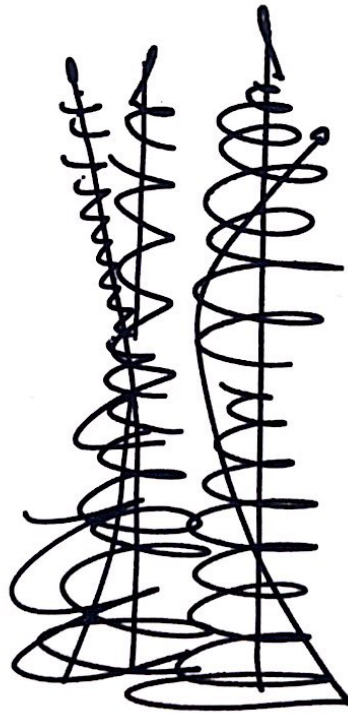




# ÉRTÉKEK ÉS NORMÁK INTERDISZCIPLINÁRIS MEGKÖZELÍTÉSBEN

**konferencia**  
2006. szeptember 8-9.



**Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem**  
**Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar**  
**Szociológia és Kommunikáció Tanszék**

*Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem  
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar  
Szociológia és Kommunikáció Tanszék*

**Értékek és normák  
interdiszciplináris megközelítésben**

*konferencia*

2006. szeptember 8-9.

## **A konferencia szekciói**

### **1. szekció**

Norma- és értékfogalmak interdiszciplináris megközelítésben 4

---

### **2. szekció**

Értékek és normák a kultúrában, az oktatásban és az egészségügyben 12

---

### **3. szekció**

Társadalmi tőke, bizalom, civil szervezetek 22

---

### **4. szekció**

Kommunikáció, média és értékek 31

---

### **5. szekció**

Értékek és normák a gazdaságban 44

---

### 3. szekció

## Társadalmi tőke, bizalom, civil szervezetek

**Elnök: Tardos Róbert**

**(MTA-Eötvös Loránd Tudományegyetem)**

## **1. Murinkó Lívia: A társas és közösségi kapcsolatok ápolására fordított idő az ezredforduló Magyarországon**

*(Budapesti Corvinus Egyetem)*

Előadásomban a társas és közösségi kapcsolatok működését vizsgálom. A megközelítés újdonságát az adja, hogy a kérdés megválaszolásához a KSH 1999/2000-es Életmód-időmérleg felvételének adatait használom fel. Ezáltal nem elsősorban a kapcsolatok meglétére vagy hiányára, a kontaktusok gyakoriságára vonatkozó klasszikus kérdések kerülnek előtérbe, hanem a kapcsolatoknak a mindennapokban lecsapódó tényleges szerepe rajzolódik ki. Megvizsgálom, hogy mennyi időt töltenek az emberek egyedül vagy mások – rokonok, barátok, szomszédok stb. – társaságában, jellemzően hol és milyen tevékenységeket végeznek együtt, mennyi idő jut a közösségi kapcsolatok ápolására, valamint milyen társadalmi, demográfiai, gazdasági tényezők és életciklus-hatások alakítják a feltárt jellemzőket.

## **2. Szabó Júlia: A társadalmi és kapcsolati tőke felértékelődése, újraértelmeződése**

*(Babes Bolyai Tudományegyetem)*

*„Nem lesz olyan cég a 21. században, amely a globális verseny hatására ne kényserülne – legalább is bizonyos mértékig – arra, hogy hálózatépítéssel, hálózatirányítással vagy hálózatfejlesztéssel foglalkozzék.” (Coleman – Miles – Snow)*

A vállalkozóvá válást minden korszakban és minden országban jól körülírható társadalmi feltétel együttes szabja meg. Még a vállalkozásra legnyitottabb korszakokban is, amikor látszólag csak merészségre, ötletre, kalkulációs és szervezkedő készségre van szükség, viszonylag könnyen leírhatók azok az életkori, képzettségi stb. kritériumok, amelyek körülhatárolják azt a kört, amelyből az önállók kiemelkedése a legvalószínűbb.

Kutatásom központi kérdése a kapcsolati tőke fokozatos felértékelődése, újraértelmezése, azt vizsgálom meg, hogy a kapcsolatok egy Multi Level Marketingvállalkozásban milyen, kontextusban ágyazódnak, milyen szerepet töltenek be az üzlet kiépítésében és működésében. Melyek azok a kapcsolatok, amelyek hasznosíthatók egy vállalkozás működésében, és e kapcsolati tőke kiaknázása milyen közből rekrutálódik. Milyen típusú kapcsolatokkal lehet leírni a felhalmozott kapcsolati tőke által kialakult hálót, azaz, hogyan alakulnak a társadalmi viszonyok és az Amway-en belüli dialektika.

Kutatásom másik fontos kérdése, arra reflektál, hogy a felhalmozott kapcsolati tőke egy hálózat kialakulását eredményezi, amely bizonyos dimenziók mentén törésvonalakat rajzol meg. Céлом azt megnézni, hogy ezen hálózat hogyan alakul, és milyen vonalak (kapcsolatok) mentén van megrajzolva.

Azon hálózatok melyek átszövik a társadalom világát, struktúrában szerveződnek, és Buchanant idézve, „valamiféle eredendőintelligenciával rendelkeznek.”

Pontosabban, azt vizsgálom meg, hogy a kapcsolati tőke által létrehozott hálózat, milyen szociológiai profilú egyénekből épül fel, szociológiai értelemben homogén vagy inhomogén társadalmi csoportról beszélhetünk.

Megfigyelések alapján elmondható, hogy egy nyílt piacról van szó, amely heterogén társaságot eredményez. A tökéletes piac elve, azt mondja, hogy mindenki egyforma eséllyel jut el az információkhoz. A piacra való belépés nem feltételez gazdasági vagy kulturális feltételt, mindenki egyforma eséllyel léphet be a vállalkozói piacra, azzal a feltétellel, hogy úgy továbbítja és tanítja az információkat, ahogyan azt neki is megtanítják, bizonyos konszenzusoknak kell alávetnie magát. Szociológiai értelemben egyforma esélye van mindenkinek, az információ megszerzésére, és a vállalkozásba való bekerülésre.

Fő hipotézisem, hogy a Multi Level Marketing vállalkozásban bizonyos társadalmi csoportoknak inkább van lehetőségük bekerülni a vállalkozásba, feltételezésem szerint kapcsolati tőkéjüknek függvényében (és ebben akár bizonyos szabályszerűség is megállapítható).

### **3. Herczegh Judit: Háló-társ, társadalmi tőke és az Internet**

*(Debreceni Egyetem)*

A XX. század kétség kívül legnagyobb hatású találmánya a számítógép, amely napjaink szerves, nélkülözhetetlen részévé vált. Nemcsak a munka terhét enyhíti, nemcsak szabadidős tevékenység és segédeszköz, de az internetnek köszönhetően a kommunikáció és információáramlás egy új csatornájaként jelent meg, amely az oktatás minden szegmensét elemi erővel képes átformálni. Az, ami évekkel ez előtt csupán filmes fikció volt, mára valósággá vált. Két hálózatba kapcsolt gép segítségével áthághatók földrajzi, kulturális, nyelvi határok.

Az információs korban élünk, ami magyarázatul szolgál arra, hogy az Internet képes a társadalmi-gazdasági változások erőteljes motorjaként funkcionálni. A nyugati civilizáció és kultúra minden lényeges elemének alapja az információ. Egy olyan médium esetében pedig, ami valós idejű és tartamú információk közlésére és eljuttatására képes korábban elképzelhetetlen távolságokba az időzóna korlátainak áthágásával, nem véletlen a központi szerep.

Ez a médium nem csupán kulturális értékek és mintázatok elsajátítására hivatott, hanem képes közösségformálóként, akár társadalmi hagyomány teremtőként is fellépni. Azok a nemzetközi kutatások amelyek az internetet, mint társadalmi tőke forrást vizsgálják, az Internet-kávézókra fektetik a kutatás hangsúlyát. Magyarországon, bár igen elterjedtek az Internet-kávézók, mégsem beszélhetünk ilyen funkciókról. Mégis milyen csatornák válhatnak az internetes társadalmi és kulturális tőke forrásaivá? A lehetséges válaszokat a debreceni Regionális Egyetem Kutatócsoport 2005-ös végzős hallgatók körében végzett felmérése alapján kívánom megadni.

### **4. Klausz Melinda: Az emocionális tőke szerepe az intellektuális tőke kialakításában**

*(Veszprémi Egyetem)*

Ha megnézzük a tőzsdére bejegyzett vállalkozások piaci és könyv szerinti értékét jelentős mértékű különbségeket észlelhetünk, melyet – a spekulációs hatást és a természetes ingadozást leszámítva – a mérlegben ki nem mutatott intellektuális tőke okozza.

Az intellektuális tőke a piaci érték akár 92%-át is kiteheti, ahogyan azt Erik Sveiby, a témában alapműnek számító *Szervezetek gazdagsága – A menedzselt tudás szerzője* kimutatta. A dán kormány 2003-ban napvilágot látott *Intellectual Capital Statements – The New Guideline* című, az új vagyonelemmel való foglalkozást népszerűsítő kiadványában felhívta a figyelmet az intellektuális tőke menedzselésének fontosságára is. Kutatásuk szerint ezen vagyonelemre való figyelem a vállalkozás tőkét igen hatékonyan növeli, emellett – a megkérdezettek több, mint 90%-a szerint – támogatja a vállalati stratégiát, elősegíti a szisztematikus tudásmegosztás biztosítását, valamint növeli az innovációs kedvet (80%).

Az intellektuális tőke az általam vizsgált 14 kutatási eredmény összehasonlításából, összegzéséből láthatóan alapvetően három – humán, szervezet, kapcsolatok – területére bontható. Ezek közül a humán tényező viszonylagos egyértelműsége alapján itt érdemes a vizsgálódást megkezdeni. A humán területek a tudástőke, a képességek és a motiváció összességét adja. De mindebben hol szerepel az emocionális tőke? Mi az emocionális tőke szerepe az intellektuális tőke kialakításában? Mennyire és miben befolyásolja az emocionális tőke az intellektuális tőkét és ezáltal a vállalat tőkét, vagyont?

Goleman-Boyatzis-McKee: *A természetes vezető – az érzelmi intelligencia hatalma* című könyvében leírja, hogy az üzleti teljesítmény 20–30%-áért a munkahelyi légkör a felelős, míg az egyének teljesítményét 50–70%-ban vezetőjük, s annak hangulata határozza meg. Az érzelmileg intelligens vezető ráhangolódik munkatársai érzelmeire, tisztában van saját érzéseivel, indulatival, kézben tudja tartani azokat és így képes megérteni másokat is. Természetesen ugyanez igaz a csoportban dolgozó egyénekre is, s bár a munkahelyi teljesítmény ezen képességekből nem jelezhető megbízhatóan előre, a munkatelés teljesítmény 10%-áért mégis ezen vonások felelnek, fontos tehát foglalkozni szerepükkel.

## **5. Ponácz György: Szerepek, értékek és normák a kollaboratív szakértői tudáshálózatokban**

*(Széchenyi István Egyetem)*

A kollaboratív tudáshálózat olyan speciális hálózat, amelyben a résztvevők, általában szakértők vagy kutatók, a tudáselemek meghatározott körét osztják meg egymással, hosszú távon rögzített működési, felhasználási és etikai szabályok betartása mellett. Az együttműködés a tudás megosztása mellett új tudáselemek létrejöttét is eredményezi. A tudáshálózatban történő együttműködés nagyfokú bizalmat és elkötelezettséget követel meg a résztvevőktől, mely általában a belső motivációból ered. A résztvevők elsődlegesen a hosszú távú, közösen elérhető célokat tartják fontosnak. Vállalatok esetében a kollaboratív tudáshálózatok eredményesen működnek új technológia, új minőségbiztosítási rendszer vagy új marketing stratégia bevezetése esetén. Intézményi körben kollektív kutatás-fejlesztési feladatokat és komplex projektek kivitelezését oldhatják meg sikeresen.

A tudáshálózatok általában egy 3–15 fős, szorosan együttműködő belső csoportból és egy nagyobb létszámú, 15–200 fős, lazábban kapcsolódó külső csoportból állnak. A belső csoport erősen elkötelezett központi magját egy vagy néhány

karizmatikus személy alkotja, akik folyamatos kapcsolatban állnak a belső kör tagjaival, és rendelkezésre állnak a külső körből érkező megkeresések esetén is. A kommunikáció és a közös munka a csoportban kisebb részben személyes találkozások keretében, nagyobb részben korszerű infokommunikációs technológiák segítségével zajlik. Virtuális közösségek esetében a személyes találkozás sem feltétel. A hálózat tagjai az információk meghatározott köréhez férhetnek hozzá, és kölcsönösen tanulhatnak egymástól. A tanulás mellett új tudáselemek is keletkeznek, melyek megosztását a csoport szabályozza.

A kollaboratív tudáshálózatokra nem jellemző a direkt irányítás, ehelyett inkább a magcsoport folyamatos kontrollja és koordinációs tevékenysége, valamint a csoportos döntések jellemzőek. A résztvevők, különösen a belső maghoz tartozók, funkcionális szerepeket vesznek fel, melyeket idővel cserélhetnek. A hálózatépítők feladata a környezetükből származó kreatív ötletek beépítése a hálózat működésébe. A csapatmunkások feladata a hálózat tudásanyagának hasznosítása és információk, tudáselemek rendelkezésre bocsátása a megegyezés szerinti feltételek mellett. A kommunikátorok feladata, hogy az új felfedezéseket, eredményeket „értékesítsék” a hálózaton belül illetve a külső piacokon. A szereplők normarendszere konszenzuson alapul, melyet etikai kódexben vagy akként funkcionáló megállapodásban rögzítenek. Az értékrendszerben a szakmai eredmények mellett nagyon fontosak az emberi értékek is. A kollaboratív tudáshálózatok működése olyan szakmai, erkölcsi és anyagi eredményeket jelent a résztvevők számára, amely hosszú távon is fenntarthatóvá teszi ezt az organikus kapcsolatrendszert.

## **6. Balajthy Anna: Genuin vagy tanult „jószág” és a közbizalom állapota (Socio-Balance KPI)**

A Kézenfogva Alapítvány megbízásából az NCA támogatásával a Socio-Balance Közvélemény- és Piackutató Kft. két részből álló közvélemény-kutatást végzett 2005. december és 2006. januárjában. Az első fázisban 1.500 fős reprezentatív országos, lakossági mintából kiválasztásra került egy 2006-ban várhatóan adót fizető almlinta, a második fázisban pedig az adót fizetők köréből egy olyan célcsoport, akik az előző években személyi jövedelemadójuk 1 illetve 2×1 százaléka-ról már rendelkeztek.

2004. évben 2.901 ezer (összevontan adózó) magánszemély jövedelmét terhelte személyi jövedelemadó, közülük 49%, 1.408 ezer magánszemély rendelkezett személyi jövedelemadója 1 illetve 1-1%-árról.

A célok, melyeket a várhatóan adót fizetők támogatásra érdemesnek tartanak (több célt is említhettek), tükrözik a magyar társadalom fizikai-lelki állapotát; 60% az egészségügy, a gyógyászat, a betegek támogatását tartja fontosnak.

Ha az iskolai végzettség dimenzióját figyeljük, a csak általános iskolai végzettségűek körében az átlagnál 20 százalékponttal magasabb volt a cél említési aránya s szintén közöttük 15 százalékponttal magasabb arányban említették az elesett, idős emberek támogatásának szükségességét. Egyébként ebben a nehéz, kétkezi munka egészségügyi következményeit viselő rétegben a személyi jövedelemadó 1-1 százaléka-val való rendelkezés csak 3 százalékponttal alacsonyabb az átlagosnál.

A felmérés adatai arra engednek következtetni, hogy a lakosság körében az



alacsony általános közbizalmi szint akadályozza a különböző lakossági csoportok közötti szolidaritás kifejlődését. Az is elképzelhető, hogy az alacsonyabb társadalmi rétegekben élő tradicionális kölcsönös segítségi formák erodálódását nem kompenzálja a lassan polgárosodó rétegek tanult jótékonysága.

## **7. Janky Béla: Bizalom, egyenlőtlenségek és méltányosság**

*(Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem)*

Az előadás arra keresi a választ, hogy miképpen befolyásolja az érintett felek közötti bizalom és az egyének hozzájárulási képessége a javak és kötelezettségek általuk méltányosnak tartott elosztását. Az elemzés elsősorban a nem egoista motivációk empirikus (kísérleti) közgazdaságtani kutatására épül, azok eredményeit gondolja tovább. Az előadásban egy egyszerű döntési séma felvázolása után abból levezethető kísérleti hipotéziseket és empirikus alkalmazási lehetőségeket mutatunk be.

## **8. Szántó Zoltán: Bizalom és kooperáció**

*(Budapesti Corvinus Egyetem)*

- ◆ Kooperáció, egyszeri fogolydilemma és ismétlődő fogolydilemma.
- ◆ Bizalomevolúció és ismétlődő fogolydilemma.
- ◆ Ismétlődésbizalom és stratégiabizalom.
- ◆ Rokonszenv/ellenszenvdinamika és ismétlődő fogolydilemma.
- ◆ Kognitív/strukturális kiegyensúlyozottság és bizalom.
- ◆ Ismétlődésbizalom, stratégiabizalom és kooperáció.

## **9. Bakonyi Eszter: Az intézmények iránti bizalom kutatásával kapcsolatos elméleti dilemmák**

*(Budapesti Corvinus Egyetem)*

A bizalom elméletével az elmúlt egy-két évtizedet kivéve nemigen foglalkozott a szociológiaelmélet főárama. Az ebben a tárgyban született empirikus munkák szintén kevéssé kidolgozott bizalomfogalommal dolgoztak, többnyire a politikai vezetés iránti általános beállítódásokat, a részvételt és az intézmények iránti pozitív vagy negatív érzéseket vizsgálták.

A bizalom meghatározásának és működési módjának többféle megközelítése létezik, az elméletek között a két szélsőséget az képviseli, hogy a bizalom a társadalmi kooperációhoz hasonlóan akkor tud jól működni, ha stabil intézményi környezetben közös normákat elsajátítva minden egyén követi a közösség játékszabályait, a csalókat és potyázókat pedig büntetik az intézmények, tehát a demokratikus intézményrendszer működéséhez kapcsolódik a bizalom termelése. Ez az irányzat gyakran úgy tekint a bizalomra, mint áruvagy társadalmi közjószágra, amit szervezett módon termel vagy működtet a közösség. Az elméletek másik nagy csoportja ezzel épp ellenkezőleg azt hangsúlyozza, hogy a bizalom anarchikus és kaotikus körülmények között tud csak működni, mert a stabil intézményrendszerben az átlátható játé-

szabályok és procedúrák között a bizalom valójában nem azt jelenti, hogy a közösségi éthosz szellemében az interakciók során bízunk a társainkban vagy az intézményekben, hanem hogy bízunk a büntetésekben, a büntetések hatékonyságában. A valódi bizalomhoz káosz kell és a bizalmatlanság légköre, mert ekkor van igazán igény és ekkor van jelentősége a bizalmat termelő társadalmi mechanizmusoknak.

Az intézmények iránti bizalommal kapcsolatos kutatásokat nemcsak a bizalom működésével kapcsolatos dilemmák nehezítik, hanem a fogalom megragadásával kapcsolatos nehézségek, mert lényegében csak indexekkel tudjuk mérni a bizalomra utaló beállítottságok jelenlétét vagy hiányát, a bizalom nagyságát mérni egy újabb elméleti problémát jelent. Ennek során érdemes még kitérni Luhmann „confidence”- és „trust”-típusú bizalomfogalmára, ahol mindkettő az intézményrendszert jellemzi, de az egyik a rendszer, a másik a társak iránti bizalmat fejezi ki. További kutatási probléma lehet az intézményi bizalom vizsgálatánál, hogy amennyiben mérni tudjuk a bizalom jelenlétét vagy hiányát, miként értelmezzük: a közvélemény bízik például a köztársasági elnökben, hogy jók a szándékai, jót akar, vagy bízik a kompetenciájában, hogy megvannak a feladata ellátásához szükséges készségei.

### **10. Orbán Annamária: Fejlődés, társadalmi tőke és közösségfejlesztés** (*Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem*)

Régóta foglalkoztatja mind a kutatókat, mind az átlagembereket: hogyan függ össze az anyagi gazdagság és jólét azzal, hogy milyen életet élünk, hogyan és meddig élünk egyáltalán. Mikor beszélhetünk gazdasági és társadalmi fejlődésről, hogyan kapcsolódik össze a gazdasági növekedés a gazdasági fejlődéssel, mit takar a társadalmi jólét és életminőség fogalma? Arisztotelész már több ezer éve úgy fogalmazott, hogy a gazdagság csak arra való, hogy felhasználjuk, nem önmagáért, hanem másokért van. Amartya Sen hasonlóan gondolkodik, mert szerinte is a gazdasági gyarapodás, a gazdasági növekedés nem lehet önmagáért való cél. Azért van, hogy az emberek jobban éljenek, bővüljenek szabadságjogaik és lehetőségeik, mind gazdasági, mind társadalmi szempontokból. Egy emberi közösség akkor halad a társadalmi jólét felé, ha biztosítani tudja tagjai számára mindazon jogokat és lehetőségeket, melyek felvértezik arra – az igen felelősségteljes – feladatra, hogy bele szóljon élete alakulásába, alakíthassa, jobbíthassa azt, ne csak passzív szemlélője, befogadója legyen a „fejlődésnek”, hanem aktív részese.

Az előadás alapkérdése a következő: létezik-e a 21. században olyan új fejlődési modell vagy fejlődési út, amely a fentiek alapján, a társadalom tagjainak – igen tágran értelmezett – társadalmi jólétét szolgálja? Ha igen, mi a szerepe a társadalmi tőkének ebben az új fejlődési modellben, hogyan segíti az egyes társadalmi közösségeket – kezdve egy kisebb település közösségétől egészen egy több milliós régióig – a közösség fejlesztésben. A társadalmi tőkét a kutató az emberek közötti társadalmi együttműködést (kooperációt) elősegítő, „mozgósított” informális társadalmi normák és értékek együttesének tekinti. Kiinduló hipotézise (saját korábbi kutatása ill. számos, a témában megjelent hazai és nemzetközi publikáció alapján), hogy azok a közösségek képesek sikeresen megvalósítani az új fejlődési modellt, ahol a társadalmi tőke:

1. Közösségi tudat, bizalom és szolidaritás formájában jelenik meg,
2. Elősegíti a kollektív cselekvést és társadalmi együttműködést,
3. S egyben a közösségi fejlődés és versenyképesség alapja.

### **11. Kopasz Marianna: A politikai participáció, az önkéntes szervezetekben való tagság és a társadalmi tőke összefüggései** (*Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem*)

Az előadás célja, hogy áttekintse a politikai participáció, az önkéntes szervezetekben való tagság és a társadalmi tőke kapcsolatára vonatkozó nemzetközi és hazai munkák főbb megállapításait. Ehhez először megkísérlem egymással összevethetővé tenni a témával foglalkozó szerzők eltérő fogalomhasználatát, majd ennek alapján ütköztetni a változók közötti kapcsolatra vonatkozó hipotéziseket és empirikus eredményeket. Mind a politikai participáció, mind a társadalmi tőke meghatározása tekintetében nagy a változatosság, s mindkét fogalom kapcsán a jelentéstartomány bővülése figyelhető meg. A politikai participáció kutatásában az eligazodást könnyítheti egyfelől a fogalom szűk és tágabb értelmezései – s ehhez kapcsolódóan az önkéntes szervezetek típusai (instrumentális vs. expresszív) – közötti különbségtétel, másfelől pedig a társadalmi tőke felfogások egyéni és kollektív megközelítései közötti distinkció. Az előadásban ismertetem egy 2004-es magyarországi adatokon alapuló, a politikai participációt magyarázó empirikus vizsgálat hozadékait is.

### **12. Horváth Zsolt: Civil szervezetek hatékonyságának mérési lehetőségei**

(*Pécsi Tudományegyetem*)

Magyarországon a civil szféra és az egészségügy együttműködése minden tekintetben elmarad az európai mintáktól. Közös működésüket – kevés kivételtől eltekintve – főleg az egészségügy részéről tapasztalható bizalmatlanság jellemzi. Így Magyarországon a civil potenciál a társadalom egészségi állapotának javításában jórészt kihasználatlan marad.

Léteznek azonban olyan módszerek, melyek segítségével egy szervezet esetében nagy pontossággal megítélhető, hogy tagjait milyen mértékben jellemezi az úgynevezett civilitás, a kölcsönös bizalom és az érdek nélküli önkéntesség, azaz, azon jellemvonások, melyek nélkülözhetetlenek bármely sorstársszervezet hatékony működéséhez. Olyan módszerek tehát, melyekkel megítélhető, hogy egy adott civil partner összességében rendelkezik-e mindazon szükséges tulajdonságokkal, melyek képessé teszik őt a hatékony és eredményes együttműködésre.

A brit statisztikai hivatal, az Office for National Statistics rendszeres időközönként méri a brit lakosság társadalmi tőkemennyiségét, melyet az általuk ajánlott kérdőív 5 dimenzió mentén ragad meg. Ezek a társadalmi elkötelezettség (civic engagement), a bizalom (neighbourliness), társadalmi kapcsolathálózat sűrűsége (social networks), a társadalmi támogatottság (social support) és az ezek kiala-

kulását és megtartását lehetővé tevő lakóhelyi miliő megítélése (perceptions of the local area).

Az Office for National Statistics módszerét a Down Alapítvány segítségével teszteltük. A fent felsorolt 5 dimenziót megragadó kérdőívet részben postai úton, részben pedig on-line juttattuk el az alapítvány munkatársaihoz, ügyfeleihez. A vizsgálatot megismételtük egy az alapítványéhoz hasonló demográfiai jellemzőkkel leírható kontrollcsoporttal, illetve összevetettük a 2001-es brit lekérdezés adataival.

A kapott eredmények szerint a civilitás dimenziójában például arra a kérdésre, hogy az elmúlt 12 hónapban végzett-e valamilyen önkéntes tevékenységet annak érdekében, hogy valamely helyi problémán segítsen, az alapítvány részéről a válaszadók 59%-a válaszolt igennel, míg a kontrollcsoport esetében ez az arány mindössze 33%, a brit lekérdezés vonatkozó adatai pedig 27% igennel válaszolóról adnak számot. Hasonlóan magas arányban válaszoltak igennel az alapítvány válaszadói a társadalmi támogatottság dimenziójából arra a kérdésre, hogy szükség esetén lenne-e bárki, akitől a háztartása egyheti költségeinek megfelelő pénzeszeget kölcsön tudna kérni. Az alapítvány válaszadóinak 95% nevezett meg egy vagy több ilyen személyt. A kontrollcsoport és a brit válaszadók esetében ez az arány 90, illetve 87%.

A Down Alapítvány, amely széles körben, hatékonyan működik együtt az egészségügy intézményrendszerével, magas társadalmi tőkemennyiségről adott számot. A módszer tehát alkalmas arra, hogy általa képet kapjunk egy szervezet tagjait jellemző önkéntességről és bizalomról. A jövőben számos egyéb szervezet esetében szeretnénk a vizsgálatot elvégezni további, Magyarországon még nem ismert, kvalitatív módszerekkel kombinálva, annak érdekében, hogy az egyes szervezetekről még teljesebb képet alkothassunk, egyúttal szeretnénk ezen módszerek széleskörű elterjedéséhez hozzájárulni, megadva így a lehetőséget az egészségügy döntéshozói számára, hogy jobban megismerjék a potenciális civil partnereket.