

## 2. A gondolat megszületik: Granovetter és a munkanélküliek

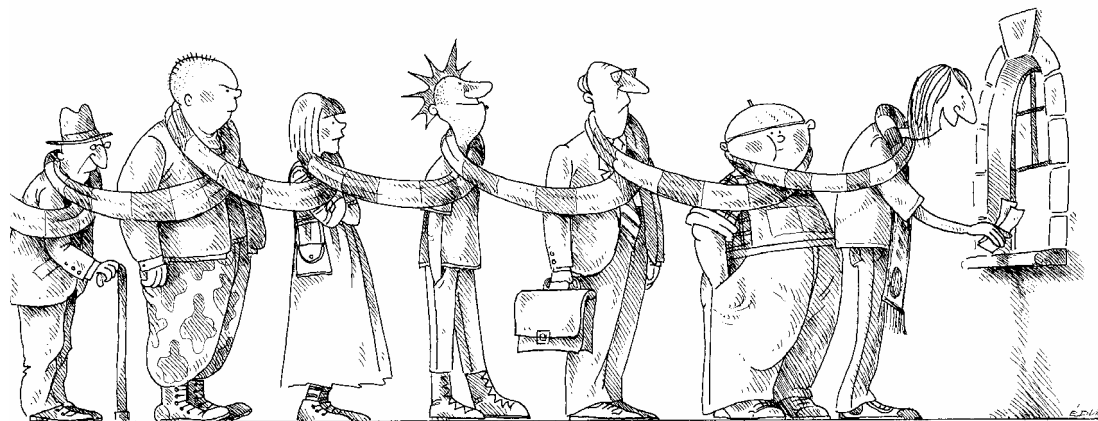
A hatvanas évek végén Mark Granovetter a kor szokásai ellenére nem füvescigivel, szabadszex-szel vagy diáklázadással töltötte az idejét, hanem a Harvard egyetem doktoranduszaként azt vette a fejébe, hogy kitalálja: miként kerülnek az emberek a munkahelyükre. Száz interjút készített és kétszáz kérdőívet küldött szét a Boston környéki friss munkavállalók között.

Az eredmények közül az első arra figyelmeztetett, hogy az emberek többsége nem hirdetések alapján, hanem személyes ismeretség alapján talál munkát magának. A vizsgálat igazán meglepő eredménye azonban az volt, hogy az igazán jó tippeket nem a közeli rokonoktól, barátoktól, hanem a ritkán látott, felszínes ismerősöktől kapták a munkavállalók. Miért volt ez meglepő? A közeli barát ismer. Tudja mire vagy képes, és mit szeretnél. Nyilvánvalóan nem mond olyan ajánlatot, ami biztosan nem tetszik neked, vagy aminek nem tudsz majd megfelelni. Másrészt: a közeli barátnak fontos, hogy te munkát találj. Minden befolyását, kapcsolatát mozgósítja a sikered érdekében. Az esetek többségében úgy tűnik: hiába. A jó tippek a majdnem vadidegenektől futnak be igazán. Jé. A gyenge kapcsolatok a hatékonyak? Hát ez hogy lehet?

Granovetter sem értette ezt. Ha ütögetjük, ütögetjük, de csak nem csiholódik a fejünkben az isteni szikra, mit teszünk: pótcselekszünk. A kutya ilyenkor vakaródní kezd. (Néha az ember is...) Granovetter igazi kutatóként máshoz fogott. Elkezdte a korábbi vizsgálatokat elemezni. 1965-ben az USA déli részén egy elég megdöbbentő eseménysor indult be. Egy textilműhely néhány munkása valami ismeretlen rovar borzasztó csípésére kezdett panaszkodni. Keresték, keresték: semmilyen rovar nem volt sehol. Ugyanakkor a rovarfóbia terjedni kezdett. Egyre többen vélték úgy, hogy őket is megcsípte valami. Sokan pánikbetegek lettek, olyannyira, hogy végül az egész gyárat be kellett zárni (Kerckhoff és mtsai, 1965). Granovetter nem ragadt le a megdöbbentő eseménysor leírásánál. Az adatokból kiindulva elemezni kezdte: honnan indult a hír. Az első képzelt betegek mind magányos, a munkások csapatából kirekesztett nők voltak. Egyiküknek sem volt igazán szoros barátja. Ugyanakkor mindannyian ismertek szinte mindenkit a többiek közül. Jé. Megdöbbentően hatékony fóbia-átvitel, és a gyenge kapcsolatok megint.

Granovetter munkahelykeresős interjúi közben ismerte meg Milgram-nek később szállóigévé vált eredményeit (Milgram, 1967; Korte és Milgram, 1970). Stanley Milgram jónéhány startembert kért meg arra, hogy egy vadidegennek, mint végpontnak

küldjön el egy levelet. Gondolhatja az Olvasó: ez a Milgram sem volt teljesen normális. Mi ebben a vizsgálóval? Fogom a borítékot, megyek a postára... No igen. De a végpontnak nem árulták el a címét, és a levelet a startember csak egy olyannak küldhette el, akit személyesen ismert. Valószínűleg most gyökeresedett meg az Olvasóban a hit: ez a Milgram *tényleg* nem volt normális. Hiszen ez így teljesen reménytelen. Annyira talán mégsem reménytelen. A végpontról azért lehetett tudni néhány dolgot: melyik városban lakik, mi a foglalkozása, férfi-e vagy nő, fehér-e vagy fekete, hány éves, és hasonlókat. A startember ismerőse pedig továbbküldhette a levelet az ő egyik ismerősének. Az meg egy újabbnak, amíg a levél a végponthoz nem ért. Mire gondol a kedves Olvasó? Hány láncszem kell, amíg a barátjának a barátja eljuttat egy levelet John Smith, 23 éves, fehér oklahomai szemetesnek? Egy átlagos ember száz lépésre tippelt. A tényleges lépések száma átlagosan *hat* volt. Kicsi a világ... Érdekes az Olvasónak eljátszani a gondolattal, hány ismerősének az ismerőse kell, amíg eljut II. Erzsébet angol királynőig. Lehet hogy hat már sok is... Annyit azért hadd áruljak még el, hogy messze nem minden levél ért célba. Valahogy az emberek nagyon jól fel tudják mérni, hogy van-e esélyük a sikeres célba juttatásra. Ha a végpont annyira ismeretlen, hogy az esély kicsi, a startember, vagy valamelyik az első továbbítók közül feladja, és a levél a kukába kerül. A Milgram-féle vizsgálatok egyik változatából kiderült, hogy abban az esetben, amikor a startember fehér és a végpont fekete volt, messze nem volt mindegy, hogy abban a lépésben, ahol a fehér ismerősök láncolata a fekete ismerősök láncolatára váltott át, a két "hídember" milyen szoros barátságban állt. Az Olvasó már bizonyára sejti a végeredményt. Igen, ha szoros barátok voltak: a levél elveszett. Ha gyenge kapcsolat volt a kettőjük között: a levél célba ért. Átlagosan hat lépésben megint.



A bevezetőben már emlegetett Anatol Rapoport egy iskola baráti viszonyait mérte fel (Rapoport és Horwath, 1961). Minden diákot megkértek, hogy rakja sorba tíz barátját. A lista elejére kerüljenek a legjobb barátai, a végére pedig azok, akiket viszonylag jól ismer, de azért a többiekhez képest nem barátkozik annyira velük. Amikor Granovetter a lista első két helyén lévő szuperbarátok láncolatát építette fel: az iskola jónéhány diákja kimaradt. Ha Piromán Pistike csak a két legjobb barátjának mondhatná el a nagy titkot, hogy az iskola fél óra múlva felrobban, bizony sokan bent égnének akkor is, ha mindenki értesíthetné a saját legjobb két barátját. Ha viszont

Pistike eszement akciójának a híre a legfelszínesebb ismerősökön futna tovább: *mindenki* megmenekülne. E példában is a gyenge kapcsolatok bizonyultak a hatékonyabbnak.

Granovetter mélyen elgondolkodott. Az erős kölcsönhatásban lévő emberek valahogy önmagukba forduló csoportokat, szigeteket képeznek. Az a hír, ami ezekben a szigetekben körbejár, szinte sose lép ki onnan: az álrovar álcspése nem okoz tömeghisztériát, a levél nem jut el a végponthoz és Piromán Pistike szűk baráti körén kívül mindenki bennég a suliban. A szigeteket ugyanis egymással gyenge kapcsolatban lévő emberek tartják össze. Ugyanakkor, ha gyenge kapcsolatok nincsenek, a szigetek szétkapcsolódnak és a társadalom szétesik. Granovetter megfogalmazta alaptételét: “a gyenge kapcsolatok erősítik a társadalom összetartozását”. Eredményeit 1973-ban közölte “A gyenge kapcsolatok ereje” című dolgozatában (Granovetter, 1973). Az alapelv megszületett.

A gyenge kapcsolatok ereje megmagyarázta a munkakeresés furcsaságait is. Igaz, hogy a legjobb barátom minden jó ötletét mozgósítja az érdekemben, de az esetek többségében az ő barátait én is ismerem. Azok az ötletek, amelyek neki eszébe jutnak, már rég eszembe jutottak nekem is. Igaz az is, hogy a legjobb barátom mindent el fog annak érdekében követni, hogy engem “benyomjon” egy jó munkahelyre. Ez azonban sokszor oda vezet, hogy sem én, sem a munkáltató nem gondoljuk át igazán: kellünk-e egymásnak, és pár hét, pár hónap múlva szétválnak útjaink. A pokolba vezető út is jószándékkal van kikövezve. Granovetter után esetleg érdemes a mondást módosítani: a pokolba vezető út *erős* jószándékkal van kikövezve. A *gyenge* jószándék valószínűleg a menyországba vezet...

1973 óta tudjuk: a gyenge kapcsolatok stabilizálnak, tehát fontosak. Mégis, több mint negyed századnak kellett elteltie, amíg a kilencvenes évek végén egyre-másra kezdtek megjelenni azok a cikkek, amelyek a gyenge kapcsolatok stabilizáló szerepét nemcsak a társadalomban, hanem a sejtekben, a majomcsordákban, és számos más rendszerben is leírták. És itt van a történet

VÉGE.

Megfogalmaztam a könyv központi gondolatát: a gyenge kapcsolatok stabilizálják a komplex rendszereket. Leírtam Mark Granovetter 1973-as korszakalkotó cikkét, amely több mint harminc évvel ezelőtt bevezette ezt a gondolatot. Megmutattam a bevezetésben a Granovetter-féle kijelentés általánosításához vezető utat. Milyen mondanó maradt még? „*És hátra van a könyvből csaknem kétszáz oldal... Tényleg Péter, miről fogsz mesélni még? Előszedsz egy viccgűjteményt, és bemásolod kétszáz oldalon keresztül?*” Lesz pár vicc is. De legfőképp be szeretném bizonyítani az Olvasónak a gyenge kapcsolatok ürügyén azt, hogy a világ milyen gyönyörűen egységes, és milyen hihetetlenül egyszerű szabályokkal lehet benne számos alapvetően fontos dolgot megérteni. A következő fejezetben a komplex rendszereket alkotó hálózatokat írom le, majd a könyv további fejezeteiben egy utazásra hívom az Olvasót Hálóvilágba, és az út közben számos példát hozok arra, hogy a gyenge kapcsolatok hogyan stabilizálják ezeket a hálózatokat az élet minden területén.