

## Befektetés a jövőbe program

Babusik Ferenc: A 2006-2007. évben beléptettek, illetve a programot 2007 –ben befejezők interjúinak elemzése

### Tartalom

Áttekintő adatok .....	3
Néhány program adat.....	7
Munkajövedelem, célok és támogatások .....	9
Bevételi szerkezet, siker, illetve kockázati tényezők .....	13
Tényezők: sikerek és kockázatok .....	15
Havi kiadások és ennek ismerete.....	17
Eszközellátottság, vásárlási tervek .....	20
Tartós betegség, büntetett előélet .....	22
Szubjektív faktorok – és ezek változása a programot sikerrel befejezőknél .....	22
Stabilitás, jövőorientáció .....	22
Önértékelés, teljesítménymotiváció.....	25
Kapcsolati tőke .....	26
Politikai részvétel .....	28
Jegyzetek .....	29
A teljesítménymotiváció mérése .....	29
A szociális-kapcsolati tőke mérése.....	30

Mint emlékeztető, 2006 –ban összesen 55 fővel szerződött a program. 2006 végéig 53 fővel sikerült belépő interjút 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, csak belépő kérdőívet vettünk fel és adataikat felhasználtuk a belépők elemzése során.

A 2007. évi adatfelvétel elve az előző évet követte: azon kliensek adatait is felvettük, akiket pár hónap után a program kizárt – mivel e kliensek adatainak elemzése sok információt hordozhat.

2007 folyamán az IDA program adminisztrátora összesen 66 fő adatait juttatta el hozzánk, belépőként 38 főt, kilépőként (illetve kizárt kliensként) pedig 28 főét. 2008 januárjában derült ki, hogy adminisztratív tévedésből került a kizártak listájába 4 fő, ugyanis velük a program nem kötött szerződést.

Mindezzel együtt tehát az alábbi elemzés összesen 90 fő adataiból indul ki, az alábbi táblázat megoszlásai szerint:

	összes	bekerülés éve	
		2006	2007
még a programban van	57	29	28
sikeresen befejezte	18	14	4
sikertelen, kivált, készült exit kérdőív	7	5	2
sikertelen, kivált, csak belépő ív	8	4	4
összes fő	90	52	38

A következő elemzés során a két bekerülési év adatait szükség szerint együttesen vagy külön kezeljük; a sikeres, illetve sikertelen kilépők adataihoz hasonlóan. Ugyanis a programot ezidáig sikeresen befejezett 18 fő száma igen kicsi a mérvadó statisztikai elemzés számára.

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

Az exit (kilépő) kérdőívek száma (összesen 25 db.) jelenleg nem alkalmas komoly statisztikai elemzésre, ezzel együtt ahol lehet és érdemes, a tanulmányban a sikeresen, illetve sikertelenül kilépettek adatait is elemezzük.

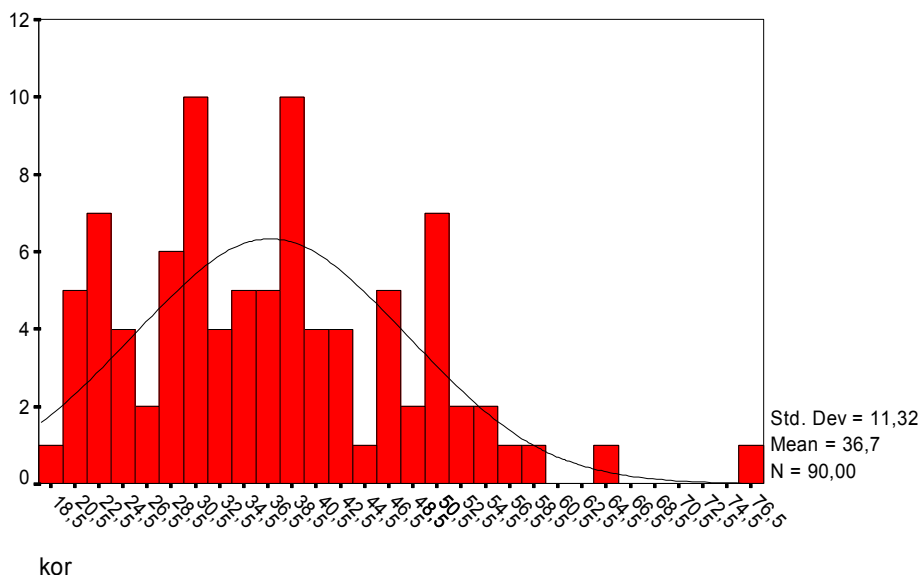
A kilépők száma várhatóan 2008 végére éri el a belépőkét; ekkor, a következő évi elemzésben lehet majd teljes mértékben számot adni arról, hogy mely jellemzők mentén írhatók le azok, akik nagy eséllyel sikeresen képesek befejezni egy IDA programot, és mely jellemzők indikálják nagy eséllyel a kudarcot.

Az ideai elemzés, a 2006. évihez képest, kisebb hangsúlyt fektet a kliensek etnicitás szerinti elemzésére, ugyanis ez évi adataink ebből a szempontból nem sok újat mutatnak.

## Áttekintő adatok

Elsőként a két év vonatkozásában a kliensek néhány jellemző adatát – kor, etnicitás, iskolai végzettség, aktivitás és lakáskörülmények tekintjük át.

### A kliensek koreloszlása



### A kliensek koreloszlása – rétegenként (n, %)

	n	%
19-28	21	23,3
29-35	23	25,6
36-44	24	26,7
45-76	22	24,4

A programba került kliensek átlagéletkora 37 év körüli, eloszlásuk jelentős ingadozás mellett követi a normál eloszlást. Egyetlen figyelemreméltó adat fedezhető fel. A két idős kliens (64, illetve 76 éves) bekerülése a programba.

### Iskolai végzettség megoszlása (%)

	n	%
kevesebb, mint 8 osztály	4	4,4
befejezett általános	33	36,7
befejezett szakmunkás	29	32,2
befejezett szakközép	18	20,0
befejezett gimnázium	3	3,3
befejezett egyetem,	3	3,3

A kliensek zömének iskolai végzettsége (általános iskola, szakmunkás) munkaerőpiaci szempontból alacsony.

*Iskolai végzettségrétegek alapmegoszlása (%) és a bekerülés éve szerint (%)*

	%		bekerülés éve	
			2006	2007
max 8 ált	37	41,1	26,9	60,5
szakmunkás	29	32,2	34,6	28,9
érettségizett	21	23,3	32,7	10,5
felsőfok	3	3,3	5,8	

A 2007. évben szerződött kliensek iskolai végzettségének szintje látványosan alacsonyabb, mint az előző évben.

*Kliensek etnicitás szerint (n, %)*

	n	%	2006	2007
nem roma	32	35,6	45,1	23,7
roma	57	63,3	54,9	76,3
nem ismert	1	1,1		

*Iskolai végzettség (%) etnicitás szerint*

	nem roma	roma
max 8 ált	18,8	54,4
szakmunkás	31,3	33,3
érettségizett	43,8	10,5
felsőfok	6,3	1,8

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy 2007-ben nagyobb arányban kerültek a programba iskolázatlanok, illetve romák, tehát szegényebb sorsú emberek.

*Gazdasági aktivitás (n, %) nem és etnicitás szerint, valamint alapeloszlás*

	n	%	ff	nő	nem roma	roma
Főállásban tanul	2	2,2	2,5	2,0	3,1	1,8
Alkalmazásban álló d	41	45,6	<b>65,0</b>	30,0	<b>56,3</b>	40,4
Vállalkozó, egyéni gazdálkodó	4	4,4	7,5	2,0	3,1	3,5
Regisztrált munkanélküli	20	22,2	15,0	28,0	9,4	<b>29,8</b>
Nem regisztrált munkanélküli	1	1,1	2,5		3,1	
Segítő családtag, Gyes	11	12,2		<b>22,0</b>	9,4	14
Öregségi nyugdíjas	2	2,2		4,0	3,1	1,8
Rokkantsági nyugdíjas	9	10	7,5	12,0	12,5	8,8

A kliensek fele aktív dolgozó, a másik ötven százalékot a munkanélküliek, illetve egyéb inaktívak teszik ki. A gazdasági aktivitás szerkezete az ismert társadalmi képet mutatja: a férfiak, illetve a nem nagyobb arányban aktív munkavállalók, a nők magasabb arányban segítő családtagok, a romák pedig nagyobb arányban munkanélküliek.

A gazdasági aktivitás szerkezete, ellentétben az iskolázottsággal, nem mutat a két bekerülési időszak (2006, 2007) közt jelentős eltérést.

### A családi állás megoszlása (n, %)

	n	%
nőtlen/hajadon	18	20
házas/élettárssal él	61	67,8
elvált vagy különélő	8	8,9
özvegy	3	3,3

A két év (2006, 2007) között a kliensek családi státusz szerinti szerkezete nem mutat lényeges eltérést, egyúttal a program sikere szempontjából sem releváns a családi státusz.

### Infrastrukturális ellátottság (%)

	van %
fürdőszoba	85,6
WC	77,5
villany	100,0
vezetékes víz	87,8
kút	32,2
gáz	90,0
csatorna	62,2

A kliensek háztartásai látszólag relatíve jól vannak ellátva lényeges infrastrukturális elemekkel. Azonban ha ellátottság szerint rétegekbe soroljuk az embereket a kép árnyalódik. A rétegek kialakításánál a következő eljárást alkalmaztuk: összesen a felsorolt elemekből hány található a háztartásban (villany mindenhol van, gáz szinte mindenhol, ezeket tehát nem vettük figyelembe, illetve a kétféle vízforrás közül az egyik megléte volt mérvadó). Ezzel az eljárással ellátottsági indexeket alakítottunk ki, a legalacsonyabb szintet a 0 jelzi (semmi nincs), a legmagasabbat a 4 (van fürdőszoba, WC, víz és csatorna).

### Infrastrukturális ellátottság (%)

index	%	2006	2007	nem roma	roma
0	4,4	3,8	5,3		7
1	6,7	7,7	5,3		10,5
2	11,1	9,6	13,2	6,3	14
3	21,1	15,4	28,9	12,5	26,3
4	56,7	63,5	47,4	81,3	42,1

A kliensek 22,2 % -a kettő vagy kisebb indexszel jellemezhető lakásban él, a romák pedig látványosan szegényesebb infrastrukturális körülmények között. A 2007. év kliensei az előző évhez képest e szempont szerint is szegényebbnek tűnnek; többen élnek szegényesebben ellátott lakásban.

A kliensek a lakás tulajdoni szempontjából is erősen különböznek (lásd a következő táblázatot): zömük ugyan saját tulajdonban lakik, azonban egy nem elhanyagolható hányad (13,3 %) rokonoknál húzza meg magát.

Az évközi és etnikai differenciák szembevetődnek.

### *A lakástulajdon eloszlása (%)*

	%	2006	2007	nem roma	roma
saját tulajdonú lakás	76,7	82,7	68,4	<b>90,6</b>	68,4
önkormányzati bérlakás	8,9	9,6	7,9	6,3	10,5
albérlet	1,1		2,6		1,8
rokonoknál lakik	13,3	7,7	<b>21,1</b>	3,1	<b>19,3</b>

2007 –ben jóval több olyan kliens szerződött, akinek sem saját tulajdonú, sem bérlakása nincs; körükben a romák dominálnak.

### *A lakóhely eloszlása (%)*

	%
csak romák lakta környék, de nem gettó	8,9
csak romák lakta környék, gettó	5,6
vegyes környezet	70,0
nem lakik a környéken roma	12,2
nem ismert	3,3

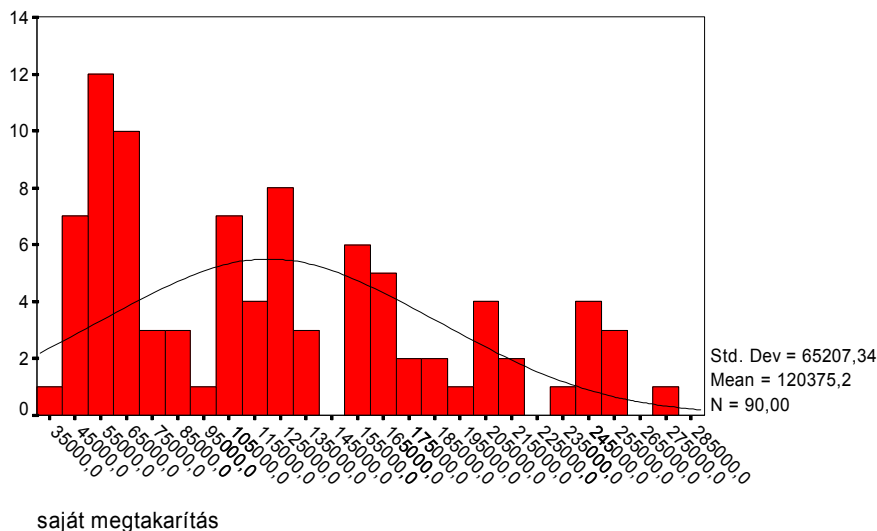
A lakóhely eloszlása nem mutat éves ingadozást; ezen belül gettóban roma kliensek élnek.

A fent bemutatott adatok mindegyike azt mutatja, hogy 2007 –ben 2006 –hoz képest a szerződött kliensek között magasabb volt az alacsony státuszúak aránya.

## Néhány program adat

A 2007 . évi elemzés, az előző évihez hasonlóan, 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 alap eloszlása(n és %), és bekerülési év szerint (%)

	n	%	2006	2007
jogosítvány	7	7,8	9,6	5,3
lakásvásárlás	9	10	17,3	
lakás felújítás, bővítés	44	48,9	44,2	55,3
PC vásárlás	21	23,3	15,4	34,2
vállalkozás fejl	9	10	13,5	5,3

A kliensek zöme két fő célra, lakásfelújítás/bővítés, illetve PC vásárlásra kért támogatást. A két év támogatási politikája között jelentős változás figyelhető meg: 2007 –ben

### Átlagos finanszírozási összegek (Ft) – megtakarítási célok szerint - 2006

	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

*Átlagos finanszírozási összegek (Ft) – megtakarítási célok szerint - 2007*

	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	48667	.	118190	58888	162500
prg támogatás	81334	.	352286	117266	487500
összes bekerülés	130000	.	470476	176154	650000
periódus (hó)	9	.	15	10	20
havi megtakarítás	5408	.	8276	6286	37895

A 2006. év támogatásait megfigyelve, legmagasabb finanszírozási összegek (saját megtakarítás, valamint prg. támogatás) természetesen a lakással (vásárlás vagy felújítás) és a vállalkozással kapcsolatos céloknál jelentek meg. Ezzel párhuzamosan a leghosszabb periódusidők (20 – 22 hónap), valamint havi megtakarítási összegek (7500 – 8600 Ft) ugyancsak e céloknál láthatók.

*A következő, 2007. év számai a finanszírozási stratégia módosulását tükrözik.* A lakásfelújítás, valamint PC vásárlás célú saját megtakarítások átlagos értéke (ezzel együtt a támogatási összegeké is) csökkent, tehát kisebb értékű felújítási beruházások lettek finanszírozva 2007 –ben. Ezzel együtt viszont csökkentek az átlagos futamidők, illetve növekedtek a havi megtakarítások.

E két céllal szemben a jogosítvány megszerzés, valamint vállalkozás bővítés célú megtakarítások átlagos értéke a 2006. évi átlagokhoz hasonlít.

*A kliensek átlagéletkora célonként és bekerülési évenként*

	2006	2007
jogosítvány	28	27
lakásvásárlás	34	.
lakás felújítás, bővítés	40	42
PC vásárlás	35	30
vállalkozás fejlesztés	36	38

A két bekerülési év, illetve a célok metszetében a kliensek átlagos életkora alig változott, egyedül talán a PC vásárlók „fiatalodtak”. Megmaradt a célok korspecifikása; jogosítványra és számítógépre fiatalabbak gyűjtenek, míg a lakásfelújítás a családok korosabbak sajátja.

*Befektetési célok év és etnicitás szerint (fő)*

	2006		2007	
	nem roma	roma	nem roma	roma
jogosítvány	1	4		2
lakásvásárlás	4	5		
lakás felújítás, bővítés	14	9	6	15
PC vásárlás	4	4	2	11
vállalkozás fejlesztés		6	1	1

Az alacsony elemszámok miatt a fenti táblázatban lélekszámok szerepelnek. A két finanszírozási év között némileg módosult, hogy romák és nem romák milyen célok elérésére kértek pénzt. A legjellemzőbb, hogy míg 2006 –ban lakásfelújításra több nem roma kért pénzt, ez az arány 2007 –re megfordult. 2007 –ben alapvetően többen kaptak pénzt PV vásárlásra, ezen belül pedig a roma kedvezményezettek dominálnak.



2007 –ra 2006 –hoz képest az átlagos finanszírozási összegek, futamidők és havi megtakarítások kiegyenlítődték, eltűntek az etnospecifikus különbségek.

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

<b>Nem roma</b>	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	44000	228050	157205	60833	125000
prg támogatás	86000	684450	469795	120833	375000
összes bekerülés	130000	912500	627000	181667	500000
periódus (hó)	11	21	20	12	19
havi megtakarítás	4000	11138	7898	5921	65789

<b>roma</b>	jogosítvány	lakásvásárlás	lakásfelújítás	PC vásárlás	váll. bővítés
saját megtakarítás	45889	136000	125000	62369	157914
prg támogatás	85778	408000	374917	124297	473514
összes bekerülés	131667	544000	499917	186667	631429
periódus (hó)	11	22	16	12	19
havi megtakarítás	4386	6151	7884	5826	8586

### Munkajövedelem, célok és támogatások

A kliensek gazdasági helyzetét elsőként azzal a markáns mutatóval érdemes jellemezni, hogy családjukban összesen hány fő él, illetve mekkora azok aránya, akik a háztartásban jövedelemmel rendelkeznek.

A roma kliensek, az országos jellemzőknek megfelelően, nagyobb lélekszámú, átlagosan négy fős családban élnek, a keresők aránya pedig az átlagnál alacsonyabb, 40 %.

	nem roma	roma
háztartás átlagos lélekszáma	3	4
jövedelemmel rendelkezők %-a	55,3	40,3

	háztartás átlagos lélekszáma	jövedelemmel rendelkezők %-a
csak romák lakta környék, de nem gettó	3	46,9
csak romák lakta környék, gettó	<b>5</b>	<b>29,9</b>
vegyes környezet	4	47,7
nem lakik a környéken roma	4	40,5

A szegregált gettóban élők „természetesen” még rosszabb helyzetben vannak, itt az átlagos családméret még nagyobb (öt fő), a keresők aránya pedig kisebb, mint a lélekszám harmada.

### Átlagos családméret és keresői arány iskolai végzettség szerint

	háztartás átlagos lélekszáma	jövedelemmel rendelkezők %-a
max 8 ált	5	35,2
szakmunkás	3	52,7
érettségizett	3	52,3
felsőfok	3	66,7

### Átlagos családméret és keresői arány gazdasági aktivitás szerint

	háztartás átlagos lélekszáma	jövedelemmel rendelkezők %-a
főállásban tanul	3	37,5
aktív dolgozó	4	51,6
<b>munkanélküli</b>	<b>5</b>	<b>31,4</b>
<b>gyes, gyet</b>	<b>5</b>	<b>29,6</b>
egyéb inaktív	3	68,1

Adataink nem meglepők; a nagyobb háztartásméret, kisebb keresői arány és az aluliskolázottság, munkanélküliség látványosan az ismert összefüggéseket mutatja. A következő fejezetben, a kockázatok elemzésénél látjuk majd, hogy a program klienseinek szociológiai összetétele önmagában képes előre jelezni a várható sikert vagy kudarcot.

A következőkben a családok bevételi szerkezetét vizsgáljuk, bevétel alatt pedig a következő három forrást értjük: szociális és munkaerőpiaci támogatások; munkajövedelmek, kiegészítő (feke-te) jövedelmek.

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		7,0
rendszeres szoc segély	15,6	29,8
lakásfenntartási tám.	9,4	24,6
ápolási díj		3,5
Gyes, Gyet	18,8	28,1
családi pótlék	56,3	66,7
kiegészítő családi pótl.	3,1	10,5

A 2006 –os adatokhoz hasonlóan, 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)*

	2006		2007	
	nem roma	roma	nem roma	roma
munkaerőpiaci támogatás	0	4634	0	1241
rendszeres szoc segély	3957	3068	6000	10567
lakásfenntartási tám.	261	914	667	1626
ápolási díj	0	1071	0	276
Gyes, Gyet	7174	8379	6333	6621
családi pótlék	10174	19950	20044	17603
kieg. családi pótlék	217	1464	0	959

A támogatások átlagos összegének a két év közti változása az eddig megállapítottakat erősíti, 2007 –ben rászorultabb (szegényebb) kliensek szerződtek. A támogatások összege alapvetően nem túl magas, egyedül a családi pótlék havi összege számottevő.

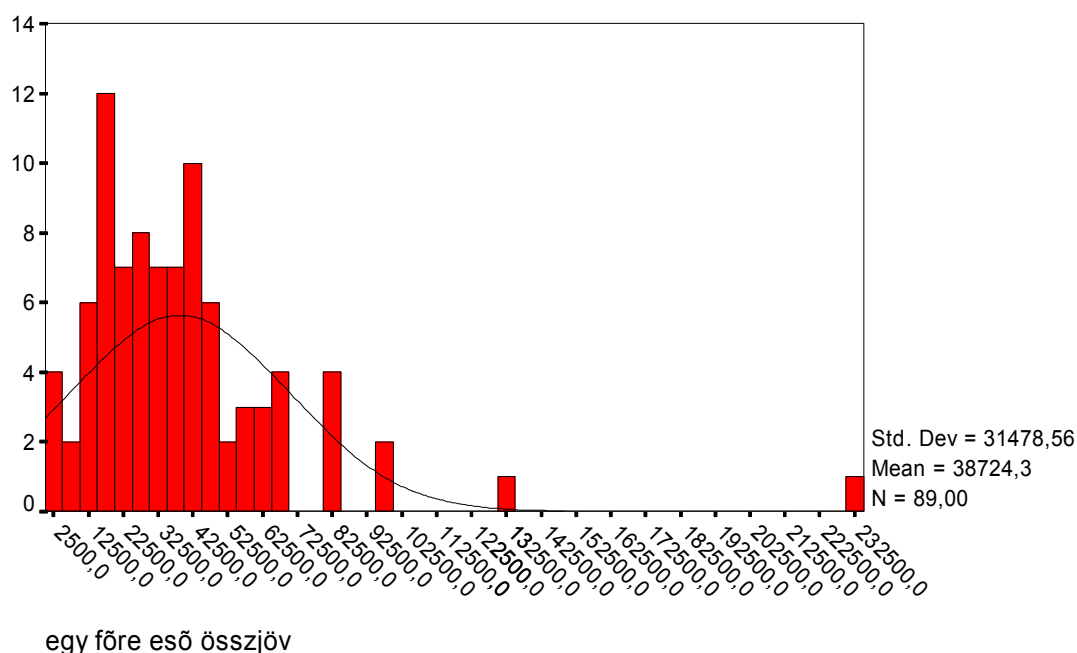
A kliens családok körében ugyanakkor a támogatások összértékének eloszlása hatalmas szórást mutat; a családok zöme havi tízezer forint alatt jut bármilyen támogatáshoz.

Az állandó munkajövedelem feletti kiegészítő (fekete) jövedelem a kliensek körében nem számottevő.

*Kiegészítő (fekete) jövedelemmel rendelkezők aránya (%)*

	2006	2007
nem roma	4,3	33,3
roma	28,6	10,3

A kiegészítő (fekete) jövedelemforrás a 2006 –ban szerződött ügyfelek esetében alapvetően a roma családokra volt jellemző, de közöttük is kevesebb mint harmaduk rendelkezik ilyennel. 2007 –ben ez a tendencia megfordult.



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

A családok zömében (mintegy 75 % -ban) az egy főre eső munkajövedelem bőven alatta ma-rad a létminimum összegének, egyúttal mindössze a családok töredékében tekinthető az egy főre eső munkajövedelem versenyképesnek és egyetlen család tekinthető kiemelkedően jól kereső-nek. (Az elemző kézenfekvő kérdése ez utóbbi klienssel kapcsolatban a következő. E kliens csa-ládjában - a kérdőívünkre adott válaszai fényében – az egy főre eső munkajövedelem 233333 Ft, tehát magyarországi viszonylatban is kiemelkedően magas. A kliens (még a programban van) nem roma, Tolnanémediben élnek, a megtakarítási cél lakásfelújítás, programtámogatás 450 000 Ft, összes bekerülés 600 000 Ft. A bevallott jövedelmet támasztja alá a következő: a család 2 MFt értékű gépkocsit is birtokol). A kérdés a következő: e kiemelkedősen magas jövedelmű csa-lád hogyan került a támogatottak körébe? Elképzelhető, hogy a program munkatársainak más jövedelmet vallott be, mint a kutatónak?)

A következő táblázat a kliensek etnicitása, neme és gazdasági aktivitása szerint mutatja be a ház-tartásokban egy főre eső munkajövedelmet, illetve a kliensek saját állandó és alkalmi munkajö-vedelmeit.

*Átlagos jövedelmek (Ft): egy főre eső munkajövedelem; kliens saját jövedelmei*

	egy főre eső munkajöve- delem a családban	saját jövedelme	
		saját jöv. - állandó	saját jöv. - alkal- mi
nem roma	53772	51013	10938
roma	<b>31635</b>	<b>40588</b>	<b>16947</b>
férfi	47001	66263	20300
nő	<b>31704</b>	<b>27908</b>	<b>10080</b>
nőtlen/hajadon	51857	45861	10278
házas/élettársal él	35399	43908	16820
elvált vagy különélő	<b>29035</b>	54625	13125
özvegy	52888	35000	0
főállásban tanul	32500	0	10000
aktív dolgozó	44995	83300	10044
munkanélküli	<b>28654</b>	<b>7048</b>	<b>34714</b>
gyes, gyet	<b>20435</b>	<b>5455</b>	<b>2273</b>
egyéb inaktív	52285	8128	8182

A saját (állandó és alkalmi) munkajövedelmek, valamint az egy főre eső családi jövedelmek együttes áttekintése az evidens összefüggéseken túl pár nem kézenfekvő megfigyelésre is alkal-mat ad.

Az evidens összefüggések: a romák mint egyének éppúgy alacsonyabb jövedelemmel ren-delkeznek, mint családjaik. Az elváltak családjában az egy főre eső jövedelem bőven létmini-mum alatti, noha az elvált kliens saját jövedelme némileg átlag feletti; esetükben az egykeresős családok problémájáról van szó. A munkanélküli kliensek alapvetően alkalmi munkából keres-nek valamennyit, egyúttal családjuk egészére jellemző a létminimum alatti jövedelem.

A nem evidens összefüggések: amennyiben a kliens nő, úgy az egy főre eső családi jövede-lem is alacsonyabb. Noha a nők keresete általában alacsonyabb, nem evidens, hogy párjuk jöve-delme is alacsonyabb, ha a nő a kliens. Megoldás: rosszabb körülmények között élő családok

köréből kerülnek ki a női kliensek, azaz az ilyen családok esetében a nők valószínűleg nagyobb eséllyel jelentkeznek a programba.

Hasonló összefüggéssel találkozunk a gyesen, gyeten lévő kliensek esetében is. Azonban vegyük figyelembe, hogy mint azt az előzőekben láttuk, a háztartásban alapvetően nők a foglalkoztatottak.

### *Egy főre eső jövedelem megtakarítási célonként – és etnicitás szerint*

	nem roma		roma	
	2006	2007	2006	2007
jogosítvány	40000	.	33788	16875
lakásvásárlás	74817	.	30563	.
lakás felújítás, bővítés	43575	75028	43884	26353
PC vásárlás	28417	30054	46075	21115
vállalkozás fejlesztés	.	41667	34022	60000

2007 –ben nem roma kliens nem folyamodott jogosítvány célú támogatásért. A 2007 –ben ilyen célú támogatást kapott romák egy főre eső jövedelme lényegesen alacsonyabb, mint a 2006. év támogatottjai esetében, egyúttal mélyen a létminimum alatt van.

A lakásfelújítási támogatás esetén a 2007. évben támogatott nem romák egy főre eső családi jövedelme jóval magasabb az átlagnál, a romáké pedig ismét csak alacsonyabb, egyúttal létminimum alatti.

A PC vásárlási céllal támogatott romák 2007 –ben ugyancsak alacsonyabb jövedelműek voltak, mint 2006 –ban.

Egyedül a 2007 -ben vállalkozásfejlesztési támogatásban részesült romák anyagi helyzete jobb, mint 2006 –os társaiké.

Amennyiben a megtakarítási célok, valamint pl. családi állás szerint tekintjük át a két finanszírozási év adatait, hasonló eredményt kapunk: a 2007. év támogatottjai családjában az egy főre eső jövedelem valamivel alacsonyabb. Ezek az adatok csak e fentebb már leírt általános tételt támasztják alá, mely szerint a támogatási politika 2007 –ben a szegényebb klienseket jobban célozta.

### **Bevételi szerkezet, siker, illetve kockázati tényezők**

Ebben a fejezetben jelentjük meg elsőként a kilépő (exit) kérdőív adatait, pl. a sikeres / sikertelen emberek jövedelemváltozását.

Elsőként tekintsük át az index 1. alakulását. Mint a 2006. évi elemzésből ismert, 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 bekerülési év szerint*

	2006	2007
jogosítvány	8,8	3,2
lakásvásárlás	5,5	.
lakás felújítás, bővítés	5,6	4,9
PC vásárlás	8,7	3,4
vállalkozás fejl	5,0	3,3

Továbbra is a jogosítványt és PC-t vásárlók családjában mutatkozik a legkisebb teher. Ugyanakkor a tavalyihoz képest – mint az már sejthető – minden támogatotti kategóriában növekedtek a terhek (az alacsonyabb jövedelmeknek köszönhetően).

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. Nem az etnicitás, hanem a családi állás a mérvadó.

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

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

A háztartás teljes költségvetését tekintve a *legkisebb terhet* a következő célok jelentik: nőtlen/hajadonok esetében a jogosítvány megszerzése, lakásfelújítás és vállalkozás fejlesztés, házasok esetében a PC vásárlás

A *legnagyobb költségvetési terhet* – következésképp a várható legnagyobb programkockázatot az jelenti, ha elvált kliens lakásvásárlásra kap támogatást. Szerencsére ez az eset, a 2006. év tanulságait levonva, 2007 –ben már nem fordult elő.

Ugyancsak a 2006. évi elemzés során alakítottuk ki az „**index 2.**” értéket. Index 2. = összjövedelem / összes támogatás. Az *index 2.* értéke tehát azt mutatta meg, hogy a teljes havi családi munkajövedelem hányszorosa a havonta összesen felvett támogatásoknak. Az index természetesen csak azok körében értelmezhető, akik (vagy családtagjaik) kapnak valamilyen munkaerőpiaci vagy szociális támogatást.

## **Tényezők: sikerek és kockázatok**

Az már ehelyütt érdemes megállapítani, hogy *a programot nagyon korán elhagyók aktivitási szerkezete látványosan rosszabb a többiekénél*: ők elsősorban munkanélküliek és háztartásban alkalmazottak. A programot sikeresen befejezők zöme pedig aktív dolgozó.

### *Aktivitási szerkezetet a programban való státusz szerint*

rétegek	sum %	még a programban van	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív	sikertelen, kivált, csak belépő év
főállásban tanul	2,2		5,6		12,5
aktív dolgozó	50,0	50,9	<b>61,1</b>	57,1	12,5
munkanélküli	23,3	22,8	22,2	14,3	<b>37,5</b>
gyes, gyet	12,2	8,8	11,1	14,3	<b>37,5</b>
egyéb inaktív	12,2	17,5		14,3	

A programból nagyon korán kizárt kliensek családjában a teljes bevétel mintegy felét a szociális transzferek teszik ki (index 2 értékei). Ez természetesen összefügg a fenti táblázat adataival: alapvetően a magas inaktivitási arány jár együtt az index 2 alacsony értékeivel.

### *Az index 2. értéke programstátusz szerint*

	<b>index 2</b>
még a programban van	7,24
sikeresen befejezte	4,31
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	4,03
sikertelen, kivált, csak belépő év	1,91

*Eddigi adataink fényében azt mondhatjuk, hogy biztos kudarctényezőnek tekinthető, ha a kliens családjában az index 2 értéke 2 vagy ez alatti.* (Természetesen az ez évi felvétel adatai ezt a megállapítást módosíthatják).

### *Átlagos jövedelmek (Ft) programstátusz szerint*

	saját jöv - állandó	saját jöv. - alkalmi	munkajövedelem / fő
még a programban van	46498	12965	41542
sikeresen befejezte	50694	26944	41720
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	63000	2429	<b>35517</b>
sikertelen, kivált, csak belépő év	<b>5250</b>	<b>9375</b>	<b>15070</b>

A natúr (kliensre vonatkozó) munkajövedelem, illetve az egy főre eső jövedelem adatai ugyan csak azt támasztják alá, hogy a munkajövedelem küszöb alatti értéke biztos predikátora a kudarcnak.

*Egy főre eső bevételtípusok átlagos értéke (Ft) – támogatási és programstátusz szerint*

	nem kapnak támogatást		kapnak támogatást	
	munkajöv/fő	támog/fő	munkajöv/fő	támog/fő
még a programban van	69100		33210	9748
sikeresen befejezte	43865		40004	15699
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	<b>23810</b>		40200	10905
sikertelen, kivált, csak belépő ív			<b>15070</b>	<b>12802</b>

A fenti prediktív megállapítást tovább árnyalhatjuk, ha külön kezeljük azon klienseket, akik családja részesedik valamilyen szociális támogatásban és azokat, amelyek nem.

Azon családok körében, akik nem kapnak semmilyen szociális támogatást, a létminimum alatti egy főre eső munkajövedelem meglehetősen biztonsággal jelzi előre a kudarcot.

Azon családok körében, akik részesednek szociális támogatásban, a kudarc csak részben jelezhető előre: azok egészen biztosan korán elhagyják a programot, akik családjában a munkajövedelem + a szociális támogatás együttes egy főre eső értéke létminimum alatti.

*Az index 1. értékének változása (belépéskor, kilépéskor)*

	belépéskor	kilépéskor
még a programban van	5,2	
sikeresen befejezte	7,0	8,0
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	6,4	3,7
sikertelen, kivált, csak belépő ív	2,7	

Mint emlékszünk, az index 1. értéke azt mutatja meg, hogy a vállalt havi megtakarítás mekkora részét teszi ki az egy főre eső jövedelemnek, tehát az index 1 magas értéke kis terhelést mutat.

A programot sikeresen befejező kliensek családjában az eltelt mintegy egy év során az egy főre eső munkajövedelem a havi megtakarításhoz képest némileg emelkedett. Azaz e kliensek családja – a megtakarítás mellett – némileg jobban is él. Ez igen erősen az IDA program koncepcionális sikerének egyik lehetséges mutatója.

A programot egy idő után elhagyó sikertelen kliensek (azok, akikkel készült kilépő ív) indexe azt mutatja, hogy körükben erősen romlott a megtakarítási potenciál (a vállalt megtakarításhoz képest csökkent az egy főre eső jövedelem). Ezt az összefüggést érdemes az átlagos jövedelmi értékekkel is megerősíteni.

	belépéskor		kilépéskor	
	összjövedelem	jöv / fő	összjövedelem	jöv / fő
sikeresen befejezte	139139	41720	154235	48562
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	150000	35517	75143	21557

A programot sikeresen befejezők munkajövedelme abszolút értékben éppúgy emelkedett, mint az egy főre eső jövedelem. Persze gondolhatnánk, hogy azért fejezték be sikerrel a programot, mert növekedett a jövedelmük, és nem azért növekedett a jövedelmük, mert a program jó pszichológiai hatást gyakorolt rájuk. Ennek kontrollját a későbbi teljesítménymotivációt ismertető fejezet adja, látni fogjuk, hogy a sikeres kliensek átlagosan jobb motivációs potenciállal rendelkeznek egy év múltán.



A sikertelen, de nem túl korán kivált kliensek jövedelme a két kérdőív közötti időben csökkent. Mint ugyancsak látni fogjuk, az ő teljesítménymotivációs potenciáljuk is javult. Ez annyit sejtet, hogy jelentős különbség van a kétféle sikertelen klienstípus között. Az igen korán kizárt kliensek eleve nem rendelkeznek megfelelő anyagiakkal, az időközben kihulló kliensek anyagi helyzete viszont a program folyamán romlik meg, ugyanakkor nem mondhatjuk azt, hogy a program teljesen hatástalan lenne rájuk nézve.

Adataink látványosan bizonyítják azt a tételt, hogy a szegények, alacsony jövedelműek rétegén belül a relatíve jobb pozíciójúak körében működik jól az IDA program.

A program későbbi folytatása szempontjából mindenképpen figyelembe kell venni a fenti leírtakat a kudarc biztos predikciójáról: amikor az egy főre eső összbevétel (jövedelem + szociális támogatások) alatta marad a létminimumnak, komolyan várható a korai kudarc. Bármilyen sajnálatosnak tekintjük is azt, hogy a leginkább rászorultak esnek el a program előnyeitől.

### 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 kérdés során külön kihangsúlyoztuk, hogy a *havi* költségeket jelezzék.

Noha számíthattunk arra, hogy a kérdezettek nem ismerik pontosan a havi kiadások mértékét, az eredmények a 2006. évi eredményekhez hasonló tájékoztatatlanságról vallanak; a családi mérlegek egy része negatív.

Mindezzel együtt érdemes azt vizsgálni, hogyan alakul az átlagos családi mérleg programstátusz szerint, valamint mérhető-e a becslési pontosságban változás (ha pl. a sikeres kliensek becslése javul, az egyenes következménye lehet a megjavult pénzügyi tudatosságnak).

Mivel az egyes háztartások roppant eltérő méretűek, ezért célszerű a bevétel / kiadás mérleg adatait lélekszámra leosztani, azaz a mérlegösszeg / fő adattal operálni.

#### *Becsült családi mérleg / fő (Ft) programstátusz szerint*

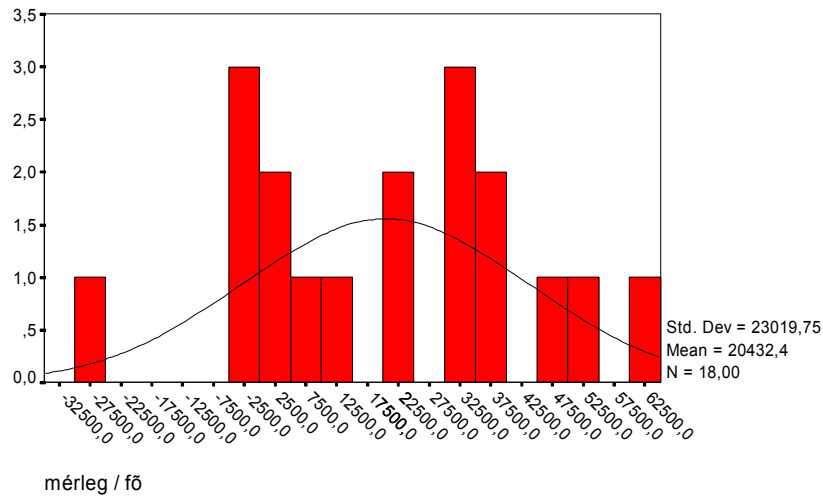
	belépéskor	kilépéskor
még a programban van	16708,2	.
sikeresen befejezte	20432,5	28736,7
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	17595,4	5811,0
sikertelen, kivált, csak belépő ív	5995,6	.

Mint az eddigi adatokból várható volt, a programot sikeresen befejezettek átlagos mérlege javult, míg a sikerteleneké erősen romlott. Mindez nyilvánvalóan következik a sikeresek megnövekedett jövedelméből (ugyanis feltehető, hogy az alapvető kiadásaik nem csökkenhettek jelentősen), a sikertelenek mérlegének látványos romlását ugyancsak jövedelmi okokra lehet visszavezetni.

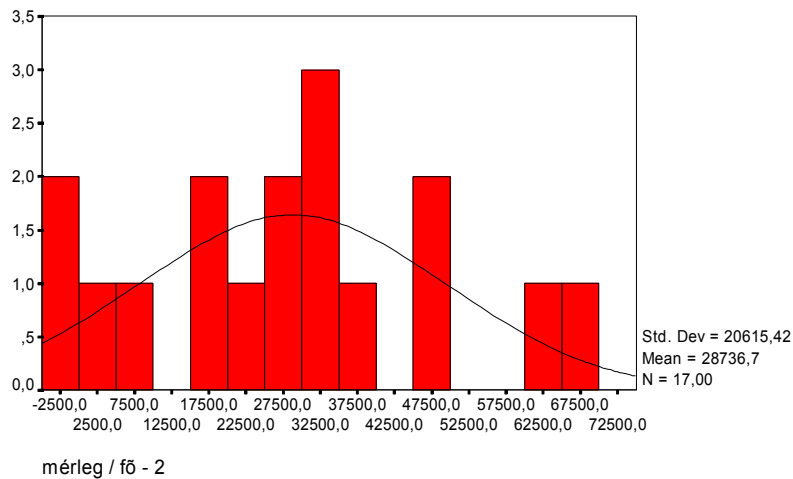
A következőkben, eloszlási grafikonok segítségével azt nézzük meg, hogy hogyan alakult a becslési pontosság.

## A programot sikeresen befejezők mérlegbecslései

*Belépő kérdőív adatai alapján*



*Kilépő kérdőív adatai alapján*

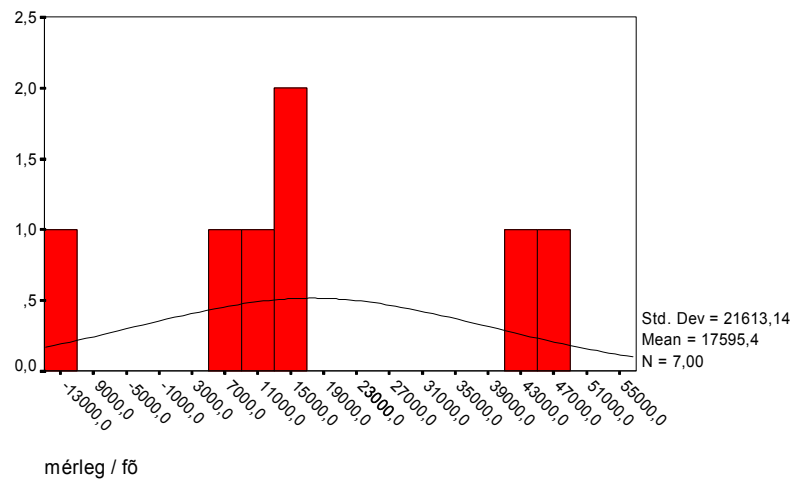


A becslések helyességét azok realitásával mérjük, azaz mekkora a negatív mérlegek aránya, illetve milyen az eloszlás.

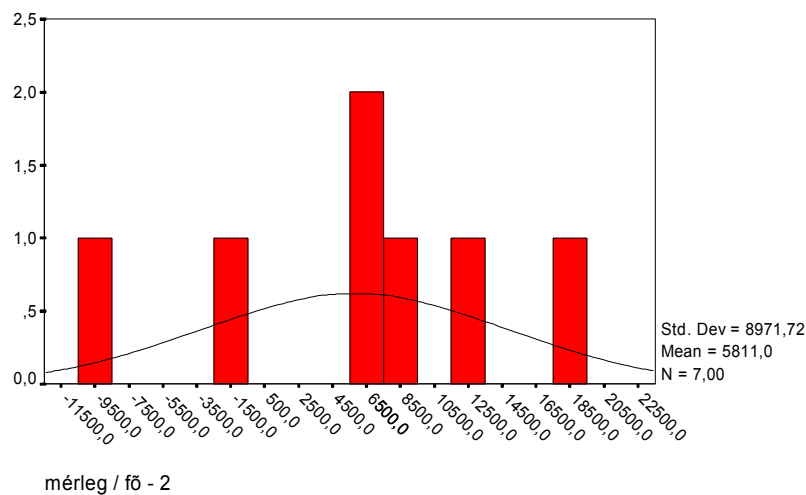
A sikeres kliensek közel negyedének bevétel / kiadás becslése belépéskor negatív mérleget eredményezett, kilépéskor már csak egy ilyen klienssel találkozunk. A mérleg túlbecslése (gyakúsan sok marad a kiadások levonása után) csökkent, az eloszlás jobban „középre húz”. Azaz a sikeres kliensek körében egyértelműen javult a mérleg becslés minősége.

## A programot sikertelenül befejezők (később kizártak) mérlegbecslései

*Belépő kérdőív adatai alapján*



*Kilépő kérdőív adatai alapján*



A sikertelen kliensek becslései alapján megrajzolt mérleg grafikonok azt mutatják, hogy alapvetően nem a becslésük hibás (egy kliens mérlege negatív belépéskor és kilépéskor), hanem szimplán romlott az anyagi helyzetük. A programból nagyon hamar kizárt pár kliens esetében ugyanazzal találkozunk. A sikertelenek becslése tehát se nem javult, se nem romlott, ráadásul mint azt az adatokból láthatjuk, e családokban hó végére voltaképp alig marad pénz pl. ruházkodásra, stb.

## Eszközellátottság, vásárlási tervek

A következőben az egyes tárgyi eszközök meglétét és azok értékeit vizsgáljuk. Az előző évi elemzés során az eszközök meglétét pl. etnikai vonatkozásban vizsgáltuk, ez a szempont ebben az évben kevés újat adna az elemzéshez. Ugyanakkor igen lényeges kérdés, hogyan változik a háztartás ellátottsága, valamint a vásárlási tervek a program hatására, javult-e az ellátottság, változtak-e a tervek.

*Ellátottsági mutatók (átlagos Ft érték, illetve %) – sikeres kliensek*

sikeres befejezők	van ilyen		értéke (Ft)		vásárlási terv	
	belépéskor	kilépéskor	belépéskor	kilépéskor	belépéskor	kilépéskor
hűtőgép	94,4	100,0	33222	39139	16,7	16,7
mosógép	94,4	100,0	32972	41111	11,1	16,7
mobiltelefon	94,4	94,4	13333	18139	16,7	11,1
plasma TV, TV	83,3	100,0	32500	32167	5,6	16,7
Videómagnó, DVD	72,2	72,2	14111	11972	0,0	16,7
HiFi, CD lejátszó (music center, stb.)	61,1	66,7	10118	10944	0,0	5,6
számítógép	33,3	<b>66,7</b>	21111	<b>94722</b>	50,0	<b>16,7</b>
személygépkocsi	44,4	<b>50,0</b>	230556	<b>375556</b>	22,2	<b>5,6</b>
teherautó					11,1	
mezőgazdasági gép, termelő gép						
szerszámgép (fa vagy egyéb ipari)	5,6		5556		11,1	

A sikeres kliensek háztartása alapvető eszközökkel (hűtőgép, mosógép, mobiltelefon) tökéletesen felszerelt, ezek értéke átlagosnak mondható és újak vásárlása nem szerepelt különösebb súllyal a tervek között.

E kliensek körében alapvetően három eszköz emelkedik ki. A már leírt emelkedő anyagi életszínvonal megmutatkozik abban, hogy a programciklus végére már kétszer annyi háztartásban van számítógép (ők egyébként erre is gyűjtöttek a programban). Ugyancsak e kliensek körében emelkedett valamivel a gépkocsi tulajdonosok száma (és ezzel a gépkocsik átlagos értéke is). A jelzett beruházásokat természetesen követi a vásárlási tervek csökkenése. Összefoglalóan, és különösen a sikertelen kliensekkel való összehasonlításban, azt lehet mondani, hogy a sikeres kliensek eszközellátottsága, ezek értéke, valamint a vásárlási tervek egyaránt a *realitásérzékről tanúskodnak*.

*Ellátottsági mutatók (átlagos Ft érték, illetve %) – program közben kizárt kliensek*

kizárt befejezők	van ilyen		értéke (Ft)		vásárlási terv	
	belépéskor	kilépéskor	belépéskor	kilépéskor	belépéskor	kilépéskor
hűtőgép	100,0	85,7	52143	<b>24000</b>	14,3	28,6
mosógép	100,0	85,7	41857	37429	14,3	42,9
mobiltelefon	57,1	85,7	12286	14286		14,3
plasma TV, TV	50,0	100,0	20833	29143		14,3
Videómagnó, DVD	71,4	85,7	6000	13143		
HiFi, CD lejátszó (music center, stb.)	42,9	42,9	28571	9286		
számítógép	28,6	<b>42,9</b>	2857	23571	71,4	42,9
személygépkocsi	28,6	28,6	385714	<b>207143</b>	14,3	42,9
teherautó					14,3	
mezőgazdasági gép, termelő gép		14,3		75000		14,3
szerszámgép (fa vagy egyéb ipari)		14,3		8571		

A sikeres kliensekkel ellentétben, a program során, de nem azonnal kizártakra a túlköltekezés és az inadekvát tervek (tovább nyújtóznai mint a takaró ér) inkább jellemzők. Közülük sokan vásároltak új mobiltelefont és televíziót a ciklus alatt, miközben pár sikertelen kliens alapeszközeiben (hűtőgép, mosógép) negatív változás állt be (eladták, értékük csökkent), egyúttal a legnagyobb amortizáción gépkocsiállományuk ment keresztül.

Noha ki lettek zárva a programból, ezzel együtt körükben másfélszeresére nőtt a számítógép állomány – azonban olcsó, használtan vett gépek alkotják ezt a növekményt. E kudarcos csoportban jelentősen növekedett azok száma, akik a jövőben gépkocsit akarnak venni. E tervekkel áll szemben az a tény, hogy e csoportban jelentősen romlottak a jövedelmezőségi mutatók. Körükben az alacsony gazdasági potenciálú szegények túlköltekező indulatát lehet megfigyelni.

*Ellátottsági mutatók (átlagos Ft érték, illetve %) – korán kizárt kliensek*

<b>korán kizártak</b>	van ilyen	értéke (Ft)	vásárlási terv
hűtőgép	100,0	34375	25,0
mosógép	100,0	26375	25,0
mobiltelefon	100,0	11375	12,5
plasma TV, TV	87,5	25625	25,0
Videómagnó, DVD	87,5	12250	12,5
HiFi, CD lejátszó (music center, stb.)	62,5	16000	
számítógép	37,5	5000	75,0
személygépkocsi	62,5	627500	12,5
teherautó			
mezőgazdasági gép, termelő gép	12,5	375000	12,5
szerszámgép (fa vagy egyéb ipari)			12,5

A programból már az elején kizártak ellátottsági mutatói, paradox módon jobbak, mint a program közben kizártaké, sőt, számítógéppel és gépkocsival nagyobb arányban rendelkeznek, mint a sikeres kliensek. Ugyanakkor eszközeik értéke (a gépkocsit kivéve) átlagosan alacsonyabb, mint a két előző csoporté. Az ellentmondást az oldja fel, ha megnézzük, hol, milyen körülmények között élnek az egyes kliens csoportok. Kiderül, hogy a programból igen hamar kitett kliensek nagy arányban rokonoknál laknak – és az eszközök bediktálása során sok esetben *nem saját eszközeiket jelölték meg a kérdezőbiztosnak, hanem a befogadó háztartás eszközeit.*

	saját tulajdonú lakás	önkormányzati bérlakás	albérlet	rokonoknál lakik
sikeresen befejezte	83,3	16,7		
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	71,4		14,3	14,3
sikertelen, kivált, csak belépő ív	37,5			62,5

Mint az előzőekben láttuk, a sikeres csoport háztartási mérlegre vonatkozó becslése javult a programciklus végére. Ezt azt sugallja, hogy a realitásérzék tüköröző beruházási tervek, a túlköltekező szándék hiánya ugyancsak a program pszichológiai eredménye lehet.

## Tartós betegség, büntetett előélet

A kliensek között 29 % van, aki arról számolt be, hogy neki vagy házastársának van olyan tartós betegsége, amely *tartós* munkaképtelenséget okoz. Átmeneti munkaképtelenség vonatkozásában ez a szám 10 %.

Büntetve egy fő volt.

A tartós vagy átmeneti betegség, illetve a büntetett előélet nem függ össze semmilyen adattal, sem a kockázati indexekkel.

## Szubjektív faktorok – és ezek változása a programot sikerrel befejezőknél

### *Stabilitás, jövőorientáció*

A háztartás stabilitására a táblázatban szereplő kérdéseket tettük fel:

#### *Stabilitásra vonatkozó válaszok a belépő év lapján (%)*

	még a programban van	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív	sikertelen, kivált, csak belépő év
havonta gyakran tartalékok képzésére van lehetősége	7,0	5,9		
épp annyi a család jövedelme, hogy szerényen megtakaríthat	49,1	<b>41,2</b>	57,1	75,0
épp annyi a család jövedelme, amennyit havonta elfogyasztanak	29,8	47,1	42,9	12,5
a család jövedelme nem elegendő, hó végére rendszeresen kifutnak a pénzből	14,0	5,9		12,5

#### *Stabilitásra vonatkozó válaszok a kilépő év lapján (%)*

	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív
havonta gyakran tartalékok képzésére van lehetősége	5,6	
épp annyi a család jövedelme, hogy szerényen megtakaríthat	<b>55,6</b>	28,6
épp annyi a család jövedelme, amennyit havonta elfogyasztanak	22,2	14,3
a család jövedelme nem elegendő, hó végére rendszeresen kifutnak a pénzből	16,7	<b>57,1</b>

A stabilitásra adott válaszokat célszerű folyamatában vizsgálni. A programot sikeresen befejezők között azok aránya, akik tartalékokat is tudnak képezni, a program végére nem növekedett.

Azok aránya viszont, akik úgy érzik, havonta szerényen megtakaríthatnak valamennyit, mintegy tíz százalékkal növekedett a program végére – ezt sikernek könyvelhetjük el. Ehhez tartozik, hogy adataink azt mutatták, ténylegesen javult körülményben az anyagi helyzet. Ezzel szemben azok aránya is növekedett, akik úgy érzik, hó végére kifutnak a pénzből. Mivel a stabilitás szubjektív faktor, elképzelhető, hogy az egy éves takarékoskodás pszichés következménye ez a növekmény, elvégre a tények azt mutatják, ők képesek voltak konzervensen takarékoskodni a cél érdekében.

A programot időközben elhagyók körében egyértelműen és igen nagy mértékben növekedett azok száma, akik úgy érzik, rendszeresen kifutnak a pénzből. Ezt a vélekedés azonban tényeken nyugszik: a havi mérleg becslés adatai megerősítik azt.

A **jövőorientációra** vonatkozóan három fő kérdéscsoportot tettünk fel:

1. Reményei, várakozásai szerint várhatóan hogyan fog alakulni a család jövője anyagiak szempontjából **egy év múlva?**
2. Mennyire látja reálisnak a saját és családja anyagi helyzetének javulását, mennyire reális, hogy **egy év múlva** jobban élnek?
3. Mennyire látja tervezhetőnek a saját és családja jövőjét?

### 1. Remények

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

	még a programban van	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív	sikertelen, kivált, csak belépő év
sokkal rosszabb lesz	1,8	16,7		
inkább rosszabb lesz	14,0	33,3	14,3	25,0
olyan lesz mint most	29,8	5,6	14,3	37,5
inkább jobb lesz	54,4	44,4	57,1	37,5
sokkal jobb lesz			14,3	

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

exit	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív
sokkal rosszabb lesz	16,7	
inkább rosszabb lesz	11,1	14,3
olyan lesz mint most	16,7	
inkább jobb lesz	44,4	57,1
sokkal jobb lesz	<b>11,1</b>	<b>28,6</b>

A reményre vonatkozó attitűdök értékei meglehetősen paradox képet mutatnak. A programba való belépéskor felvett kérdőív adatai szerint a későbbi sikertelenek sokkal optimistábbak voltak, mint a későbbi sikeresek (- avagy a későbbi sikeresek voltak óvatosabbak?).

A programból való kiválás után felvett ívek adatai szerint a sikeres kliensek körében egyrészt növekedett az optimisták aránya, másrészt a siker dacára az abszolút pesszimisták aránya változatlan maradt. Ráadásul a programból kizárt kliensek körében – a kizárást követően! - növekedett az optimisták aránya.

A remény olyan szubjektív faktor, melyet számtalan tényező befolyásolt – társadalmiak és pszichések egyaránt. Elemzésünk azt mutatja, hogy a reményre vonatkozó paradox értékeket nem befolyásolja érdemben pl. a két index (index 1 és index 2) alakulása, vagy pl. a jövedelem – ahogy a programban való részvétel sikere sem.

A helyzet javulásának realitásába vetett hit mutatói hasonló paradoxont tükröznek.

## 2. A javulás realitásába vetett hit

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

	még a programban van	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív	sikertelen, kivált, csak belépő év
egyáltalán nem reális	19,3	22,2	14,3	12,5
alig reális	24,6	22,2		50,0
közepes esélye van	31,6	27,8	28,6	25,0
elég valószínű a javulás	24,6	22,2	42,9	12,5
szinte bizonyos a javulás		5,6	14,3	

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

exit	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív
egyáltalán nem reális	16,7	
alig reális	16,7	
közepes esélye van	33,3	42,9
elég valószínű a javulás	33,3	28,6
szinte bizonyos a javulás		28,6

A programot sikeresen befejezők körében az optimistábbak aránya enyhén növekedett – de ugyanez mondható el a programból időközben kizártak esetében is! Ez az eredmény különösen érdekes, ha megnézzük, hogyan viszonyulnak az attitűdök a becsült háztartási mérleg adataihoz. A programot sikeresen befejező, de mégis pesszimista kliensek mérlege *javult*; a sikertelen, mégis optimista kliensek mérlege viszont *romlott*!

Ugyanez az abszolút ellentmondásos attitűd jelenik meg a jövő tervezhetőségét firtató kérdésekre is.

## 3. A jövő tervezhetősége

*Mennyire látja tervezhetőnek a saját és családja jövőjét? – belépő évek alapján*

	még a programban van	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív	sikertelen, kivált, csak belépő év
egyáltalán nem	5,3	16,7		
alig	22,8	27,8	14,3	25
közepesen	43,9	38,9	28,6	62,5
eléggé tervezhető	26,3	16,7	42,9	12,5
biztosan tervezhető	1,8		14,3	



## *Mennyire látja tervezhetőnek a saját és családja jövőjét? – kilépő ívek alapján*

exit	sikeresen befejezte	sikertelen, kivált, készült exit kérdív
egyáltalán nem	16,7	
alig	<b>38,9</b>	14,3
közepesen	22,2	28,6
eléggé tervezhető	22,2	42,9
biztosan tervezhető		14,3

A sikeres kliensek körében jelentősen növekedett a jövőt alig tervezhetőnek látó pesszimisták aránya, míg csak enyhén növekedett az optimistáké. A sikertelen kliensek attitűdjének aránya pedig egyáltalán nem mozdult el, ráadásul körükben magasabb az optimisták aránya, mint a sikeres kliensek körében.

A jövőorientáció szubjektív adatai azt mutatják, hogy a program nyilvánvaló objektív sikerével szemben a kliensek saját jövőjüket és lehetőségeiket nem a program tükrében értékelik, hanem attól függetlenül.

### ***Önértékelés, teljesítménymotiváció***

A kliensek kockázatvállaló képességét a teljesítménymotiváció mértékével jellemezzük. A teljesítménymotiváció mérésére az ún. attribúciós modellt választottuk (a modell módszerét részletesen lásd a jegyzetek között).

A programot sikeresen vagy sikertelenül befejezett kliensek száma egyelőre kevés ahhoz, hogy a kilépés időszakában is vizsgáljuk a teljesítménymotivációt – ezzel meg kell várunk, amíg mindenki befejezi a programot. Jelenleg tehát csak a belépő ívek alapján tekinthetjük át az adatokat.

### *Teljesítménymotivációs típusok eloszlása*

	teljesítmény- motivált	siker kereső / kudarchárító	siker / kudarc kerülő	kudarckereső
még a programban van	33,3	51,9	9,3	5,6
sikeresen befejezte - belépéskor	38,9	44,4	16,7	
sikertelen, kivált, készült exit ív - belépéskor	42,9	42,9	14,3	
sikertelen, kivált, csak belépő ív	25,0	75,0		

A kliensek teljes tömegéről azt mondhatjuk, hogy közöttük a teljesítménymotiváltak, valamint sikerkeresők / kudarchárítók vannak többségben; a siker / kudarc kerülő, és kudarc kereső motivációs típus együttesen is csak 13,3 %. Ez annyit is jelent, hogy az IDA programba alapvetően a sikert vagy teljesítményt megcélzó emberek jelentkeznek.

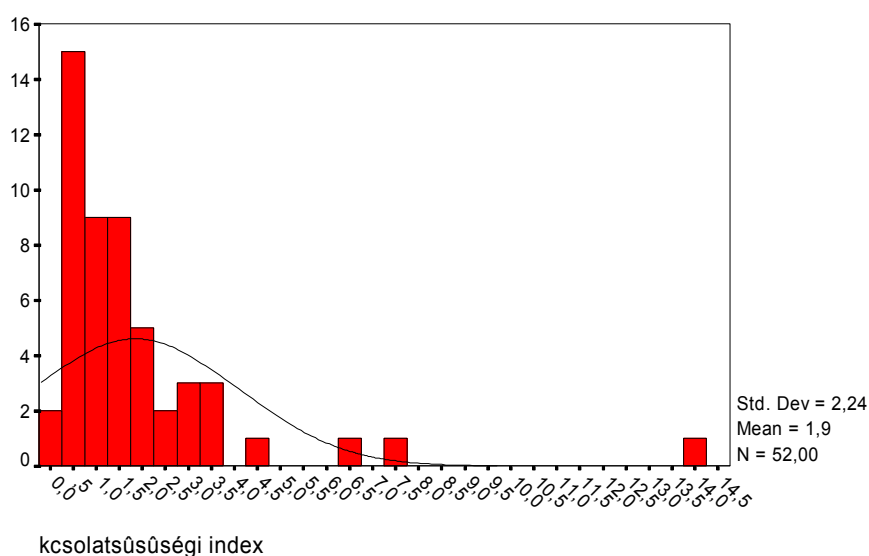
A rendelkezésre álló kisszámú exit adat alapján egyelőre nincs komolyan értékelhető különbség a sikeres kliensek és a program közben később kizárt kliensek között (erre az adatra még várni kell egy évet).

Az idejekorán kizárt kliensek között meglepően magas a sikerkeresők / kudarchárítók aránya. Ez csak azzal magyarázható, ha feltételezzük, hogy eleve olyanok vállalják túl magukat, akik ugyan keresik a sikert, de nem néznek szembe a várható kudarcral.

A jövedelmi adatok azt mutatják, hogy a kudarchárítók kevésbé veszik tudomásul, hogy noha ők maguk valamivel jobban keresnek mint az átlag, családjukban az egy főre jutó jövedelem alacsony (mert magas az eltartottak száma) – ennek köszönhetik a programból való kizárás kudarcát.

### *Kapcsolati tőke<sup>1</sup>*

A kapcsolati tőke mértéke (sűrűségi index) eloszlása, a 2006. évi adathoz hasonlóan, 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.

Az elemzés továbbra is 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 2007-ben is 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	7,3	.	7,3
vegyesen laknak romák és nem romák	1,3	1,4	1,3
nem lakik a környéken roma	2,1	2,1	2,5

<sup>1</sup> A kapcsolati tőke mértékét kifejező kapcsolatsűrűségi index mérésének eljárását lásd a jegyzetek közt.

A romák nemcsak hogy erősebb kapcsolatokkal rendelkeznek, de a gettókban 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/kudarccerülő	1,2
kudarckereső	1,2

Az előző évi felvételhez képest ebben sincs változás: a teljesítmény-, illetve sikermotivált emberek kapcsolatai átlagosan erősebbek mint másoké, a teljesítménymotiváció – logikusan – erősíti a kapcsolati hálót.

A kapcsolati tőke ereje, a teljesítménymotiváció, valamint a programban való részvétel sikerének együttes áttekintése érdekes megállapításra ad okot.

*Átlagos kapcsolatsűrűségi index – motivációs típusonként és programstátusz szerint*

	teljesítmény- motivált	siker kereső / kudarchárító	siker / kudarc kerülő	kudarckereső
még a programban van	1,9	1,7	1,8	1,2
sikeresen befejezte	1,4	1,3	0,8	.
sikertelen, kivált, készült exit kérdív	<b>4,3</b>	<b>9,1</b>	0,3	.
sikertelen, kivált, csak belépő ív	2,5	0,6	.	.

Két feltűnő értéket látunk: a programból egy idő után kizárt, egyúttal sikerkeresők / kudarchárítók hallatlanul erős szociális kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, a sikertelen teljesítménymotiváltak szociális tőkéje is bőven átlag feletti. Az előzőekben feltételeztük, hogy „eleve olyanok vállalják túl magukat, akik ugyan keresik a sikert, de nem néznek szembe a várható kudarcral”. Ehhez a megállapításhoz most hozzá lehet fűzni, hogy e kliensek egyúttal feltehetően közösségük legnagyobb hangú (hangadó, központi) szereplői; „nagy mellényük” egyik oka épp népszerűségük lehet.

## *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?

### *Százalékos eloszlások*

	problémák	szereplők	beleszólás
egyáltalán nem	7,8	3,3	31,1
alig	11,1	15,6	30,0
közepesen	28,9	31,1	15,6
eléggé jól	35,6	33,3	18,9
nagyon jól	16,7	16,7	4,4

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 teljesítménymotivációtól 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 programot sikeresen befejezők, illetve kizártak eddig megismert vonásai remekül tükröződnek a politikai részvétel három mért dimenziójában.

A helyi problémák és szereplők ismeretében a sikeres és kudarcos csoport egyformán oszlik meg, azonban a beleszólás esélyeit tekintve a kudarcos kliensek közül lényegesen többen érzik úgy, erősen beleszólhatnak a helyi ügyekbe. Ez a tény ugyancsak megerősíti azt az előbb leírt sejtést, hogy a kizártak egy része helyi hangadó.

## Jegyzetek

### *A teljesítménymotiváció mérése*

A teljesítménymotiváció mérésére az ún. attribúciós modellt<sup>2</sup> 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 *siker kereső / kudarchárító* a teljesítménymotiváltakhoz hasonlóan<sup>3</sup>, *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 *hárítják* (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

<sup>2</sup> Weiner, B. et al; 1972, Meyer W.U. et al, 1973

<sup>3</sup> 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. meggarcoló (coping) stratégiái.

### ***A szociális-kapcsolati tőke mérése***

A kapcsolati tőke finansiális 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 a 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 vizsgáltuk<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> 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 bárkire 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 segítése nem azonos súlyú, ezért a kapcsolatok számát (hány főre számíthat) súlyozni kell a szociális távolsággal: minél nagyobb a szociális távolságban helyezkedik el valaki, segítése annál nagyobb súllyal határozza meg a kapcsolat sűrűségét (kisebb valószínűségű, tehát értékesebb egy távoli ismerős segítése, 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 csoportátlagával<sup>5</sup>.

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 az emberek zömének kapcsolati sűrűsége átlagos vagy viszonylag alacsony. Az emberek sokaságából csak maroknyi olyat találunk, akiknek kapcsolati tökéereje (kapcsolatsűrűségi indexe) több nagyságrenddel meghaladja az átlag felső korlátját; ők minden bizonnyal egyúttal közösségük központi figurái, a közösségi háló csomópontjai.

---

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

N<sub>s</sub>: az adott problématerület, s<sub>x</sub> az adott problématerületre érvényes szociometriai távolság súlyozott mértéke, n<sub>x</sub> pedig azok száma, akikre adott távolságban az adott területen számítani lehet.)