

DIÓSI PÁL

## Törésvonalak

(Életvezetési törekvések értéktartalmú eszközei, fontosságuk eltérő megítélése tanuló és dolgozó fiatalok körében)

Az utóbbi néhány évben gyakran találkozom azzal a véleménnyel, hogy a rendszerváltást követően az ifjúság középosztályosodott. Eleinte az ifjúságkutatásban aktívan részt vevő vagy az ilyen kutatási eredmények iránt érdeklődő kutatók tanácskozásain, konferenciáin. Később a fiatalok helyzetéről megismert eredményeket munkájuk megalapozásához alkalmazni kívánó, de kutatással aktívan nem foglalkozó gyakorló szakemberek (könyvtárosok, közművelődésben dolgozók, segítő szervezetek munkatársai) is hallhattak a középosztályosodást tényként kezelő álláspontról. Bizonyító érvként olyan adatokat ismerhettünk meg, amelyek a számítógép használat, az internet hozzáférés és a mobiltelefon tulajdon (pontos szóhasználat szerint: „ellátottság”) emelkedő arányaira hivatkoztak.

Úgy vélem, hogy a gyakran kulturális fogyasztásnak nevezett jelenségcsoport fenti összetevői, de más elemei sem jelzik meggyőzően a középosztályba tartozást. Szkepszisem egyik forrása a kulturális javak birtoklásának, használatának megítéléséhez kapcsolódik. A „kulturális fogyasztás” kifejezés ugyanis egybemossa a kulturális és más termékek megszerzésének, használatának alapvető különbségét. A piacon elérhető javak mindegyikéről elmondhatjuk, hogy megszerzésük fogyasztási aktus, de birtokbavételük és használatuk nyomán sajátos kulturális minőségek, esetleg új kulturális értékek (döntően a kulturális javak esetében) jönnek létre. Másféle termékek használata is kultúrateremtő hatású lehet. Ezek esetében többnyire indokoltnak látom a „fogyasztás” kifejezést, míg a kulturális javak kapcsán éppen a kultúrateremtő mozzanat sikkad el, amikor használatukat fogyasztásnak tekintjük. Úgy vélem, hogy a kulturális termékek létrehozásának, hozzáférhetővé tételének egyre inkább piacosodó körülményeit elfogadva, gondolkodásbeli slendriánságból használjuk (használják!) egyre gyakrabban a kulturális fogyasztás kifejezést. Ha egyszer a kultúra is árucikk, akkor használata ugyanúgy fogyasztás, mint bármely más, a piacon beszerezhető árucikké. Ez a logika éppen azt fedi el, hogy a

kultúra nem átlagos mosópor, forintban kifejezett fehérítő hatása nem az elemi szálak között, hanem magatartásunkban fejt ki hatását.

Másfelől az „elégé sok” vagy a „korábbinál több” számítógépet, internet-kapcsolatot, esetleg mobiltelefont használók mindezt többféleképpen tehetik. Beléphetnek velük a „tudás alapú társadalom” előszobájába, eljuthatnak belső termeibe, mondjuk a washingtoni Kongresszusi Könyvtár katalógusába, de azt is megtehetik, hogy egy társalgó oldalon, egy kellően bombázónak vagy macsónak vélt ismeretlentől „privit” kérnek, mert „ismizni” szeretnének vele. Mindenesetre a tárgyak birtoklása vagy a szolgáltatások használata egyikre sem garancia, miközben bármelyikre lehetőséget adhatnak. Egy jó kis középosztályosodást semmi esetre sem feltételeznék a még oly korszerű termékekkel jól, jobban vagy még jobban „ellátott” állapot alapján. Döntően azért nem, mert a tárgyak birtoklása mit sem mond tulajdonosaik életvezetési törekvéseiről, a céljaik elérésére alkalmasnak ítélt eszközökről, de még arról sem, hogy megfogalmazzanak-e ilyen törekvéseket vagy nem nagyon gondolják, hogy életük egyik-másik szegmensében módjukban áll aktívan befolyásolni a történéseket.

Utoljára hagytam azokat a tapasztalatokat, amelyek a DIÓDATA 1998 és 2001 közötti empirikus kutatásaiban ellentmondani látszanak a középosztályosodó ifjúság tételének. Ifjúságkutatási programjaink között három olyan felvétel volt, amelyekben egyéb témák mellett a megkérdezettek törekvéseit és a hozzájuk rendelhető eszközöket más-más szempontból vizsgáltuk. Eredményeinket (az adott kutatások további tapasztalataival összhangban) korábban már elemeztem. Most arra törekszem, hogy egy új rendezőelv szerint azokról a választóvonalakról beszéljek, amelyek a fiatalok különböző csoportjai között húzódnak. A kiválasztott eredmények mindegyikét érteni véltem eredeti kontextusukban, ám azt gondolom, hogy olyan tapasztalat-együttest képeznek, amelyet egészében is célszerű végiggondolni. Lehetséges, hogy összetartozásuk csak számomra kézenfekvő, de annyira egybehangzanak, hogy inkább elfogadom együttesük enyémtől eltérő értelmezését, mint különállásukat.

### **Az 1998. és az 1999. évi felvételekből**

A 14–20 év közötti fiatalokról 1998-ban célzott, négyszáz mintán (a Kapocs Ifjúsági Önszolgálat klienseinek iskoláiban és két ifjúsági szórakozóhelyen) végeztünk kutatást, majd egy évvel később 1000 személyes reprezentatív budapesti mintán.

A sikeres felnőttől kialakított elképzeléseket azzal az előfeltevéssel kérdeztük, hogy a fiatalok válasza a „sikeres felnőtt” szűrőjén át a kívánatos célokról adnak képet. A célok elérésére alkalmasnak ítélt eszközöket személyesre hegyezve kérdeztük: „Mit tehetsz azért, hogy sikeres felnőtt lehess?” Eredményeink azt mutatják, hogy egyik fel-

## MAGYAR VALÓSÁG

vételben sem jelentett gondot a válaszadás, és az eszközökre irányuló kérdésben gyakran éltek a felkínált, több válasz lehetőségével.

*Azt lehet sikeres felnőttnek tekinteni... (% , N = 1000, ill. 400)*

	1999	1998
akinek egzisztenciája, bankbetétje, saját háza van, aki gazdagon él	24	19
akinek rendezett családi háttere van, normális családi életet él	20	20
akinek biztos munkahelye, jövedelmező állása van aki eléri a céljait, megvalósítja, amit akar	18	15
akinek külső rangjelzései (akit ismernek, végzettsége, kapcsolatai stb.) vannak	12	17
aki elégedetten él (őszinte magával, boldog, élvezi az életét stb.)	11	5
aki szereti a munkáját, élvezi, amit csinál	5	12
egyéb válaszok	5	5
nem tud válaszolni	3	5
Σ	2	2
	100	100

A célok sorozatának cezúrával elválasztott, első sávja mindkét felvételben a külső és a belső biztonság, stabilitás két-két mozzanatát tartalmazza. Olyan kívánságokat, amelyek az ember legrégebbi igényeihez kapcsolódnak. Kezdetben elsősorban a természeti fenyegetettség, majd mind gyakrabban a társadalomból érkező fenyegetésekkel szemben fogalmaztuk meg a biztonság igényét. Napjainkban, amikor a lehetséges veszteségeknek és persze a nyereségeknek szinte nincsenek korlátai, a biztonság iránti vágyat eléggé értelmes törekvésnek tartom. Bauer Béla az Ifjúság 2000 kutatás másodelemzése kapcsán úgy látja, hogy a rendszerváltás nyomán a fiatalok 18 százaléka sorolható a „nyertesek”, és 43 százaléka pedig a „vesztesek” körébe. Úgy gondolom, hogy a stabilitás igen erős igényét nem csak a mélyen gyökerező, biztonság iránti vágy táplálja, de az a bizonytalanságokkal terhelt történelmi pillanat is, amelyet valamennyien átélünk Magyarországon.

A „sikeres felnőttel” körülírt célokat nagyfokú konszenzus jellemzi, a célokhoz rendelt eszközökről viszont éles töréssel megosztott álláspontokat ismertünk meg:

*Milyen eszközökkel lehet sikeres felnőtté válni? (% , N = 1000, ill. 400)*

	1999	1998
Iskolai tanulás (javítom az iskolai eredményeimet, tovább tanulok stb.)	81	80
Jó állást, pénzt szerezni (jól kell keresni, legyen jó állásom a megélhetéshez)	27	40
Kapcsolatok, barátságok kiépítése, ápolása (gondozom a kapcsolataimat, széles baráti körben mozgok)	13	22
Családi, párkapcsolati háttérrel teremteni (pénzes pasira találjak, jó magánéleti háttérrel biztosítok, olyan párom legyen, aki mellett nyugalomban élhetek)	12	19
A saját szabályok betartása (kitartó leszek, végigcsinálom azt, amit elkezdtem)	9	14
Okulni, példákat követni (információt gyűjtök, figyelek a többiek véleményére, elfogadom a segítséget, okulok anyám életéből)	5	13
Általános emelkedettség (elszántsággal, higgyek önmagamban, helytálló ott, ahova kerülök, fejlesztem magam)	21	23
Egyéb, besorolhatatlan válaszok (sport-, zenei sikerek, ha tudom a célokat stb.)	14	10
Nem tudott válaszolni	3	1
Σ	185	222

A válaszok sorában a cezúrával elválasztott első két elem mindkét kutatásban meghatározta az alkalmasnak tartott eszközök sorozatát. Domináns súlyú a „tanulás” és jelentős a „jó állás, pénzszerzés”. A további eszközök eltérő arányokkal, de lényegesen ritkábban fordultak elő a két felvétel során megkérdezettek válaszaiban.

A sorozatot uraló tanulás megítélésekor a budapesti felvételen a belső pesti régióban élők, a legidősebbek és a már dolgozó fiatalok álláspontjait mind nagyobb távolság választja el társaik vélekedéseitől.

1. ábra A tanulást tekintő használható eszköznek, alminták, életkor és gazdasági aktivitás szerint

A második helyen talált „jó állás, pénzszerzés” esetében az iskolatípus és az életkor mentén azt láttuk, hogy azokban a csoportokban, amelyeknek tagjai számára az elhelyezkedés a leginkább kézzelfogható közelségű (tehát a szakmunkástanulók és a 18–20 év közöttiek), az álláspontok közel kerülnek a már dolgozó fiatalok válaszaihoz.

*A jó állás, pénzszerzés használható eszköz, iskolatípus, életkor és gazdasági aktivitás szerint (% , N = 777, 981 és 950 a három változó esetében)*

	%		%		%
szakmunkásképző	44	14–15 év	27	tanul	26
szakközépiskola	23	16–17 év	23	dolgozik	39
gimnázium	23	18–20 év	31	Σ	27
egyetem, főiskola	25	Σ	25		
Σ	25				

A kapcsolatépítést–kapcsolattartást legritkábban a szakmát tanuló fiatalok tekintették használható eszköznek, a felsőfokon tanulók felé haladva ennek mind nagyobb szerepet tulajdonítottak. Úgy gondolom, ezt a főiskolások, egyetemi hallgatók azért ítélték alkalmas eszköznek, mert hozott, illetve felgyülemelő kapcsolati tőkájüket reálisan tartják céljaik elérését szolgáló eszköznek.

*A kapcsolatépítést, kapcsolattartást említi használható eszköznek, iskolatípus szerint (% , N = 777)*

szakmunkásképző	4
szakközépiskola	12
gimnázium	15
egyetem, főiskola	19
$\Sigma$	13

Mindkét felvételünkben úgy találtuk, hogy a saját szabályok követését elsősorban azok tekintik célszerű eszköznek, akik a belső biztonságot igénylik. A külső biztonság és a rangjelzések eléréséhez sem a reprezentatív felvételben, sem a korábbi célvizsgálatban nem rendelték ilyen súllyal azt, ha valaki önmagához szeretne hú maradni. Mintha úgy látnák, gyengébbek az elveiből kevésbé engedő ember esélyei, mint azé, aki alkalmazkodóbb:

*2. ábra A saját szabályok követésének használhatósága, az igények szerint (1999. év, %, N = 950)*

3. ábra A saját szabályok követésének használhatósága, az igények szerint  
(1998. év, %, N = 373)

### A 2001. évi felvételtől

A fiatalok egy másik szegmensében, a 18–29 év közöttiek körében készült a két évvel későbbi, reprezentatív zuglói kutatásunk. A 600 személyes felvételen megkérdezettek harmada tanuló volt, szinte valamennyien felsőoktatási intézményben. A többieknél feltehetjük az aktuális munkára, munkahely- vagy szakmaváltoztatási szándékra vonatkozó kérdéseinket.

1. táblázat *Tanul-e valamit, foglalkozás vagy munkahely változtatási szándékai szerint* (% , N = 417)

	tanul	nem tanul	Σ
változtatna	28	72	100
nem változtatna	20	80	100
Σ	22	78	100

A nem tanulók körében a helyzetük változtatására törekvők és az ezzel elégedettek között praktikusán nem láttunk eltérést abban, hogy tanulnak-e valamit vagy sem. Az igen közeli adatok azt jelzik, hogy a változtatásra törekvőknek nem egészen egyharmada jutott el addig, hogy munkaerő piaci pozícióját tanulás révén megváltoztathatja. Az átfogó kép mögötti részletek átláthatóvá teszik, hogy a foglalkozás mentén nem minden csoportjukat jellemzi egyformán a most látott

passzivitás. Vannak bizakodóbb és szinte teljesen lemondó alcsoportok is a változtatni kívánók között:

4. ábra *Tanul-e valamit, foglalkozás szerint (N = 124, %)*

Foglalkozás szerint viszont a munkaerőpiacon nehezebb helyzetűek lényegesen kisebb súllyal tanulnak, mint a többi csoportok tagjai. Úgy gondolom, elsősorban azok körében gyakoribb a tanulás, akik ettől reálisan várhatják helyzetük megerősítését, esetleg javítását. Ugyanakkor a különböző fizikai foglalkozásúak és az eddig nem dolgozó fiatalok kevésbé látják, mivel is válhatna javukra a tanulás. Eddigi iskolai pályafutásuk meglehetősen nehéz helyzetbe juttatta őket, miért is gondolnák, hogy valamely képzési forma eddigi tanulmányaiknál hatékonyabb lehet számukra.

A tanulókkal a továbbtanulás vagy a munkahelyszerzés eszközeinek fontosságát mérlegeltettük. A többiek közül pedig a foglalkozás- vagy állásváltatásra (esetleg állásvállalásra) törekvőkkel az e célokhoz kapcsolható, azonos tartalmú eszközök fontosságát kértük megítélni.

*A foglalkozás vagy állásváltatás eszközeinek fontosság indexe (N = soronként változó, x)*

	n	x
1. szerencsésnek kell lennie	122	3,40
2. sokféle ismeretséget kell kialakítania	123	3,22
3. nyelvet kell tanulnia	122	3,16
4. több szakmai tapasztalatra van szüksége	121	3,14
5. új szaktudást kell elsajátítania	121	2,99
6. befolyásos pártfogókat kell találnia	120	2,89
7. alkalmazkodnia kell leendő főnökeihez	120	2,88

A dolgozók körében azt láttuk, hogy elsősorban a szerencsét, majd az ismeretségeket tekintik kiemelkedő fontosságúnak és három ismerethez, tudáshoz kapcsolódó eszközzől vélekedtek úgy, hogy ezek kevésbé fontosak céljaik elérése érdekében.

A tanulók esetében egészen más képpel talákoztunk. Válaszaikban a nyelvtudás és az ismeretek vezetnek az eszközök fontosságáról kialakult skálát, míg a szerencsét és az ismeretségeket hátrébb sorolták:

*A továbbtanulás vagy munkahely szerzés eszközeinek fontosság indexe  
(N = 177, x)*

	n	x	fontosság index a dolgozók ítéleteiben	eltérés a dolgozók ítéletétől
1. nyelvet kell tanulnia	177	3,81	3,16	+ 0,65
2. elegendő ismeretet kell elsajátítania	177	3,66	2,99	+ 0,67
3. szerencsésnek kell lennie	177	3,66	3,40	+ 0,22
4. szakmai gyakorlatot kell szereznie	177	3,51	3,14	+ 0,37
5. sokféle ismeretséget kell kialakítania	177	3,46	3,22	+ 0,24
6. alkalmazkodónak kell lennie	177	3,19	2,88	+ 0,31
7. befolyásos pártfogókat kell találnia	177	2,94	2,89	+ 0,05

Együttvéve úgy látom, hogy a tanulók körében tudás alapú ítéletalkotás elemei rajzolódni látszólag fatalista álláspont körvonalazódik. Azt már láttuk, hogy a dolgozók ítéletei összhangban állnak magatartásukkal. A foglalkozás- illetve munkahely-változtatási terveket megfogalmazók ugyanúgy elvették tanulnak, mint azok, akik nem terveznek változtatást munkaerő piaci pozíciójukban.

Végül a dolgozók válaszai nyomán első, illetve utolsó helyen talált eszközök foglalkozás szerint eltérő megítélését kell áttekintenünk. Az oszlopdiagramok jól érzékeltetik, hogy az átlagértékek – mint oly sok más alkalommal – ebben az esetben is elfedik a sajátos csoport különvéleményeket. A vezető helyre rangsorolt „szerencse” fontossága kapcsán az álláspontok így alakultak:

5. ábra A „szerencsésnek kell lennie” fontossága, foglalkozás szerint (N = 122, x)

A munkaerőpiacon jobb kilátású vezetők–értelmiségiek és az önállóak kevésbé tekintik fontosnak a szerencsét, mint az e piacon újabban igencsak leértékelt szakképzetlen fizikai foglalkozásúak vagy azok, akiknek még egyáltalán nem volt munkahelyük. Ez utóbbi csoportok álláspontjai alapos helyzetismeretről tanúskodnak, hiszen képzetlenül vagy munkanélküliként csak kiadós szerencse segítségével változtathatnak helyzetükön.

Az eszközök sorában legkevésbé fontosnak ítélt „alkalmazkodás” kapcsán a sajátos csoporttípek megértéséhez azt kell belátnunk, hogy a különböző foglalkozásúak esetében más-más fokú szakmai kompetenciával számolhatunk. E téren a szakmunkásokat az önállóakhoz és a vezetőkhez, értelmiségiekhez hasonlóan mesterségük dolgaiban felkészültnek tekinthetjük.

6. ábra Az „alkalmazkodnia kell leendő főnökeihez” fontossága, foglalkozás szerint (N = 120, x)

A szaktudással és az önállósággal felvértezett alcsoportokban a trendhez képest is elutasítással fogadott „alkalmazkodást” a náluk rosszabb pozíciójú csoportokban rendre fontosabbnak tekintették.

A dolgozók ítéleteiben legfontosabb „szerencse” és a legkevésbé fontosnak tartott „alkalmazkodás” foglalkozás szerint eltérő megítélése alapján korántsem fatalista ítéletekről kell beszélnünk, hanem helyzetük és esélyeik eltéréseivel összhangban álló, „realista” látásmódot ismertünk meg.

Úgy gondolom, a kutatásainkból most kiemelt mozzanatok úgy kapcsolódnak egymáshoz, hogy a tanulmányaikat eltérő módon befejező fiatalok jelentős esélykülönbséggel lépnek be a munkaerőpiacra, kilátásaikat és korrekciós lehetőségeiket e különbségek alapján ítélik meg. A „vesztések” és „nyertesek” csoportjait elválasztó távolság az érintettek számára kétségessé teszi, hogy a veszteseknek vannak-e korrekciós lehetőségeik. Ítéleteiket és gyakorlatukat ugyan lokális kutatásokban vizsgáltuk, mégis arra hajlok, hogy inkább erőteljes szegregációról kell beszélnünk, mintsem társadalmilag jelentős terjedelmű átjárási lehetőségekről.

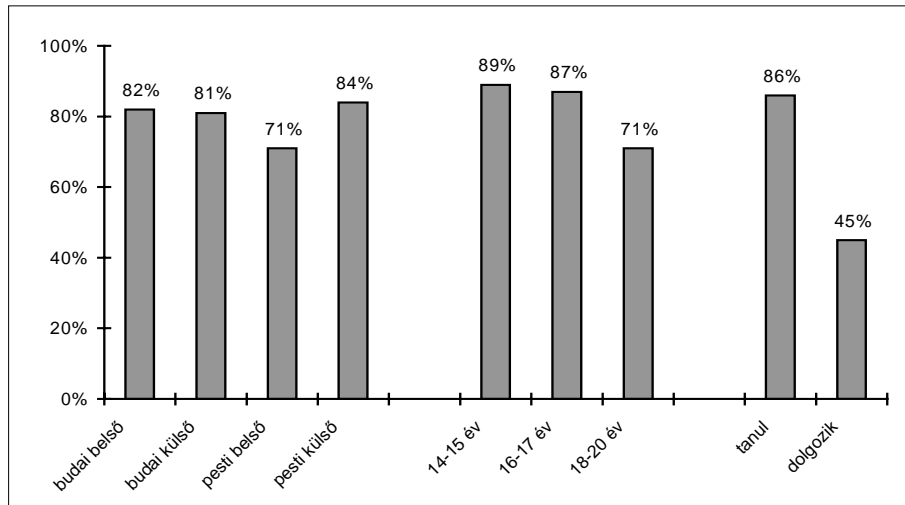
### Záró berzenkedés

Kereskedelmi televíziós társaságok nemrég tettek pontot többhónapos aktualitássá vált műsorfolyamaik végére. Reality show programjaikban nem csak milliommossá válhattak a közönség kedvencei, de többen címlapfotó-megállapodás, első lemezajánlat, szerkesztő riporter állás,

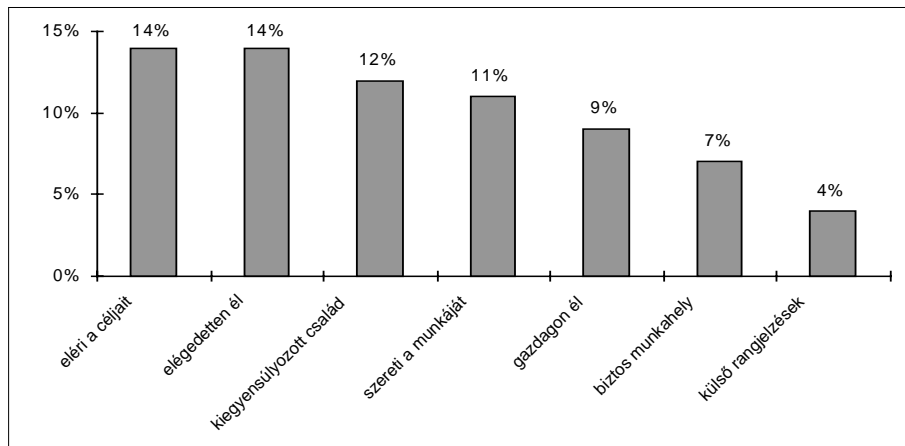
szinkronszínészi szerződés boldog tulajdonosai lettek. Néhányukat esetleg viszontlátjuk, amint a többfunkciójú fogpasztát, vagy esetleg az „akár sok százalékkal több ragyogást, puhaságot” ígérő sampont kínálják számunkra. A sort ki-ki tetszése és tapasztalatai szerint folytathatja. Nem kell felfedeznünk a kanálban a horpadást, hogy előre jelezzük legtöbbjük várható pályafutását. Megrágnak és kiköpik őket a mindig új arcokat igénylő kereskedelmi információhordozók. Valószínűleg gyorsan, hiszen a nézőszám, példányszám stb. kergetése közben szinte mindenkit gyorsan elhasználnak. Ettől még nem kellene berzenkednem, természetükből fakad, számolhatnak vele a szerencsés érintettek is.

Attól a modelltől viszont, amit mindezzel kimondatlanul is a fiatalok százezrei számára kínálnak, kinek-kinek vérmérséklete szerint összeszorulhat a szíve vagy az ökle. Nekem inkább az öklöm, de ez még szigorúan véve magánügy. Azt már semmiképp sem tartom magánügynek, hogy e programok nyomán sok-sok fiatal gondolhatja: elég az infrakamerás kukucska-bukucska valóságterjesztését vagy bármely más „nagy dobást” vállalni, ha egyszer s mindenkorra sínre kívánják tenni életüket. Úgy lehetnek befutók, hogy vetés nélkül aratnak. Az életésélyeiket javító eszközök sorában amúgy is megjelenő szerencse-faktort értékelik fel, és ezzel akarva-akaratlanul bénító hatásúak. A bizonytalan környezetben a valószerűtlent teszik fix ponttá, ezzel okoznak felmérhetetlen károkat.

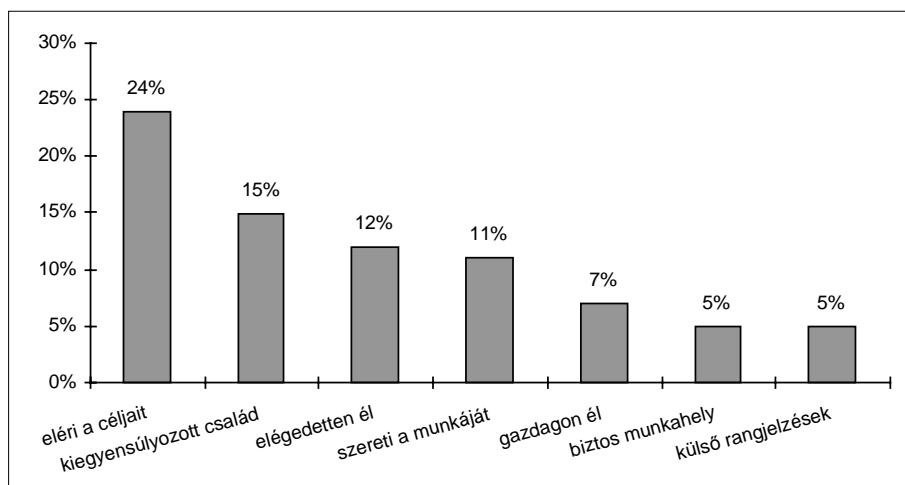
## Diosi lábra



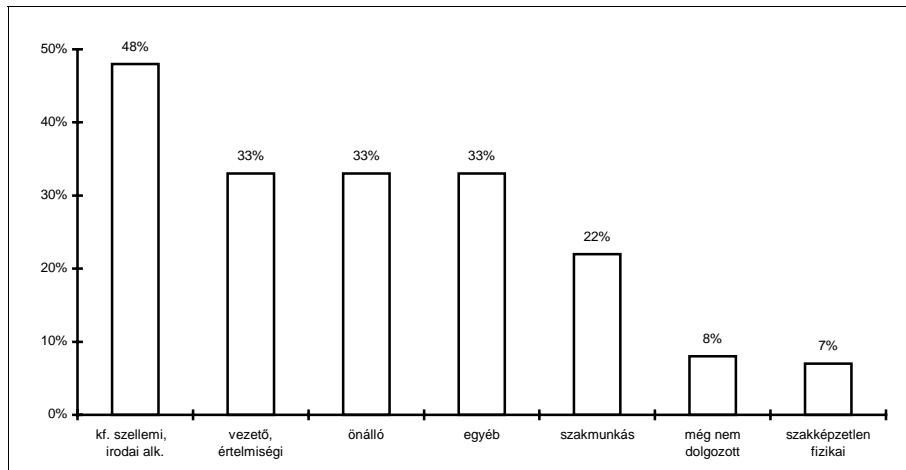
2.ábra



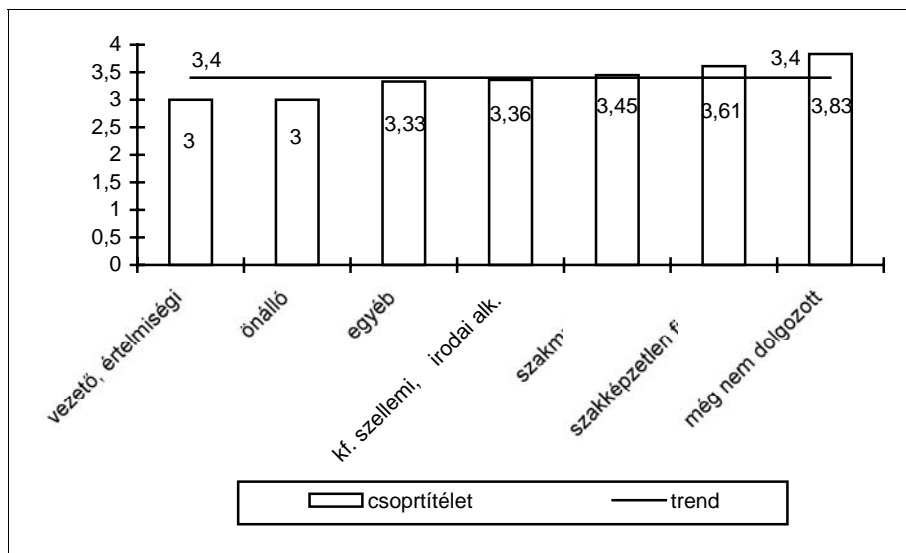
3.ábra



4.ábra



5.ábra



6.ábra

