

6. A nemzeti versenyképesség puha tényezői, a társadalmi versenyképesség

(Vinogradov Szergej)

Egy ország gazdasági teljesítménye jelentős mértékben befolyásolja a társadalmi folyamatokat, de ez a kapcsolat megfordítható: a társadalmi környezet is meghatározza az adott ország gazdasági teljesítményét és a versenyképességét.

Ebben a fejezetben rendszerezzük a nemzeti versenyképesség fontos, bár nehezen mérhető tényezőit, amelyek közé a társadalmi tőke egyes elemei – a kölcsönös megértés, a nemzeti kulturális jegyek, az értékrendek, a bizalom és a hálózatok – sorolhatók. A felsorolt tényezők az innovációvezérelt fejlődéshez nélkülözhetetlen jellemzők, attitűdök és képességek kialakulását határozzák meg egyéni és társadalmi szinten egyaránt. Ezek közé a legfontosabb attitűdök és képességek közé sorolhatjuk a vállalkozószellemet, a kockázatvállalást, az új dolgokra való nyitottságot, a kreativitást, a rugalmasságot és a válságálló képességet (*resilience*), a társadalmi kohéziót, a társadalmi befogadást (*social inclusiveness*).

Az egyének együttműködési hajlandóságán, a közös célok elérése érdekében létrejövő összefogáson nemcsak a nemzetközi versenyképesség múlik, hanem maga a társadalmi rendszerek fenntarthatósága is.

A fejezet elolvasása után az olvasó választ tud adni a következő kérdésekre:

1. Mit értünk a nemzeti versenyképesség puha tényezőin?
2. Mit jelent a társadalmi versenyképesség?
3. Hogyan mérhető a társadalmi bizalom?
4. Milyen típusú társadalmi hálózatok léteznek?
5. Hogyan mérhető a társadalmi kohézió?

Először a társadalmi versenyképesség és a társadalmi tőke fogalmakat határozzuk meg, ezt követően a társadalmi tőke négy elemével – 1. a kulturális jegyekkel és értékekkel, 2. a kölcsönösséggel és viszonyossággal, 3. a bizalommal és 4. a hálózatokkal – foglalkozunk részletesen. A fejezet utolsó részében a társadalmi kohézió fogalmáról és méréséről lesz szó.

6.1. A társadalmi versenyképesség és a társadalmi tőke fogalmi megközelítése

Egy ország versenyképessége az egész társadalmi intézményrendszer sikeres működésén múlik. De magára a társadalomra vonatkozólag is használható a „versenyképes” jellemző. Mit is értünk a társadalom versenyképességén?

Társadalmi versenyképesség: az adott társadalom viszonyosság, szolidaritáson és felelősségen alapuló azon képessége, amely az emberek közötti együttműködésen (kapcsolati tőkén) keresztül nemcsak a gazdasági teljesítményt befolyásolja, hanem azt is meghatározza, hogy a gazdasági eredmények milyen sikerrel alakíthatók át a társadalmi haladássá, a jóllétet erősítő folyamatokká és végső soron a lakosság életminőségének javulásává. A magasabb szintű társadalmi versenyképesség az erősebb társadalmi kohézióban, az alacsonyabb társadalmi kirekesztettségben és nagyobb társadalmi befogadásban, a kisebb esélyegyenlőtlenségben és magasabb fokú kreativitásban, az erősebb vállalkozószellemben, a nagyobb kockázatvállalási hajlandóságban nyilvánul meg.

A társadalmi versenyképesség növelése a társadalmi tőke elemeinek kiegyensúlyozott fejlesztésével érhető el.

A társadalmi tőke fogalma elméleti meghatározásának változását a 23. táblázatban foglaljuk össze.

23. táblázat

A társadalmi tőke elméleti felfogásai

Kutató	Társadalmi tőke meghatározása
Bourdieu, 1998	A társadalmi tőke vagyonszerű felfogása: az egyének viszonyrendszereik (kapcsolathálói) révén erősíthetik társadalmi státuszukat és anyagi helyzetüket, a társadalmi és kulturális tőke konvertálható gazdasági tőkévé. A társadalmi tőke mint az egyének (társadalmi) hálózatokba való bekapcsolódása.
Coleman, 1990, 1998	A társadalmi tőke erőforrásként hasznosítható kapcsolatrendszer az egyének szintjén, főbb elemei: kötelezettségek és elvárások, információs csatornák, normák és szankciók. Később megjelenik a közjószágjellege: a társadalmi tőkének bizonyos elemei (például bizalom) nem birtokolhatók, a társadalom minden tagja részesedik azokból.
Putnam, 1993	Colemanhoz hasonlóan a társadalmi tőke közjószágjellegére helyezi a hangsúlyt, szétválasztja az emberek egyedi képességeiből épülő emberi tőkét a kollektív jellegű társadalmi tőkéttől. A társadalmi tőke elemei közé sorolja a társadalmi kapcsolathálókat, az erős civil szervezeteket, a kölcsönösséget, a szolidaritást és a bizalmat, valamint a kultúrát. A társadalmi tőke mint a civil szerepvállalásra, a bizalomra és a viszonyosságra épülő hálózatok.
Fukuyama, 1999, 2000	A társadalmi tőke mozgósító és együttműködést elősegítő hatását hangsúlyozza.

Forrás: a szerző szerkesztése

A társadalmi tőke fogalmát a társadalmi együttműködés összefüggésében a következőképpen határozhatjuk meg.

Társadalmi tőke – az egyének közötti viszonyokban megtestesülő tőke, amely az adott társadalom tagjai azon képességeit, attitűdjeit és jellemzőit határozza meg, amelyek a gazdasági és társadalmi folyamatok során a társadalmi erőkké alakulnak át, és az emberek közti társadalmi együttműködést (kooperációt) segítik elő. A társadalmi tőke elemeit a 27. ábrán mutatjuk be.

A társadalmi tőke az egyének és a közösségek közötti viszonyokat határozza meg a társadalomban. Ennek legfontosabb alkotóelemei az értékek, a bizalom, a viszonyosság és a kölcsönösség, továbbá a kapcsolathálózatok, amelyek együttesen határozzák meg a társadalmi tőke minőségét (erősségét). A társadalmi tőke egyes elemei, mint például a közös normák, értékek, kulturális jegyek, csak hosszú távon változtathatók meg. A kormányzat

azért járulhat hozzá a társadalmi tőke növeléséhez akár a közigazgatási szervek lakossággal és üzleti szférával való kommunikációján (kölcsonös bizalom növelésén) keresztül, akár a közösségfejlesztési programokkal. De itt sem számíthatunk arra, hogy a kormányzati erőfeszítéseknek gyors és észrevehető eredménye lesz, például a közösségfejlesztési folyamatok első eredményeinek megjelenéséhez általában 3-4 évre van szükség. A társadalmi tőke fejlesztése szempontjából sokkal hatékonyabbak az „alulról jövő” kezdeményezések.



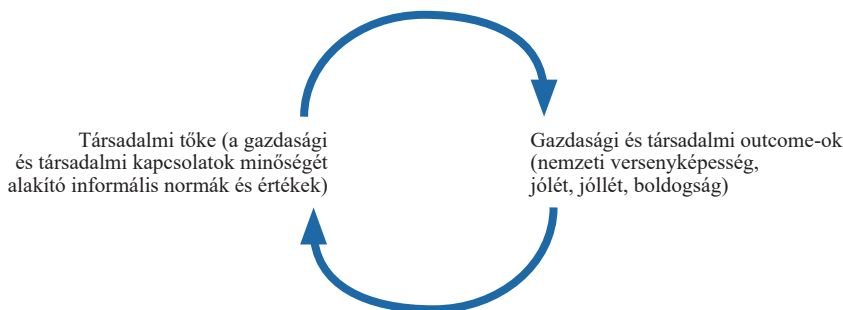
27. ábra

A társadalmi tőke elemei

Forrás: a szerző szerkesztése

A társadalmi tőkét alkotó elemeket azért nevezzük puha tényezőknek, mert azok nem mérhetők közvetlenül, a véleményfelmérések, a mélyinterjúk biztosítanak adatokat e tényezők kutatásához.

A társadalmi tőke mint a gazdasági és társadalmi folyamatok fontos erőforrása inputként [1.] szolgál a gazdasági (anyagi jólét) és a társadalmi (jólét, boldogság), valamint egyszerre a gazdasági és társadalmi (nemzeti versenyképesség) outcome-ok megteremtésében, a gazdasági és társadalmi outcome-ok pedig növelik a társadalmi tőkét. Ezt úgy is megfogalmazhatjuk, hogy a társadalmi tőke képes saját magát újratermelni (28. ábra).



28. ábra

A társadalmi tőke újratermelődésének folyamata

Forrás: a szerző szerkesztése

„Az (erősebb) társadalmi tőke lehetővé teszi, hogy életünket okosabban, egészségesebben, gazdagabban, nagyobb biztonságban éljük, valamint képessé tesz minket az igazságos és stabil demokrácia kiépítésére is.” (PUTNAM 2000, 290.)

A társadalmi tőke kutatásának időszerűségét és fontosságát az is jelzi, hogy több nagy tekintélyű nemzetközi szervezet indított társadalmi tőkét elemző projekteket. Például a Világbank 1996 októberében indította el a Társadalmi Tőke Kezdeményezés (Social Capital Initiative, SCI) című projektet a dán kormány pénzügyi támogatásával. A projekt fontosabb céljai közé a társadalmi tőke fejlesztési lehetőségeinek feltárása, valamint a társadalmi tőke megfigyelésére és a fejlődésre gyakorolt hatásának mérésére alkalmas indikátorok kidolgozása tartoztak. A projekt fontosabb eredményeit a Világbank 2002-ben *A társadalmi tőke megértése és mérése (Understanding and Measuring Social Capital)* címmel kiadott könyvben foglalta össze (GROOTAERT – VAN BASTELAER 2002).

Az OECD statisztikai igazgatósága 2013-ban az Európai Bizottság (foglalkoztatási főigazgatóság) finanszírozásával kutatási projektet indított a társadalmi tőke fogalmának és mérésének felülvizsgálata céljával. A projekt végtermékeként 2013-ban *A társadalmi tőke négyféle értelmezése (Four Interpretations of Social Capital)* című tanulmány (SCRIVENS–SMITH 2013) jelent meg. A tanulmány a társadalmi tőke fogalmát négy fő aspektusból közelíti meg: 1. a személyes kapcsolatok; 2. a társadalmi hálózati támogatás; 3. a civil szerepvállalás, valamint 4. a bizalom és az együttműködési normák szemszögéből.

A társadalmi tőkét elemző kutatások eredményeit összegezve megállapítható, hogy az erősebb társadalmi tőkéjű társadalmakban kiegyensúlyozottabb a gazdasági fejlődés, kisebbek a szociális egyenlőtlenségek, alacsonyabb szintű a bűnözés, jobb a lelki és egészségi állapot, a nagyobb fokú társadalmi összefogottságnak köszönhetően pedig erősebb a válságálló képesség, szívósság. A következő pontban a társadalmi tőke jelentőségét mutatjuk be a gazdasági folyamatokban.

6.2. A társadalmi tőke jelentősége a gazdasági folyamatokban

A társadalmi-kulturális környezet a kapcsolati folyamatokon keresztül jelentős mértékben meghatározza a gazdasági szereplők közötti együttműködés színvonalát. A társadalmi beágyazottság elengedhetetlen feltétele a fejlődést biztosító gazdasági folyamatok – például a 4. fejezetben tárgyalt nyitott innovációs folyamatok – sikeres indításának és működésének. A nyitott innováció egyes szakaszait más-más szereplők valósítják meg, az együttműködés hatékonyságán múlik az innovációs folyamat sikeressége. A társadalmi tőke megköti és összeköti szerepe erőteljesen érvényesül ezekben a többszereplős (hálózati) innovációs folyamatokban, amelyekben nagyon erős a résztvevők egymásrautaltsága és az együttműködés „kényszere”, de ezzel együtt alacsonyabbak a tranzakciós költségek, és nagyobb a kockázatvállalási képesség. Az utóbbi arra vezethető vissza, hogy az egymásrautaltságból adódóan a partnerek a rendszer többi eleméhez kötődő, sokszor általuk nem kontrollálható bizonytalanságok felvállalására is rákényszerülnek. Az interakciós folyamatoknak köszönhetően viszont a szereplők saját tevékenységükben a hálózat erőforrásait tudhatják maguk mögött az innováció megvalósításában. A társadalmi tőke szerepe tehát abban rej-

lik, hogy stabilitást biztosít a társadalom hálózataiban, lehetővé teszi az együttműködések kialakulását a gazdasági szereplők között, ezáltal megalapozva az erőforrások hatékonyabb felhasználását, az innovációk megvalósítását.

A társadalmi tőke gyengesége azonban növeli a cégek közötti, a beszállítók és a megrendelők közötti, a vevők és a szállítók közötti bizalmatlanságot, ami pedig rontja a versenyképességet, ugyanis a bizalmatlanság egyrészt rengeteg jogi és egyéb szabályozást tesz szükségessé, ami drágítja az üzleti műveleteket, másrészt rontja az üzleti együttműködés lehetőségeit. Az üzleti kooperáció, a szövetségek kötése viszont korunk tipikus jellemzője, ezért azok az országok, amelyekben a társadalmi tőke gyenge, versenyhátrányba kerülnek az erős társadalmi tőkájú országokkal szemben.

A nemzeti versenyképesség egyik fontos tényezője a nemzet tudásfelvevő képessége. [2.] Ezen azt a képességet értjük, amellyel az adott társadalom a világban bárhol létrejövő új tudást felismerni, értékelni és a nemzeti siker érdekében alkalmazni tudja. Ez a képesség nem egyszerűen az egyéni készségek és képességek együttese, és nem is az országban működő vállalkozások által halmozott képességtőke. A nemzeti tudásfelvevő képesség lehet több, és kevesebb is, mint az egyéni, illetve céges képességek együttese. Befolyásolja a társadalmon belüli kommunikáció nyitottsága, a tagok közötti kapcsolatrendszer minősége, vagyis az, hogy együtt, rendszerként milyen hatékonyan tudnak célokat kitűzni és azok megvalósításáért összehangoltan dolgozni, vagyis kialakul-e a „2+2>4” szinergikus hatás. Ez pedig olyan puha társadalmi tényezőktől is függ, mint például a bizalmi szint erőssége, valamint a nemzeti kultúra sajátosságai.

Harrison (2006) [3.] a fejlődést támogató és a fejlődést gátló társadalmi jellemzőket, értékeket és attitűdöket, valamint a gazdasági és társas magatartás normáit négy terület és 25 részterület mentén vizsgálja (24. táblázat).

24. táblázat

A fejlődést támogató és a fejlődést gátló társadalmi jellemzők Harrison (2006) nyomán

Dimenzió/részterület	A fejlődést támogató társadalmi struktúra	A fejlődést gátló társadalmi struktúra
A világról alkotott nézet		
1. Vallás	A racionalitást helyezi előtérbe, támogatja az anyagi jólétre való törekvést, pragmatista, a „való” világ van a középpontjában.	Irracionális, elitéli az anyagi jólétre való törekvést, utópikus, a „másvilág” van a középpontjában.
2. Sors	Mindenki a „saját sorsának kovácsa”.	Fatalizmus: a sors/jövő meghatározott, és semmit sem lehet tenni ez ellen.
3. Időorientáció	Jellemző a hosszú távú gondolkodás, a jövőn van a hangsúly, ami támogatja a tervezést, a pontosságot és az örmörszerzés késleltetését.	A múlton és a jelenen van a hangsúly, ennek következtében a tervezés, a pontosság és a megtakarítás háttérbe szorul.
5. Tudás	Gyakorlati, ellenőrizhető, a tényeken alapuló.	Absztrakt, elméleti, nem ellenőrizhető.
Értékek és normák		
6. Erkölcsi normák	Az életszerű kereteken belül szigorúak, a társadalmi bizalom szintjének növelését szolgálják.	Lazák, szakadék az utópikus normák és a magatartás között, a társadalmi bizalmatlanságot növelik.

Dimenzió/részterület	A fejlődést támogató társadalmi struktúra	A fejlődést gátló társadalmi struktúra
7. Alapvető (alacsonyabb rendű) értékek (<i>lesser virtues</i>)	Megfelelően elvégzett munka, tisztaság, előzékenység, pontosság.	Nem fontosak, nem jellemzők.
8. Végzettség, tanulás	Nélkülözhetetlen, az önállóságot, az eltérő gondolkodást, a kreativitást segíti elő.	Kevésbé fontos.
Gazdasági magatartás		
9. Munka	„Azért élsz, hogy dolgozhass”, a jólét forrása a munka.	„Azért dolgozol, hogy élhess.” A jólét forrása nem a munka, a munka a szegényeknek való.
10. Takarékoság	A beruházások forrása.	Veszélyezteteti az egyenlőséget, mert azok, akik takarékoskodnak, gazdaggá válnak, kiváltva ezzel mások irigységét.
11. Vállalkozói lét	Középpontjában a beruházás és a kreativitás.	A járadékvadászaton (<i>rent seeking</i>) van a hangsúly, a profit elsősorban a kormányzati kapcsolatokból származik, jellemző az opportunisták (zsákmányoló) vállalkozói magatartás.
12. Kockázattalállás	Átlagos.	Alacsony.
13. Verseny	A kiválósághoz vezető út.	Nem támogatott, mivel veszélyezteteti az egyenlőséget és a privilégiumokat.
14. Innováció	Nyitottság, gyors alkalmazkodás az innovációhoz.	Gyanakvás, az innováció befogadásának lehetősége alacsony.
15. Előrelépés, karrier	Az egyén érdemein és a kapcsolatain múlik.	A családi kötelezések és a felettesekkel való kapcsolatokon múlik
Társadalmi magatartás		
16. Törvénytisztelet/korrupció	Viszonylag nagy fokú törvénytisztelet, a korrupció büntetendő.	A pénz és a kapcsolatok számítanak, a korrupció elfogadott.
17. Társadalmi identitás/bizalom	A tágabb társadalmi környezettel való szoros azonosulás.	A szűkebb közösséggel való szorosabb azonosulás.
18. Család	A család eszménye a tágabb társadalomra is kiterjed.	A család a (tágabb) társadalommal szemben felépített „vár”.
19. Társadalmi (közösségi) részvétel	A bizalom és a társadalom többi tagjával való azonosulás erősíti az együttműködést, a hálózatokat és a társadalmi részvételt.	A bizalomhiány az önzéshez, a túlzott individualizmushoz, elidegenedéshez és az erkölcsi normák leépítéséhez vezet.
20. Individualizmus-kollektívizmus	Az egyén szerepének erőteljes, de nem kizárólagos hangsúlyozása.	A közösség szerepének hangsúlyozása.
21. Tekintély	Megosztott, fékek és ellensúlyok melletti, konszenzuson alapuló.	Központosított, korlátok nélküli, gyakran önhatalmú.
22. Elitek szerepe	Jellemző a társadalmi felelősség.	Jellemző a hatalomvágy és a járadékvadászat.
23. Egyház és állam viszonya	Az állam és egyház szétválasztása.	A vallás a polgári élet legtöbb területén is fontos szerepet játszik.
24. Nemek közötti viszonyok	Bár lehet, hogy a teljes egyenlőség nem érvényesül, az értékrendszer ennek irányába mutat.	A nők az élet legtöbb területén negatív diszkriminációban részesülnek a férfakkal szemben.
25. Gyermekvállalás	A születendő gyermekek számát a család lehetőségei határozzák meg.	A gyermek Isten ajándéka, több gyerek gazdasági előnyt jelent.

Forrás: HARRISON 2006, 36–37. alapján a szerző szerkesztése

A fejlődést támogató és a fejlődést gátló, Harrison által azonosított társadalmi jellemzők között szerepelnek olyanok is, amelyek a társadalmi tőke következő pontokban tárgyalandó elemei között is megjelennek. Például az időorientációval, az individualizmus-kollektívizmus értékpárossal, a nemek egyenlőségével a nemzeti kulturális jegyeknél is találkozunk.

6.3. Kulturális jegyek

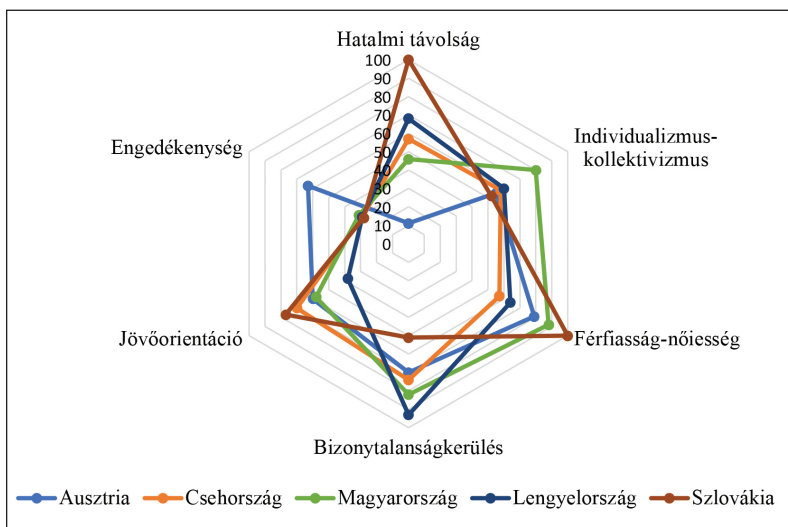
Hofstede a következő hat (kezdetben négy dimenzió volt, később egészült ki a jövőorientációval, majd az engedékenységgel) kulturális dimenziót különbözteti meg:

1. *Hatalmi távolság (power distance)*: az adott dimenzió azt fejezi ki, hogy a társadalom tagjai elfogadják, hogy a hatalom egyenlőtlenül oszlik meg az emberek között. Az alapvető kérdés az, hogy a társadalom hogyan kezeli az emberek közötti egyenlőtlenségeket. Nagyobb hatalmi távolsággal rendelkező európai uniós tagállamokban (Románia, Szlovákia) a döntések központosítása a jellemző, míg a kisebb hatalmi távolsággal jellemezhető országokban (Ausztria, Dánia) a döntéshozatalok jellemzően decentralizáltan történnek, az emberek közötti egyenlőtlenségek, a kiváltságok nem elfogadottak. A nagy hatalmi távolságokkal jellemezhető társadalmakban az emberek olyan hierarchikus rendet fogadnak el, amelyben mindenkinek előre meghatározott helye van. A kisebb hatalmi távolságú társadalmakban az emberek arra töreksenek, hogy kiegyenlítsék a hatalmi megoszlást. A nagy hatalmi távolságra jellemző erős központosítás indokolt lehet válsághelyzetekben, amikor gyors döntésekre van szükség, ezért nincs idő konzultációra. Viszont átlagos körülmények között a túlzott központosítás csökkenti a tudás és képességek hatékony hasznosításának esélyeit, gátolja a tudásáramlást, és rossz hatással van az innovativitásra is.
2. *Individualizmus-kollektívizmus (individualism vs. collectivism)*: a magasabb érték adott dimenzió esetén azt jelzi, hogy az adott nemzeti kultúra az egyént részesíti előnyben. A kollektivisták társadalmak erős lojalitást mutatnak a csoport iránt, fontos a közösség, egymás segítése. Az individualista értékrendű országokban nehéz csapatmunkát szervezni, mivel mindenki egyedül, saját maga akar előrejutni. Viszont korunk gazdaságában egyre jobban felértékelődik az együttműködés, a csapatmunka. Erre utaltak a vállalati gazdasági rendszerekkel (klaszterekkel¹⁵) kapcsolatos eredmények is. Azonban nem zárható ki, hogy egy individualista társadalomban is sikeresen együtt tudnak működni az egyének, szervezetek, az irányítás és vezetés különböző szintjei. Ennek fontos feltétele viszont az erős társadalmi tőke.
3. *Férfiasság-nőieség (masculinity vs. femininity)*: a nemzeti kultúra is jól jellemezhető a nemi szerepekhez társított magatartás alapján. Elkülönülnek a férfias jegyek, mint a teljesítmény, siker, versengés, kitartás, illetve a nőiesek, mint a gyengédség, a szolidaritás, a támogatás, az emberi kapcsolatok. A férfias társadalmakban ezek a nemi szerepek jobban elkülönülnek, mint a nőiesben. A maskulin társadalmak többnyire a szokásos kemény makromutatókkal – GDP, költségvetési hiány, adósság, infláció stb. – jellemzik az elért eredményeket, és nem foglalkoznak az úgynevezett „puha társadalmi mutatókkal”, mint például az életminőséggel.

¹⁵ A klaszterekről részletesebben a 4. fejezetben volt szó.

Az elmúlt közel hatvan év alatt a szociális tervezés és a pozitív diszkrimináció Nyugat-Európában, különösen Skandináviában, nem hozta meg az 1960-as években tervezett eredményeket. A férfiak és a nők nem egyformák, legalábbis a legújabb neurobiológiai kutatások eredményei alapján. A nők továbbra is inkább az emberközpontú és gondozó szakmákat preferálják, mint a technikai vagy tárgyorientált szakmákat, ez igaz a nemek közötti legnagyobb egyenlőséggel rendelkező országokra (Svédország, Norvégia, Lettország) is.

4. *Bizonytalanságkerülés (uncertainty avoidance)*: azt mutatja, hogy egy társadalom tagjai milyen mértékben éreznek fenyegetést bizonytalan, ismeretlen helyzetben, mennyire tartanak a holnaptól, a kockázattól, a másságtól. A túl magas bizonytalanságkerülés általában egy szorongó, az újtól tartó társadalomra jellemző, míg a gyengén bizonytalanságkerülő kultúrák a bizonytalanságot, a kockázatot, a más-ságot az élet természetes velejárójának tekintik, itt erősebb a vállalkozószellem.



29. ábra

A visegrádi országok és Ausztria kulturális mérőszámai a Hofstede-féle 6D-modell alapján

Forrás: HOFSTEDE 2018 adatai [4.] alapján a szerző szerkesztése

5. *Jövőorientáció (long term orientation)*: a társadalom időorientációját a hosszú vagy a rövid távú gondolkodás határozza meg. Azok a társadalmak, amelyek ebben a dimenzióban alacsony pontszámot érnek el, inkább a régi hagyományok megőrzésére törekednek, miközben gyanakvással figyelik a társadalmi változásokat. A rövid távú időorientációhoz kapcsolódik a változástól való félelem és az újszerű megoldások elutasítása, ami akadályát jelenti az innovációnak. A hosszú távú orientáció az olyan erényekre – mint például a kitartásra, a takarékosagra – támaszkodik, amelyek a jövőben hozzák meg a gyümölcsüket. Az, hogy mennyire mernek elő-

rettekinteni az emberek – és természetesen a cégek is –, vagy inkább mennyire a mának élnek, összefügghet a környezeti, politikai kiszámíthatósággal.

6. *Engedékenység (indulgence)*: az engedékenységet mérő dimenzióra kapott alacsony pontszám a visszafogó, korlátozó kultúrára utal, míg a magas pontszám az engedékenyre. Az engedékenyebb társadalmakra jellemző, hogy teret engednek az egyének szabad érvényesülésének. Ezzel szemben a korlátozó társadalmak szigorú társadalmi normákkal szabályozzák az élet minden területét.

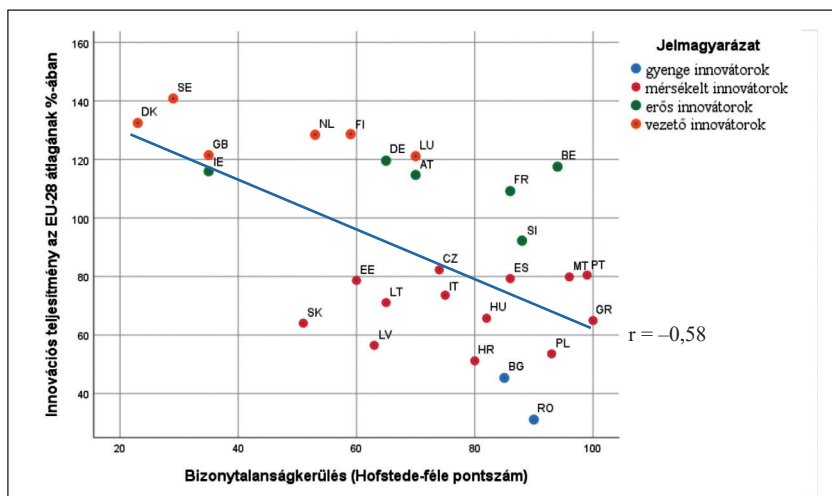
A 29. ábra a kulturális értékeket mutatja a visegrádi országokra és Ausztriára vonatkozólag. A Hofstede-féle 6D-modell értékei alapján csak a két kulturális dimenzió, a hatalmi távolság és az engedékenység esetén állapítható meg egyértelműen kulturális különbség a visegrádi országok és Ausztria között: az osztrák társadalmat meglehetősen kis hatalmi távolság és közepes – de a visegrádi négyekhez képest magasabb – engedékenységgel jellemzi.

Lengyelországra rövid távú időorientáció a jellemző. Ez azt jelenti, hogy a jelen és a múlt Lengyelországban nagyobb jelentőséggel bír, mint a jövő. Ausztriához hasonlóan Magyarországot is hosszabb távú időorientáció jellemzi Lengyelországhoz képest. Csehország és Szlovákia az időorientációt mérő dimenzió legmagasabb értékével rendelkezik a vizsgált országok közül. Az időorientáció egyértelmű összefüggést mutat a bizonytalanságkerüléssel: a lengyel társadalomra a rövid távú időorientáció mellett a magas fokú bizonytalanságkerülés a jellemző, itt az emberek kevésbé nyitottak az új dolgokra, a régi, bevált gyakorlatok alkalmazása az általános. Az időorientációt mérő dimenzió legmagasabb értékével rendelkező Szlovákia a legkevesbé bizonytalanságkerülő. A bizonytalanságkerülés, illetve a gazdasági döntéseknél a kockázatkerülés [5.] az egyik fontos versenyképességi tényező: a 30. ábra alapján közepesen erős ellentétes irányú korreláció ($r = -0,58$) állapítható meg [6.] a bizonytalanságkerülés és az innovációs teljesítmény között. Azok a társadalmak, amelyekre nagyobb fokú kockázatkerülés a jellemző, alacsonyabb innovációs teljesítményt mutatnak. Ez alól kivételt képeznek az erős innovátorok közé tartozó Franciaország, Belgium és Szlovénia, amelyekre nagyobb fokú kockázatkerülés (alacsonyabb fokú kockázatvállalás) a jellemző.

A férfiasság-nőiesség dimenzióra kapott magasabb pontszám a férfias (maszkulin) jegyek, mint például a teljesítmény, sikerre való törekvés, kitartás, és a nőies jegyek, mint például a gyengédség, szolidaritás, támogatás jobb elkülönítésére utal. A vizsgált országokat maszkulin társadalmak jellemzik, amelyekben dominálnak a férfias kulturális értékek. A dimenzió legmagasabb értékével Szlovákia, míg a legalacsonyabbal Csehország rendelkezik.

Az egyes nemzetek kulturális különbségeivel foglalkozó kutatók (például Lawrence Harrison, Jared M. Diamond) megállapították, hogy a földrajzi elhelyezkedés a nemzetek kulturális jegyeire gyakorolt hatásán keresztül a gazdasági fejlődést is befolyásolja: a hideg éghajlatú országokban élő embereknek jobban kellene gondoskodniuk a jövőről, hogy átvészeljék a hideg telet, ezzel szemben a trópusi országokban élő emberek nem találkoznak ilyen problémákkal. Ezekkel a különbségekkel számolni kell, amikor választ keresünk a következő kérdésre: miért fejlettebbek az északi országok (például a skandináv országok) és szegényebbek a trópusi országok? Érdekes, hogy ez a jelenség az egyes országokon belül is fenáll: például Olaszország, Spanyolország, az Egyesült Államok déli régiói történelmileg kevésbé fejlettek ezen országok északi régióihoz képest.

Az individualizmus-kollektívizmus kulturális dimenzió mentén Magyarország elkülönül a többi négy országtól: a Magyarországra kapott érték a legmagasabb, ami arra utal, hogy itt erőteljesebben jelentkeznek az individualista kultúra jegyei.



30. ábra

A bizonytalanságkerülés és az innovációs teljesítmény közötti korreláció az Európai Unió tagállamai¹⁶ esetén

Forrás: HOFSTEDE 2018 adatai [4.] és az európai innovációs eredménytábla (2018) alapján a szerző szerkesztése

A következő pontban ismertetett társadalmi értékek bizonyos átfedést mutatnak az egyes kulturális jegyekkel, ez nem véletlen: a kulturális jegyek és az értékek egyidejűleg ágyazódnak be a társadalmi normákba és azokon keresztül a társadalmi és gazdasági folyamatokba.

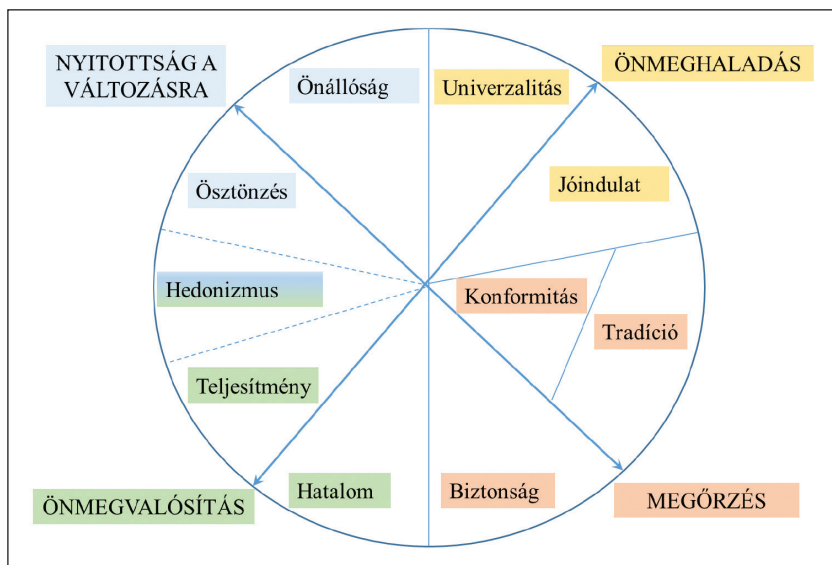
6.4. Értékek

Az értékeket a szakterület nemzetközileg egyik legismertebb kutatója, Shalom H. Schwartz modellje alapján mutatjuk be (31. ábra). Az (emberi) értékek (*human values*) mérését szolgáló Schwartz-teszt huszonegy kérdésből (állításból) áll [8.], ezek a kérdések a minden kultúrában megtalálható tíz alapértéknek megfelelően rendeződnek: minden egyes érték mérésére két kérdés szolgál, kivéve az univerzalitást, amelyhez három állítás tartozik. Az alapértékek a négy magasabb rendű értéket alkotják.

A 31. ábrán látható két tengely a magasabb rendű értékeket állítja egymással szembe: a stimuláció és az önállóság alapértékeket magában foglaló változásra való nyitottságot a biztonság, a tradíció és a konformitás alapértékeiből álló megőrzéssel, valamint a teljesítmény

¹⁶ Ciprusra nem állnak rendelkezésre a Hofstede-féle kulturális dimenziók értékei. Az országok kódok listája a [7.] jegyzetben található.

és a hatalom értékeket tartalmazó önmegvalósítást a jóindulat és az univerzalitás alapértékeket összekötő önmeghaladással. A hedonizmus alapérték a két tengely között helyezkedik el, azaz bizonyos szempontból tartalmaz a változásra való nyitottsághoz és az önmegvalósításhoz tartozó elemeket egyaránt. Az alapértékek összegzésével (átlagolásával) kapott magasabb rendű értékek belső konzisztenciájának vizsgálati eredményei alapján azonban a hedonizmust a változásra való nyitottság magasabb rendű érték elemeként vesszük figyelembe.



31. ábra

A Schwartz-féle értékmodell

Forrás: SCHWARTZ 2003, 270. alapján a szerző szerkesztése

A Schwartz által megkülönböztetett tíz alapérték a következőképpen írható le. Az *univerzalitás* a megértést, a megbecsülést, a toleranciát, a természetszeretetet és a társadalmi igazságot egyesíti magában. Az univerzalista társadalomban a törvények és szabályok politikai hatalomtól, rangtól, pozíciótól és személyes kapcsolatoktól függetlenül mindenki egyformán vonatkoznak. Ezzel szemben az úgynevezett partikularista értékrendű társadalmakban vannak olyan „kiváltságosok”, akik megtehetik, hogy kibújjanak tetteik következményei alól. Ez azonban a jogbiztonság megsértéséhez, a korrupció terjedéséhez vezet. A versenyképességgel foglalkozó szakemberek rámutatnak arra, hogy a versenyképesség-javulás fontos feltétele az univerzalista értékrend, ugyanis csak ez biztosítja azt a tisztességes piaci versenyt, amelyben a többleterőforrások megszerzése a jó teljesítménytől, a kiváló piaci munkától, a vevők minőségi kiszolgálásától függ. A *jóindulat* a becsületességben, a segítőkészségben, a barátságosságban és a felelősségben jelenik meg. A *konformitás* főbb elemei közé az önfegyelem és az engedelmesség sorolhatók. A *tradíció* a hagyományok tiszteletében, az alázatosságban és a függetlenségben nyilvánul meg. A *biztonság* az egyén, a család és a nemzet szintjén értelmezhető: az egyén, a család és a nemzet biztonságaként.

A *hatalom* a társadalmi státuszban és presztízsből, a tekintélyben, a gazdagságban és a társadalmi elismerésben kerülhet kifejezésre. A *teljesítmény* a sikerességgel, a tehetséggel, az okossággal hozható összefüggésbe. A teljesítményorientált társadalomban az előmenetel, a pozícióhoz jutás teljesítménytől függ, míg a partikularista értékrendű társadalomban előrejutni elsősorban csoportokhoz, családokhoz, pártokhoz való tartozással lehet, ennek következtében kihasználatlan marad a társadalom tudása, képessége, és a működés valószínűleg költségesebb lesz. A *hedonizmus* az örömszerzésben, az élvezetben határozható meg. Az ösztönzés a változatos és izgalmas életben, valamint a merészségben (kockázatvállalásban) jut kifejezésre. Az önállóság pedig a szabadságszeretethez, a bátorsághoz, a kreativitáshoz és az önbecsüléshez nyilvánul meg.

Az egyének szintjén elvégzett kutatások eredményei (LU et al. 2013) alapján a versenyszellem az önmegvalósítás magasabb rendű értéket alkotó alapértékekkel, a teljesítménnyel és a hatalommal, míg az együttműködési készség az önmeghaladást alkotó két alapértékkel, az univerzalitással és a jóindulattal köthető össze.

A Schwartz-féle értékteszt alapján az Európai Társadalmi Felmérés (European Social Survey, ESS) nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámában részt vevő európai országokra az 1-től 5-ig terjedő Likert-skálán [9.] meghatározott átlagos értékszámok (25. táblázat) azt jelzik, hogy a vizsgált országok társadalmában jellemzően a jóindulat, az univerzalitás, a biztonság és az önállóság alapértékek erősek, míg a hatalom és az ösztönzés a legkevésbé fontosnak tekintett értékek. A vizsgált országok nagymértékű hasonlóságot mutatnak az értékek fontossági rangsoraiban.

A Magyarországra kapott átlagos értékek elemzése azt mutatja, hogy a versenyszellemmel és az innovativitással, kreativitással kapcsolatos alapértékek erőteljesen beágyazódtak a magyar társadalom értékrendjébe: az önmegvalósításhoz tartozó hatalom és teljesítmény, valamint a változásra való nyitottsághoz tartozó ösztönzés alapértékek erőssége alapján a vizsgált 23 ország közül Magyarország a terjedelem alapján a felső negyedbe került. Érdekes, hogy az innovációs és a versenyképességi rangsorok elején szereplő országok egyáltalán nem emelkednek ki a hatalom és a teljesítmény alapértékek erősségében: például a Hollandiához tartozó átlagos értékek a vizsgált országok átlagához közeliak, a teljesítmény-alapérték Svédországra és Finnországra kapott átlaga a terjedelem alapján az alsó negyedben található. A számítási eredmények utalnak arra, hogy az egyéni értékek ugyan fontosak a versenyképesség szempontjából, de ahhoz, hogy azok az innovativitást és a versenyben való helytállást elősegítő képességekké és attitűdökké – például a vállalkozószellemmé, a kockázatvállalási készséggé, az együttműködési képességgé – alakuljanak át, a társadalmi értékekre és normákra épülő, a kulturális értékeket és hagyományokat megőrző, a tudást és kreativitást megbecsülő üzleti környezetre van szükség. Ilyen üzleti környezet kialakításában kiemelkedő szerepe van az államnak. A megfelelő üzleti környezet hiányában az erős társadalmi tőke a gazdasági és társadalmi fejlődés potenciális, „alvó” erőforrása marad csak, nem épül be a társadalmi és gazdasági outcome-okba, nem termelődik újra, és nem gyarapszik.

Fontos megjegyezni, hogy például az életkor, a vállalkozói aktivitás, a jövedelmi helyzet és egyéb jellemzők alapján megkülönböztethető társadalmi csoportok a társadalom egészére vonatkozó értékrendtől eltérő értékekkel rendelkezhetnek.

25. táblázat
A Schwartz-féle értékteszti alapján meghatározott átlagos értékszámok az ESS nyolcadik adatfelvételi hullámban részt vevő európai országokra vonatkozólag (1–5 skála átlaga)

Ország	Univerzálitás	Újindulat	Önmeghatározás	Tradíció	Konformitás	Biztonság	Megőrzés	Hatalom	Teljesítmény	Önmegvalósítás	Hedonizmus	Öszönzés	Önállóság	Nyitottság a változásra
Ausztria	4,03	4,20	4,12	3,57	3,52	4,11	3,74	3,15	3,50	3,33	3,64	3,08	3,93	3,55
Belgium	4,08	4,30	4,19	3,74	3,48	3,82	3,68	2,84	3,32	3,08	3,73	3,17	3,91	3,60
Csehország	3,69	3,72	3,71	3,47	3,45	3,97	3,64	3,32	3,24	3,28	3,32	3,11	3,76	3,40
Egyesült Királyság	4,03	4,24	4,13	3,52	3,30	3,83	3,55	2,72	3,18	2,95	3,27	3,15	3,93	3,45
Esztország	3,90	4,01	3,95	3,40	3,34	3,85	3,53	2,59	2,95	2,77	3,23	2,95	3,73	3,30
Finnország	4,14	4,28	4,21	3,43	3,40	3,75	3,53	2,39	2,77	2,58	3,59	3,14	3,90	3,55
Franciaország	4,03	4,15	4,09	3,49	3,14	3,74	3,45	2,33	2,72	2,53	3,67	2,91	3,80	3,46
Hollandia	4,01	4,18	4,10	3,43	3,30	3,52	3,42	2,68	3,20	2,94	3,70	3,18	4,04	3,64
Írország	3,96	4,12	4,04	3,64	3,35	4,00	3,67	2,94	3,29	3,12	3,34	3,23	3,97	3,52
Ízland	4,13	4,41	4,27	3,32	2,99	3,54	3,29	2,56	2,74	2,65	3,62	3,16	3,88	3,56
Ízrael	4,03	4,26	4,15	3,86	3,69	4,12	3,89	3,39	3,95	3,67	3,77	3,30	3,98	3,69
Lengyelország	4,09	4,14	4,12	3,82	3,81	4,17	3,94	3,09	3,37	3,23	2,89	3,05	3,86	3,27
Litvánia	3,59	3,53	3,57	3,48	3,32	4,01	3,61	3,34	3,48	3,42	3,11	2,95	3,50	3,19
Magyarország	4,01	4,16	4,08	3,83	3,51	4,21	3,85	3,50	3,73	3,61	3,95	3,35	4,01	3,77
Németország	4,11	4,37	4,24	3,58	3,15	3,84	3,52	2,62	3,08	2,85	3,59	2,93	4,06	3,53
Norvégia	3,90	4,22	4,06	3,31	3,67	3,53	3,50	2,63	2,96	2,79	3,33	3,02	3,85	3,40
Olaszország	3,97	4,01	3,99	3,94	3,69	4,10	3,91	3,18	3,69	3,44	2,99	2,99	3,74	3,26
Oroszország	3,79	3,79	3,80	3,70	3,41	3,95	3,70	3,34	3,38	3,37	3,25	2,98	3,58	3,28
Portugália	3,97	4,14	4,06	3,67	3,05	3,78	3,50	2,49	3,32	2,91	3,58	2,96	3,87	3,47
Spanyolország	4,31	4,44	4,38	3,91	3,51	4,18	3,86	2,56	2,97	2,76	3,39	3,05	4,08	3,53
Svédország	4,20	4,41	4,31	3,70	3,30	3,85	3,62	3,01	3,32	3,16	3,86	3,16	4,21	3,75
Svédország	4,11	4,28	4,19	3,42	3,23	3,36	3,34	2,65	2,79	2,72	3,61	3,07	3,95	3,55
Szlovénia	4,24	4,20	4,22	4,05	3,67	4,22	3,98	2,96	3,75	3,36	3,74	3,36	4,17	3,76
Vizsgált országok átlaga	4,00	4,12	4,06	3,67	3,39	3,92	3,66	2,90	3,23	3,07	3,38	3,02	3,84	3,42

🟢 = a terjedelem (a legkisebb és a legnagyobb érték közötti különbség) alapján a felső negyedbe tartozó értékek

🟡 = a terjedelem alapján a két középső negyedbe tartozó értékek

🔴 = a terjedelem alapján az alsó negyedbe tartozó értékek

Forrás: az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámból származó adatok alapján a szerző számítása és szerkesztése

A társadalmi tőke minősége szempontjából nemcsak az a fontos, hogy mely értékek kerülnek előtérbe és ágyazódnak be a társadalmi normákba, hanem az is, hogy mekkora az értékrendbeli hasonlóság a társadalom tagjai esetében. Ugyanis a kutatások (például BEILMANN–LILLEOJA 2015) bizonyítják, hogy azok a személyek tanúsítanak magasabb bizalmat más (akár idegen) emberek iránt, akik a társadalmi környezetükre jellemző általános értékrendhez hasonló értékekkel rendelkeznek.

6.5. Kölcsönösség, viszonyosság, szolidaritás

A kölcsönösség, a viszonyosság (reciprocitás) és a szolidaritás a gazdasági és társadalmi élet alapszabályai közé tartoznak. A reciprocitás lényege a következőképpen foglalható össze: segítsek másoknak, és elvárom, hogy nekem is segítsenek. A reciprocitás (kölcsönösség) elve fontos eleme az informális (családi és baráti) kapcsolatoknak, továbbá fontos feltétele az üzleti együttműködés sikerességének, de az intézményekkel való együttműködéssel kapcsolatban is beszélhetünk reciprocitásról, amely a következő pontban tárgyalandó intézményi bizalomhoz kapcsolódik.

A nemzeti versenyképességet mikroszinten – a kereslet oldalán – meghatározó tényező az igényes fogyasztó: az igényes fogyasztók „nevelik” a helyi vállalkozókat, rákényszerítik őket a termékeik és szolgáltatásaik minőségi fejlesztésére, az innovatív megoldások alkalmazására, s azok a vállalkozások, amelyek a magasabb minőségi elvárásokat támogató hazai piacon bizonyítják a sikerességüket, nagyobb eséllyel lehetnek sikeresek (versenyképesek) külföldön is. A fogyasztói igényesség pedig a kulturális jegyekkel, az értékekkel és a reciprocitással köthető össze: a „termelékenyebb” kultúrákban megbecsülik a jól elvégzett munkát. Itt beszélhetünk az úgynevezett gazdasági reciprocitásról: ha magam tisztességesen végzem el a munkámat, akkor elvárom, hogy mások (üzleti partnereim, kereskedők, közfeladatot ellátók stb.) is minőségi munkát végezzenek.

A reciprocitás egyik fontos alkotóeleme a társadalmi szolidaritásnak. A szolidaritás magában hordozza az egyéni értékeket, kötődéseket, és átalakítja ezeket kollektív cselekedetté. A társadalmi tőke egyéni (a személyekhez kötődő) elemeire épülő szolidaritás alap gondolata az, hogy az együttműködés hatékonyabb a közös célok elérése érdekében az egyéni cselekvéshez képest. A közös célok elérése érdekében folytatott sikeres társadalmi együttműködéssel kapcsolatban társadalmi és gazdasági szinergiákról beszélhetünk.

A szolidaritás fontos eleme a 6.8. pontban tárgyalandó társadalmi kohézió (integráció). A szolidaritásra épülő közösségi akciók és programok (például a közösségi, térségi identitást elősegítő programok, városszépítő akcióprogramok stb.) megerősítik a társadalmi kohéziót. Az üzleti életben a viszonyosság és szolidaritás elve a legerősebben a klaszterek (vállalati gazdasági rendszerek) létrehozásában és azok működésében érvényesül.

6.6. A társadalmi bizalom

A bizalom (*trust*) alapvető feltétele az együttműködésnek, legyen szó a közösségeken belüli társadalmi együttműködésről vagy a gazdasági célú kooperációról.

A nemzetközi szakirodalom a bizalom három típusát különbözteti meg: 1. az általánosított bizalmat (*generalized trust*), 2. a partikuláris bizalmat (*particular trust*) és 3. az intézmények iránti (politikai) bizalmat (*institutional, political trust*).

Az általánosított bizalom a más emberekbe – beleértve az idegeneket is – vetett bizalom, mérésére a következő állítást szokták használni a nemzetközi közvélemény-kutatásokban:

„Ön szerint általában a legtöbb ember megbízható, vagy soha nem lehetünk elég óvatosak másokkal?” [10.] Az ESS 11 fokozatú Likert-skálán méri az emberek iránti bizalmat: 0 = soha nem lehetünk elég óvatosak másokkal, 10 = a legtöbb ember megbízható.

Az egyes kutatók ezt az állítást további két állítással szokták kiegészíteni az általánosított bizalom mérésénél:

Tisztességesség (a bizalom reciprocitással kapcsolatos eleme): „Gondolja, hogy a legtöbb ember megpróbálná kihasználni Önt, ha alkalma nyílna rá, vagy igyekeznének tisztességesek lenni (például viszonzni a kedvességet, segítséget)?” [11.] (0 = a legtöbb ember megpróbálna kihasználni engem, ha alkalma nyílna rá, 10 = a legtöbb ember igyekszik tisztességes lenni).

Segítőkézség (a bizalom reciprocitással kapcsolatos eleme): „Ön szerint az emberek inkább csak magukkal törődnek, vagy általában segítőkészek?” [12.] (0 = az emberek inkább csak magukkal törődnek, 10 = az emberek általában segítőkészek).

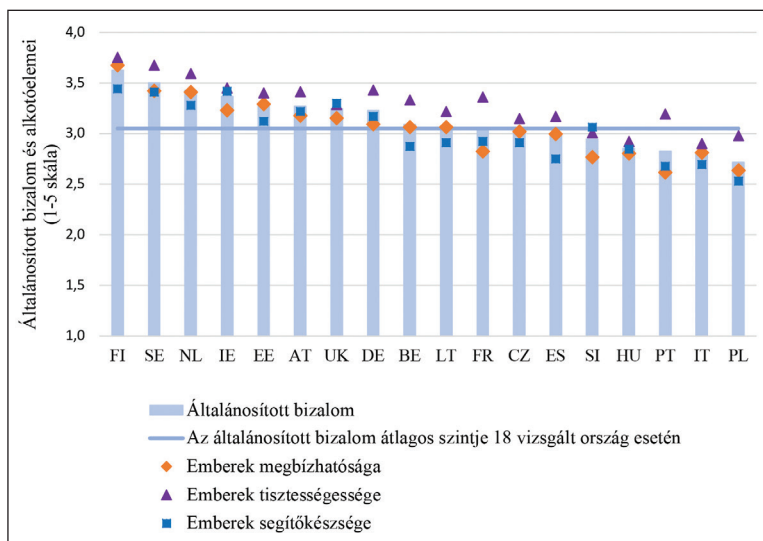
Ezek az állítások (kérdések) kisebb eltérésekkel több nemzetközi közvélemény-kutatásban is szerepelnek.

Az általánosított bizalom átlagos szintje a vezető innovátorok [13.] közé tartozó Finnországban, Svédországban és Hollandiában a legmagasabb¹⁷ (32. ábra). A rangsor másik végén a mérsékelt innovátorok csoportjába tartozó Lengyelország, Olaszország, Portugália és Magyarország található. A gyenge innovátorok (Bulgária és Románia) nem vettek részt az ESS felmérésben. Az általánosított bizalom három eleme közül az emberek tisztességessége általában magasabb értéket kapott a másik két bizalomelemhez képest. Magyarország esetében az általánosított bizalom három összetevője közel azonos értéket képvisel.

Az adott ország intézményeibe vetett bizalom az Országgyűlés, az igazságszolgáltatás, a rendőrség és a politikai pártok irányába tanúsított bizalomként mérhető. Az intézményi bizalom átlagos szintje alapján felállított rangsor eleje megegyezik az általánosított bizalomra kapott rangsor elejével (33. ábra): Finnországban, Svédországban és Hollandiában tanúsítják a legnagyobb bizalmat az emberek a nemzeti szintet képviselő intézmények iránt. Szlovéniában, Lengyelországban, Olaszországban, Portugáliában és Spanyolországban bíznak az emberek a legkevésbé a nemzeti intézményekben. Az intézményi bizalom négy elemét vizsgálva megállapítható, hogy a rendőrségbe vetett bizalom a legnagyobb, ezt követi az igazságszolgáltatás irányába tanúsított bizalom. A vizsgált országokban a legkevésbé a politikai pártokban bíznak, az Országgyűléssel szembeni bizalom mértéke magasabb

¹⁷ Az ESS nyolcadik (2016. évi) adatfelvételi hullámában 18 európai uniós ország vett részt. Az ESS felmérésben 11 fokú skálán mért válaszok az ötfokú Likert-skálára lettek transzformálva. Az országok az általánosított bizalom átlagos értéke alapján csökkenő sorrendben szerepelnek.

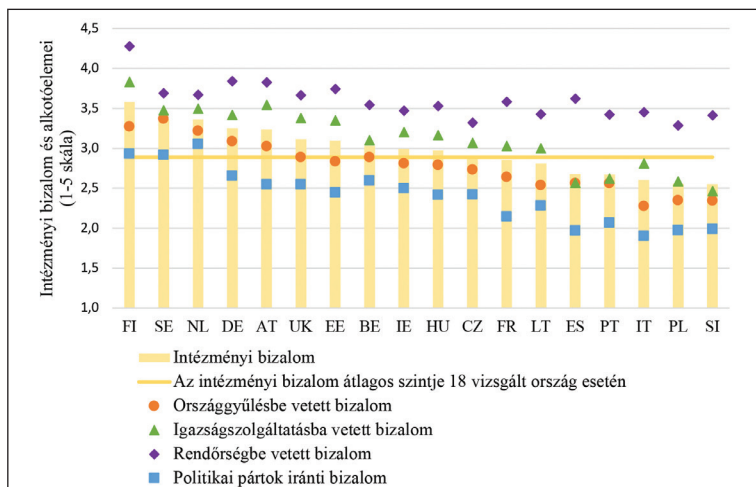
a politikai pártok iránti bizalom szintjéhez képest, de – egy kivétellel – alacsonyabb az igazságszolgáltatás iránt tanúsított bizalom mértékéhez képest.



32. ábra

Az általánosított bizalom átlagos szintjei az Európai Unió egyes tagállamaiban (2016)

Forrás: az ESS nyolcadik (2016. évi) adatfelvételi hullámából származó adatok alapján a szerző számítása és szerkesztése

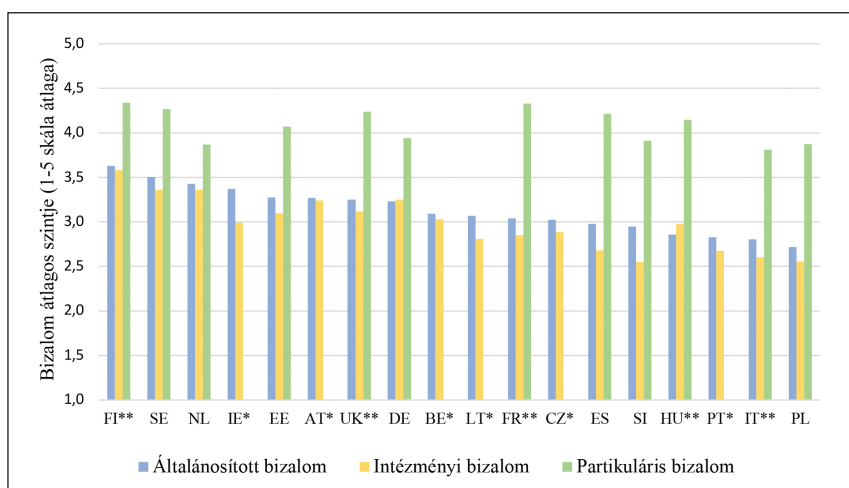


33. ábra

Az intézményi bizalom átlagos szintjei az Európai Unió egyes tagállamaiban (2016)

Forrás: az ESS nyolcadik (2016. évi) adatfelvételi hullámából származó adatok alapján a szerző számítása és szerkesztése

Az általánosított, az intézményi és a partikuláris bizalom átlagos szintjeinek együttes vizsgálata (34. ábra) azt mutatja, hogy a partikuláris (közvetlen emberi környezetbe vetett) bizalom szintje lényegesen magasabb az általánosított és az intézményi bizalom átlagos mértékéhez képest. Az általánosított bizalom átlagos szintje – két kivétellel – a vizsgált országokban magasabb az intézményi bizaloméhoz képest, de ez az eltérés nem annyira markáns, mint a partikuláris és a másik két bizalomtípus közötti eltérés. Érdekes, hogy Németország és Magyarország esetén az intézményi bizalom átlagos szintje ugyan nem nagymértékben, de meghaladja az általánosított bizalom átlagos szintjét. Az intézményekbe vetett bizalom viszonylag magasabb szintje utalhat arra is, hogy az emberek az intézményi (kormányzati) rendszertől nagyobb segítséget várnak el gondjaik és problémáik megoldásában.



* Nem álltak rendelkezésre a partikuláris bizalom méréséhez szükséges adatok.

** A partikuláris bizalom mérése a WVS ötödik (2005–2009) adatfelvételi hullámából [14.] származó adatok alapján történt. Az országok az általánosított bizalom átlagos értéke alapján csökkenő sorrendben szerepelnek.

34. ábra

Az általánosított, az intézményi és a partikuláris bizalom átlagos szintjei az Európai Unió egyes tagállamaiban

Forrás: az ESS nyolcadik (2016. évi)¹⁸ és a WVS hatodik (2010–2014)¹⁹ adatfelvételi hullámaiból származó adatok alapján a szerző számítása és szerkesztése

A bizalmi szintek (általánosított, intézményi) és az innovációs teljesítmény, valamint a versenyképességi eredmények között szoros korreláció állapítható meg (26–27. táblázat): az általánosított és intézményi bizalom átlagos szintje alapján felállított rangsorok elején található (magasabb bizalmi szintekkel rendelkező) országok az innovációs és a versenyképességi rangsorokban is jellemzően élre kerülnek.

¹⁸ Az általánosított és az intézményi bizalom mérésére felhasznált adatok forrása.

¹⁹ A partikuláris bizalom mérésére felhasznált adatok forrása [15.].

Magyarország a 15. helyet foglalja el a 18 európai uniós tagállam közül az általánosított bizalom átlagos szintje alapján, valamint a 10. helyen található az intézményi bizalom szintje alapján. A két innovációs rangsor végén található, a két versenyképességi rangsort pedig Magyarország zárja.

26. táblázat

Az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámában részt vevő 18 európai uniós ország átlagos bizalmi (általánosított, intézményi) szintje, valamint innovációs teljesítménye és versenyképességi eredménye alapján felállított rangsorok

Országkód	FI	SE	NL	IE	EE	AT	UK	DE	BE	LT	FR	CZ	ES	SI	HU	PT	IT	PL
Helyezés																		
Általánosított bizalom	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Intézményi bizalom	1	2	3	9	7	5	6	4	8	13	12	11	14	18	10	15	16	17
Innovációs rangsor (EIS) [16.]	2	1	3	7	14	8	4	5	6	16	9	11	13	10	17	12	15	18
Innovációs rangsor (GII) [17.]	4	2	1	6	9	8	3	5	10	18	7	11	12	13	16	15	14	17
Versenyképességi rangsor (WEF) [18.]	5	3	1	9	10	6	4	2	7	14	8	11	12	17	18	15	16	13
Versenyképességi rangsor (IMD) [19.]	5	2	1	3	11	6	7	4	8	12	9	10	15	16	18	13	17	14

Forrás: az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámából származó adatok (általánosított, intézményi bizalom), valamint az EIS (2018), a GII (2018), a WEF (2017–2018) és az IMD (2018) rangsorai alapján a szerző számítása

Az általánosított és intézményi bizalom átlagos szintje alapján felállított rangsorok és az innovációs, valamint a versenyképességi rangsorok közötti szoros pozitív összefüggés (27. táblázat) a bizalom meghatározó szerepére utal az innovációs teljesítmény és a versenyképesség növelésében.

27. táblázat

A bizalmi szintek (általánosított, intézményi), valamint az innovációs teljesítmény és a versenyképességi eredmények alapján felállított rangsorok közötti rangkorreláció (Spearman-féle rangkorrelációs együtthatók [20.])

	Innovációs rangsor (EIS)	Innovációs rangsor (GII)	Versenyképességi rangsor (WEF)	Versenyképességi rangsor (IMD)
Általánosított bizalom	,789**	,837**	,802**	,868**
Intézményi bizalom	,777**	,827**	,853**	,827**

** A rangkorreláció igazolható a 0,01 szignifikanciaszinten

Forrás: a 3. táblázatban foglalt rangsorok alapján a szerző számítása

A negatív társadalmi és gazdasági jelenségek, mint például a korrupció, a magas bűnözés, a munkanélküliség, a szegény és gazdag rétegek közötti szakadék jelentős mértékben csökkenthetik mind a három bizalomszintet: a közvetlen emberi környezetbe vetett (partikuláris),

az általánosított és az intézményi bizalmat is. A társadalmi bizalom szintje és az üzleti környezet minősége között pedig szoros az összefüggés: a társadalmi bizalom romlása növeli a bizalomhiányt az üzleti kapcsolatokban is. Ez a magasabb tranzakciós költségekkel (ügvyédi, közjegyzői díjak miatt) járó formális üzleti megállapodások (közjegyző által hitelesített szerződések) elterjedésében nyilvánul meg az informális megállapodások arányának csökkenése mellett.

A bizalom az emberek közötti együttműködés terméke, és egyben annak alapja is. A különböző társadalmi hálózatok tagjaiként az egyének napi szinten számos tapasztalatot szereznek a hálózatok más tagjaival folytatott kommunikáció, gazdasági tranzakció stb. során, a társadalmi és az üzleti területeken egyaránt. A pozitív tapasztalatok növelik a bizalmat az egyének szintjén, a negatívak azonban csökkentik. A bizalom kritikusan alacsony szintje a társadalmi elzárkózáshoz vezet. A következő pontban a társadalmi tőke bizalomhoz szorosan kötődő eleméről, a társadalmi hálózatokról lesz szó.

6.7. A hálózatok

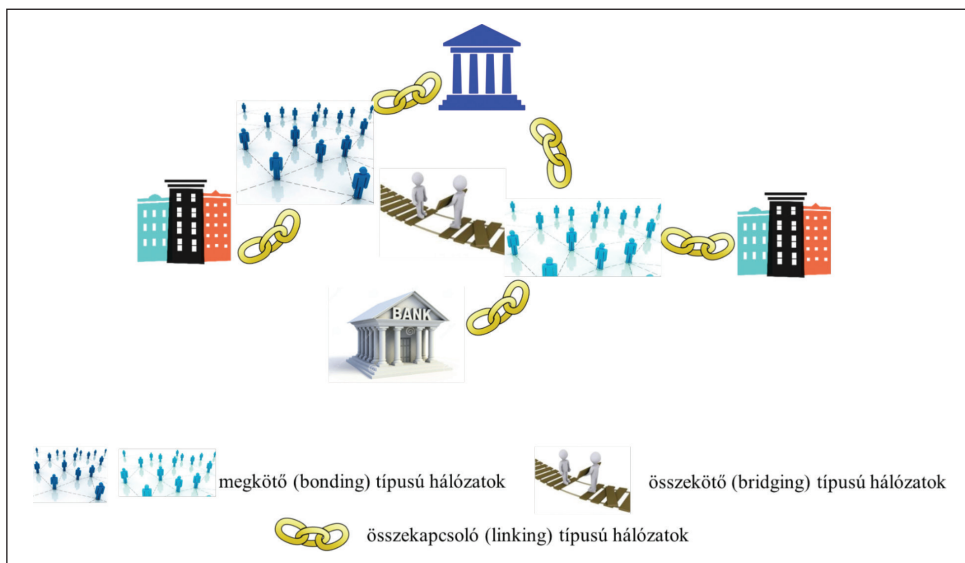
A hazai és nemzetközi szakirodalom a társadalmi hálózatok három típusát különbözteti meg (35. ábra). Beszélhetünk a megkötő (összetartó, *bonding*), az összekötő (*bridging*) és összekapcsoló (*linking*) típusú hálózatokról. A megkötő hálózat egy közösségen belüli, annak tagjai közötti erős kapcsolatokra épül. Általában ezekre a közösségekre nagy fokú értékrendbeli hasonlóság, kölcsönösség, egymásrautaltság a jellemző. Beszélhetünk például egy párt tagságáról, közeli barátok hálózatáról vagy egy adott egyházhhoz tartozó emberek közösségéről. A jellemzőjük tehát a homogenitás. Az összekötő hálózat lazább, esetenként heterogénebb csoportok közötti kapcsolatot jelent, de vannak olyan jellemzőik, amelyek – ha lazán is – de összekapcsolják őket. Ezek általában törekényebb kapcsolatokat jelentenek. Az egyes elemzők (BEUGELSDIJK–SMULDERS 2003; SVENDSEN–SØRENSEN 2006) arra figyelmeztetnek, hogy a megkötő társadalmi hálózatoknak negatív társadalmi hatásai lehetnek, ugyanis az erős kapcsolatok együtt járhatnak mások kizárásával, külön előnyök érvényesítésével, úgynevezett járadékszerzési (*rent seeking*) törekvéssel. Ez pedig hátrányos a versenyképesség szempontjából. Ezzel ellentétben az összekötő hálózatok a tagok különbözősége miatt az innováció forrásai lehetnek, ami pedig jó hatással lehet a versenyképesség javítására. Az összekapcsoló hálózatok lényege pedig, hogy eltérő nézetű, értékrendű emberek egymáshoz vagy intézményekhez azért kötődnek, mert azoktól valamilyen módon, például munkavállalóként függenek. Ez tehát túlmutat a közösségi kapcsolatokon, és inkább függőséget jelenít meg.

A hálózatokhoz szorosan kötődik a hálózati (kapcsolati) tőke fogalma.

A hálózati (kapcsolati) tőke a társadalmi tőke azon funkcionális eleme, amely az emberek közötti együttműködés elősegítésén keresztül megkönnyíti a tudásáramlást (innovációk terjedését), és ezáltal hozzájárul a társadalmi és gazdasági outcome-ok létrehozásához.

Az innováció kiterjedése gyorsabb az összekötő (*bridging*) típusú hálózatokban a megkötő (*bonding*) típusú hálózatokhoz képest: itt figyelembe kell venni, hogy a megkötő hálózatot

alkotó személyek (családtagok, barátok, közeli ismerősök) általában ugyanazokban a körökben mozognak, hasonló forrásokból szerzik meg az információkat, ezért az igazán új gondolatok, ötletek jellemzően a hálózaton kívülről érkeznek.



35. ábra

A társadalmi hálózatok típusai

Forrás: a szerző szerkesztése

A társadalmi tőke „sötét oldalaként” a kutatók a hálózatok mozgósíthatóságát szokták említeni a társadalom szempontjából nemkívánatos célokra, mint például a terrorizmus vagy a szervezett bűnözés. A megkötő hálózatokra általában a hálózatba nem tartozók kizárása a jellemző, ami a társadalmi egyenlőtlenségek növekedéséhez, a korrupció erősödéséhez vezethet.

A megkötő (összetartó) társadalmi hálózatok általában maguktól is létrejönnek, ezért a csoportok közötti kapcsolatok (összekötő és összekapcsoló hálózatok) fejlesztésére célszerű helyezni a hangsúlyt. Figyelembe kell venni azonban azt is, hogy az egyes típusú társadalmi hálózatok között fontos az egyensúly, mert például a megkötő (összetartó) hálózatok túlzott erősödése és kiszélesedése gyengíti az összekötő hálózatokat.

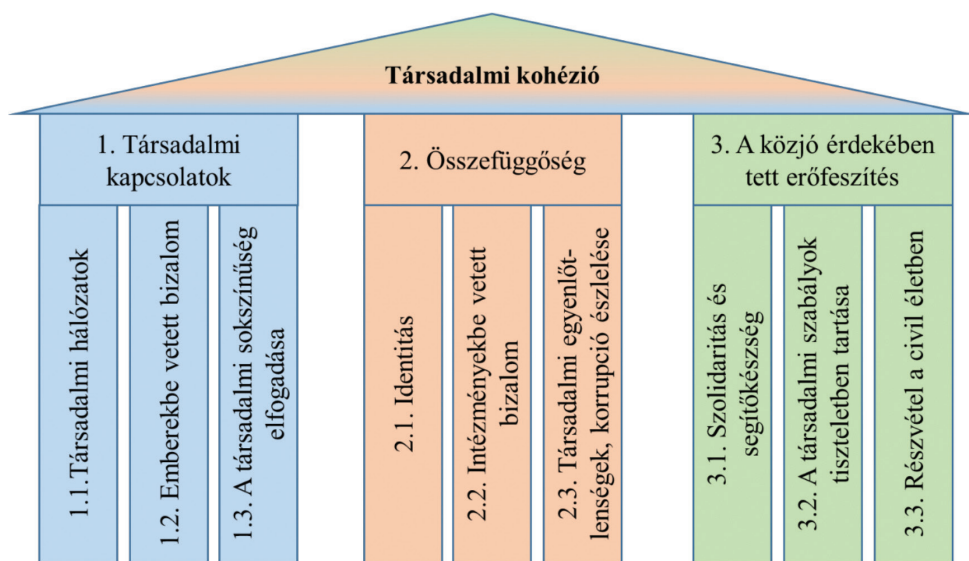
Az angol nyelvű szakirodalomban a hálózattípusokból kiindulva a megkötő, az összekötő és az összekapcsoló társadalmi tőke (*bonding, bridging, linking social capital*) kifejezések használata terjedt el.

6.8. A társadalmi kohézió

A társadalmi tőke átfogó társadalmi funkciója elsősorban a társadalmi integrációt és kohéziót előmozdító hatásaiban határozható meg.

A társadalmi integráció előmozdítói lehetnek a közös értékek vagy a közös érdekek. A legerősebb társadalmi integrációt a közös értékek és a közös érdekek kombinációja biztosítja.

A társadalmi kohézió a három dimenziót alkotó kilenc pillér mentén vizsgálható (36. ábra).



36. ábra

A társadalmi kohézió alkotóelemei

Forrás: DRAGOLOV et al. 2013, 6. alapján a szerző szerkesztése

Az első dimenzió, a *társadalmi kapcsolatok* a társadalmi hálózatok erősségét, a társadalom tagjainak egymásba vetett bizalmát vizsgálja, továbbá azt is, hogy az adott társadalom mennyire sikeresen tudja egyenlő bánásmódban részesíteni az elérő nézetekkel és értékrendekkel rendelkező, eltérő életstílusú tagjait. A társadalmi kohézió második dimenziója, a *társadalmi összefüggőség (connectedness)* a társadalmi azonosulás (társadalmi identitás) mértékével, az intézményi bizalommal, valamint a társadalmi egyenlőtlenségek elfogadottságával foglalkozik. A harmadik dimenzió, a *közjó érdekében tett erőfeszítés* a társadalmi aktivitás egyes területeit vizsgálja, a dimenzióhoz tartozó pillérek közül megjelenik a szolidaritás és segítőkészség (reciprocitás), a társadalmi szabályok tisztelete, valamint a társadalmi részvétel.

A társadalmi kohézió erősségének mérésére több közvéleménykutatás biztosít lehetőséget. A [21.] jegyzet az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámának kérdőívében található, a társadalmi kohézió mérésére használható kérdéseket és állításokat tartalmazza az első dimenzióhoz tartozó három pillérre vonatkozólag.

37. táblázat
A társadalmi kohézió erőssége az EU 18 tagállamában (0–1 skála átlaga)

Ország (rangsor a társadalmi kohézió összehasonlítás alapján)	1. Társadalmi kapcsolatok			2. Összetűsgőség			3. A közös érdekben tett erőfeszítés			Társadalmi kohézió értékszínja
	1.1. Társadalmi háklazatok	1.2. Emberekbe vetett bizalom	1.3. A társadalmi sokszínűség elfogadása	2.1. Identitás	2.2. Intézményekbe vetett bizalom	2.3. Társadalmi egyenlőségek, korrupció észlelése	3.1. Szoklatítás és segítőkészség	3.2. A társadalmi szabályok tiszteltben tartása	3.3. Résztétel a civil életben	
1. Finnország	0,53	0,66	0,62	0,83	0,60	0,72	0,79	0,78	0,39	0,659
2. Svédország	0,60	0,63	0,66	0,78	0,56	0,67	0,80	0,75	0,44	0,657
3. Hollandia	0,60	0,61	0,60	0,71	0,57	0,62	0,78	0,69	0,35	0,618
4. Spanyolország	0,55	0,50	0,62	0,76	0,37	0,78	0,87	0,70	0,33	0,610
5. Németország	0,55	0,56	0,60	0,75	0,52	0,71	0,80	0,63	0,36	0,609
6. Ausztria	0,55	0,57	0,50	0,78	0,51	0,73	0,77	0,68	0,32	0,603
7. Egyesült Királyság	0,53	0,56	0,61	0,69	0,49	0,67	0,81	0,69	0,34	0,602
8. Írország	0,51	0,59	0,63	0,76	0,46	0,68	0,78	0,71	0,26	0,601
9. Portugália	0,55	0,46	0,60	0,85	0,37	0,80	0,77	0,69	0,27	0,595
10. Franciaország	0,54	0,51	0,55	0,80	0,41	0,73	0,75	0,68	0,29	0,588
11. Belgium	0,54	0,52	0,57	0,66	0,48	0,71	0,80	0,67	0,31	0,584
12. Szlovénia	0,49	0,49	0,48	0,73	0,35	0,79	0,82	0,77	0,24	0,575
13. Észtország	0,45	0,57	0,49	0,78	0,48	0,69	0,71	0,69	0,24	0,572
14. Lengyelország	0,47	0,43	0,55	0,84	0,35	0,71	0,75	0,71	0,22	0,564
15. Magyarország	0,39	0,46	0,35	0,83	0,46	0,82	0,82	0,75	0,17	0,545
16. Olaszország	0,48	0,45	0,44	0,79	0,35	0,76	0,73	0,56	0,21	0,535
17. Litvánia	0,41	0,52	0,47	0,77	0,42	0,81	0,62	0,55	0,16	0,531
18. Csehország	0,47	0,51	0,41	0,78	0,44	0,54	0,64	0,61	0,21	0,513

♣ = a terjedelem (a legkisebb és a legnagyobb érték közötti különbség) alapján a felső negyedbe tartozó értékek

♣♣ = a terjedelem alapján a két középső negyedbe tartozó értékek

♣♣♣ = a terjedelem alapján az alsó negyedbe tartozó értékek

Forrás: az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámából származó adatok alapján a szerző számítása és szerkesztése

A kilenc pillérre kiszámolt értékek és a társadalmi kohézió összevont mérésére használható értékek a 28. táblázatban találhatók.

38. táblázat

A társadalmi jellemzők és attitűdök mérését megalapozó néhány nemzetközi közvélemény-kutatás főbb adatai

A felmérés neve, indulásának éve	A felmérés célja	Felelős szervezet	URL
Eurobarometer, 1973	Az európai uniós tagállamok polgárai véleményének megismerése a területi identitást, az uniós tagságot, az Európai Parlamentet, illetve annak működését illetően	European Opinion Research Group (egy olyan konzorcium, amelyet piac- és közvélemény-kutató cégek hívtak életre). Az Európai Bizottság megrendelésére indult.	http://ec.europa.eu/com-mfrontoffice/publicopinion/index.cfm
Európai életminőség-felmérések (European Quality of Life Survey EQLS), 2003	Az emberek életminőségében az idő múlásával bekövetkező fontos tendenciák feltérképezése az európai uniós tagállamokban. ²⁰	Eurofound (Európai Alapítvány az Élet- és Munkakörülmények Javításáért)	www.eurofound.europa.eu/hu/data/european-quality-of-life-survey
Európai Társadalmi Felmérés (European Social Survey, ESS), 2001	Az európai országok társadalmi, demográfiai, politikai és morális állapotának felmérése, támpontnyújtás az európai társadalmakban zajló hosszú távú folyamatok elemzéséhez.	Európai Bizottság	www.europeansocialsurvey.org
Gallup World Poll, 2005	Több tematikus kutatás, többek között a „boldogságmutatók” alakulásának nyomon követése	Gallup Intézet	www.gallup.com
Világérték-kutatások (World Values Survey, WVS), 1981	A nemzetközi és kultúráközi értékrendszerbeli változások monitorozása	World Values Survey Association titkársága: Institute for Comparative Survey Research, Vienna – Austria	www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp

Forrás: a szerző szerkesztése

A társadalmi kohézió összevont értékszáma alapján Magyarország a 15. helyet foglalja el a 18 európai uniós tagállamot rangsoroló listán. A társadalmi kapcsolatok dimenziót alkotó mindhárom pillér értéke az alsó negyedben található, ami a társadalmi hálózatok gyengeségére (csak Litvániában gyengébb a hálózati tőkeelem), az általánosított (emberekbe vetett) bizalom és a társadalmi tolerancia alacsonyabb szintjére utal. A közjó érdekében tett

²⁰ A lehetséges EU-bővítések és az EFTA-országok érdeklődése miatt a felmérés földrajzi kiterjedése idővel szélesedett.

erőfeszítéshez tartozó társadalmi részvétel is az egyik legalacsonyabb (csak Litvánia értéke alacsonyabb) Magyarországon. Van viszont két terület, amire lehet építeni Magyarországon: az egyik ilyen terület a társadalmi azonosulás: a magyarok erősebben kötődnek érzelmileg saját országukhoz, a másik pedig az egyenlőség elvárása: a vizsgált 18 tagállam polgárai közül a magyarok értenek egyet a legjobban azzal az állítással, hogy a kormánynak csökkentenie kellene a jövedelmi különbségeket. Az utóbbi megállapítás utalhat arra is, hogy a magyar társadalom nagyon érzékenyvé vált a jövedelmi egyenlőtlenségekkel együtt járó gazdasági problémákra és társadalmi igazságtalanságokra, mint például a korrupció erősödése, a szürke és a fekete zónában működő vállalkozások arányának növekedése, az erőszakos bűnözés kiterjedése.

6.9. A társadalmi jellemzők és attitűdök mérését megalapozó néhány nemzetközi közvélemény-kutatás

Az OECD a társadalmi tőke egyes elemeivel kapcsolatos ötven felmérés (*survey*) – s köztük a 29. táblázatban részletesebben bemutatott közvélemény-kutatások, valamint egyes nemzeti felmérések – adatsorai alapján 1280 kérdésből álló kérdéstárat állított össze a társadalmi tőke mérésére. A kérdések a 6.1. pontban ismertetett négy fő téma: 1. a személyes kapcsolatok; 2. a társadalmi hálózati támogatás; 3. a civil szerepvállalás; 4. a bizalom és az együttműködési normák szerinti kérdéscsoportba és az „egyéb” kategóriába lettek besorolva.

6.10. Összefoglaló gondolatok

A fejezetben a társadalmi versenyképesség és a társadalmi tőke fogalmi meghatározására került sor. A társadalmi tőke és a gazdasági, illetve társadalmi outcome-ok közötti összefüggések bemutatását követően a társadalmi tőke egyes elemeivel – a kulturális jegyekkel és értékekkel, a kölcsönösséggel és viszonyossággal, a bizalommal és a hálózatokkal – foglalkozott a tananyag. A felsorolt tőkeelemek mérési lehetőségeinek bemutatásán túl a társadalmi tényezők és a versenyképességi helyzet, illetve az innovációs teljesítmény közötti összefüggések vizsgálatára is kiterjedt a fejezet tananyaga. A fejezet végén összefoglaltuk a társadalmi jellemzők és attitűdök mérését megalapozó fontosabb nemzetközi közvélemény-kutatásokat.

Jegyzetek

1. Az input, az output és az outcome fogalmak meghatározása a 9. fejezetben található.
2. Angolul: *knowledge absorptive capacity*. A nemzet tudásfelvevő képességével foglalkozunk a *Versenyképességi dilemmák a digitalizáció és robotizáció korában* című szakkönyvben (megjelenés alatt).
3. A Harrison-féle szempontrendszer Mariano Grondona eredeti csoportosításán alapul, annak Irakli Chkonia, Ronald Inglehart és Matteo Marini közreműködésével történt továbbfejlesztésének eredménye.
4. A Hofstede-féle 6D-modell alapján egyes országokra mért kulturális értékek a következő linken kérdezhetők le: www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/ (A letöltés ideje: 2018. 08. 17.)
5. A döntéselméletben szokták megkülönböztetni a bizonytalanságot a kockázattól: a kockázat olyan fajta bizonytalanságnak tekinthető, amely negatív szcenárió bekövetkezése esetén valamilyen kárral, veszteséggel jár. Például a „Ma vagy holnap érkezik meg az online könyváruházban megrendelt könyvem?” egy bizonytalansági helyzetnek, míg a „Visszatérül-e a befektetett pénzem?” már egy kockázati helyzetnek felel meg. A gazdasági döntések vonatkozásában általában a kockázatvállalásról és a kockázatkerülésről szoktunk beszélni, de nyilvánvaló, hogy a bizonytalanságkerülés és a kockázatkerülés rokon fogalmak.
6. A két mennyiségi változó (mint például a bizonytalanságkerülési pontszám és az innovációs index értéke) közötti kapcsolat erősségét és irányát a Pearson-féle korrelációs együtthatóval (jelölése: r) mérjük. Értéke -1 és 1 között lehet. Az együttható egyhez közeli abszolút értéke erős kapcsolatra utal, a nullához közeli pedig gyenge összefüggést jelez a két vizsgált numerikus változó között. Az együttható negatív értékéből a két mennyiségi ismérv ellentétes irányú változására, míg pozitív értékéből azonos irányú együtt mozgására következtethetünk. Ha az együttható értéke nullával egyenlő, akkor a változók korrelálatlanok, de nem feltétlenül függetlenek is!
7. Az EU tagállamainak kódlistája (ISO)

Ausztria	AT	Lengyelország	PL
Belgium	BE	Lettország	LV
Bulgária	BG	Litvánia	LT
Ciprus	CY	Luxemburg	LU
Csehország	CZ	Magyarország	HU
Dánia	DK	Málta	MT
Egyesült Királyság	UK	Németország	DE
Észtország	EE	Olaszország	IT
Finnország	FI	Portugália	PT
Franciaország	FR	Románia	RO
Görögország	EL	Spanyolország	ES
Hollandia	NL	Svédország	SE
Horvátország	HR	Szlovákia	SK
Írország	IE	Szlovénia	SI

8. A Schwartz-féle értékteszt kérdései (állításai) és azok rendeződése a tíz alapértékbe, illetve a négy magasabb rendű értékbe

Állítás	Alapérték	Magasabb rendű érték
Fontosnak tartja, hogy minden ember egyforma bánásmódban részesüljön	Univerzalitás (3)	Önmeghaladás (5)
Fontos számára, hogy meghallgassa azokat, akik másmilyenek, mint ő		
Komoly meggyőződése, hogy az embereknek óvniuk kell környezetüket		
Fontos számára, hogy segítsen a körülötte élő embereknek	Jóindulat (2)	
Fontos számára, hogy becsületes legyen barátaihoz		
Fontos számára, hogy szerény és visszafogott legyen	Tradíció (2)	Megőrzés (6)
A hagyományok fontosak számára		
Azt gondolja, hogy az embereknek azt kell csinálniuk, amit mások mondanak nekik	Konformitás (2)	
Fontos számára, hogy mindig megfelelően viselkedjen		
Fontos számára, hogy biztonságos körülmények között éljen	Biztonság (2)	
Fontos számára, hogy a kormány biztosítsa biztonságát		
Fontos számára, hogy gazdag legyen	Hatalom (2)	Önmegvalósítás (4)
Fontos számára, hogy tiszteljék mások, azt akarja, hogy az emberek azt csinálják, amit mond		
Fontos számára, hogy megmutassa képességeit	Teljesítmény (2)	
Fontos számára, hogy nagyon sikeres legyen		
Fontos számára, hogy jól érezze magát	Hedonizmus (2)	Nyitottság a változásra (6)
Minden lehetőséget megragad, hogy jól érezze magát		
Szereti a meglepetéseket, és szeret mindig új dolgokat csinálni	Ösztönzés (2)	
Keresi a kalandokat, és szeret kockázatot vállalni		
Fontos számára, hogy új dolgokat találjon ki, hogy kreatív legyen	Önállóság (2)	
Fontos számára, hogy saját maga döntsön arról, hogy mit csinál		

Zárójelben az egyes alapértékekhez, illetve magasabb rendű értékekhez tartozó állítások száma szerepel.

Forrás: SCHWARTZ 2003, 311–312. alapján a szerző szerkesztése

9. A kérdőíves kutatásokban széles körben használt, az adott állítással való egyetértés mértékének mérésére szolgáló Likert-skála Rensis Likert amerikai pszichológus és szociológus nevéhez fűződik. A skála általában öt fokozattal (1 = egyáltalán nem ért egyet, 2 = nem ért egyet, 3 = nem tudja eldönteni, 4 = egyetért, 5 = teljesen egyetért) rendelkezik, de az úgynevezett mediánhatás (az a helyzet, amikor a válaszadók nagyobb része a skála közepének megfelelő értéket adja meg) elkerülése érdekében lehet páros is, például négyfokú vagy hatfokú. A nemzetközi versenyképesség-kutató intézmények gyakorlata eltérő: a Világgaazdasági Fórum a hétfokozatú (1–7), az IMD pedig a 11 fokozatú (0–10) skálára alapozza a puha indikátorok mérését a véleményfelmérésekben. A Schwartz-féle

értékeszt kérdései az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hullámában egy feltételezett egyént jellemző állításokként jelennek meg. A válaszadó egy hatfokozatú skála – amelyen az 1-es érték a „nagyon hasonlít rám”, míg a 6-os az „egyáltalán nem hasonlít rám” válaszlehetőségnek felelt meg – segítségével határozhatta meg, hogy a kérdésben jellemzett ember mennyire hasonlít őrá. Az eredmények könnyebb értelmezése érdekében a felmérésben alkalmazott hatfokú skálán mért válaszok az ötfokú Likert-skálára lettek transzformálva: az 1-es érték az „egyáltalán nem jellemző rám”, az 5-ös pedig a „teljes mértékben jellemző rám” válaszlehetőségeket jelöli.

10. Az eredeti angol nyelvű kérdés a következő: *Would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?*
11. Az eredeti angol nyelvű kérdés a következő: *Do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance or would they try to be fair?*
12. Az eredeti angol nyelvű kérdés a következő: *Would you say that most of the time people try to be helpful or that they are mostly looking out for themselves?*
13. Az Európai innovációs eredménytábla (2018) szerinti besorolásról, az innovációs teljesítmény méréséről és az innovációs rangsorokról részletesebben a 4. fejezetben olvashat.
14. WVS (World Values Survey), Világérték-kutatások. A WVS ötödik (2005–2009) adatfelvételi hullámából származó adatok forrása: INGLEHART, R. – HAERPFER, C. – MORENO, A. – WELZEL, C. – KIZILOVA, K. – DIEZ-MEDRANO, J. – LAGOS, M. – NORRIS, P. – PONARIN, E. – PURANEN, B. et al. eds.: 2014. *World Values Survey: Round Five – Country-Pooled Datafile Version*. Madrid, JD System Institute. Elérhető: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
15. A WVS hatodik (2010–2014) adatfelvételi hullámából származó adatok forrása: INGLEHART, R. – HAERPFER, C. – MORENO, A. – WELZEL, C. – KIZILOVA, K. – DIEZ-MEDRANO, J. – LAGOS, M. – NORRIS, P. – PONARIN, E. – PURANEN, B. et al. eds.: 2014. *World Values Survey: Round Six – Country-Pooled Datafile Version*. Madrid, JD System Institute. Elérhető: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
16. Az Európai innovációs eredménytábla (2018) (European Innovation Scoreboard, EIS) szerinti besorolás alapján a vizsgált 18 országra meghatározott helyezések. Az innovációs teljesítmény méréséről és az innovációs indexekről részletesebben a 4. fejezetben olvashat.
17. A Globális Innovációs Index (2018) (Global Innovation Index, GII) értékei alapján a vizsgált 18 országra meghatározott helyezések. Az innovációs teljesítmény méréséről részletesebben a 4. fejezetben olvashat.
18. A Világgazdasági Fórum (World Economic Forum, WEF) Globális Versenyképességi Indexe (2017–2018) (Global Competitiveness Index, GCI) értékei alapján a vizsgált 18 országra meghatározott helyezések. A nemzeti versenyképesség méréséről és a versenyképességi rangsorokról részletesebben az 5. fejezetben olvashat.
19. A svájci Nemzetközi Menedzsment-fejlesztési Intézet (Institute for Management Development, IMD) 2018-as versenyképességi rangsora alapján a vizsgált 18 országra meghatározott helyezések. A nemzeti versenyképesség méréséről és a versenyképességi rangsorokról részletesebben az 5. fejezetben olvashat.

20. A Spearman-féle rangkorrelációs együttható a rangsorok közötti kapcsolatok szoroságának mérésére használható mutatószám. Értéke -1 és 1 között lehet. Az együttható egyhez közeli értéke a két rangszámsorozat nagymértékű egyezésére utal, a nullához közeli pedig gyenge összefüggést jelez a két vizsgált rangsor között. Az együttható negatív értéke azt jelzi, hogy a két rangszámsorozat fordítottja egymásnak.
21. A társadalmi kohézió erősségének méréséhez kiválasztott indikátorok (kérdések, állítások) az első dimenzió esetében:

Állítás/kérdés	Pillér	Dimenzió
A társadalmi életben való részvétel intenzitása az Önnel egykorú emberekhez képest.	1.1. Társadalmi hálózatok (3)	1. Társadalmi kapcsolatok (10)
Milyen gyakran találkozik barátaival, rokonaival, kollégáival (nem a munkával kapcsolatban, nem üzleti célból)?		
Hány emberrel beszélgethet bizalmas, személyes témákról?		
Ön szerint általában a legtöbb ember megbízható, vagy soha nem lehetünk elég óvatosak másokkal?	1.2. Emberekbe vetett bizalom (3)	
Gondolja, hogy a legtöbb ember megpróbálná kihasználni Önt, ha alkalma nyílna rá, vagy igyekeznének tisztességesek lenni?		
Ön szerint az emberek inkább csak magukkal törődnek, vagy általában segítőkészek?		
Rontják-e, vagy gazdagítják a bevándorlók az ország kulturális életét?	1.3. A társadalmi sokszínűség elfogadása (4)	
Jobb vagy rosszabb helyé teszik-e a bevándorlók az országot?		
Jó-e, vagy rossz a bevándorlás az ország gazdasága számára?		
Hagyni kell, hogy a meleg férfiak és a leszbikus nők szabadon éljék életüket melegként és leszbikusként úgy, ahogy akarják.		

Mivel a vizsgálatban szereplő kérdések és állítások értékeléséhez használt Likert-skálák fokozatainak száma eltérő volt, a válaszokat egységesen a 0-tól 1-ig terjedő skálára vetítettük. A több kérdés alapján mért pillérek esetében a válaszok összevonása a főkomponens-analízis segítségével történt. Zárójelben az egyes pillérekhez, illetve az első dimenzióhoz tartozó állítások száma szerepel.

Forrás: az ESS nyolcadik (2016-os) adatfelvételi hulláma kérdőívének kérdéssorai alapján a szerző szerkesztése

Ellenőrző kérdések

1. Milyen típusú társadalmi hálózatok gyengíthetik a társadalmi és nemzeti versenyképességet?
2. Hogyan befolyásolja a társadalmi tőke a nemzeti versenyképességet?
3. Mennyire erős bizalom jellemző a magyar társadalomra? Mely területeken és milyen eszközökkel javítható a társadalmi bizalom?
4. Véleménye szerint a társadalmi tőke mely elemei erősebbek, illetve gyengébbek Magyarországon? Melyek a fejlesztendő területek?
5. Mely kulturális jegyek, illetve értékek befolyásolják nagyobb mértékben az innovativitást és a vállalkozószellemet?

Felhasznált és ajánlott irodalom

- BEILMANN, M. – LILLEOJA, L. (2015): Social trust and value similarity: the relationship between social trust and human values in Europe. *Studies of Transition States and Societies*, Vol. 7, No. 2. 19–30. Elérhető: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ss0ar-455248> (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
- BEUGELSDIJK, S. – SMULDERS, S. (2003): *Bridging and bonding social capital: which type is good for economic growth?* Working paper, Center/Faculty of Economics, Tilburg University. 1–36.
- BOURDIEU, P. (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In LENGYEL Gy. – SZÁNTÓ Z. szerk.: *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, Aula. 155–176.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Harvard University Press.
- COLEMAN, J. S. (1998): A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In LENGYEL Gy. – SZÁNTÓ Z. szerk.: *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, Aula. 11–44.
- CSATH M. – FÁSI Cs. – NAGY B. – PÁLFI N. – VINOGRADOV SZ. (2018): *Versenyképességi dilemmák a digitalizáció és robotizáció korában*. (Megjelenés alatt.)
- CSITE A. – LUKSANDER A. – MIKE K. (2012): Az európai vállalkozó karaktere. *Vezetéstudomány*, 43. évf. Klsz. 4–13.
- DRAGOLOV, G. – IGNÁCZ, Zs. – LORENZ, J. – DELHEY, J. – BOEHNKE, K (2013): *Social cohesion radar. Measuring common ground. An international comparison of social cohesion*. Gütersloh, Bertelsmann Stiftung.
- FUKUYAMA, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. The Institute of Public Policy, George Mason University. (Prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.) Elérhető: www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
- GROOTAERT, Ch. – VAN BASTELAER, Th. eds. (2002): *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners*. Washington, DC, World Bank Publications. Elérhető: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14098/multi0page.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (A letöltés ideje: 2020. 04. 27.)
- HARRISON, L. E. (2006): *The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself*. Oxford, Oxford University Press.
- HOFSTEDE, G. (2011): Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, Vol. 2, No. 1. DOI: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- JEFFREY, K. – ABDALLAH, S. – QUICK, A. (2015): Europeans' Personal and Social Wellbeing: Topline Results from Round 6 of the European Social Survey. *ESS Topline Results (Series 5)*. 1–12. Elérhető: www.europeansocialsurvey.org/docs/findings/ESS6_toplevels_issue_5_personal_and_social_wellbeing.pdf (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
- LU, S. – AU, W. T. – JIANG, F. – XIE, X. – YAM, P. (2013): Cooperativeness and competitiveness as two distinct constructs: Validating the Cooperative and Competitive Personality Scale in a social dilemma context. *International Journal of Psychology*, Vol. 48, No. 6. 1135–1147. DOI: <https://doi.org/10.1080/00207594.2012.743666>

- NAGY G. D. (2016): *Társadalmi tőke és területi kötődés Magyarországon*. Szeged, Belvedere Meridionale. DOI: <https://doi.org/10.14232/belvbbook.2016.58525>
- PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781400820740>
- PUTNAM, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Simon and Schuster. DOI: <https://doi.org/10.1145/358916.361990>
- SAVANYA P. (2013): A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társadalmi megformálásában. In BAJMÓCY Zoltán – ELEKES Zoltán szerk.: *Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig*. Szeged, JATEPress. 140–159.
- SCHWARTZ, Sh. H. (2003): Chapter 7. A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations. In *Questionnaire Development Package of the European Social Survey*. 259–319. Elérhető: www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/core_ess_questionnaire/ESS_core_questionnaire_human_values.pdf (A letöltés ideje: 2020. 04. 17.)
- SCRIVENS, K. – SMITH, C. (2013): Four Interpretations of Social Capital: An Agenda for Measurement. *OECD Statistics Working Papers*, 2013/06. Paris, OECD. DOI: <https://doi.org/10.1787/5jz-bcx010wmt-en>
- SVENDSEN, G. L. H. – SØRENSEN, J. F. L. (2006): The socio-economic power of social capital: a double test of Putnam's civic society argument. *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 26, No. 9–10. 411–429. DOI: <https://doi.org/10.1108/01443330610690550>