

Befektetés a jövőbe program

Babusik Ferenc: A 2006 –ban belépettek interjúinak elemzése

Tartalom

Néhány program adat.....	2
Gazdasági aktivitás, családszerkezet	3
Családi bevétel és kockázati tényezők.....	7
Családi bevételi szerkezet.....	8
Előzetes kockázatkezelési javaslat	11
Havi kiadások és ennek ismerete.....	11
Lakóhely, infrastruktúra, vásárlási tervek	12
Tartós betegség, büntett előélet	14
Szubjektív faktorok.....	15
Stabilitás, jövőorientáció	15
Önértékelés, teljesítménymotiváció.....	17
Kapcsolati tőke	18
Politikai részvétel	19
Jegyzetek	21
A teljesítménymotiváció mérése	21
A szociális-kapcsolati tőke mérése.....	22

2006 –ban összesen 55 fővel szerződött a program. 2006 végéig 53 fővel sikerült belépő interjú felvennünk, 2 fő tartósan, öt megkeresés után is elérhetetlennek bizonyult.

2007 januárjában négy főt kizártak a programból, e négy fővel, mivel belépésük és kilépésük között csak pár hét telt el, nem veszünk fel kilépő kérdőívet (esetükben nyilván nem mérhető semmilyen változás). Noha e 4 fő hamar elhagyta a programot, adataikat mégis felhasználjuk a belépők elemzése során; a későbbiekben, a kockázatok vizsgálatánál igen hasznosnak bizonyul az, hogy mi jellemzi a korai programelhagyókat.

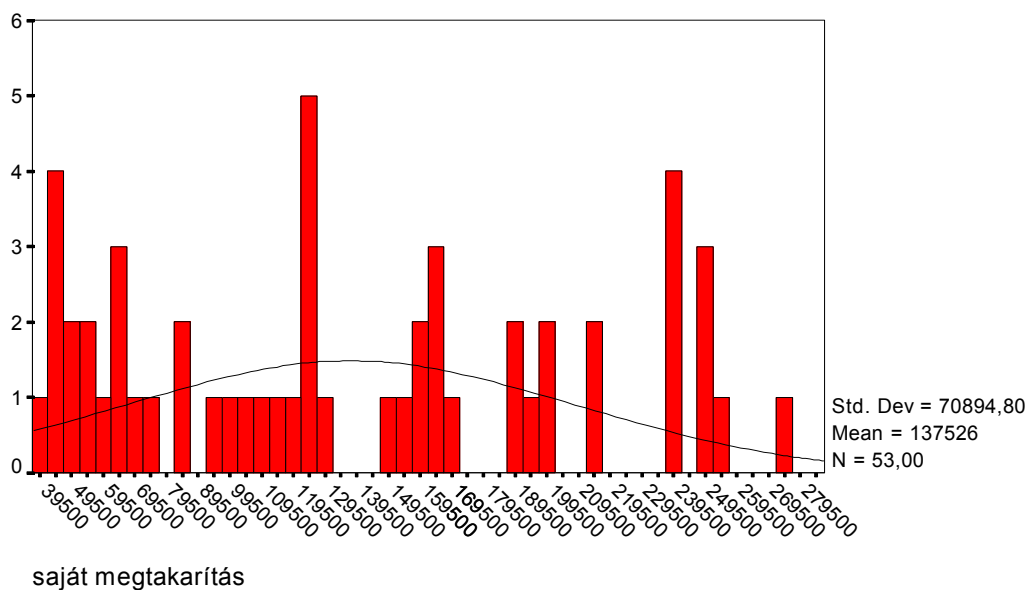
Az alábbi elemzés során a kliensek szocioökonómiai adatait – ahol ez hasznosnak bizonyul – együtt elemezzük a program pár szignifikáns adatával.

Elemzésünk a program első, 2006 évi, igen kis számú belépőinek adatain alapul, ezért számtalan kérdésre egyelőre nem tudunk választ adni. Amint a program résztvevőinek száma növekszik, az alábbiaknál erősebb összefüggéseket is feltárhatunk majd.

Néhány program adat

Az elemzés azt mutatja, hogy a program adatai közül a saját megtakarítás mértéke, valamint a megtakarítási célok állíthatók releváns összefüggésbe más adatokkal, ezért ehelyütt nem foglalkozunk pl. a program támogatás mértékével.

A saját megtakarítás eloszlása (Ft)



Megtakarítási célok eloszlása

	n	%
jogosítvány	5	9,4
lakásvásárlás	9	17,0
lakásfelújítás	24	45,3
PC vásárlás	8	15,1
váll. bővítés	7	13,2

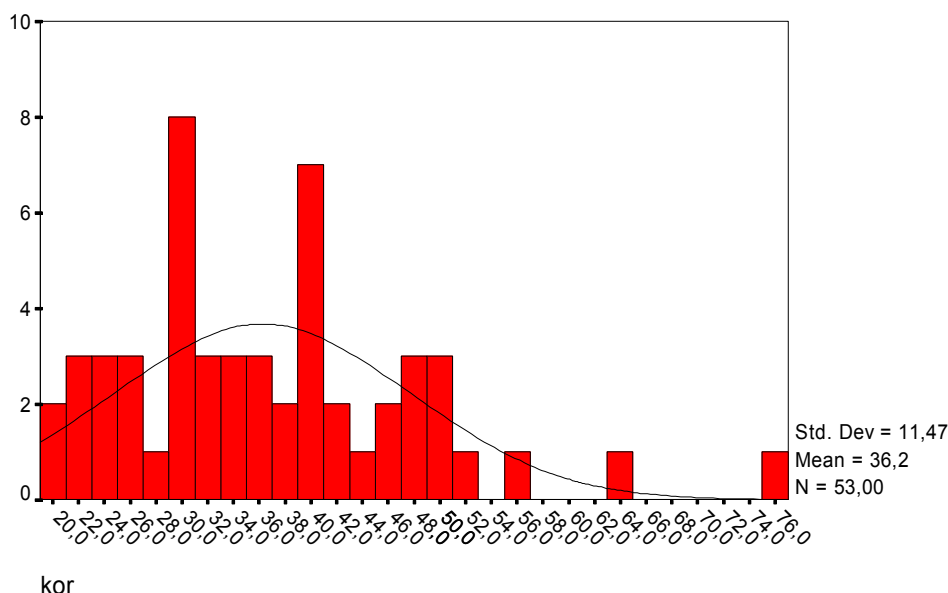
Átlagos finanszírozási összegek (Ft) – megtakarítási célok szerint

	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	44400	176911	157796	66875	164657
prg támogatás	87600	530867	473788	133125	495343
összes bekerülés	132000	707778	631583	200000	660000
periódus (hó)	12	22	21	14	20
havi megtakarítás	3900	8367	7441	5150	8629

A legmagasabb finanszírozási összegek (saját megtakarítás, valamint prg. támogatás) természetesen a lakással (vásárlás vagy felújítás) és a vállalkozással kapcsolatos céloknál jelennek meg. Ezzel párhuzamosan a leghosszabb periódusidők (20 – 22 hónap), valamint havi megtakarítási összegek (7500 – 8600 Ft) ugyancsak e céloknál láthatók.

Gazdasági aktivitás, családszerkezet

A kliensek koreloszlása



A kliensek koreloszlása nem szabályszerű függvény, 20 és 55 éves kor között viszonylag egyenletes sűrűségű, de előfordulnak idősebb tagok is. A könnyebb kezelhetőség végett a klienseket négy, közel egyenletes eloszlású korcsoportba soroltuk:

korcsoport	%
19-29	28,3
30-35	26,4
36-46	26,4
47-76	18,9

A befektetési célokat vizsgálva találunk néhány, kifejezetten korspecifikusnak tűnőt.

Befektetési célok eloszlása korcsoportonként (%)

	19-29	30-35	36-46	47-76	
jogosítvány	60,0	20,0	20,0		100,0
lakásvásárlás	33,3	22,2	33,3	11,1	100,0
lakásfelújítás	29,2	12,5	29,2	29,2	100,0
PC vásárlás		75,0	12,5	12,5	100,0
váll. bővítés	28,6	28,6	28,6	14,3	100,0

A jogosítvány megszerzése elsősorban a 19-29 éves korra jellemző, egyúttal a legidősebbek céljai között nem szerepel.

A PC vásárlás célja, érdekes módon, és ellentétben a számítógéphasználati trendekkel, a legfiatalabbakra egyáltalán nem jellemző, ellenben a 30-35 éves korcsoportra elsődlegesen jellemző.

A lakással és a vállalkozással kapcsolatos célok közel egyenletesen jellemzők bármely korcsoportra.

A kliensek közel fele roma.

roma-e	%
nem	43,4
igen	54,7
válaszhiány	1,9

Befektetési célok (%) – etnicitás szerint

	nem roma	roma
jogosítvány	20,0	80,0
lakásvásárlás	44,4	55,6
lakásfelújítás	58,3	41,7
PC vásárlás	50,0	50,0
váll. bővítés	0,0	100,0

A jogosítvány megszerzése alapvetően, a vállalkozás bővítése, mint befektetési cél pedig kizárólagosan a romákra jellemző; ugyanakkor a lakással, valamint a számítógéppel kapcsolatos célok nem etnospecifikusak. Éppen ezért érdekes, hogyan alakulnak a program finanszírozási mutatói etnikai különbség szerint.

A nem romák átlagosan jóval magasabb összeget takarítanak meg lakásvásárlásra, ugyanakkora futamidő alatt, tehát havonta közel kétszer annyit tesznek félre.

Átlagos finanszírozási összegek (Ft), valamint célok – etnicitás szerint

Nem roma	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	44000	228050	173329	62083	
prg támogatás	86000	684450	520957	122917	
összes bekerülés	130000	912500	694286	185000	
periódus (hó)	11	21	23	12	
havi megtakarítás	4000	11138	7834	5688	

A lakásfelújítás esetén a nem romák ugyancsak magasabb anyagi célt tűznek ki, bár a különbség roma és nem roma között már nem oly nagy.

roma	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	44500	136000	136050	71667	150900
prg támogatás	88000	408000	407750	143334	452433
összes bekerülés	132500	544000	543800	215000	603333
periódus (hó)	12	22	19	17	19
havi megtakarítás	3875	6151	6890	4613	8350

A PC vásárlás, mint láttuk, ugyanolyan jellemző cél romáknál és nem romáknál. Ezzel együtt a romák valamivel drágább PC vásárlását tűzik ki célul – de hosszabb futamidő alatt, tehát a havi megtakarításuk alacsonyabb.

A fenti adatok azt sugallják, hogy a romák és a nem romák társadalmi státusa befolyásolhatja a célokat és összegeket. Épp ezért a következőben a gazdasági aktivitás mutatóit tekintjük át.

Gazdasági aktivitás (%) – nem és etnicitás szerint

	összes	ffi	nő	nem roma	roma
Főállásban tanul	1,9	4,2		4,3	
Alkalmazásban álló	45,3	66,7	27,6	60,9	34,5
Vállalkozó	5,7	8,3	3,4	4,3	3,4
Regisztrált munkanélküli	18,9	12,5	24,1	4,3	31,0
Segítő családtag, Gyes	13,2		24,1	8,7	17,2
Öregségi nyugdíjas	3,8		6,9	4,3	3,4
Rokkantsnyugdíjas	11,3	8,3	13,8	13,0	10,3

A férfiak, valamint a nem romák között lényegesen magasabb az aktív dolgozók aránya (ezzel párhuzamosan, a regisztrált munkanélküliek, valamint a háztartásbeliek alapvetően a romák (és a nők) között vannak többen).

Ez a romák és nem romák közötti aktivitási különbség magyarázza a megtakarítási különbséget.

- A jogosítvány megszerzése, valamint a vállalkozás bővítése alapvetően jövedelmet képes termelni - a jövőben.
- A drágább PC –vel feltehetően jobban lehet pénzt keresni - a jövőben.
- A munkanélküliek és inaktívak kevesebbet képesek lakásvásárlásra áldozni (következésképp értéktelenebb lakásuk lesz a jövőben is), hasonló vonatkozik a lakás felújítására is.

A gazdasági aktivitás mellett a jövedelmi mutatók azok, amelyek alapvetően jellemezhetik a kliensek szociális helyzetét. Mint ismeretes, a nyers jövedelmi mutató helyett a családon belüli egy főre eső jövedelem mértéke az, amely pontosan jellemzi az egész család minden egyes tagjának szociális kapacitását, ennek megfelelően a következőkben ezzel az indexszel dolgozunk. Mindenekelőtt azonban tekintsük át a családok szerkezetét.

A kliensek családi állapota (%)

	%
nőtlen/hajadon	20,8
házas/élettársal él	64,2
elvált vagy különélő	11,3
özvegy	3,8

A kliensek zöme házastárssal él, ötöde még nőtlen/hajadon és 15 % már egyedülálló (elvált, özvegy).

Átlagos családméret és keresők száma (fő)

	nem roma	roma
háztartás lélekszáma	3,1	3,9
hány főnek van jövedelme	1,8	1,8
lélekszám / keresők száma	1,9	2,6

A roma családok lélekszáma magasabb (átlag 4 fő), egyúttal kisebb a keresők átlagos száma (2 fő) – ez a magasabb arányú munkanélküliségnek köszönhető. Míg a nem roma családokban egy keresőre valamivel kevesebb mint két fő jut (1,9), addig a roma családokban egy keresőre már 2,6 fő eltartott jut.

Átlagos családméret, keresőszám – státusonként (fő)

	nőtlen/hajadon	házas	elvált	özvegy
háztartás lélekszáma	2,8	3,8	3,5	4,0
hány főnek van jövedelme	2,1	1,9	1,0	1,0
lélekszám / keresők száma	1,3	2,2	3,5	4,0

Az egy főre eső eltartottak száma az elvált és özvegy családfőjű háztartásokban a legmagasabb.

Van-e kiegészítő (fekete) jövedelme? (%)

	nincs	van
nem roma	95,7	4,3
roma	72,4	27,6

A kiegészítő (fekete) jövedelemforrás alapvetően a roma családokra jellemző, de közöttük is kevesebb mint harmaduk rendelkezik ilyennel.

Egy főre eső jövedelem megtakarítási célonként – és etnicitás szerint

	nem roma	roma
jogosítvány	40000	45050
lakásvásárlás	74817	30563
lakásfelújítás	45718	41995
PC vásárlás	37889	46075
váll. bővítés	.	34022

Általánosságban, a roma családokban az egy főre eső jövedelem (fekete jövedelemmel együtt) messze alatta marad a nem roma családokénak. A befektetési célok szerinti különbségek azonban fontosak!

Azok a romák, akik jogosítványt szeretnének (jövedelemtermelő befektetés) – jobb jövedelmi viszonyok között élnek a hasonló célt kitűző nem romákhoz képest.

A lakást vásárló romák egy főre eső jövedelme fele a nem romákénak – mint már láttuk, a munkanélküliek és inaktívak (tehát elsősorban romák) valóban kevesebbet képesek áldozni lakásra.

Azon romák élnek a családban a legrosszabb anyagi viszonyok között, akik vállalkozást bővítenének – esetükben a vállalkozás bővítése feltehetően az egyetlen kitorési lehetőség.

Azok a romák, akik PC –t vásárolnak, jobban élnek a nem roma PC vásárlóknál. Láttuk, a romák drágább PC –t vesznek, mint a nem romák; esetükben erősebb cél lehet a PC jövedelemteremtő képessége is.

Az alábbi táblázat adatainak a kockázatok későbbi elemzése szempontjából még lesz jelentősége.

Egy főre eső jövedelem megtakarítási célonként – és családi státus szerint

	nőtlenőhajadon	házas	elvált	özvegy
jogosítvány	60000	27575	.	.
lakásvásárlás	36633	71330	11083	.
lakásfelújítás	56667	42559	27750	48443
PC vásárlás	23000	43893	55500	.
váll. bővítés	33333	39493	.	.

A legmagasabb egy főre eső jövedelem azokban a teljes családokban (szülők, gyermekek) van, amelyek lakást akarnak vásárolni (71000 Ft 6 fő). Velük szemben azok a nőtlenek (hajadonok), akik PC -t vennének, valamint azok az elváltak, akik lakást vennének vagy felújítanának, feltűnően alacsony – a hivatalos létminimum alatti - egy főre eső jövedelmű családban élnek.

Családi bevétel és kockázati tényezők

A következőkben egy indexet alakítunk ki (index 1.). Az index 1.: a havi egy főre eső jövedelem / havi megtakarítás hányadosa. Ez a szám azt mutatja meg, hogy a havi megtakarítás mekkora részét teszi ki a család egy főre eső havi jövedelmének. Elméleti esetek:

- ha pl. az *index 1.* = 1, jelentése: a havi megtakarítás = „plusz 1 eltartandó fő”
- ha pl. az *index 1.* = 10, jelentése: a havi megtakarítás = „plusz 0,1 eltartandó fő”

Az index 1. tehát azt mutatja meg, hogy a havi megtakarítás mennyire terheli meg a teljes család eltartó kapacitását. Értéke minél kisebb, annál nagyobb terhet jelent.

Havi egy főre eső jövedelem / havi megtakarítás hányados (index 1.) – célonként és etnicitás szerint

	nem roma	roma
jogosítvány	10,0	11,3
lakásvásárlás	6,4	4,7
lakásfelújítás	5,8	5,7
PC vásárlás	8,5	11,0
váll. bővítés	.	4,8

A jogosítványt és PC-t vásárlók családjában mutatkozik a legkisebb terhelés. A többi cél esetében is, a legnagyobb terhelés indexe 4,7.

Abban az esetben viszont, ha nem etnikai hovatartozás, hanem családi státusz szerint vizsgáljuk az *index 1.* értékeit, azt látjuk, hogy van olyan megtakarítási cél, illetve családi státusz, amely feltűnően magas havi terhet mér a család eltartó kapacitására. Vegyük észre, hogy NEM az etnicitás, hanem a családi állás lesz a mérvadó kérdés.

Havi egy főre eső jövedelem / havi megtakarítás hányados (index 1.) – célonként és családi státus szerint

	nőtlen/hajadon	házas	elvált	özvegy
jogosítvány	15,0	6,9	.	.
lakásvásárlás	3,8	7,7	1,6	.
lakásfelújítás	6,6	5,6	6,3	4,9
PC vásárlás	3,3	11,4	9,0	.
váll. bővítés	6,1	4,5	.	.

- A nőtlen/hajadon jogosítvány vásárlók, valamint a házas PC vásárlók esetében a családra rótt teher igen kicsi (tehát magas az index 1. értéke).
- *Az elvált (tehát egy kereső fővel rendelkező), lakásra gyűjtők esetében a havi teher óriási (1,6!).*
- Ugyancsak magas a család eltartó kapacitására mért teher ott is, ahol
 - nőtlen/hajadon lakást akar venni,
 - nőtlen/hajadon PC –re gyűjt

Az index 1. értékei tehát azt sejtetik, hogy bizonyos befektetési célok és az egy főre eső jövedelemhez mért megtakarítás értéke, bizonyos családokra túl nagy terhet róhat – tehát kockázatos lehet e családok finanszírozása. *Mielőtt azonban ezt a sejtést igazolnánk*, érdemes egy újabb indexet is kialakítani.

Előző kutatásokból ismerjük, hogy a szegény társadalmak családjaiban a teljes bevétel jelentős részét képezhetik a különböző támogatások (tehát kisebb részt alkot a munkajövedelem). Először tekintsük át, milyen támogatásokat kapnak a családok, illetve a támogatások mekkora részét teszi ki a teljes bevételnek. (Teljes bevétel = munkajövedelem + mellékmunka / fekete munkajövedelem + támogatások).

Családi bevételi szerkezet

A családok 66 % -a kap valamilyen támogatást. A következő támogatások adatait vettük fel a kérdőívben: munkaerőpiaci támogatások, rendszeres szociális segély, lakásfenntartási támogatás, ápolási díj, Gyes, Gyet, családi pótlék, kiegészítő családi pótlék. A megoszlás a következő:

	nem roma	roma
munkaerőpiaci támogatás		6,9
rendszeres szoc segély	17,4	17,2
lakásfenntartási tám.	4,3	20,7
ápolási díj		3,4
Gyes, Gyet	17,4	31,0
családi pótlék	47,8	69,0
kiegészítő családi pótl.	4,3	10,3

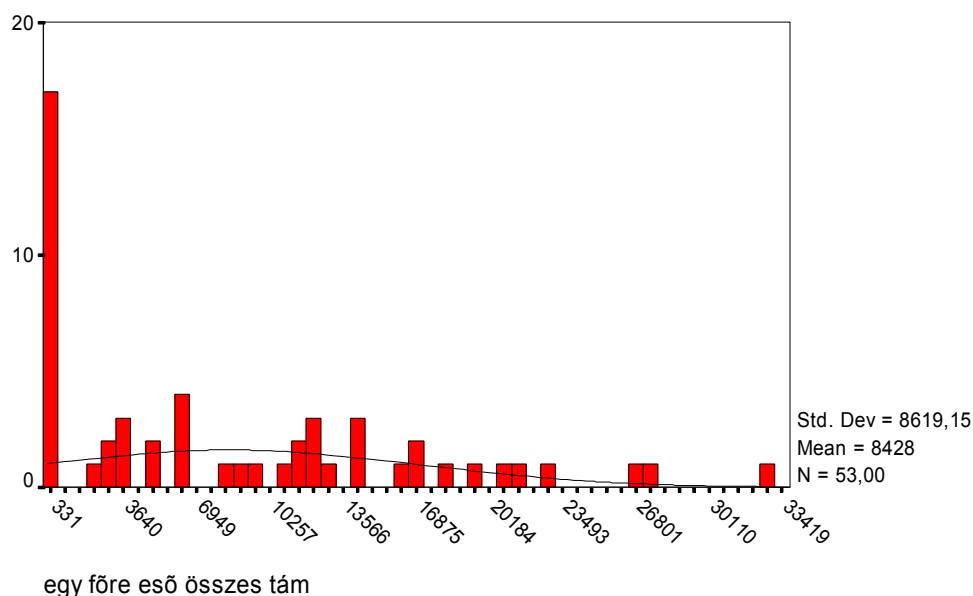
A roma és a nem roma családok között néhány támogatás esetén találunk jelentősebb különbséget: kizárólag roma családok kapnak munkaerőpiaci támogatást, egy töredékük ápolási díjra is jogosult (ezekben a családokban van tartósan beteg gyermek). Mivel a roma családok átlagos gyermekszáma nagyobb, ők részesülnek magasabb arányban gyermekek utáni támogatásokban is (Gyes, Gyet, családi pótlék).

Az egyes támogatások átlagos havi összege (Ft)

	nem roma	roma
munkaerőpiaci támogatás	0	4474
rendszeres szoc segély	3957	2962
lakásfenntartási tám.	261	1124
ápolási díj	0	1034
Gyes, Gyet	7174	10504
családi pótlék	10174	19607
kieg. családi pótl.	217	1414

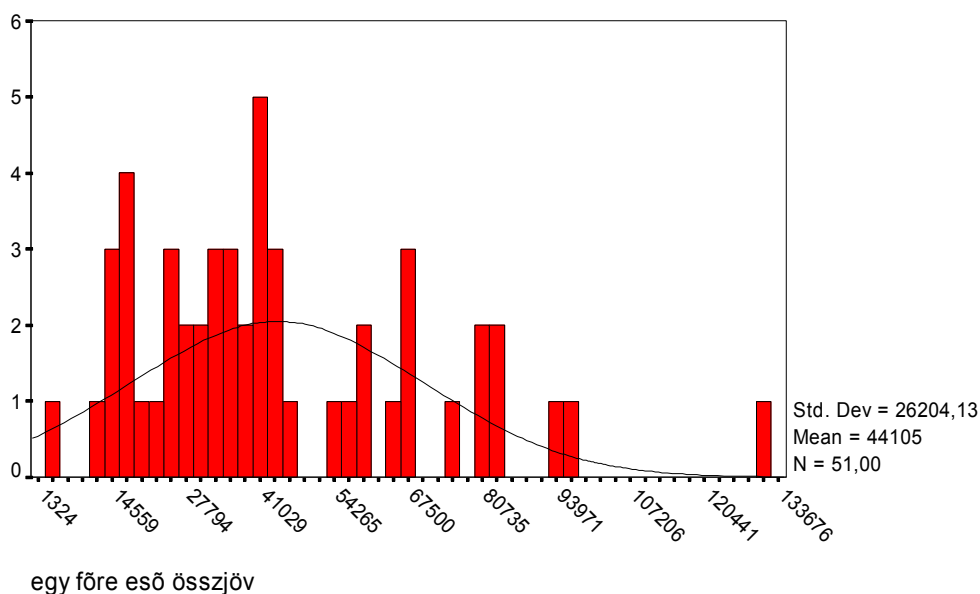
Az egyes támogatások átlagos havi összegei az egyes családok esetében viszonylag alacsony értéket mutatnak, a gyermekek utáni támogatások érik el a legnagyobb értéket, de ez is mindössze átlagosan havi tízezer forint. A roma családok – épp rászorultságuk okán - átlagosan több támogatást kapnak, egyúttal e támogatások fő összegét a gyermekek utáni támogatások teszik ki.

A kliens családok körében ugyanakkor a támogatások összértékének eloszlása hatalmas szórást mutat; a családok zöme havi tízezer forint alatt jut bármilyen támogatáshoz.



A következő ábra a családokban az egy főre eső összes munkajövedelem (hivatalos + fekete mel-lék munka) eloszlását ábrázolja.

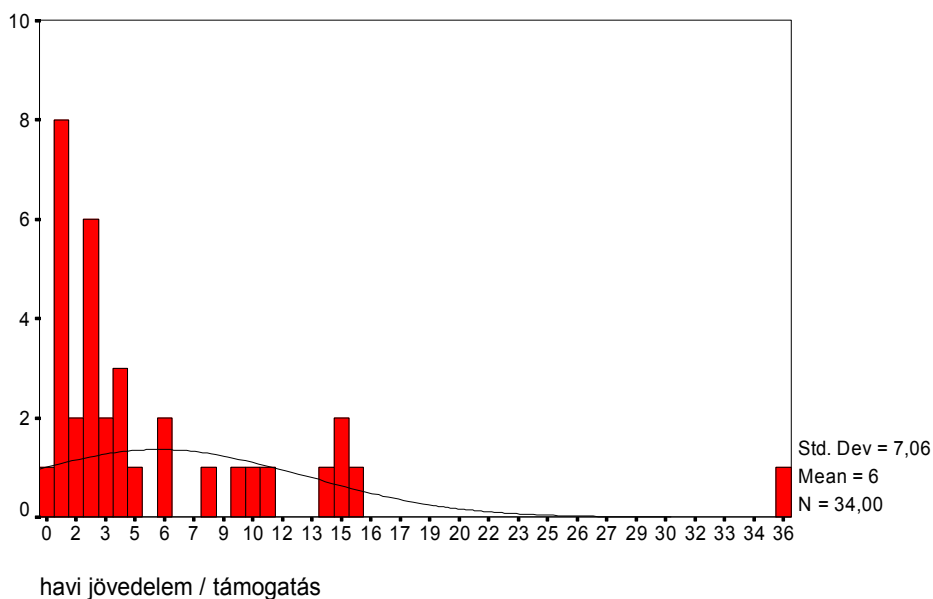
A családok mintegy egyharmadában az egy főre eső munkajövedelem bőven alatta marad a létminimum összegének, egyúttal mindössze a családok töredékében tekinthető az egy főre eső munkajövedelem versenyképesnek.



A következő lépésben egy újabb indexet alakítunk ki.

Index 2. = összjövedelem / összes támogatás. Az *index 2.* értéke azt mutatja meg, hogy a teljes havi családi munkajövedelem hányszorosa a havonta összesen felvett támogatásoknak. Az *index 2.* alacsony értékének jelentése: a támogatás teszi ki a család havi összbevételeinek nagyobb részét. Elméleti esetek:

- ha pl. *index 2.* = 1; jelentése: a havi összes családi munkajövedelem azonos mértékű a havi összes támogatás értékével.
- Ha pl. *index 2.* = 10; jelentése: a család összes munkajövedelme épp a tízszerese a felvett támogatásoknak.



A havi jövedelem / támogatás hányadosát megjelenítő index eloszlása azt mutatja, hogy a családok zömében a havi összes bevétel legalább harmadát a támogatások teszik ki.

Az *index 2.* értékének alakulását etnicitás, vagy családi státusz szerint vizsgálva, nem kapunk komoly értékelhető eredményt.

Azonban ha a két index értékeit annál a négy kliensnél vizsgáljuk, akik pár héten belül elhagyták a programot, már komoly, értékelhető eredményre jutunk.

Kilépett kliensek	index 1.	index 2.
1. sz.	0,8	0,2
2. sz.	4,8	1,1
3. sz.	3,1	0,8
4. sz.	jövedelem adatait eltitkolta	

A programot pár hét után elhagyó (kizárt) kliensek családjában a havi bevétel alapvetően a támogatásokból áll, egy esetben a munkajövedelem a támogatások értékének huszada! Ennél a kliensnél a havi megtakarítás ráadásul hatalmas terhet is jelentett (index 1. = 0,8).

A fentebb vázolt kockázati indexek elemzése akkor válhat teljessé, amikor a programot többen is elhagyni kényszerülnek majd.

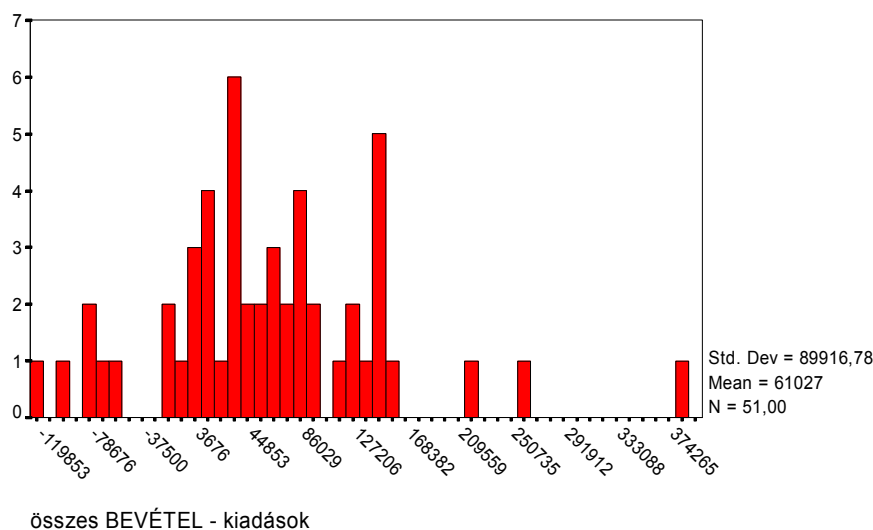
Előzetes kockázatkezelési javaslat

Érdeemes lesz a kliensekkel való előzetes tárgyalások során a bevétel (jövedelmek és támogatások) adatainak, valamint a család összlélekszámának felvétele, illetve a két index kiszámítása. Ehhez a standardizált adatfelvételi lap megfelelő részét a program stábjára rendelkezésére bocsáthatjuk.

Havi kiadások és ennek ismerete

Megkérdeztük a klienseket arról, hogy egyes fő havi kiadásaik mekkora összeget jelentenek. Fő tételek: lakbér, villany és gáz, télen fűtési költség, a lakás karbantartása, a család étkezési költségei. A kérdezés során külön kihangsúlyoztuk, hogy a *havi* költségeket jelezzék.

Noha számíthattunk arra, hogy a kérdezettek nem ismerik pontosan a havi kiadások mértékét, az eredmények a várnál is nagyobb tájékozatlanságról vallanak. A következő ábra azt mutatja, hogy milyen eloszlást mutat a havi összes bevétel és összes kiadásának különbsége (a havi mérleg).



A kérdezettek mintegy ötöde olyan havi kiadási összegekről számolt be, amely esetén a havi mérleg negatív (tehát jóval többet költenek, mint amennyi az összes bevételük).

A kérdezettek mintegy harmada esetén mérleg havi több százezer forint pozitívumot mutat! (ne felejtjük el, hogy a családok zöme kifejezetten szegénynek tekinthető).

Következésképp a kérdezettek mindössze fele számolhatott be reális mértékű kiadásokról.

Az irreális beszámolók azonban, többek között az alacsony összelemszám miatt, más adatokkal összevetve, nem mutatnak semmilyen értékelhető összefüggést. Ahhoz, hogy a kliensek kiadásokkal kapcsolatos tudását értékelhessük, meg kell várni, amíg magasabb lesz az összelemszám.

A további kérdőíves felvétele során mindenesetre ezt az adattípust igen rámenősen kérdezzük majd.

Lakóhely, infrastruktúra, vásárlási tervek

A lakások tulajdoni jellege

	n	%
saját tulajdonú lakás	43	81,1
önkormányzati bérlak	6	11,3
rokonoknál lakik áll	4	7,5

A kliensek zöme saját tulajdonú házban él, mindössze 10 % lakik bérlakásban. Ugyanakkor egy nem elhanyagolható töredék a rokonainál él. A kis elemszámok azonban nem teszik lehetővé ennek mélyebb elemzését.

Lakóhely eloszlása szegregáció szerint (%)

	összes	nem roma	roma
csak romák lakta környék, de nem gettó	9,4		17,2
csak romák lakta környék és gettó	7,5		13,8
vegyesen laknak romák és nem romák	62,3	70,0	65,5
nem lakik a környéken roma	15,1	30,0	3,4
nem megállapítható	5,7		

„Természetesen” kizárólag roma családok élnek gettószerű körülmények között. A program során kiválasztott települések, településrészek jellegzetességéből következhet az, hogy a nem roma családok zöme romákkal vegyes környezetben él. Hasonló mondható el a kiválasztott roma családokról is: zömük etnikailag vegyes területen lakik.

A következő táblázat a lakáshoz (házhoz) tartozó infrastruktúrát tünteti fel; azt látjuk, hogy még a roma családok is a teljes magyarországi roma népességhez viszonyítva lényegesen jobb körülmények között élnek.

Infrastruktúra megléte (%)

	nem roma	roma
önálló fürdőszoba	100,0	75,9
lakáson belüli WC	95,7	65,5
vezetékes villany	100,0	100,0
vezetékes víz	100,0	72,4
telken belüli kút	34,8	58,6
vezetékes vagy palackos gáz csatorna	78,3	93,1
	87,0	51,7

A lakások infrastrukturális ellátottságát – kézenfekvő módon – azzal érdemes összehasonlítani, hogy mely lakáscélú megtakarítás jellemzi az adott családot.

Infrastruktúra és lakáscélú megtakarítás (%)

	lakásvásárlás	lakás felújítás
önálló fürdőszoba	88,9	87,5
lakáson belüli WC	88,9	79,2
vezetékes villany	100,0	100,0
vezetékes víz	100,0	87,5
telken belüli kút	44,4	41,7
vezetékes vagy palackos gáz csatorna	88,9	83,3
	77,8	75,0

Az adatok érdekes összefüggést mutatnak. Lényegében azok, akik lakás szeretnének venni, vagy a meglévő lakást felújítanak, nagyon hasonló ellátottságú körülmények között élnek. Persze ne feledjük el, hogy a lakást venni szándékozók egy része szüleinél lakik. A kis elemszám azonban nem teszi lehetővé a mélyebb elemzést.

A következőben az egyes tárgyi eszközök meglétét és azok értékeit vetjük össze a kliensek jellemzőivel.

	van ilyen		értéke		tervez venni	
	nem roma	roma	nem roma	roma	nem roma	roma
hűtőgép	100,0	96,6	50870	39926	4,3	13,8
mosógép	100,0	100,0	42565	37268	4,3	10,3
mobiltelefon	87,0	89,7	11845	10692	8,7	17,9
plasma TV	91,3	71,4	40714	27100		8,3
Videómagnó, DVD	73,9	72,4	16412	11429	8,7	10,3
HiFi, CD lejátszó (music center, stb.)	65,2	58,6	14400	17533	8,7	
számítógép	56,5	33,3	58846	35556	34,8	39,3
személygépkocsi	65,2	51,7	675667	423333	8,7	27,6
teherautó			.	.		
mezőgazdasági gép, termelő gép		3,4		3000000		
szerszámgép (fa vagy egyéb ipari)	17,4	13,8	93750	75000		

Az egyes családok eszközök tekintetében viszonylag jól ellátottak, az egyes eszközök (amortizált) értéke sem tűnik alacsonynak. A családok által tulajdonolt számítógépek ára megfelel a 3-4 éves, a gépkocsiké pedig a 8 - 12 éves használt értékeknek.

Mezőgazdasági termelő géppel egyetlen roma család rendelkezik, ennek értéke nem alacsony. Értékesebb szerszámgéppel 4 roma és 4 nem roma család bír.

Mindezzel együtt megfigyelhető az is, hogy a roma családok által birtokolt eszközök értéke némileg alacsonyabb, de ez belefér az önbevallásos módszerben rejlő hibába is.

A jövőbeni vásárlási szándék a legtöbb eszköz esetén viszonylag alacsony értéket mutat, egyedül a számítógép és személygépkocsi az, amelyet nagyobb arányban vennének.

Az egyes eszközök iránti jövőbeni vásárlási szándék összefügg a megtakarítási célokkal is.

A jövőbeni vásárlási szándékok (%) megtakarítási célonként

	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
hűtőgép	40,0		8,3	12,5	14,3
mosógép	40,0	11,1	4,2	20,0	14,3
mobiltelefon	40,0	11,1	2,5		33,3
plasma TV		22,2	4,2		16,7
Videómagnó, DVD	20,0			12,5	28,6
HiFi, CD lejátszó (music center, stb.)		11,1	4,2		14,3
számítógép	25,0	44,4	5,0	87,5	28,6
személygépkocsi	60,0	11,1	6,7	12,5	28,6
teherautó		11,1	4,2		33,3
mezőgazdasági gép, termelő gép					
szerszámgép (fa vagy egyéb ipari)		11,1	8,7	12,5	14,3

Általánosságban, azok a családok vennének a legnagyobb arányban háztartási gépet, szórakoztató elektronikát, valamint gépkocsit, ahol jogosítványra gyűjtenek. Mivel gyakorlatilag minden család rendelkezik háztartási gépekkel, ezért esetükben a lecserélés szándékáról lehet szó.

A lakásra gyűjtők között csak egy-egy család venne bármit is, kivéve a számítógépet.

A lakásfelújításra gyűjtők között csak egy-egy ember akad, aki bármi tervez vásárolni – ők a tervek szerint leginkább visszafogottak.

A számítógépre gyűjtők zöme jelzi, hogy a jövőben venne számítógépet. Feltehetően azért nem jelzik ezt mindahányan, mert a kérdés arra irányult, hogy a *közeljövőben* tervez-e venni ilyet. Ők nyilván akkor vesznek majd, ha véget ért a megtakarítási periódus.

A vállalkozás bővítésére gyűjtők viszonylag kevés család van, akik bármit is vásárolni terveznek – ők szintén visszafogottak.

Tartós betegség, büntetett előélet

A kliensek között 17 % (kilenc fő) van, aki arról számolt be, hogy neki vagy házastársának van olyan tartós betegsége, amely *tartós* munkaképtelenséget okoz. Átmeneti munkaképtelenség vonatkozásában ez a szám 11 % (6 fő).

Büntetve egy fő volt.

A tartós vagy átmeneti betegség, illetve a büntetett előélet nem függ össze semmilyen adattal, sem a kockázati indexekkel. Az egy fő büntetett előéletűnek kifejezetten magas kockázati indexértékei vannak (tehát igen alacsony kockázatot képvisel).

Szubjektív faktorok

Stabilitás, jövőorientáció

A háztartás stabilitására a következő kérdéseket tettük fel:

A család gazdasági helyzetére, lehetőségeire melyik kijelentés illik a **legjobban** az alábbiak közül? (Kérjük **jelöljön be egyet** azt, azt amelyik a **leginkább** jellemzi az Ön helyzetét.)

1. havonta gyakran tartalékok képzésére van lehetősége
2. épp annyi a család jövedelme, hogy szerényen megtakaríthat
3. épp annyi a család jövedelme, amennyit havonta elfogyasztanak
4. a család jövedelme nem elegendő, hó végére rendszeresen kifutnak a pénzből

	n	%
havonta gyakran tartalékok képzésére van lehetősége	4	7,5
épp annyi a család jövedelme, hogy szerényen megtakaríthat	31	58,5
épp annyi a család jövedelme, amennyit havonta elfogyasztanak	16	30,2
a család jövedelme nem elegendő, hó végére rendszeresen kifutnak a pénzből	1	1,9

A családok közel hatvan százalékának, saját szubjektív megítélése szerint épp annyi a jövedelme, hogy szerényen megtakaríthat, harmaduknak pedig annyi, amennyit épp elfogyasztanak. A kis elemszám nem tesz lehetővé további elemzést.

A *jövőorientációra* vonatkozóan három fő kérdéscsoportot tettünk fel:

1. Reményei, várakozásai szerint várhatóan hogyan fog alakulni a család jövője anyagiak szempontjából **egy év múlva**?
 1. sokkal rosszabb lesz mint mostani helyzete
 2. inkább rosszabb lesz mint mostani helyzete
 3. olyan lesz mint mostani helyzete
 4. inkább jobb lesz mint mostani helyzete
 5. sokkal jobb lesz mint mostani helyzete
2. Mennyire látja reálisnak a saját és családja anyagi helyzetének javulását, mennyire reális, hogy **egy év múlva** jobban élnek?
 1. egyáltalán nem reális a javulás
 2. alig reális
 3. közepese esélye van a javulásra
 4. elég valószínű a javulás
 5. szinte bizonyos a javulás
3. Mennyire látja tervezhetőnek a saját és családja jövőjét?
 1. egyáltalán nem
 2. alig
 3. közepesen
 4. eléggé tervezhető
 5. biztosan tervezhető

1. Remények

Reményei, várakozásai szerint várhatóan hogyan fog alakulni a család jövője anyagiak szempontjából egy év múlva?

	n	%
sokkal rosszabb lesz	2	3,8
inkább rosszabb lesz	12	22,6
olyan lesz mint most	13	24,5
inkább jobb lesz	26	49,1

A kliensek közel fele úgy érzi, helyzete javulni fog. Azonban a kliensek másik fele szór a szkepticizmus két formája között (azonos lesz, rosszabb lesz). Érdekes módon, a remények alapvetően a kockázati indexekkel függnek össze, de elsősorban annál a két embernél, aki pesszimista.

	index 1.	index 2.
sokkal rosszabb lesz	10,9	1,0
inkább rosszabb lesz	7,5	6,0
olyan lesz mint most	6,5	7,3
inkább jobb lesz min	5,8	5,2

A két pesszimista, jövőtől féltő kliens félelme akár jogos is lehet: az ő havi bevételük jó részben a szociális támogatásokból áll (index 2.), és bár a havi bevétel többszöröse a havi megtakarításnak (index 1.), azonban e bevételt épp a támogatások teszik ki.

2. A javulás realitásába vetett hit

Mennyire látja reálisnak a saját és családja anyagi helyzetének javulását, mennyire reális, hogy egy év múlva jobban élnek?

	n	%
egyáltalán nem reális	12	22,6
alig reális	15	28,3
közepes esélye van	14	26,4
elég valószínű a javulás	12	22,6

A kliensek a javulás realitását illetően egyenletesen szórnak. Azonban ha összevetjük a jövő iránti reményekkel, azt látjuk, hogy konzisztens válaszokat kapunk. (A következő táblázatban, a kis elemszámok miatt a létszámokat tüntettük fel).

	egyáltalán nem reális	alig reális	közepes esélye van	elég valószínű a javulás
sokkal rosszabb lesz	1			1
inkább rosszabb lesz	7	4		1
olyan lesz mint most	3	8	2	
inkább jobb lesz	1	3	12	10

3. A jövő tervezhetősége

Mennyire látja tervezhetőnek a saját és családja jövőjét?

	n	%
egyáltalán nem	3	5,7
alig	17	32,1
közepesen	23	43,4
eléggé tervezhető	9	17,0
biztosan tervezhető	1	1,9

A kliensek zöme alig vagy csak közepesen látja tervezhetőnek a jövőt. Ezek az attitűdök nem függenek etnicitástól, iskolai végzettségtől, jövedelemtől, stb.

A felsorol szubjektív faktorokkal kapcsolatban az az igazi kérdés, hogy a megtakarítási futamidő végére ezek hogyan változnak meg; mérhet-e majd a program szubjektív hatása.

Önértékelés, teljesítménymotiváció

Az előzetes terveknek megfelelően, a személyek kockázatvállaló képességét a teljesítménymotiváció mértékével jellemezzük. A teljesítménymotiváció mérésére az un. attribúciós modellt választottuk (a modell módszerét részletesen lásd a jegyzetek között).

Teljesítménymotivációs típusok eloszlása

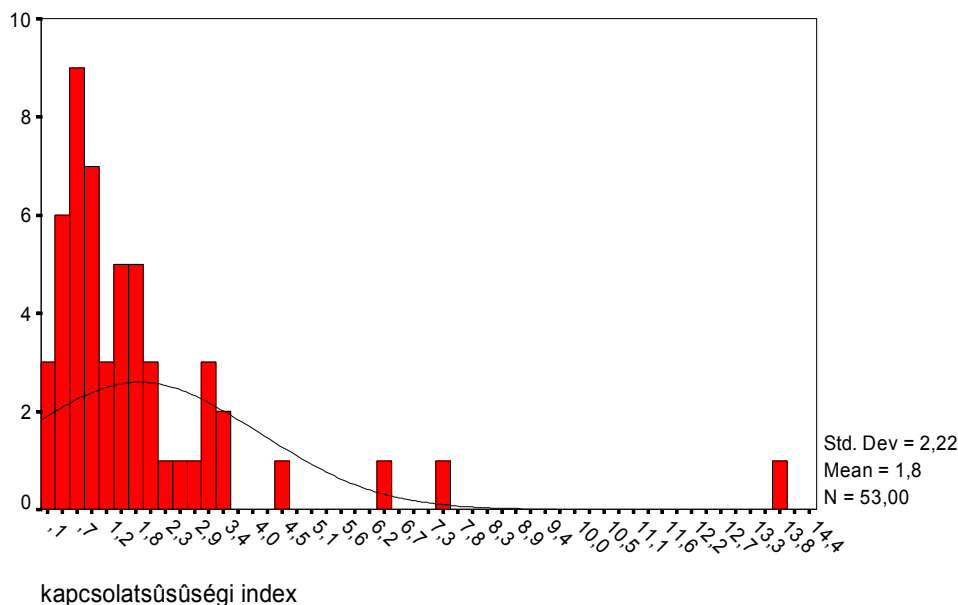
	n	%
teljesítménymotivált	16	30,2
sikerorientált	27	50,9
siker/kudarc kerülő	6	11,3
kudarckereső	2	3,8
válaszhiány	2	3,8

A 2006 –ban szerződött résztvevők fele sikerorientált, harmada kifejezetten teljesítménymotivált. Kevés számú résztvevő siker / kudarc kerülő, illetve kudarckereső.

Az alacsony elemszám miatt nem sikerül statisztikailag helytálló, egyúttal ez elemzés szempontjából is releváns összefüggéseket találni e típusok, valamint a kliensek egyes jellemzői között. A bővebb elemzésekhez meg kell várni, amíg növekszik a résztvevők száma, illetve ugyan csak lényeges az, hogy a futamidő végére változik-e a résztvevők teljesítménymotivációja.

Kapcsolati tőke¹

A kapcsolati tőke mértéke (sűrűségi index) eloszlása azt mutatja, hogy a kliensek egy része kifejezetten elszigetelt, alig számíthat bárkire is. Egy töredékük pedig kifejezetten erős szociális hálózattal rendelkezik, egy fő pedig a közösség központi figurája.



A kapcsolati tőke erejét, mértékét jelző kapcsolatsűrűségi index szerint egyenletes rétegekbe rendeztük a klienseket.

A kapcsolatsűrűségi index rétegeinek eloszlása (%)

	n	%
elszigetelt (0-0,6)	13	24,5
egyedüli (0,6-1,2)	14	26,4
átlagos kapcsolatok (1,2-2)	13	24,5
erős kapcsolatok (2-14)	13	24,5

Az elemzés azt az ismert képet mutatja, mely szerint a kapcsolatok sűrűsége, a szociális tőke mértéke nem függ kortól, iskolai végzettségtől, gazdasági aktivitástól, jövedelemtől, stb.

A kapcsolati háló mértéke azonban etnicitástól és egyéb tényezőktől erősen függ. A romák kapcsolatsűrűségi indexének átlagos értéke 2,1, a nem romáké csak 1,6. Ennél sokkal izgalmasabb azonban a szegregáció mértéke szerinti változás!

A kapcsolatsűrűségi index átlagai lakóhely és etnicitás szerint

	átlag	nem roma	roma
csak romák lakta környék, de nem gettó	1,8	.	1,8
csak romák lakta környék és gettó	5,9	.	5,9
vegyesen laknak romák és nem romák	1,3	1,4	1,3
nem lakik a környéken roma	2,1	2,1	2,5

¹ A kapcsolati tőke mértékét kifejező kapcsolatsűrűségi index mérésének eljárását lásd a jegyzetek közt.

A romák nemcsak hogy erősebb kapcsolatokkal rendelkeznek, de a gettóban élő romák kifejezetten erős szociális hálóban élnek, erős kapcsolatokra támaszkodhatnak. Ezt a felismerést szociálpszichológiai szempontból logikusnak tekinthetjük; a gettóban a gazdasági deprivációt a szociális kapcsolatok kompenzálják.

	index
teljesítménymotivált	2,1
sikerorientált	2,0
siker/kudarckerülő	1,2
kudarckereső	1,2

A teljesítmény, -illetve sikermotivált emberek kapcsolatai átlagosan erősebbek mint másoké, a teljesítménymotiváció – logikusan – erősíti a kapcsolati hálót.

A program szempontjából, - a meglévő kevés adat birtokában, egyelőre – a megtakarítási célok és a kapcsolati tőke összefüggése az egyetlen értékelhető.

	index
jogosítvány	4,2
lakásvásárlás	1,2
lakásfelújítás	1,6
PC vásárlás	1,5
vállalkozás bővítés	2,4

Azon kliensek kapcsolatai erősebbek, akiknek megtakarítási célja valamilyen formában a jövedelem későbbi növelése, tehát jogosítványt akarnak szerezni, vagy a vállalkozást bővíteni. Azt is mondhatjuk, hogy az erősebb kapcsolatok indukálhatják a célokat: az az ember lehet pl. eredményes fuvarozó (ha már van jogosítványa), aki eleve több potenciális ügyfelet ismer.

Politikai részvétel

A politikai részvételt három dimenzióban mértük:

- Milyen mértékben ismeri a helyi problémákat, döntéseket, különösen a család szűkebb környezetét (pl. utca, lakótömb) érintő terveket, döntéseket?
- Milyen mértékben ismeri e döntések, tervek fontos szereplőit?
- Milyen mértékben látja úgy, hogy eséllyel szólhat bele e döntésekbe?

Helyi problémák ismerete

	n	%
egyáltalán nem	8	15,1
alig	5	9,4
közepesen	14	26,4
eléggé jól	17	32,1
nagyon jól	9	17,0

Helyi szereplők ismerete

	n	%
egyáltalán nem	4	7,5
alig	10	18,9
közepesen	15	28,3
eléggé jól	17	32,1
nagyon jól	7	13,2

Beleszólás mértéke

	n	%
egyáltalán nem	21	39,6
alig	15	28,3
közepesen	7	13,2
eléggé	9	17,0
teljes mértékben	1	1,9

A kliensek viszonylag jól ismerik a helyi problémákat, döntéseket és azok fő szereplőit, azonban lényegesen többen vannak azok, akik kevésbé érzik a beleszólás lehetőségét.

A politikai részvétel mértéke, a három mért dimenzió, nem függ etnicitástól, jövedelemtől, iskolai végzettségtől, stb. Azonban, nem meglepő módon két szubjektív dimenzió – a teljesítmény-motivációtól és a szociális hálózat ereje befolyásolja a politikai részvétel mértékét.

A teljesítmény –és sikermotiváltak, valamint az erősebb szociális hálózattal rendelkezők

- jobban ismerik a helyi problémákat és azok szereplőit,
- ami ennél is lényegesebb: elsősorban ők érzik azt, hogy beleszólhatnak a helyi ügyekbe.

A kis elemszám miatt e kérdéseket sem lehet mélyebben elemezni.

Jegyzetek

A teljesítménymotiváció mérése

A teljesítménymotiváció mérésére az ún. attribúciós modellt² választottuk. A modell keretében azok, akiknek teljesítménymotivációját, a teljesítmények elérésével kapcsolatos pszichológiai potenciálját meg akarjuk állapítani, megítélik, hogy sikereik, illetve kudarcaik milyen okoknak köszönhetők. (Az ok tulajdonítását nevezzük attribúciónak.) A kognitív teljesítménymotivációs paradigmában a következő asszimetrikus típusok fogalmazhatók meg.

		a <u>siker</u> oka	
		<i>belső ok:</i> (kiválóság, erőfeszítés)	<i>külső ok:</i> (szerencse)
a <u>kudarcc</u> oka	<i>belső ok:</i> (kevés erőfeszítés)	teljesítmény motivált	kudarckereső
	<i>külső ok:</i> (szerencsétlenség, mások)	sikerorientált (kudarchárító)	siker / kudarc kerülő

- *Teljesítménymotiváltak* nevezzük azokat, akik sikereiket (siker: *elért teljesítmény*) gyakrabban tulajdonítják a saját képességeiknek, avagy saját kvalitásaiknak – tehát *belső, önmagukban rejlő okra* vezetnek vissza, míg a kudarcot ugyancsak *belső oknak* tulajdonítják, konzisztensen a siker tulajdonításával: nevezetesen azért nem érnek el sikert, mert kevés erőfeszítést tettek, nem elég felkészültek, ügyetlenek voltak, stb.

A teljesítménymotiváltak tehát a represszív közeg által előidézett *objektív akadályok ellenére* a kudarcokat gyakran *belső oknak* tulajdonítják, ennek következtében a kudarc hatására újabb *belső energiákat* képesek mozgósítani.

- A *sikerorientáltak* a teljesítménymotiváltakhoz hasonlóan³, *belső okokra* vezetnek vissza sikereiket, ezzel szemben kudarcaikért a *külvilágot* hibáztatják (mások akadályozták őket, pechjük volt, stb.)

A *sikerorientáltak* a represszív közeg által eléjük gördített akadályok hatására bekövetkező sikertelenséget gyakran (és joggal) *külső oknak* tulajdonítják, ezzel azonban a kudarcot el is hártják (azaz gyakran akkor is *külső oknak* tulajdonítják a kudarcot, amikor pedig részük van abban), amelynek következtében (a teljesítménymotiváltakhoz képest) kevésbé képesek pszichés energiáik fokozott mobilizálására.

- A *kudarckeresők* (más elnevezéssel: *kudarcfélelem által motiváltak*) sikereiket gyakrabban tulajdonítják pl. a szerencsének, mintsem saját képességeiknek vagy erőfeszítésüknek, ezzel szemben kudarcaikért gyakrabban hibáztatják önmagukat. A *kudarckeresők* még abban az

² Weiner, B. et al; 1972, Meyer W.U. et al, 1973

³ Az eredeti meyeri paradigma a két típust egybeolvasztja. Szükségesnek tűnt a sikeres teljesítménnyel kapcsolatos pozitív attribúció leválasztása a kudarc teljesítmény megítéléséről, különösen olyan közegben, amely *valóban gyakran köszönheti kudarcait külső oknak*. (Lásd a hetvenes évek alapviccét az objektív üldöztetés és a paranoia viszonyáról...) Ezzel az eljárással megítélhetjük, hogy *a represszív közeg milyen kudarc szorongást vált ki*, illetve *a represszív közeg dacára milyen pszichés energiákat képes mozgósítani a cigány népesség*.

esetben is gyakran csupán külső okot látnak az elért teljesítmény mögött, amikor fokozott sikerélményben van részük. A típus kialakulása mögött a *tanult tehetetlenség* jelensége áll, amikor a környezet hosszú időn keresztül, tartósan megakadályozza vagy teljesen lehetetlenné teszi a kudarcok kiküszöbölését.

A kudarc keresők (tanult neurotikus reakciójuk révén) gyakran szinte „elébe mennek” a represszív közeg teljesítményt vagy sikert akadályozó megmozdulásainak, mintegy ki is váltják azt.

- A *siker/kudarc kerülők* attribúciós modellje a teljesítménymotiváltakéval asszimetrikus: úgy a sikert, mint a kudarcot külső okoknak tulajdonítják a legnagyobb gyakorisággal. E teljesítménymotivációs karakter mögött ugyancsak felfedezhető a tanult tehetetlenség jelensége, azaz a különbséggel, hogy a siker/kudarc kerülők a kudarc keresőkhöz képest kevésbé önromboló módon inkább passzivitásba menekülnek, egyaránt „kihátrálnak” a sikerrel vagy kudarcral fenyegető helyzetekből. Alacsony teljesítmény iránti készletelés jellemzi őket, egyúttal a kudarcot sem keresik.

Az egyes teljesítménymotivációs típusok természetesen nem tisztán jelennek meg, elsősorban valószínűségről, vagy gyakoriságról van szó. Kialakulásuk komplex okokra vezethető vissza, természetesen szerepet játszik benne a családi környezet éppúgy, mint a környezet viselkedése. Ezzel együtt elsősorban az élmények, az élmények hatására kialakuló viselkedés, valamint a saját viselkedés kiváltotta környezeti reakciók pozitív feedback mechanizmusai rögzítik az egyéni teljesítményt, annak elérését erősen determináló teljesítménymotivációs típusokat.

A valódi teljesítménnyel elérése, valamint a kudarcok okozta traumák feldolgozására alkalmas belső potenciál tekintetében tehát hierarchikus viszony van a négyféle teljesítménymotivációs típus között; sorrendben a következő: teljesítménymotiváltak, sikerorientáltak, siker/kudarc kerülők, kudarc keresők.

A teljesítmény iránti motiváltság eltérései alapvetően befolyásolják azt a kérdést, hogy az egyén a környezet (illetve saját maga) által támasztott akadályokkal, valamint kihívásokkal milyen viszonyban áll, milyenek az ún. megharcoló (coping) stratégiái.

A szociális-kapcsolati tőke mérése

A kapcsolati tőke finansziális tőkévé konvertálhatósága általában is igen lényeges kérdés, jelentős különbséget teremt a társadalom tagjai, illetve egyes eltérő kapcsolati tőkével rendelkező csoportjai között. A kapcsolati tőkemodellek hagyományos megközelítései ugyan roppant differenciált képet festenek az emberek kapcsolati típusairól, azonban nem képesek igazán számot adni e tőke nagyságáról, illetve nem teszik lehetővé a kapcsolati tőke konvertálhatóságának precíz mérését. Ebből a felismerésből kiindulva egy, a szociológiában, illetve általában a társadalomtudományokban újszerű megközelítést alkalmaztunk, a szociális kapcsolatok sűrűségét a skálafüggetlen hálózatok elméletének segítségével vizsgáltuk⁴.

⁴ Az elmélet alkalmazhatóságát két előző kutatásunk alkalmával teszteltük, kiváló eredménnyel (Kutatás a roma népesség körében, illetve roma vállalkozók kutatása). A skálafüggetlen hálózatok elmélete alig öt éves pályafutása során hihetetlen karriert futott be, elsősorban a matematikai alapokra épülő természet-, és társadalomtudományokban; lehetővé téve azoknak a természetesen fejlődő hálózatoknak a leírását, amelyek egyes elemei, mint a hálózat szemei önálló aktorként viselkednek. Minderről bővebben: Barabási Albert-László: A hálózatok új tudománya. Magyar Könyvklub, Bp.2003.

Felesleges elméleti kitérő nélkül, röviden megfogalmazva; az elsődleges kérdésfeltevés roppant egyszerű, és úgy hangzik, hogy az egyes embereknek hány olyan kapcsolatuk van, amelyekre a mindennapi életben valóban támaszkodhatnak probléma, baj, vagy megoldandó feladat esetén. A mérés során kialakítunk egy indexet, amely az egyes emberek, illetve csoportok szociális kapcsolati sűrűségét jellemezi. E kapcsolati sűrűséget jellemző számmal meglehetősen pontossággal vagyunk képesek jellemezni a kapcsolati tőke nagyságát, *egyúttal* erejét; ennek megfelelően az index segítségével azután akár oksági elemzések szintjéig juthatunk el.

A mérőeszközben három élethelyzetre, problémátípusra vonatkozóan tettünk fel kérdéseket, a válaszolók egyrészt jelölhették, hogy akire számíthatnak, milyen szociometriai távolságban helyezkedik el tőlük (rokon, közeli jó barát, ismerős), másrészt válaszoltak arra, hogy az egyes problémátípusok esetén az egyes szociometriai távolsági fokozatokat képviselők közül összesen hány főre számíthatnak. A megkérdezett három problémátípus az élet három olyan határhelyzetét reprezentálja, amelyben lényeges az informális, személyközi segítség: milyen szociális távolságban, egyúttal hány főre számíthat, ha tágan fogalmazva „bajban” van, ha pénzt kell kölcsönkérni, illetve ha ügyes-bajos dolgokat kell elintézni.

Az egyes problémátípusok nem egyenrangúak, lényegesen kevesebb ember számíthat bárki-re is, ha pénzt kell kölcsön kérni, mint a másik két problémátípus esetén; hasonlóan, ha van kire számítani az anyagi bajban, akkor is kevesebb személyre mint más esetben.

A nyers adatokat megvizsgálva azt tapasztaljuk, hogy meglehetősen nagy a valószínűsége annak, hogy ha valaki bajban nem számíthat senkire, úgy ügyes-bajos dolgok esetén sem. Hasonlóan, ha valaki igen sok emberre számíthat kölcsönkérés esetén, úgy nagy valószínűséggel sok emberre számíthat más probléma esetén is, stb. Ezek az adatok tehát egy sokdimenziós kapcsolati teret írnak le, ugyanakkor önmagában egyelőre semmilyen meglepőt nem látunk: az adatok mindennapi tapasztalatainkat erősítik meg. Célunk azonban az, hogy ezekből az adatokból olyan újabb adatokat generáljunk, amelyekkel azután a kapcsolatok sűrűségére és erejére következtethetünk. A megoldás a kapcsolatsűrűségi index bevezetésében rejlik.

Említettük, hogy a skálafüggetlen hálózatok elméletében a kapcsolatok számossága döntő tényező. Az iméntiekben láttuk, hogy az egyes emberek nemcsak e számosság tekintetében különböznek, hanem a kapcsolat erejében is; van aki nem számíthat senkire semmiben, van aki csak pénzt nem tud kölcsönkérni, illetve vannak olyanok, akik szinte mindenben számíthatnak pár távoli ismerősre is. Nyilvánvaló tehát, hogy a kapcsolat számossága és az adott kapcsolat szociális távolsága egyaránt meghatározza azt, hogy valakinek mekkora az a szociális tőkéje, amely védőháló funkciót is elláthat.

Láttuk azt, hogy az élethelyzet, a probléma típusa éppúgy differenciáló tényező, mint a szociális távolság, azonban ez utóbbit jól tudjuk súlyozni, mivel a rokonok, a barátok, illetve az ismerősök közötti távolság jobban meghatározható, mint a három életprobléma közötti távolság. A következő lépésben tehát az egyes problémátípusokra vonatkozóan meghatároztuk a kapcsolatok erejét jellemző számot. Mivel a kapcsolatok számossága a döntő, ezért az az ember, aki sok más emberre számíthat, „sűrűbb” szociális hálóval jellemezhető, tehát az indexet kapcsolatsűrűségi indexnek nevezzük. Mivel az egyes szociális távolságban elhelyezkedők segítsége nem azonos súlyú, ezért a kapcsolatok számát (hány főre számíthat) súlyozni kell a szociális távolsággal: minél nagyobb a szociális távolságban helyezkedik el valaki, segítsége annál nagyobb súllyal határozza meg a kapcsolat sűrűségét (kisebb valószínűségű, tehát értékesebb egy távoli ismerős segítsége, mint egy rokoné).

A súlyozott kapcsolatsűrűségi indexet az adott problématerületre tehát úgy számoljuk ki, hogy az egyes szociális fokozatot képviselők súlyozott számának összegét osztjuk az adott szociális távolságot az adott problématerületen képviselők számának csoportátlagával⁵.

A végső index a három problématerületre érvényes súlyozott kapcsolatsűrűségi index átlaga. Az index eloszlásfüggvénye, az elméleti várakozásoknak megfelelően egy hatványfüggvény. Igen kevés számú ember rendelkezik nagyon sűrű, azaz igen nagyszámú, sok területre kiterjedő szociális kapcsolattal, amelyeket rokonok és távoli ismerősök egyaránt alkotnak, míg a vállalkozók zömének kapcsolati sűrűsége átlagos vagy viszonylag alacsony. A vállalkozók sokaságából csak maroknyi olyan ember találunk, akiknek kapcsolati tökeereje (kapcsolatsűrűségi indexe) több nagyságrenddel meghaladja a vállalkozók átlagának felső korlátját; ők minden bizonnyal egyúttal közösségük központi figurái, a közösségi háló csomópontjai.

⁵ $\sum N_s = (s_1 \times n_1 + s_2 \times n_2 + s_3 \times n_3) / (\bar{n}_1 + \bar{n}_2 + \bar{n}_3)$

N_s: az adott problématerület, s_x az adott problématerületre érvényes szociometriai távolság súlyozott mértéke, n_x pedig azok száma, akikre adott távolságban az adott területen számítani lehet.)