását jelenti, akkor a kapcsolatban álló aktorok is vállalkozókká válnak – de nem feltétlenül lesznek innovátorok. Az új technológiák elterjedhetnek a településen, még az életformaváltás is végbemehet, de ez – ép-

* A szerző ezúton mond köszönetet Szántó Zoltánnak, Csité Andrásnak, Farkas Jánosnak, Kuczi Tibornak és Sik Endrének, akik tanácsaikkal, javaslataikkal az elmúlt években segítették e munka megszületését. Köszönettel tartozik továbbá a BKE-ELTE Szociológia Ph.D. programjának és a cuscoi (Peru) UNSAAC egyetem IIUR kutatóintézetének.

pen az innováció átvétele miatt – a települést átszövő személyes kapcsolatok újbóli szimbolikus megerősödésével jár együtt.

A hipotézis illusztrálására két falusi terepmunka eredményeit mutatom be. Az egyik példa a magyarországi Ökörítőfülpösön, a másik pedig egy perui, Andokbeli őshonos közösségben, Sayllán megfigyelt innovációs folyamatokat írja le.

Az innovációk terjedésének modelljei

A technológiai újítások terjedésének első kutatói között hazai szakembereket is találunk, elsősorban a témát természettudományos megközelítésben tárgyaló Eötvös Lóránd bárót, aki Bucsy Bélával közösen írt kötetében a technológiai fejlődés problémáját önmagában is megragadható témának vélte (Eötvös–Bucsy 1919). Fejlődéstudomány című egyetemi jegyzetük a „tudományos módszerek gyakorlati alkalmazhatóságáról” értekezik, ám a kutatásokat az első világháború megszakította és munkáik követő nélkül maradtak.

Az innováció a harmincas években „A gazdasági fejlődés elmélete” című kötet kulcsfogalmaként kapott közgazdasági értelmezést. A szerző a gazdasági újítások öt alapesetét határozza meg: új termék, új termelési eljárás, új piac, beszerzési forrás vagy új szervezet létrehozását vagy felfedezését (Schumpeter 1930). Az innováció fogalmát a legtöbb szerző azóta is hasonló értelemben használja, Valente szerint például az innováció terjedése nem más, mint „új ötletek, vélemények vagy termékek szétáramlása a társadalomban” (Valente 1995: 2).

Az ötvenes–hatvanas évekig az innovációk terjedésének kérdését tárgyaló modernista szemléletű – gyakran a műszaki tudományok oldaláról érkező munkák – az innovációs folyamatok modellezhetőségét, előre jelezhetőségét állították érdeklődésük középpontjába. Az innovációs folyamatot a komplex rendszerek vizsgálatának egyik módozataként értelmezték, és a probléma feltárására bonyolult matematikai modelleket alkalmaztak (Bright 1964).

Az innovációs rendszerek kutatása a hidegháború évtizedeiben a szocialista tábor országaiban – így Magyarországon is – tárgyalható téma maradt. Farkas János több műve a magyar műszaki és társadalomtudományi eredmények összekapcsolását célozza, így érthető módon az elsők között nyúlt az innováció kérdéséhez. „Az ötlettől a megvalósulásig” című könyvében széles körű elmélettörténeti áttekintést ad az innováció-kutatások addigi állásáról, illetve azok kommunikációs jellegű megközelítéséről (Farkas 1974). Jánossy Ferenc egy-egy új technika vívmányainak elterjedési mechanizmusát írja le hat hajótörött matróz példáján (Jánossy 1975). A közgazdasági irodalomból kiemelendő Bucsy László életműve (a szerző az Eötvös Lóránd munkatársaként bemutatott Bucsy Béla fia és szellemi örököse) aki többek közt egy innovációs rendszerekkel foglalkozó egyetemi jegyzetet is írt (Bucsy 1976).

A hatvanas évektől kezdve fokozatosan kap egyre nagyobb szerepet az *innovációk terjedése*. A diffúzióra fókuszáló kutatások a dolgok természetéből fakadóan szakítanak az innovációk tisztán műszaki-technológiai megközelítésével, illetve az üzleti tudományokra jellemző pszichológiai magyarázatokkal, és egyre inkább társadalomtudományos szemléletűek lesznek. „A diffúzió az a folyamat, amelynek révén

egy innováció az időtényezőitől függetlenül ismert lesz egy társadalmi csoport tagjai között” (Beal–Bohlen 1955, idézi Rogers 1983: 5).

Az újítások terjedésével foglalkozó első publikációk a gazdaságszociológia, ezen belül elsősorban a rurálszociológia témakörében születtek. Kiemelendők Everett M. Rogers terepmunkái a hatvanas-hetvenes években az új-mexikói, brazil, indiai farmgazdaságokban. Az innovációk terjedésének kutatástörténetével foglalkozó első munka már 1963-ban megjelent (Katz–Levine–Hamilton 1963; Rogers–Shoemaker 1970; Rogers–Kincaid 1981). A mezőgazdasági jellegű innovációk és a falusi társadalom átalakulásának kérdései még sokáig az érdeklődés homlokterében álltak.

A talán napjainkig is legismertebb újítás-terjedést vizsgáló kutatás mégis az egészségügy területéről származik: egy új gyógyszer, a tetracycline diffúzióját vizsgálja az orvostársadalom körében (Coleman–Katz–Menzel 1966). A vizsgálat 18 hónapja alatt ugyan minden orvoshoz eljutott az újdonság híre, azonban azok, akik szervezeti tagságaik alapján „integráltabbaknak” tűntek, lényegesen korábban jutottak az információ birtokába, mint „elszigetelt” társaik.

Granovetter munkássága révén az integráltság coleman-i kifejezése helyett a *társadalmi beágyazottság* Polányitól származtatható fogalma lett a hálózatelemzők egyik kulcskifejezése (Granovetter 1973). A korábban az archaikus társadalmak leírására használt kifejezés ekkortól a piacgazdaság körülményei közt is jól használható elméleti keret lett (Szántó 1994). Az erős és gyenge kapcsolatok granovetteri megkülönböztetése, illetve a kapcsolatháló-elemzés elméleti és módszertani nekilödulása az innovációs szakirodalomra is serkentően hatott, és a nyolcvanas években sorra jelentek meg a diffúzióval foglalkozó összefoglaló munkák (Granovetter 1983; Brown 1981; Mahajan–Peterson 1985; Rogers 1983). Többnyire a hálózatelemzés módszertani kézikönyvei is szánnak néhány fejezetet vagy bekezdést az innovációk kérdéseinek (például Knoke–Kuklinski 1982, vagy Wasserman–Faust 1994).

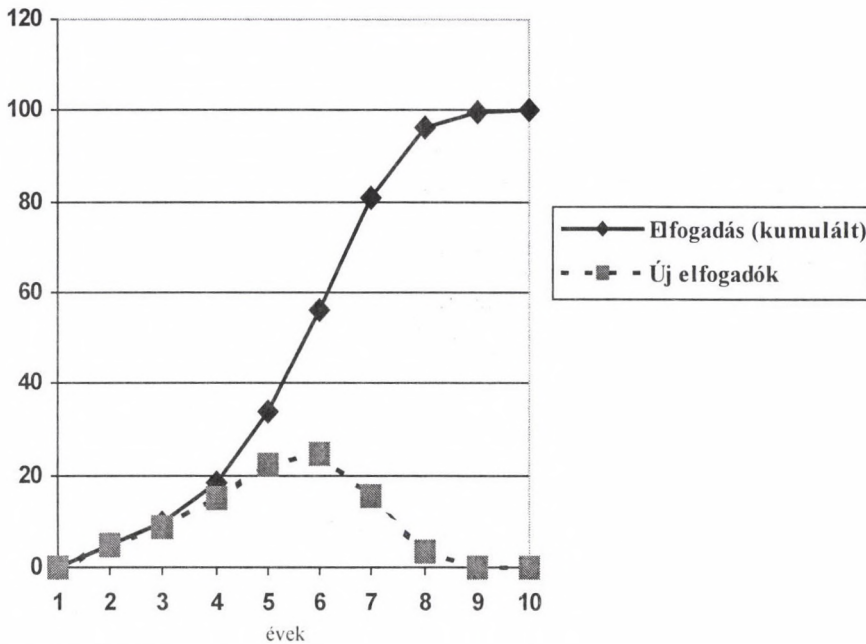
Az innovációk terjedését leíró modellek időközben jócskán megszorodó családját a kilencvenes években Thomas Valente négy nagy csoportba sorolja: *strukturális diffúzió hálózatok, kapcsolati diffúziós hálózatok, küszöb-modellek és kritikus tömeg modellek* (Valente 1995). Az alábbiakban Valente nyomán röviden áttekintjük mindezeket.

Érdekes módon valamennyi modell egyetért az innovációk terjedésének általános, empirikus S-formájú modelljével (1. ábra), ám ennek magyarázatához különböző módokon jutnak el.

1. ábra

Az innovációk terjedésének általános empirikus görbéje*

Az innovációt elfogadók aránya (%)



* Valente 1995: 13. alapján

A *strukturális diffúzió hálózatok* kiindulópontjaként Valente Granovettert idézi, aki a gyenge kapcsolatokkal rendelkező, azaz a társadalomba *gyengén beágyazott személyeket* tekinti alkalmasnak az egyes társadalmi csoportok közötti közvetítésre, végső soron tehát az innovációk átvételére és továbbadására is.

A *kapcsolati diffúziós hálózatok modellje* azon a feltevésen alapul, hogy egy társadalom tagjainak személyes kapcsolatai befolyásolják az innovációk terjedésének sebességét. Négy alcsoportját különböztetjük meg, a *véleményvezetői*, a *csoporttagsági*, a *személyes hálózati sűrűsége*n alapuló és a *személyes érintettség*i modelleket.

A *véleményirányítói modell* a „két lépcsős terjedés hipotézisé”n alapul, feltételezve, hogy a nyilvánosnak szánt információk is az adott közösség véleményformáló személyein keresztül jutnak el a társadalom többi tagjához. A véleményirányítók meghatározásához többnyire valamilyen formális szempontot, például egyesületi, szervezeti tagságot szokás választani. A véleményirányító modell talán a legelterjedtebb s legismertebb modell, többek közt Coleman és munkatársai is ezt a modellt használták gyógyszerterjedési kutatásaik során.

A *csoporttagsági modell* azt feltételezi, hogy egy újítás az egymással kapcsolatban álló közösség tagjai között egyforma gyorsasággal terjed. Az empirikusan jól használható modell eredményeként az egyes közösségekre jellemző innováció-terjedési mutatót állapíthatunk meg.

Személyes hálózati sűrűség alatt az ego-hálózatok fokát, azaz egy közösség egy tagjának kapcsolatait értjük. A modell szerint a nagyobb hálózati sűrűségű személyeknek van nagyobb esélye egy innováció megszimatolására és/vagy átvételére.

Az utolsó modell, a *személyes érintettség* az újítást még el nem fogadó személyekre fókuszál. Személyesen érintett az egyén egy innováció terjedésében, ha személyes kapcsolathálójában már van olyan személy, aki azt használja.

A *küszöb-modellek és a kritikus tömeg modellek* – bár Valente szerint két meglehetősen különböző iskolához tartoznak – tulajdonképpen ugyanabból a gondolatból erednek. Egy újítás átvételi küszöb az egyén számára a hálózati szereplők bizonyos arányát jelenti: az újítást használóknak azt az arányát, amely mellett az egyén már hajlandó maga is átvenni az innovációt (Granovetter 1978). A kritikus tömeg – az előző modellhez hasonlóan – azt számolja, hogy legalább hány újítást elfogadó tagra van szükség egy hálózatban ahhoz, hogy az innováció terjedésének folyamata meg ne szakadjon meg (Valente 1995).

Az innovációk terjedése és magyar falusi átalakulás

Az innovációk terjedése kapcsán nem csak arra kell odafigyelnünk, hogy hogyan terjednek a különböző újítások, hanem ugyanilyen fontos kérdés az is, hogy milyen lesz az innovációk eredményeként átalakuló társadalom.

A vállalkozói lét Schumpeter olvasatában egyet jelent az innovatív magatartással, azaz új piacok, termelési eljárások, stb. keresésével (Schumpeter 1930). Jelen tanulmány keretei között a schumpeteri vállalkozót az innovátor kifejezéssel jelölöm. Kirzner továbbgondolásában a vállalkozót nem annyira a jelen helyzet megértése, hanem a jövőbeni, potenciális lehetőségek kiaknázása érdekli, és ezért nem a jelen viszonyok fenntartására, hanem azok innovatív átalakítására törekszik (Kirzner 1978). Hasonló következtetésekre jut Kuczi Tibor is, aki szerint „...az önállósodás nem észrevétlenül átcuszás az alkalmazotti létből a vállalkozóiba, hanem radikális fordulat, ugrás a megszokottból az ismeretlenbe.” Az életformaváltás a bourdieui értelemben vett habitus változásával jár együtt. A vállalkozóvá válás azonban nem csak egy belső, spirituális átalakulás, hanem a környezetre, a kapcsolatokra is hatással van. „Az önállósodás egyszersmind a kontinuitás megszakítását, a környezet fölforgatását is jelenti: a hétköznapi élet rokoni, baráti szálakból szőtt világának versenyképes vállalkozássá szervezését” (Kuczi 2000: 141–142).

Kuczi a falusi vállalkozót egy, a kapcsolatokat szétcincáló és erőforrásként újraértelmező közösségi szereplőnek tekinti, ez a kép azonban alapvetően különbözik a közösségi kapcsolatokkal foglalkozó korábbi hazai kutatások eredményeitől, amelyek a falusi kapcsolatháló stabilitásra és erőforrás-kímélésre törekvő jellegét emelték ki. A kalákázó csoportokkal foglalkozó, ma már klasszikusnak számító munkájában Sik Endre kiemeli a falusi közös munkák „örök” jellegét, amivel arra utal, hogy a kaláka időről időre veszíthet ugyan szerepéből, de homályba vesző megjelenése óta sohasem szűnt meg, és napjainkban is életképesnek tekinthető (Sik 1988). Találónan nevezi a munkacserén alapuló rendszert Hajdú Farkas Zoltán kollektív szertartásnak „melynek során a csoport szolidaritása nyilvános és ünnepélyes megerősítést nyer” (Hajdú 1995: 144). A székelyföldi kalákatípusok kapcsán Hajdú

bemutatja, hogy a különböző társas munkák és közösségi hálózatok gyakran egyfajta biztosító szerepet is betöltenek, és az elemi csapások kivédésével támasztják alá a paraszti háztartások egyébként is biztonságra és stabilitásra törekvő stratégiáját. „Segítség a szerencsétlenségben: ha valaki szarvasmarhájának vagy sertésének lába törik, vagy olyan baj éri, ami miatt az állat élete és használhatósága kockáztatva van, megvizsgálás után leütik, és húsát pénzért maguk között felosztják. Eme önkéntes biztosító szövetkezetet hívják a székelyek hopsának” (Vitos 1848, idézi Hajdú 1995: 106).

Kuczi kiemeli, hogy a kilencvenes évek bizonytalan gazdasági viszonyai köze-pette országszerte megerősödött a kaláka intézménye, ám hangsúlyozza, hogy a biztonságra törekvő hagyományos paraszti szemlélet ennek csak egyik oka, a másik ok a kisvállalkozások sérülékenysége és a rossz magyar fizetési morál. Ebben a környezetben racionális döntésnek tűnik a társadalmilag is kontrollálható partnerek keresése, rokonok és ismerősök bevonása (Kuczi 2000). A régi kapcsolatháló vállalkozói célú felhasználása azért is racionális döntés eredménye lehet, mert erőforrásokat – elsősorban pénztőkét – takarít meg. Ez az előny nem csak a vidéki, de a városi környezetben működő kisvállalkozásokra is érvényes (Czakó 1997). Angelusz és Tardos hangsúlyozzák, hogy nem is nagyon képzelhető el, hogy valaki teljesen ismeretlen szereplővel lépjen kapcsolatba. Az egymást személyesen ugyan nem ismerő, de hasonló társadalmi köze-gben mozgó, és ezért egymással potenciálisan kapcsolatba kerülő emberek csoportját *látens makrocsoportoknak* nevezték el (Angelusz–Tardos 1991).

Akár a közös munka hagyománya, akár racionális kalkuláció vezet el a helyi kapcsolathálók vállalkozói erőforrásként való használatához, az mindenképpen a kapcsolatok, illetve a személyközi viselkedési minták ápolását, összességében a rendszer stabilitásának fenntartását eredményezi. De mi a helyzet akkor, ha innovációs láncokat vizsgálunk, azaz a kapcsolat tartalma éppen a gazdasági újítások átvétele?

Kuczi Tibor idézett szövegrészlete szerint a vállalkozóvá válás és az új eljárások használata szükségszerűen a hagyományos kapcsolatháló átalakulásával járna. Tapasztalataim szerint azonban az innovációk falusi terjedése, és a nyomában járó gazdasági megerősödés, fellendülés nem feltétlenül jár a meglévő kapcsolatháló és a társadalmi struktúra átalakításával. Úgy sikerült átlépni egy munkavállalói vagy paraszti (magyar viszonyokról esvén szó: utóparaszti) életből egy vállalkozói létbe, hogy közben nem, vagy alig változott a társadalmi kapcsolatháló. Az életformaváltás bekövetkezett, de az adott falusi hálózatban résztvevő szereplők társadalmi beágyazottsága csak alig észrevehetően változott, azaz sikerült magát a változást is becsatornázni a már meglévő keretek közé. A következő két esettanulmány erre említ példákat.

Innovációs láncok egy átalakuló andokbeli indián közösségben: Saylla, 1996

Kutatói ösztöndíjjal kerültem 1996-ban a régi inka főváros, Cusco (Qosqo) patinás egyetemére. A hétvégéket gyakran töltöttem egy közeli kis faluban, Sayllán, ismerősök házában. Saylla az országút mentén fekszik. Ez a körülbelül 15 éve épült út az

egyetlen aszfaltozott út a régióban, és a légiközlekedés mellett Cusco egyetlen korszerű összeköttetése a külvilággal. A mintegy 1300 lelket számláló település lakosai túlnyomórészt kecsua ajkú földműves indiánok, kisebb részben pedig meszticek, akik a helyi elit tagjai, és boltosként vagy helyi értelmiségiként keresik kenyerüket. A sayllaihoz hasonló etnikai alapú munkamegosztás általános gyakorlat az Andok országaiban (Letenyei 1998).

Az országút megépítése óta jelentős társadalmi átalakulások mentek végbe a településen. Az utat egykor úgy építették meg, hogy az elkerülje a falut, ám több indián család az országút mellé költözött, és az átmenő forgalomból próbáltak megélni. Sikerük láttán egyre több család kezdett vállalkozni és építkezni a műút mentén, sőt más faluból érkezők is megtelepedtek közöttük. Ma a társadalom önképe a faluban roppant összetett: a „régí” mesztic elit a régi főútcán él, a parasztok a falu szélén, a gazdagok pedig, akik között vannak helybéliek és idegenek, az új út mellett. A falu több klánból áll, és e klánok vezetői többnyire az országút melletti, vállalkozó indiánok közül kerülnek ki.

Interjúkkal és résztvevő megfigyeléssel a társadalmi átalakulások okaként feltételezhető innovációs folyamatok eredetét igyekeztem kideríteni, és azt, hogy az innovációs láncok milyen további társadalmi kontextust hordoznak.

A településen 37 lacikonyha (*chicharonería*) üzemel az országút mellett. Az innovációs láncok felderítéséhez perui barátaim, elsősorban a Saenz család tagjainak segítségével összesen tizennyolc interjút készítettünk, az interjúk alapján azonban mind a 37 vállalkozóra nézve lettek adataink. Az interjúk mindössze három kérdést tartalmaztak: hogy a megkérdezett kitől és mikor kapta az ötletet, illetve hogy ki volt az innovátor, azaz a legelső, aki a faluban az adott vállalkozásba fogott.

A legelső lacikonyhást minden megkérdezett interjúalany meg tudta nevezni. Amikor vele készítettünk interjút, elmondta, hogy ő maga Cuscoba járt be szolgálni, és ott tanulta ki a malachús sütését. Amikor megnősült és hazakerült, akkor gondolt arra, hogy önálló vállalkozást indít. Mivel ugyanis új házat akart építeni, a főút mellett építette, és a ház mellett rendezte be a lacikonyhát. A malacokat cuscói ismerősei révén szerezte be, csak később tért át a sertéstartásra.

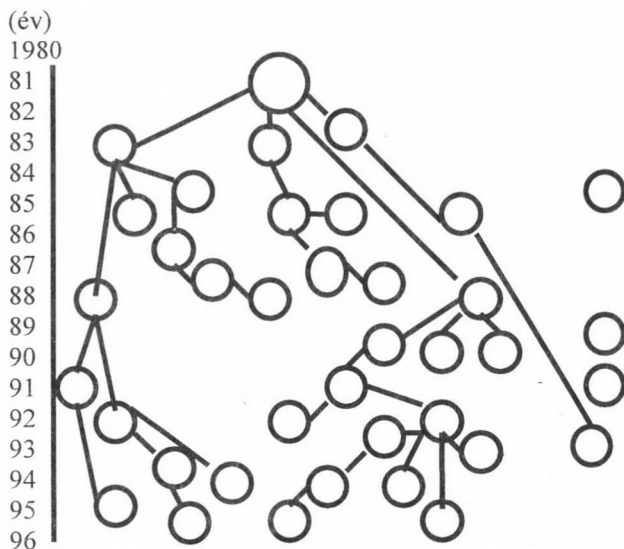
Kiderült az is, hogy a szaktudást (milyen kemencét kell építeni, milyen edények kellenek, hol lehet malacot venni stb.) először csak ismerőseinek, rokonainak adta tovább: a negyedik év után még mindig csak négyen foglalkoztak ezzel az üzlettel. Azután ezeken az embereken keresztül terjedt az ötlet, egészen addig, hogy ma már közel negyven kis étterem üzemel. Érdekes, hogy még a nem sayllai születésűek is valamilyen rokoni vagy ismerősi kapcsolaton keresztül jutottak el a lacikonyha nyitásához.

Az idegenek, azaz nem sayllai születésűek jobbára régi otthoni kapcsolataikat használják a vállalkozás működtetéséhez: hazulról veszik a malacot, onnan kapnak rokoni hitelt, ott csináltatják a konyhai eszközöket, bútorokat. Ez gyakran versenyelőnyt jelent a tősgyökeres sayllaiakkal szemben.

A 37 lacikonyha révén feltárt innovációs láncot a következő gráf ábrázolja:

2. ábra

A lacikonyhák szakismeretének átvétele Sayllán (Peru)*



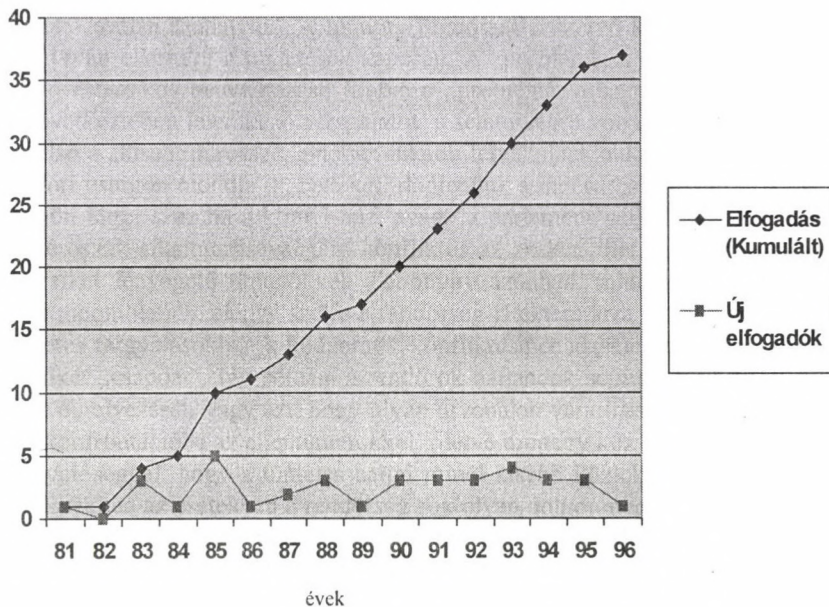
*Interjúk alapján, 1996.

Az innovációk terjedése ezúttal nem a szokásos S-alakot írja le:

3. ábra

Lacikonyhák nyitása Sayllán

Az újítást elfogadók száma



Másik kérdésem az, hogy az interjúkkal feltárt innovációs láncoknak milyen további társadalmi vetülete lehet.

Sayllán a legfontosabbnak tartott társadalmi szerveződés a klánszerű rokonsági rendszer, kecsua kifejezéssel az *ayllu**. Az esetenként öt-hat családot felölelő hálózatok mentén szerveződik a helyi társadalomban a közös munkák, illetve a közösségi ünnepek intézménye. Magam is részt vettem egy helyi falunapon (ilyen alkalom egy évben több is van) ahol a közeli rokonok, azaz az ayllu tagjai munkával segítettek vagy munkájukat pénzzel váltották ki, a többi indián természetbeni ajándékot, enni- és innivalót hozott, a meszticek és én pedig meghívott vendégként vehettünk részt, és köszöntőket kellett mondanunk.

Logikusan adódott a kérdés, vajon az innovációk terjedése is az aylluk vérségi kapcsolatrendszerén belül megy-e végbe, azaz granovetteri kifejezéssel élve az erős kötések mentén terjednek-e az újítások? Rokonok vagy csak egyszerű ismerősök azok, akik továbbadják egymásnak a szakismereteket? Úgy tűnik, Sayllán mindkét esetre van példa, viszont az erős és gyenge kötések mentén másként terjednek innovációk.

Ha egy újítást az ayllu egyik tagja elfogadott és használt, akkor az roppant hamar elterjedt az ayllu többi tagja között. Egy-egy ilyen rokoni hálóban három-öt család is nyithatott vállalkozást, a többi családok pedig ugyanitt kiegészítő foglalkozást kaptak. A szegényebb rokonok alkalmazása a fizetett munkaerő helyett ugyanakkor határt szab a vállalkozások számának. Egyfajta patrónus–kliens rendszer alakult ki, ahol a lacipecsenyés vállalkozóké volt a vezető szerep, és a sertéstartással, mezőgazdasággal foglalkozó rokonok lettek a bedolgozók. Egy rokoni hálózat nem képes három-négy vállalkozásnál többet működtetni, mert akkor biztos háterszág nélkül maradna.

Nehezen adható viszont át az innováció az egyik ayllu tagjától a másikig. Az innovációk szakaszosan terjednek a helyi társadalomban. Az innovátor személyétől viszonylag gyorsan eljut az újítás annak szűkebb környezetéig, azután viszont elakad, és csak esetlegesen jut tovább ezektől a személyektől más csoportokhoz. A másik csoporton belül újra roppant gyorsan elterjed az innováció, ám a rokoni kör végén mintha zsákutcába kerülne.

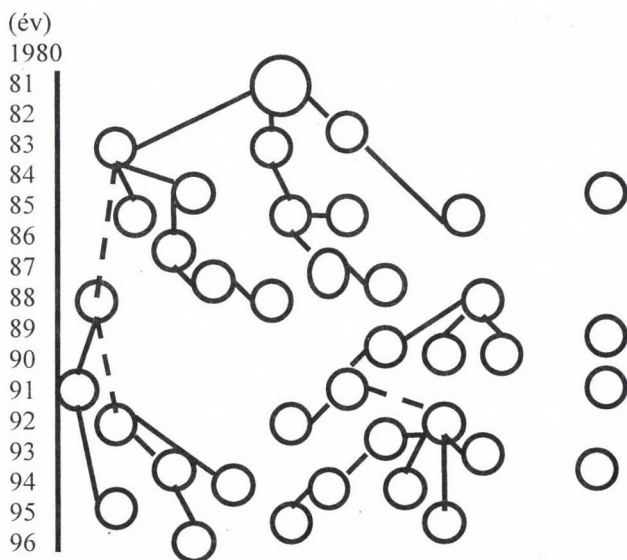
A zsákutcák közötti közvetítéshez többnyire szükség volt egy *gyenge kapcsolatra*, azaz olyan ismerősre, aki ugyan nem rokon (nem ayllubeli), mégis elég jó ismerős ahhoz, hogy az újítást megossza a többiekkel. Sayllán hét ilyen gyenge kapcsolatot fedeztünk fel, de erre vonatkozóan a 18 interjú nem tökéletesen megbízható. Ezek a jó ismerősök, barátok mind fiatal korukban kerültek bizalmas viszonyba egymással, amikor a városba mentek dolgozni. Korábban az iskolából és más helyszínekről is ismerhették egymást. Az idegen környezetben a két „földi” szívesen barátkozott, még akkor is, ha a hagyományos, otthoni környezetben nem kerültek volna közelebbi kapcsolatba egymással.

* Az ayllu az Inka korban és a gyarmati időszak alatt ennél lényegesen nagyobb vérségi kapcsolatrendszert, nemzetséget jelentett. Az ayllu nem területi alapon szerveződött: egy falun belül több ayllu tagjai is éltek, és egy ayllu több régió, több éghajlati zóna falvaira is kiterjedhetett. Mára az aylluk – legalábbis Sayllán – elvesztették interregionális jellegüket, de szerepük a falun belüli élet megszervezésében még ma is alapvető.

4. ábra

Gyenge (ismeretségi) és erős (ayllu) kapcsolatok Sayllán*

Az ábrán vastag vonal jelzi az erős, szaggatott a gyenge kapcsolatokat



*Interjúk alapján, 1996.

Összegzőképpen azt emelem ki, hogy bár a betonút megépítése óriási hatással volt Sayllára, a helyi vállalkozók többsége ezt nem a kapcsolatok felbomlásaként, sem átalakulásaként, legkevésbé kultúravesztésként élte meg. A klánszerű szerveződésekben az egymással szoros kapcsolatban álló háztartások többsége mintakövető magatartású volt, és az is maradt. Ha a minta megváltozott, mint esetünkben, akkor az innováció roppant gyorsan és zökkenőmentesen jutott el a klán többi, mintakövető tagjához anélkül, hogy ők tisztában lettek volna azzal, hogy a gazdagodás és piacra termelés valószínűleg gyors kulturális eróziót vált ki, és a jövőben át fogja alakítani jelenlegi társadalmi kapcsolataikat.

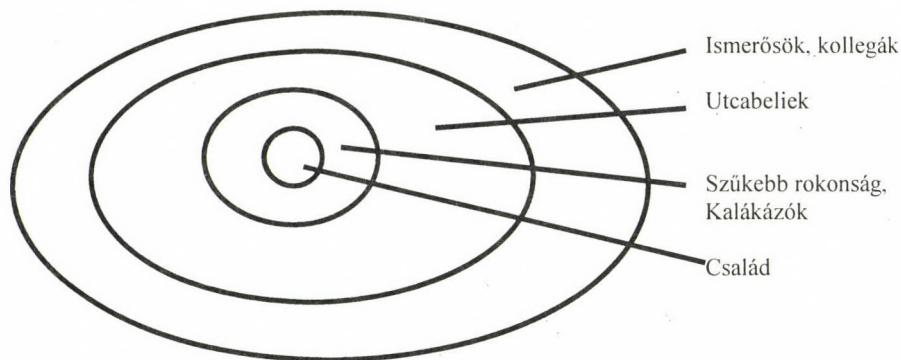
Innovációs láncok magyar falusi környezetben: Ökörítőfülpös, 1992–1995

Egy falukutató csoport tagjaként több hónapot töltöttem többedmagammal Szatmár térségében, ahol a határ mindhárom oldalán, azaz Romániában, Magyarországon, és Kárpátalján folytattuk kutatásainkat (Borsos-Csíste-Letenyei 1999). Feladatunkul a falusi társadalom kapcsolatainak feltérképezése jutott, amit több módszerrel próbáltam megközelíteni. A következő ábra egy háztartás kapcsolathálójának leírására

használt kifejezéseket mutatja, egy 1993-ban lefolytatott interjú alapján. A modell grafikus ábrázolásának ötlete Larissa Adler Lomnitz (1998) cikkéből származik.

5. ábra

Egy ököritőfülpösi család kapcsolathálójának szerkezete



* Interjú alapján, 1993.

A kérdés az volt: „Kérem, sorolja fel valamennyi ismerősét!”

Az ábra azt mutatja, hogy a mind szorosabb kapcsolati formák mind kevesebb emberre terjednek ki, és a paraszti háztartás ennek a körnek a legmélyebb bugyrába húzódva él.

Hasonlóan a hatvanas évekbeli amerikai agrárszociológiai kutatásokhoz (amelyek létezéséről akkor mit sem tudtam) az kezdett el foglalkoztatni, hogy miért és hogyan terjednek a különböző „divatnövények” a mezőgazdasági termelők között, azaz ki miért kezd el egy adott évben uborkázni, szotyizni, vagy miért vállalkozik olyan hosszabb időre szóló beruházásra, mint például gyümölcsfa telepítés.

Terepmunkánk éveiben és azt megelőzően a következő új termények, illetve szervezeti formák jelentek meg Ököritőfülpösön:

1989: új körtefajta

1991: zsenge uborka, mátészalkai felvásárlóval, német exportra

1992: macskagyökér gyógynövény

1994: napraforgó, debreceni felvásárló megrendelésére

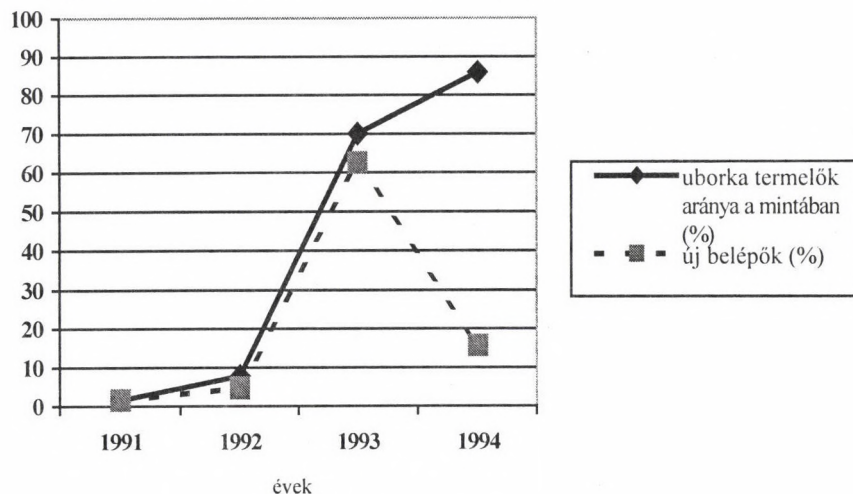
Innovációnak tekinthetjük ezeken kívül a rendszerváltás körüli szervezeti átalakításokat, az új jogi szabályozáshoz való alkalmazkodást. Ugyancsak innovatív magatartásnak tekinthető bizonyos tevékenységek felfüggesztése a megváltozott környezetben, például a paradicsomtermesztés abbahagyása egyik évről a másikra a közeli kocseri konzervgyár csődje után. A falubeliek közül azonban csak kevesen szánták rá magukat erre a lépésre: a paradicsom évtizedeken át jól fizetett, megszokták a termesztését, és nem is tudták elképzelni, hogy az adott évtől kezdve szinte lehetetlen lesz eladni. Mindezek helyett azonban csak a fenti négy új termékkel foglalkoztam.

Az innovációs láncok feltárására interjúorozatot készítettem, majd kérdőívet szerkesztettem, amelyet 1994 telén összesen 64 háztartásban, az ököritófülpösi háztartások 18 százalékában kérdeztünk le. Az innovációk terjedését az interjúk alapján elég jól nyomon lehetett követni: a megkérdezettek többsége emlékezett arra, hogy mikor kezdődött, és személy szerint ki volt az, aki az újítást behozta a faluba, illetve be tudott számolni arról, hogy ő maga mikor és kinek a tanácsára vette át az innovációt, helyi kifejezéssel szólva „*mikor állt a dologhoz*”.

Mind a négy innováció terjedésénél megfigyelhető volt, hogy az első évben csak kevesen foglalkoztak vele. Ha sikeres volt, akkor a második évben többen, a harmadik évben jóval többen „*álltak a dologhoz*”. A második évben szinte kizárólag olyan személyek léptek be az innovációs körbe, akikkel az innovátor közelebbi kapcsolatban állt. A harmadik évben az ismerősök ismerősei, akik, érthetően, sokkal többen voltak. Egy helyi szólásmondás szerint amit hárman tudnak, az már nem titok: az innováció egyik évről a másikra közkinccsé vált. Negyedik évben, vagy később az innováció általánosan ismertté vált, de ekkor maga az innovátor jobbára már nem is foglalkozott vele.

6. ábra

A zseme uborka termesztők aránya a mintában (%)*



*1994-es visszaemlékezések alapján

Az innováció terjedése a szokásos S-görbét mutatja.

Magyar falusi vállalkozók: innovátorok és mintakövetők

Az elkészített interjúk és kérdőívek alapján az ököritőfülpösi innovációs láncokat nem tudtam rekonstruálni, mint a perui példában, sikerült viszont megállapítani, hogy kik voltak az innovátorok, kik hozták a négy új mezőgazdasági kultúrát a faluba. Mindössze hat emberről volt szó. A továbbiakban azt vizsgáltam, hogy az ő személyes kapcsolathálójuk mutat-e strukturális jellegzetességeket. Ehhez egy korábbi, 1993-as adatgyűjtésemből szereztem adatokat, amikor azt jegyeztük fel, hogy hűsvétkor ki kit locsol meg.

Hűsvéti adatgyűjtésünk alapján úgy operacionalizáltuk az erős kötés fogalmát, ha a háztartás férfitagjai az átlagosnál több helyre jártak el locsolni, és a kapcsolatokat valamilyen erős kapcsolatként (rokon, szomszéd, barát) jellemezték. A jellemzően erős kapcsolatokkal rendelkező családok többnyire kaláka jellegű közös munkákban is részt vettek. Az ilyen erősen beágyazott háztartások többségére nem az innovatív, hanem valamilyen mintakövető magatartás volt a jellemző. Ez azonban nem jelentette azt, hogy ezek az emberek el lettek volna zárva a vállalkozói lehetőségektől, csak éppen nem első, hanem többnyire második vagy harmadik körben jutottak hozzá az innovációhoz. A belépést az ő esetükben nem is feltétlenül előzte meg a vállalkozói szemléletre jellemző racionális kalkuláció, hanem valamelyik irányadó falusi háztartást követve fogtak egy olyan új növény termesztéséhez, amely előző évben sikeres volt. Vállalkozóként viselkedtek, tényleges vállalkozói habitus nélkül. A vizsgált mezőgazdasági innovációk nemcsak hogy nem szervezték újjá a termelés társadalmi kereteit, de új tartalommal töltötték meg és ezáltal megerősítették azokat.

Az innovátor háztartások férfitagjai nem jártak el locsolkodni, legfeljebb édesanyjukat vagy más közeli hozzátartozóikat látogatták meg. Az asszonyoknak viszont ezekben a háztartásokban is több locsolója volt, ami hálózati értelemben magas presztízt jelent (Szántó 1993). A falusi innovátorok viszonylag szűk kapcsolathálója azzal is magyarázható, hogy ők már nem kalákáznak („azon már túl vannak”, ahogy helyben elmagyarázták nekünk), szívesebben vesznek igénybe napszámost vagy gépet. Többen közülük nem született ököritóiak (helyi kifejezéssel: „bekerültek”), éppen ezért nekik szép számban volt ismeretségük, baráti körük a falun kívül. Maguk az innovációk is innen, azaz a falun kívülről jöttek.

Itt szükséges egy kis kitérőt tennem a nyolcvanas-kilencvenes évekbeli polgárosodás vita felé. Juhász Pál hangsúlyozza a Kádár-korszakbeli háztáji gazdaságokban megtermelt jövedelem tőke jellegét, azaz szerinte ezek a megtakarítások a falusi gazdálkodók vállalkozóvá válását segítették elő (Juhász 1990). Szelényi Iván szerint a nyolcvanas években a paraszti polgárosodásban a harmincas-negyvenes évek agrár-vállalkozóinak leszármazottai járnak élen, az ő érdekük a mezőgazdaság piaci alapokra helyezése (Szelényi 1992). Az ezredfordulón úgy tűnik, hogy végül mégsem a Kádár-korszak vállalkozó paraszt-polgárai lettek a rendszerváltás győztesei, és nem az általuk megtakarított tőke lett a magyar kapitalizmus alapja. Az egykori háztáji gazdaságokban szinte az egész magyar vidéki népesség érintett volt, ehhez képest nagyon kevesen lettek sikeres vállalkozók, azaz kevesen mentek át azon a vizsgán, amit a valódi piaci körülményekhez való alkalmazkodás jelentett (lásd még: Csíte 1997). A rendszerváltás főszereplői Szalai Erzsébet és Szelényi Iván szerint a

menedzserek lettek, akiknek kapcsolati és humántőkéje révén a legtöbb lehetősége nyílt az átalakulások menedzselésére (Szalai 1997; Szelényi 1994).

Más megvilágításba kerül a polgárosodás vita, ha a vállalkozó fogalmához figyelembe vesszük annak schumpeteri megfogalmazását: „... mindenki csak akkor lehet vállalkozó, ha ténylegesen új kombinációk megvalósításával foglalkozik, és elveszíti vállalkozói voltát, amint vállalkozását megteremtve annak folyamatos vitelére áll rá, ahogyan mások is teszik a maguk vállalkozásaival” (Schumpeter 1982: 125). A schumpeteri értelmezés szerint a vállalkozói lét kritériuma csakis az, hogy véghezvissze-e valamilyen újítást. Ebben az értelemben mellékes, hogy kiknek voltak kellő megtakarításai, a jövedelmük mekkora részét szerezték a piacról vagy milyen családi vállalkozói hagyományokat hoztak magukkal. A hagyományos közgazdasági és szociológiai értelemben vett vállalkozóknak nyilván csak egy része tekinthető schumpeteri értelemben is vállalkozónak, azaz innovátoroknak.

Megítélésem szerint ez a megközelítés segít megérteni azt, hogy miért olyan kevés régi háztájihoz hasonló sikerült valódi vállalkozóvá válnia: mert csak kevesekben volt innovatív szellem, és csak ezen kevesek számíthattak arra, hogy megtakarításaikat és kapcsolataikat a viharos gyorsasággal átrendeződő makrogazdasági keretek között is kedvezően tudják felhasználni. A *paraszt-polgár* vagy *utóparaszt* háztartások többsége mintakövető vállalkozói magatartást mutatott a nyolcvanas években. Háztáji gazdálkodását nem racionális kalkulációk vagy az üzleti lehetőségek mérlegelése alapján folytatta, hanem hüvelykujj-szabályok és a környezetéről másolt gazdálkodási minták alapján. Az ilyen vállalkozások többsége elbukott a kilencvenes években: kapcsolati tőkéjük értékét elvitte a rendszerváltás, anyagi tőkéjüket felélték, gazdálkodói ismereteik többnyire csak egy családi méretű kényszervállalkozás szintjéig bizonyultak elegendőnek.

Összefoglalás

A jelen írás *kapcsolati diffúziós* megközelítésével a társadalmi kapcsolatháló és a gazdasági innovációk összefüggését vizsgálta. Azt a hipotézist igyekeztem megfogalmazni, hogy a *gazdasági újítások falusi terjedése nem feltétlenül jár a meglévő kapcsolatháló és a társadalmi struktúra átalakításával, sőt, annak megerősítését is jelentheti. A hipotézist két esettanulmány bemutatásával, egy perui és egy magyarországi falusi példán illusztráltam.*

Az esettanulmányok tapasztalatai szerint a falusi társadalom kisebb csoportokból, közösségekből áll: rokoni, baráti szervezetekből, tulajdonosi hálóból, partneri kapcsolatokból. Az új ötletek nagy sikerrel kecsegtetnek, és ezért gyorsan terjednek egy-egy ilyen hálózaton belül, de nehézkesen jutnak át egyik kapcsolathálóból a másikba. Az átjárhatósághoz többnyire gyenge kapcsolatokra van szükség. Végül persze a leggondosabban őrzött innováció is el fog terjedni, már nem is lesz újdonság, és nem jelent rendkívüli gazdasági hasznot.

A tanulmányban egyaránt használok az általánosan bevett vállalkozó kifejezést, és ennek schumpeteri értelmezését, az *innovatív vállalkozót*. Ez utóbbit, megkülönböztetésül, az innovátor szóval jelöltem. A nem-innovátor vállalkozóknak végső soron sokkal kevesebb döntést kell hozniuk, kevesebbet kell kalkulálniuk, mert egy

pár bevált innovációt alkalmaznak, azaz mintát követnek. A schumpeteri vállalkozó-fogalom újabb szempontot adhat a magyar polgárosodás vitához. A magyarországi, ököritófülpösi falukutatók alapján úgy tűnik, hogy a nyolcvanas években háztájival is foglalkozó gazdálkodók többsége a racionális kalkuláció helyett mintákat követett, majd a rendszerváltozás után megintcsak mintakövetésből – és munkalehetőség híján – lett vállalkozó. A mintakövető egykori paraszt-polgár nem lehetett a rendszerváltás nyertese, ez csak azoknak sikerülhetett, akik schumpeteri értelemben is vállalkozók voltak, azaz innovatív magatartást tanúsítottak.

Míg a mintakövető magatartást tanúsító személyek rokoni, ismerősi kapcsolathálója a magyar és a perui faluban egyaránt kiterjedt volt, addig az innovátorok többé-kevésbé peremen elhelyezkedő figuráknak bizonyultak, akik a helyi társadalmon felül, vagy talán csak azon kívül állnak.

A mintakövető magatartású vállalkozóvá válás alapvetően különbözik az innovatív szemléletű vállalkozástól. A mintakövető magatartású szereplők akkor lesznek vállalkozók, ha a környezetük, pontosabban az egyéni kapcsolathálójukban részt vevő személyek egy része már vállalkozni kezdett. Ez a fajta vállalkozóvá válás nem rombolja le és építi fel újra a már meglévő társadalmi kapcsolatokat. Az innováció átadása és a minta átvétele falusi környezetben – a közös munkákhoz vagy az ajándékcserékhez hasonlóan – a már meglévő társadalmi kapcsolathálókat szimbolikus megerősítéséhez vezet.

Irodalom

- Adler Milton, Larissa 1998 (1971). Komaság: kölcsönös szívességek rendszere a chilei városi középosztályban. *Replika*, 29, 139–150.
- Angelusz Róbert–Tardos Róbert (szerk.) 1991. *Társadalmak rejtett hálózata*. Budapest: Magyar Közvéleménykutató Intézet
- Beal, G. M.–J. M. Bohlen 1955. *How farm people accept new ideas*. (Report 15) Ames, IA: Cooperative Extension Service
- Borsos Endre–Csité András–Letenyey László 1999. *Rendszerváltozás után. Falusi sorsforduló a Kárpát-medencében*. Budapest: MTA PTI és Számalk
- Bucsy László 1976. *Az innovációk rendszere és a vállalati fejlődés*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Br. Eötvös Lóránd–Bucsy Béla 1919. *Fejlődéstudomány*. Budapest: József Nádor Tudományegyetem
- Bright, J. R. 1964. *Research development and technological innovation*. Homewood, Illinois: Richard D. Irvin
- Brown, Luis 1981. *Innovation diffusion: a new perspective*. New York: Methuen
- Coleman, J. S.–E. Katz–H. Menzel 1966. *Medical innovation: A diffusion study*. New York: Bobbs Merrill
- Csité András 1997. Polgárosodás-elméletek és polgárosodás viták. *Szociológiai Szemle*, 3, 117–137.

- Czakó Ágnes 1997. Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. *Szociológiai Szemle*, 3, 93–116.
- Farkas János 1974. *Az ötlettől a megvalósulásig*. Budapest: Akadémiai
- Granovetter, Mark 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- 1978. Threshold models of collective behavior. *American Journal of Sociology*, 83, 1420–1443.
- 1983. Threshold models of diffusion and collective behavior. *Journal of Mathematical Sociology*, 9, 165–179.
- 1994. A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.) *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest. Aula, 61–78.
- Hajdú Farkas Zoltán 1995. *A csíki kaláka*. Csíkszereda: Pro-Print
- Jánosy Ferenc 1975. *A gazdasági fejlődés trendvonaláról*. Budapest: Magvető
- Juhász Pál 1990. Agrárpia, kisüzem, nagyüzem. Agrárszociológiai tanulmányok. In: Kulcsár László–Hársfalvi Tamás (szerk.) *Agrárszociológiai szöveggyűjtemény 1900–1990*. Gödöllő: Gödöllői Agrártudományi Egyetem (2. köt.) 311–345.
- Katz-Levin-Hamilton 1963. Traditions of Research on the Diffusion of Innovation. *American Sociological Review*, 28, 2, 237–253.
- Kirzner, Israel M. 1978. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University Press
- Kovács Imre 1997. Posztoszocializmus és polgárosodás. *Szociológiai Szemle*, 4, 19–46.
- Knoke, David–J. H. Kuklinski 1982. *Network Analysis*. Newbury Park: Sage
- Kuczi Tibor 2000. *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Budapest: Replika Kőr
- Letenyei László 1998. Etnikum és hatalom az Andokban. *Replika*, 29, 83–96.
- Mahajan, V.–R. A. Peterson 1985. *Models of innovation diffusion*. Newbury Park: Sage
- Rogers, Everett–F. F. Shoemaker 1971. *Communication of innovations: A cross-cultural approach*. New York: Free Press
- Rogers, Everett–D. L. Kincaid 1981. *Communication networks: A new paradigm for research*. New York: Free Press
- Rogers, Everett 1983. *Diffusion of Innovation*. New York: Free Press
- Ryan R.–N. Gross 1943. The diffusion of hybrid seed corn in two Iowa communities. *Rural Sociology* 8, 15–24.
- Schumpeter, Joseph Alois 1930. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin
- 1982 (1928). A vállalkozó. In: Lengyel György (szerk.) *Szociológiai füzetek*. Budapest: Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem
- Sik Endre 1988. *Az „örök” kaláka*. Budapest: Gondolat
- Szalai Erzsébet 1997. Rendszerváltás és a hatalom konvertálása. *Szociológiai Szemle*, 2, 75–99.

Szántó Zoltán 1994. A gazdaság társadalmi beágyazottsága. *Szociológiai Szemle*, 3, 141–147.

Szántó Zoltán–Tóth István György 1993. Társadalmi hálózatok elemzése. *Gazdaság és társadalom*, 1, 31–55.

Szelényi Iván 1992. *Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon*. Budapest: Akadémiai

– 1994a. A posztkommunista átalakulási válság a mezőgazdaságban és a falusi társadalomban. *Szociológiai Szemle*, 3, 15–43.

– 1994b. Az elit cirkulációja vagy újratermelődése Kelet- és Közép-Európában. *Info Társadalomtudomány*, 29, 31–44.

Valente, Thomas W. 1995. *Network Models of the Diffusion of Innovations*. New Jersey: Hampton Press

Wasserman, Stanly és Katherine Faust 1994. *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge: University Press