

# A társas támogatás szerepe és jelentősége a felsőoktatásban a diákszervezeti tagság kapcsán

**Dr. Lazányi Kornélia Rozália**

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar  
Szervezési és Vezetési Intézet  
lazanyi.kornelia@kgk.uni-obuda.hu

*Absztrakt: A társas támogatás nem más, mint mások segítő, vagy annak szánt megnyilvánulásai. Számítalan személyközi viselkedési mintázatot foglal magába, melyek a támogatott egyén pszichés állapotát és viselkedési outputjait hivatottak gazdagítani. A társas támogatás - a fogadó szempontjából - szükségszerű eleme a jól-létnek nem csupán szubjektív észlelési szinten, de szomatikus szinten is. Bizonyítottan csökkenti a stressz-faktorok egyénre gyakorolt hatását és egészségesebb coping-mechanizmusok kialakítását teszi lehetővé. Azok az emberek, akiknek széles a támogatói köre, gyakrabban rendelkeznek pozitív önképpel, többször képesek pozitívan hozzáállni a felmerült problémákhoz és könnyebben felelkeznek meg a mindennapi nehézségekkel együtt járó negatív érzelmeikről is.*

*A társas támogatásnak szerves részét képezik azonban a hatalmi és információk kapcsolatok és viszonyok. Az, akinek széles és stabil támogatói köre van, könnyebben jut hozzá fontos információkhoz, és könnyebben tudja érdekeit/akarátát érvényesíteni.*

*Jelen tanulmány az Óbudai Egyetem hallgatóinak társas kapcsolataink azon metszetét vizsgálja, amelybe a diákcsoportokban, - különösen szakkollégiumban való tagság, - tartozik. Igyekszik a diákcsoport-tagság miatt szélesebb társas körrel rendelkezők jellemzőit és mozgatórugóit bemutatni.*

*Kulcsszavak: társas támogatás, szakkollégium, felsőoktatás*

## 1 Társas támogatás

Az ember társas lény. Érzései, véleménye és gondolatai mind-mind másokkal való interakciói következményeként, mások reakcióival relációban alakulnak ki. A társas támogatás, a társasság éppen ezért minden ember életében létfontosságú. A társas támogatás (Deelstra és munkatársai, 2003) nem más, mint mások segítő, vagy annak szánt megnyilvánulásai. A társas támogatásnak szerves részét képezik

a hatalmi és információs kapcsolatok és viszonyok. Az, akinek széles és stabil támogatói köre van, könnyebben jut hozzá fontos információkhoz, és könnyebben tudja érdekeit/akaratát érvényesíteni.

A társas támogatás, mint jelenség, számtalan személyközi viselkedési mintázatot foglal magában, melyek a támogatott egyén pszichés állapotát és viselkedési outputjait hivatottak gazdagítani. A társas támogatás - a fogadó szempontjából - szükségyszerű eleme a jól-létnek nem csupán szubjektív észlelési szinten, de szomatikus, például szív és érrendszeri szinten is (Friedmann és Booth-Kewley, 1987; Maddi, Bartone, Puccett, 1987). Bizonyítottan csökkenti a stressz-faktorok egyénre gyakorolt hatását (Kovács, Pikó, 2007), és egészségesebb coping-mechanismusok kialakítását teszi lehetővé (Kopp, Skrabski, Szedmák, 1998). Azok az emberek, akiknek széles a támogatói köre, gyakrabban rendelkeznek pozitív önképpel, többször képesek pozitívan hozzáállni a felmerült problémákhoz és könnyebben feledkeznek meg a mindennapi nehézségekkel együtt járó negatív érzelmeikről is (Salovey és munkatársai, 2000).

A szakirodalom a társas támogatásnak számos formáját különbözteti meg. Ezek az érzelmi, instrumentális és információs támogatás, valamint a megbecsülés.

Az érzelmi támogatás megosztja a társas támogatást kutatókat. Míg Moss (1973) szerint az érzelmi támogatáshoz elég, hogy az egyén úgy érzékeli, hogy támogatják, törődnek vele, hogy fontosnak tartják véleményét és maguk közül valónak tekintik, addig Cobb (1976), valamint Norbeck és munkatársai (1981) szerint az érzelmi támogatás akkor jön létre, ha pozitív érzelmek - mint a másik szeretete, tisztelet, csodálata, el- és befogadása - kerülnek nyilvánításra.

Az instrumentális támogatás értelmezése körül nem alakultak ki viták. A társas támogatás ezen formája anyagi javak a másik segítése céljából történő rendelkezésére bocsátását jelenti (Cutrona és Russel 1990). A támogatás ezen formája azonban legtöbbször együtt jár az érzelmi támogatás érzetével, hiszen az anyagi javak ellentételezés nélküli átadása a fogadó félben az elismertség a szeretettség érzetét generálja.

Az információk bár immateriális javak, gyakran pénzben is kifejezhető értékük van, ezért az instrumentális támogatáshoz hasonlóan az információk támogatás is csupán ritkán valósul meg tiszta formájában; az érzelmi támogatás gyakran kísérő jelensége (Cutrona és Russell 1990). Mivel az érzelmi és információs támogatás gyakran fordul elő egységben ez a szakirodalomban külön elnevezést is kapott. House (1981) az olyan információkat, közléseket, melyek a fogadó fél önértékelését (is) hivatottak javítani „megbecsülés”-ként címkézi.

A társas támogatás nem egyirányú folyamat. House (1981) szerint a társas támogatás egyik formája sem tartható fenn hosszabb távon reciprocitás nélkül. A

támogatást nyújtó ellenszolgáltatást vár a támogatásért. Cohen és Syme (1985) szerint elég, ha ez az ellenérték a kapcsolat kölcsönös jellegében rejlik, míg Shumaker és Brownell (1984) definíciója szerint a társas támogatás nem más, mint erőforrások cseréje, (legalább) két személy között. Amennyiben azonban a társas támogatást értékkel bíró jószágnak érdemes a társadalmi tőke elméletébe is bepillantnunk.

## 2 Társadalmi tőke

A modern társadalmakban egyre inkább háttérbe szorulnak a személyes kapcsolatok és az ezeken alapuló elsődleges közösségek - családi, szomszédi, baráti kapcsolatok (Kollányi, Molnár, Székely, 2007). Fokozatosan csökken a társadalmi normák közvetítőjeként szolgáló közösségek szerepe, míg ezzel párhuzamosan a személytelen kapcsolatokon alapuló szerveződések intenzív térnyerésének lehetünk tanúi. A huszadik század végén kialakult a hálózati társadalom, melyre az egyének és szervezetek interkonnektivitása jellemző. A társadalom tagjai, - ha nem is fizikai értelemben, - egyre közelebb kerülnek egymáshoz. Milgram (1967) vizsgálata szerint egy tetszőleges amerikai átlagosan 5,5 kapcsolat /kapcsolódás révén tud egy számára ismeretlen tetszőleges személyt elérni. Az eltelt idő, és az internet fokozott térhódítása a szükséges kapcsolatok számát azóta drasztikusan lecsökkentette. Azt, hogy ezek a személyes interakciót (többnyire) nem igénylő kapcsolódások - a korábbi közösségi kapcsolatokkal összehasonlítva - milyen értékesek leginkább a társadalmi tőke elméletén keresztül lehet megragadni. Alapvető kérdés, hogy a XXI. század társas kapcsolatai bírnak-e még azzal a védő funkcióval, amivel a korábbi erős kötések rendelkeztek. Változott-e az egyének társas beágyazottságának mértéke az által, hogy a „szignifikáns másik”-okkal való kapcsolatok (Barrera 1986) fokozatosan gyenge kötésekre cserélődtek.

A társadalmi tőke nagy általánosságban az emberek közötti kapcsolatok értékét fejezi ki. A fogalom legkorábbi definícióját Hanifan (1916) adta, mely szerint az egyének interkonnektivitása akkor válik tőkévé, amikor a kapcsolatban megjelennek a pozitív érzelmek; a szimpátia, a barátság. A társadalmi tőkének két hasznát vetíti előre. Primer szinten az egyéni haszon, a társas és egyéb szükségletek kielégítéséhez való hozzájárulása a meghatározó. Másodlagosan azonban közösségi, vagy tágabban értelmezve társadalmi és gazdasági haszna is van. Bourdieu (1997) ezen gondolatmenet folytatásaként a társadalmi tőke erőforrás létét hangsúlyozza. Értelmezésében a társas kapcsolatok eszközként használhatóak az egyéni jólét növelése érdekében, ezért az egyének tudatos erőfeszítéseket tesznek a tőke ezen speciális formájának megszerzése, gazdagítása és ápolása érdekében.

A társadalmi tőke tágabb definícióját alkotta meg Coleman (1990), amikor azt a gazdaszociológia meghatározó építőelemének tekintette. Ő az emberi kapcsolatok összességét tekinti társadalmi tőkének, melynek elemét képezi a bizalom, a kölcsönösség, valamint a másik félnek viszonzás igénye nélkül nyújtott támogatás is.

A társadalmi tőke megjelenési formája az egyént körülvevő kapcsolati háló. A kapcsolati háló elsődleges jellemzői, mint méret, a tagok közötti interakciók száma, a hálózat sűrűsége, vagy összetétele azonban nem egyértelmű indikátorai a társadalmi tőke mértékének. A kapcsolati háló funkcionalitása sokkal többet mond a tőke (m)értékéről. A funkcionális jellemzők közé tartozik a hálózati szomszédokkal való kapcsolatok szorosságának és az érzelmi közelségnek érzetén túl az önkéntes munka, valamint a szervezett és vallási közösségekben való aktív szerepvállalás is.

Ezen gondolatmenet mentén Putnam (2000) már minősíti is a kapcsolatokat jellegük szerint. Értelmezésében a kizárólag informális, adott cél érdekében létrehozott átmeneti kapcsolatok a társadalmi tőke „hanyaglását” eredményezik. Az ilyen jellegű kapcsolatok ugyanis nem csupán létrehozni, de fenntartani sem tudják a kölcsönösségen és reciprocitáson alapuló közösségeket és normáikat. Véleménye szerint az egyéni és közösségi (szervezeti) siker kulcsa a közösségi lét táplálása, kiterjesztése. A putnami társadalmi tőkének tehát a hálózatos kapcsolatok mellett a társaság iránt való elköteleződés (közösségekben való aktív részvétel, vélemény-nyilvánítás...) is fontos eleme. Az egyéni jólét növelésére való készítés tehát a közjó megteremtésének egy eszközévé válik. Ezáltal A egyén közösségépítésre irányuló erőfeszítései B-nek (aki az érintettek egyike) is előnyére szolgálnak. A kölcsönös hasznok felismerése pedig arra sarkallhatja B-t, hogy szorosabban működjön együtt A-val, illetve hogy ő is tegyen erőfeszítéseket A-val való kapcsolatának fenntartására, ápolására.

A közösségiesség, vagy kollektívizmus azonban társadalmilag predeterminált érték. Vannak olyan országok, ahol az individuum, és vannak olyanok ahol a közösség a társadalom fő építőeleme.

### **3 Egyén, vagy csoport**

Geert Hofstede (1980) definíciója szerint az individualizmus-kollektívizmus faktor az egyének és csoportok egymás közötti, illetve a csoport és tagjai közötti kapcsolatot; az összetartás, a felelősség, a döntéshozatal és a lojalitás egymáshoz való viszonyát jellemzi. Az individualizmus Index (IDV) alapján tehát arra következtethetünk, hogy milyen az egyén és a csoportok egymással való viszonya. Az individualista társadalmak alapvető építő egysége az egyén, illetve a

legszűkebb család. A közösséghez való tartozást nem tekintik önmagáért való értéknek, annak járulékos hasznát keresik. Ezzel szemben a kollektivisták társadalmakban erős a csoporthoz való tartozás, az összetartás érzése. Gyakoriak a nagy családok és egyéb kohézív csoportok. A lojalitás az egyéni haszonmaximalizálásnál is fontosabb. A Hofstede által felmért 67+2 országból és földrajzi régióból Magyarország az ötödik legindividualistább. Az Országok IDV szerinti rangsorát az 1. táblázat mutatja.

Ha a többi individualista országot tekintjük, nincs okunk panaszra, hiszen fejlett, gazdaságilag sikeres országokról van szó. A kép azonban összetettebb. Míg a magyarok bizonytalanságkerülése igen magas, addig a többi erősen individuális ország esetében ez az érték lényegesen alacsonyabb. A magyar társadalomban tehát hiányoznak a csoportos építőelemek, az egyének azonban rosszul kezelik/tűrik azt az információhiányt, ami ezzel együtt jár.

Hipotézisem szerint léteznek olyan csoportok (szubkultúrák), amelyek a nemzeti kulturális jegyekkel részben ellentétes karakterisztikákkal jellemezhetőek. Ilyen csoportoknak tekintem például a felsőoktatási intézményekben működő diákszervezeteket; legyenek azok nemzetközi diákszervezetek lokális sejtjei, helyi szakmaspecifikumokhoz illeszkedő szakkollégiumok, vagy a minden felsőoktatási intézményben működő hallgatói önkormányzatok. Ezek a szervezetek ugyanis szakmai és érdekképviselői céljaik mellett pont azt a csoportképző szerepet töltik be, amely a magyar társadalomban, - lévén erősen individualista, - igen ritka. Céljuk a közösség építése, amely gyakran nem csupán az adott időszakban az intézményben tanuló hallgatókat foglalja magába, de alumnikat, - az intézményt már elhagyó, korábban diplomát szerzett „felnőtteket”, - is.

1. táblázat: Individualizmus (IDV) és bizonytanság-kertülési indexek (UAI)

| Rangsor | Ország           | IDV | UAI |
|---------|------------------|-----|-----|
| 1.      | United States    | 91  | 46  |
| 2.      | Australia        | 90  | 51  |
| 3.      | United Kingdom   | 89  | 35  |
| 4.      | Canada           | 80  | 48  |
| 5.      | Hungary *        | 80  | 82  |
| 6.      | Netherlands      | 80  | 53  |
| 7.      | New Zealand      | 79  | 49  |
| 8.      | Italy            | 76  | 75  |
| 9.      | Belgium          | 75  | 94  |
| 10.     | Denmark          | 74  | 23  |
| 11.     | France           | 71  | 86  |
| 12.     | Sweden           | 71  | 29  |
| 13.     | Ireland          | 70  | 35  |
| 14.     | Norway           | 69  | 50  |
| 15.     | Switzerland      | 68  | 58  |
| 16.     | Germany          | 67  | 65  |
| 17.     | South Africa     | 65  | 49  |
| 18.     | Finland          | 63  | 59  |
| 19.     | Estonia *        | 60  | 60  |
| 20.     | Luxembourg *     | 60  | 70  |
| 21.     | Poland *         | 60  | 93  |
| 22.     | Malta *          | 59  | 96  |
| 23.     | Czech Republic * | 58  | 74  |
| 24.     | Austria          | 55  | 70  |
| 25.     | Austria          | 55  | 70  |
| 26.     | Israel           | 54  | 81  |
| 27.     | Slovakia *       | 52  | 51  |
| 28.     | Spain            | 51  | 86  |
| 29.     | India            | 48  | 40  |
| 30.     | Surinam *        | 47  | 92  |
| 31.     | Argentina        | 46  | 86  |
| 32.     | Japan            | 46  | 92  |
| 33.     | Morocco *        | 46  | 68  |
| 34.     | Iran             | 41  | 59  |
| 35.     | Jamaica          | 39  | 13  |
| 36.     | Russia *         | 39  | 95  |
| 37.     | Arab World **    | 38  | 68  |
| 38.     | Brazil           | 38  | 76  |
| 39.     | Turkey           | 37  | 85  |
| 40.     | Uruguay          | 36  | 100 |
| 41.     | Greece           | 35  | 112 |
| 42.     | Philippines      | 32  | 44  |
| 43.     | Bulgaria *       | 30  | 85  |
| 44.     | Mexico           | 30  | 82  |
| 45.     | Romania *        | 30  | 90  |
| 46.     | East Africa **   | 27  | 52  |
| 47.     | Portugal         | 27  | 104 |
| 48.     | Malaysia         | 26  | 36  |
| 49.     | Hong Kong        | 25  | 29  |
| 50.     | Chile            | 23  | 86  |
| 51.     | Bangladesh *     | 20  | 60  |
| 52.     | China *          | 20  | 30  |
| 53.     | Singapore        | 20  | 8   |
| 54.     | Thailand         | 20  | 64  |
| 55.     | Vietnam *        | 20  | 30  |
| 56.     | West Africa      | 20  | 54  |
| 57.     | El Salvador      | 19  | 94  |
| 58.     | South Korea      | 18  | 85  |
| 59.     | Taiwan           | 17  | 69  |
| 60.     | Peru             | 16  | 87  |
| 61.     | Trinidad *       | 16  | 55  |
| 62.     | Costa Rica       | 15  | 86  |
| 63.     | Indonesia        | 14  | 48  |
| 64.     | Pakistan         | 14  | 70  |
| 65.     | Colombia         | 13  | 80  |
| 66.     | Venezuela        | 12  | 76  |
| 67.     | Panama           | 11  | 86  |
| 68.     | Ecuador          | 8   | 67  |
| 69.     | Guatemala        | 6   | 101 |

\*becsült érték

\*\*régiónok szerinti érték

Forrás: [www.geert-hostede.com](http://www.geert-hostede.com)

„Az okos ember más kárán tanul” mondja a közmondás, de a döntéelmélet is hasonló javaslatokat fogalmaz meg. A racionális döntés objektív tények és a teljes informáltság hiányában senki számára nem elérhető. Az individuális döntésekre tehát a korlátozott racionalitás igaz. A korlátozott racionalitás azonban rengeteg bizonytalanságot hordoz magában, amelynek kezelése személyes adottság kérdése de erősen befolyásolja az egyént körülvevő társadalmi érték- és normarendszer is. Amennyiben az egyén kockázatvállalási hajlandósága alacsony, tehát magas bizonytalanságkerüléssel jellemezhető, érdemes megfogadnia Enyedi (1997) tanácsait.

- Alapvető döntéseknél időt és energiát fordít előzetes információszerzésre.
- Ismétlődő döntéseknél elemzi és kiértékeli korábbi tapasztalatait, ezzel is tágítva a hatékony döntés meghozatalához felhasználható információk körét.
- Szokványos jellegű döntéseknél sem hagyatkozik kizárólag már bevált rutin eljárásokra.
- Döntésével hatékony cselekvési alternatívát választ

Minden ember más, ezért az általuk elérni kívánt célok és eredmények is mások. (A célfüggvény: irányt, törekvést jelöl; az aspirációs szint konkrét eredményt, értéket. (Lewin, 1943).) Ha a megvalósítható és elfogadhatónak ítélt alternatívák közül több is megfelel az aspirációs szintnek, akkor kielégítő döntések keresésekor az alternatívák közötti választás véletlenszerű

Ha az egyén nem a legjobb, hanem egy kielégítő döntésre törekszik, akkor minden megvalósíthatónak ítélt döntési alternatíva, amely egyben része az elfogadható cselekvési változatok halmazának, egyenrangú. Ha azonban a döntést hozó optimális megoldásra törekszik a választás nem esetleges, hanem tudatos, előre meghatározott célfüggvény mentén történik. Ekkor a célfüggvény felvázolásához is további információk és mérlegelés szükséges.

Összességében tehát a bizonytalanság csökkentése alapos információ gyűjtés és a már megszerzett tapasztalatok kiértékelése révén érhető el. Individualista társadalmunkban, ahol a nagycsalád, a barátok, az ismerősök szerepe nem jelentős jóval kevesebb információ(forrás), kevesebb másodkézből szerzet tapasztalat áll az egyén rendelkezésére. A társasság tehát döntéelméleti szempontból is tőke az egyén számára.

Ahogy azt a korábbiakban felvettem, léteznek azonban olyan szubkultúrák, amelyek - a kollektivisták társadalmához hasonlóan - az információ-áramlás közegei, katalizátorai, sőt az igény kialakítói lehetnek. A tanulmányban vizsgált diákcsoportok tagjai döntéelméleti szempontból egyértelműen jobb helyzetben vannak, mint azok a felsőoktatási intézményekben tanulók, akiknek nincs olyan társas köre, ahonnan információs támogatást kaphatnának.

## 4 Vizsgálatban részt vevők, vizsgálati módszer

2011-ben kérdőíves felmérést végeztünk az Óbudai Egyetem hallgatói körében (Szikora, 2011). Azt kutattuk, hogy a hallgatóknak lenne-e igénye egy Gazdálkodási karos szakkollégiumra, illetve mit várnának attól. A kutatás célja az volt, hogy feltárja, milyen motivációk húzódnak a társas kapcsolataikat diákszervezete(ke)n keresztül bővíteni kívánók cselekedetei mögött, és azonosítsuk azokat a jellemzőket, amely a diákszervezetekbe nem jelentkezőket leírják.

A kérdőíves kutatás egy rövid, 10 kérdéses kérdőív minél szélesebb körben való kitöltését jelentette. A kérdőíveket különböző kurzusok keretében osztották szét a kutatásban részt vevő tanárok azzal a céllal, hogy így ne csupán a diákszervezetek – és különösen a szakkollégiumok iránt érdeklődőket tudják felmérni, de mindazokat a hallgatókat, akik bejárnak órára, tehát aktív diákéletet folytatnak. Szikora (2011) kutatásaiból kiderül, hogy ez a kör a teljes diákságnak mintegy 80 százaléka. Ezen belül 15% a „tanárok álma”, aki nem csupán tud és akar tanulni, de a felsőoktatás kötelező tananyagán túli ismeretekre is nyitott és kíváncsi. 5%-ra tehető azoknak az aránya, akik „politikuszjelölt”-ként az ismeretszerzés mellett/helyett a kapcsolatépítést tekintik felsőoktatásban eltöltött éveik fő hozadékának.

20%-ra tehető azoknak az aránya, akiket a tanulmány „kényszertanuló”-ként címkéz, akik nem akarnak tanulni, nem járnak be órára; akiknek az intézménybe való jelentkezése külső kényszer, vagy szülői nyomásgyakorlás hatására történt. Ezek a hallgatók tehát valószínűleg nem szerepelnek a kérdőív kitöltői között. Az eredmények az aktív diákéletet folytató „politikuszjelöltek”, „tanárok álmai” és a többséget (60%) alkotó „céltalanok” véleményét, attitűdjeit tükrözik.

A kutatásban az Óbudai Egyetem 157 hallgatója vett részt, nemenkénti megoszlásuk közel egyenletes, (76 férfi, 80 nő) arányuk reprezentatívnak mondható a karon tanulók nemek szerinti megoszlását tekintve. 52-en válaszoltak úgy, hogy szeretnének valamilyen diákcsoporthoz csatlakozni. 20 fő érdeklődött a Hallgatói Önkormányzat iránt, 13-an a Mérnökhallgatók Nemzetközi Szervezete (IAIESTE) iránt és 31-en jelezték, hogy érdekelné őket egy szakkollégium. 2 hallgató jelölte meg egyszerre a HÖK-öt és az IAIESTE-t, 1 a HÖK-öt és a szakkollégiumot. Kilencen voltak azok, akik a szakkollégium és az IAIESTE iránt egyaránt érdeklődtek.



## 5 Eredmények

Független mintás T próbával megvizsgáltam, hogy van-e lényeges különbség azok a diákok között, akik csatlakoznának diákszervezethez, és akik nem. Az eredményeket a mellékletben közölt 8. táblázat mutatja.

A t teszt 6 olyan változót mutatott ki, melyek szignifikáns eltérést mutatnak a diákszervezethez csatlakozni kívánók és nem kívánók között.

**A,** Az első változó a „Szeretnél-e több ismeretet megszerezni, mint ami az órarend szerinti órákon megszerezhető?” válasza adott pozitív válasz volt. Szignifikáns eltérés van tehát az ismeretek keresése terén a diákcsoporthoz csatlakozni kívánók és nem kívánók között, amely a társasság döntéseméleti szempontból vett fontosságát támasztja alá.

|  |      | Szeretnél-e diák-csoportnak tagja lenni? |      | Összesen |
|--|------|--|------|----------|
|  |      | Nem                                      | Igen |          |
| Szeretnél-e több ismeretet megszerezni, mint ami az órarend szerinti órákon megszerezhető? | Nem  | 23                                       | 5    | 28       |
|  | Igen | 82                                       | 47   | 129      |
| Összesen   |      | 105                                      | 52   | 157      |

2. táblázat

A válaszadók megoszlása a „Szeretnél-e több ismeretet megszerezni, mint ami az órarend szerinti órákon megszerezhető?” kérdés mentén

**B,** A második változó azt a kérdést járta körül, hogy amennyiben a hallgató több ismeretet szeretne, hogyan kívánja azt megszerezni. A lehetséges válaszok a következők voltak:

1. magamtól utána olvasol a témának (100)
2. általam kedvelt tanártól kérek segítséget (40)
3. a témát oktató tanártól kérek segítséget (35)
4. a többi hallgatótól kérek segítséget (31)
5. az egyetemen működő hallgatói köröktől kérek segítséget (9)

A zárójelben felsorolt adatok alapján a legtöbb hallgató ilyen helyzetben egyedül próbálja meg feloldani az információhiányból származó bizonytalanságot. Második helyre került a szimpátia és harmadik helyre a szaktudás alapján kiválasztott tanártól kért segítség. A többi hallgatótól a válaszadók kevesebb, mint 20%-a kérne segítséget, a hallgatói csoportoktól (tanköröktől) segítséget kérők aránya pedig elenyésző.

A t próba alapján szignifikáns különbség mutatkozott a diákcsoporthoz csatlakozni kívánók és nem kívánók között abból a szempontból, hogy általuk kedvelt tanárt keresnek-e meg, ha egy adott kérdéssel kapcsolatban több ismeretre

van szükségük. Azok, akik diákcsoporthoz kívánnak csatlakozni, gyakrabban keresnek fel további ismeretek megszerzésére irányuló kérdésekkel, kérésekkel általuk kedvelt tanárokat, mint azok, akik nem szeretnének diákcsoporthoz csatlakozni.

|   |      | Szeretnél-e diákcsoportnak tagja lenni? |      | Összesen |
|---|------|---|------|----------|
|   |      | Nem                                     | Igen |          |
| Általam kedvelt tanártól kérek segítséget | Nem  | 85                                      | 32   | 117      |
|   | Igen | 20                                      | 20   | 40       |
| Összesen                                  |      | 105                                     | 52   | 157      |

3. táblázat

A válaszadók megoszlása az új ismeret preferált forrása szerint

**C, D,** A harmadik változó azt vizsgálta, hogy mit jelent a hallgatók számára az, hogy egy adott témát érdekesnek találnak. Az alternatív válaszok a következők voltak:

1. utána olvasok (123)
2. keresek olyanokat, akit szintén érdekel (36)
3. keresek olyanokat, akik értenek hozzá (45)
4. kutatom a témát és publikálok (TDK, Szakdolgozat) (9)

**C,** A diákcsoporthoz csatlakozni kívánók arányaiban kevesebben választják az ismeretszerzés magányos módját akkor is, ha az őket érdeklő témá(k)ról van szó, nem csak akkor, ha problémák megoldásához kellene az ismeretek.

|               |      | Szeretnél-e diákcsoportnak tagja lenni? |      | Összesen |
|---------------|------|---|------|----------|
|               |      | Nem                                     | Igen |          |
| Utána olvasok | Nem  | 17                                      | 17   | 34       |
|               | Igen | 88                                      | 35   | 123      |
| Összesen      |      | 105                                     | 52   | 157      |

4. táblázat

A válaszadók megoszlása az érdekes témákhoz való hozzáállás alapján - olvasás

**D,** Nem az ismeretszerzési motiváció hiányzik azonban a diákcsoportokhoz csatlakozni vágyókból, hanem a társas hajlam az, ami nagyobb bennük. Szívesebben fedeznek fel egy általuk érdekesnek tartott témát társakkal. Az érdekesnek tartott témakört pedig akár tudományos mélységekben is hajlandóak feltárni. Felvállalják a publikációval együtt járó kööttségeket és felelősséget.

|                               |      | Szeretnél-e diákcsoporthoz tagja lenni? |      | Összesen |
|-------------------------------|------|---|------|----------|
|                               |      | Nem                                     | Igen |          |
| Kutatom a témát és publikálok | Nem  | 103                                     | 45   | 148      |
|                               | Igen | 2                                       | 7    | 9        |
| Összesen                      |      | 105                                     | 52   | 157      |

5. táblázat

A válaszadók megoszlása az érdekes témákhoz való hozzáállás – tudományos tevékenység

**E,** Az ötödik változó arra igyekezett rávilágítani, hogy a diákcsoporthoz csatlakozni kívánók, és nem kívánók milyen előnyét látják a szakkollégiumi tagságnak. Az alternatív válaszok a következők voltak:

1. Plusz ismereteket szerezhettek - Képzés (62)
2. Jó a társaság - Közösség (64)
3. Kipróbálhatom magam vezetői szerepben - Karrier (32)
4. Neves előadókat (témájuk és véleményük) ismerhetek meg - Kapcsolat (35)

|  |           | Szeretnél-e diákcsoporthoz tagja lenni? |      |                       |      |
|--|-----------|---|------|-----------------------|------|
|  |           | fő                                      |      | csoporthoztag % -ában |      |
|  |           | Nem                                     | Igen | Nem                   | Igen |
| Milyen előnyét látod a szakkollégiumi tagságnak? | Képzés    | 38                                      | 24   | 36                    | 46   |
|  | Közösség  | 40                                      | 24   | 38                    | 46   |
|  | Karrier   | 16                                      | 16   | 15                    | 31   |
|  | Kapcsolat | 21                                      | 14   | 20                    | 27   |

6. táblázat

A válaszadók megoszlása a szakkollégiumi tagság észlelt előnyei alapján

A különböző alternatívák kapcsán pozitív választ adók százalékos megoszlásából jól látszik, hogy a diákcsoporthoz csatlakozni kívánók több előnyét látják a tagságnak, mint a csatlakozni nem kívánók. Ez oka és következménye is lehet a csatlakozással kapcsolatos attitűdjüknek. A közösség és a képzés fej-fej mellett áll az első helyen a diákcsoporthoz csatlakozni kívánók érveinek listáján, és a vezetői szerep kipróbálásának lehetősége csupán a harmadik legnépszerűbb indok, mégis ott mutatkozott a t-teszt eredményeinek megfelelő különbség. A diákcsoporthoz csatlakozni kívánók közül közel kétszer annyian mondták, hogy karrierutat (is) látnak a szakkollégiumi tagságban, mint a csatlakozni nem kívánók. A karrier-szempontra diákként történő mérlegelése arra utalhat a diákcsoporthoz választók körében, hogy tudatosan törekednek társas körük, társadalmi tőkájuk gyarapítására, a közösségi léten és a többlet ismereteken túlmutató céljuk van a csoporthoztaggyal.

**F,** Az utolsó változó, amelyik a t-próbánál szignifikáns választ adott a társas kör felépítésére vonatkozott. A „Milyen emberekkel dolgoznál szívesen együtt?” kérdésre adható válaszok a következők voltak:

- a. Csoporttársakkal (58)
- b. Barátokkal (67)
- c. Bárkivel (széles kör) (57)

|                  | Szeretnél-e diákcsoportnak tagja lenni? |      |                      |      |
|------------------|---|------|----------------------|------|
|                  | fő                                      |      | csoporttagság %-ában |      |
|                  | Nem                                     | Igen | Nem                  | Igen |
| csoporttársakkal | 25                                      | 23   | 24                   | 44   |
| barátokkal       | 47                                      | 20   | 45                   | 38   |
| bárkivel         | 35                                      | 22   | 33                   | 42   |

7. táblázat

A válaszadók megoszlása a „munkatársakkal” kapcsolatos preferenciáik alapján

Érdekes jelenség, hogy azok, akik nem szeretnék diákcsoporthoz csatlakozni, főként baráti körön belül próbálnak (munka)társakat találni. Ezzel szemben a diákcsoportokat előnyben részesítők közel azonos arányban fogadnak el barátokat, csoporttársakat, és általában véve bárkit, aki egy munkacsoportba kerülhet velük. Szignifikáns eltérés mégis a csoporttársak kapcsán mutatkozott, melynek hátterében az a jelenség állhat, hogy a diákcsoporthoz tartozni nem kívánóknak szűkebb, illetve szűkebben definiált az ismerősi/baráti köre. Csoporttársaikat nem tekintik magukhoz közel állóknak, valószínű kevesebb is velük az érintkezési felületük, mint azoknak, akik diákcsoport(ok) felé orientálódnak.

### Összefoglalás

A fenti eredmények tehát azt jelzik, hogy számos szignifikáns különbség van a diákcsoportok révén társas körüket szélesítők/szélesíteni kívánók és az erre nem motiváltak között. Más az információ-gyűjtési szokásuk, más a hozzáállásuk tanáraikhoz és diáktársaikhoz és másképp látják a szakkollégiumi létben rejlő lehetőségeket is. Összességében tehát azok a hallgatók, akik az Óbudai Egyetemen diákcsoport(ok)hoz kívánnak csatlakozni jól megkülönböztethető jellemzőkkel rendelkeznek, melyek egyrészt párhuzamba állíthatóak a Magyarországra jellemző alacsony bizonytalanságtűréssel, másrészt viszont segítséget nyújthatnak a korosztályukban igen gyakori kapunyitási pánik leküzdésében.

**Irodalomjegyzék**

- [1] Barrera, M. (1986). Distinctions between social support concepts, measures, and models. *American Journal of Community Psychology*, 14, pp. 413-445.
- [2] Bourdieu, P. (1997): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke in Angelusz, R.(szerk.): A társadalmi rétegződés komponensei. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest.
- [3] Cobb, S. 1976. Social Support as a Moderator of Life Stress. *Psychosomatic Medicine*, 38(5), 300-314.
- [4] Cohen, S., & Syme, S. L. (1985). *Social support and health*. Academic Press, New York.
- [5] Coleman, S. J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- [6] Cutrona, C. E., Russell, D. W. (1990): Type of social support and specific stress: Toward a theory of optimal matching. In Sarason, Sarason, Pierce (Eds.), *Social support: An interactional view*. Wiley, New York, pp. 319-366.
- [7] Deelstra, J. T., Peeters, M. C. W., Schaufeli, W. B., Stroebe, W., Zijlstra, F. R. H., van Doornen, L. P. (2003). Receiving instrumental support at work: When help is not welcome. *Journal of Applied Psychology*, 88, pp. 324-331.
- [8] Enyedi M. (1997): *Bevezetés a döntéelméletbe*. Ligatura, Budapest.
- [9] Friedmann, H., Booth-Kewley, S. (1987): The 'disease prone personality': a meta-analytic view of the construct, *American Psychologist*, 42, pp. 539-555.
- [10] Hanifan, L., J. (1916): The Rural School Community Center, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp.130-138.
- [11] Hofstede, G. H. (1980): *Culture Consequences: International Differences in Work-related Values*, Sage Publications, London.
- [12] House, J. S. 1981. *Work Stress and Social Support*. Reading, Addison-Wesley, Massachusetts.
- [13] Kollányi, B., Molnár, Sz., Székely, L. (2007): Társadalmi hálózatok, hálózati társadalom In Pintér (szerk. ): *Az információs társadalom. Gondolat—Új Mandátum*, Budapest, pp. 64-81.
- [14] Kopp M. S., Skrabski Á., Szedmák S. (2000): Psychosocial risk factors, inequality and self-rated morbidity in a changing society. *Social Science and Medicine*, 51, pp. 1350-1361.

- [15] Kovács, E., Pikó, B. (2007): Nem hagyományos egészségvédő faktorok jelentősége: család, társas támogatás, egészség. *Hippocrates*, 9(3), pp. 108-111.
- [16] Lewin K. (1943). Defining the "Field at a Given Time." *Psychological Review*, 50, pp. 292-310.
- [17] Maddi, S. R., Bartone, P. T., Puccetti, M. C. (1987): Stressful events are indeed a factor in physical illness: Reply. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, pp. 833-843.
- [18] Milgram, S. (1967): The Small World Problem, *Psychology Today*, 2, pp. 60-67.
- [19] Moss, G. E. (1973): *Illness, immunity and social interaction*. Wiley Interscience, New York.
- [20] Norbeck, J.S., Lindsey, A. M., Carrieri V. L. (1981): The development of an instrument to measure social support. *Nursing Research*, 30, pp. 264-269.
- [21] Putnam, R., D. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.
- [22] Salovey, P., Detweiler, J. B., Steward, W. T., Rothman, A. J. (2000). Emotional states and physical health. *American Psychologist*, 55, pp. 110-121.
- [23] Shumaker, S. A.-A. Brownell 1984. Toward a Theory of Social Support: Closing Conceptual Gaps. *Journal of Social Issues*, 40: 11-36.
- [24] Szikora, P. (2011): Tanítás értelmezhető-e, mint egy kooperatív dinamikus játék? *Proceedings of MEB 2011, 9th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking*, pp. 379-385.

## Melléklet

8. táblázat

Szignifikáns t-próbát adó változók értékei

|          |    | Levene's Test for Equality of Variances |       | t-test for Equality of Means |         |                 | Mean Difference | Std. Error Difference | 95% Confidence Interval of the Difference |        |
|----------|----|---|-------|------------------------------|---------|-----------------|-----------------|-----------------------|---|--------|
|          |    | F                                       | Sig.  | t                            | df      | Sig. (2-tailed) |                 |                       |   |        |
| <b>A</b> | *  | 17,717                                  | 0,000 | -1,903                       | 155,000 | 0,059           | -0,123          | 0,065                 | -0,250                                    | 0,005  |
|          | ** |   |       | -2,124                       | 135,200 | 0,036           | -0,123          | 0,058                 | -0,237                                    | -0,008 |
| <b>B</b> | *  | 21,389                                  | 0,000 | -2,670                       | 155,000 | 0,008           | -0,194          | 0,073                 | -0,338                                    | -0,051 |
|          | ** |   |       | -2,481                       | 84,559  | 0,015           | -0,194          | 0,078                 | -0,350                                    | -0,039 |
| <b>C</b> | *  | 19,456                                  | 0,000 | 2,390                        | 155,000 | 0,018           | 0,165           | 0,069                 | 0,029                                     | 0,301  |
|          | ** |   |       | 2,201                        | 82,796  | 0,030           | 0,165           | 0,075                 | 0,016                                     | 0,314  |
| <b>D</b> | *  | 40,845                                  | 0,000 | -2,996                       | 155,000 | 0,003           | -0,116          | 0,039                 | -0,192                                    | -0,039 |
|          | ** |   |       | -2,328                       | 59,159  | 0,023           | -0,116          | 0,050                 | -0,215                                    | -0,016 |
| <b>E</b> | *  | 18,504                                  | 0,000 | -2,297                       | 155,000 | 0,023           | -0,155          | 0,068                 | -0,289                                    | -0,022 |
|          | ** |   |       | -2,110                       | 82,271  | 0,038           | -0,155          | 0,074                 | -0,302                                    | -0,009 |
| <b>F</b> | *  | 17,018                                  | 0,000 | -2,656                       | 155,000 | 0,009           | -0,204          | 0,077                 | -0,356                                    | -0,052 |
|          | ** |   |       | -2,517                       | 88,757  | 0,014           | -0,204          | 0,081                 | -0,365                                    | -0,043 |

\*Equal variances assumed

\*\*Equal variances not assumed

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században  
Budapest, 2011.