

Kovács Kinga

Gyenge kötések, erős alapok: a kapcsolati tőke dinamikája az ügyvédi hivatásban

Bevezetés

Az emberi kapcsolatok fontos szerepet játszanak az életútban, karrierlehetőségekben és társadalmi pozícióban. Bizonyos hivatásokban a kapcsolati tőke közvetlenül alakíthatja a szakmai lehetőségeket. Az ügyvédi hivatásra ez különösen igaz, hiszen Szende Pál (1912) szerint a jogi szolgáltatások bizalmon és szakmai elismerésen alapulnak, így a kapcsolatháló minősége a szakmai siker egyik feltétele. Tanulmányomban az ügyvédi hivatásban vizsgálom a kapcsolati tőke szerepét, különös tekintettel a Granovetter (1975) által meghatározott erős és gyenge kötések viszonyára. Bár a kapcsolati tőke jelentőségét számos kutatás bizonyította, az ügyvédi hivatáson belüli működési mechanizmusok mélyebb megértést igényelnek. Kutatási kérdésem az, hogy a családi háttér és közeli barátok biztosította erős kötelékek miként jelenthetnek hidat a szakmai előmenetelben fontos gyenge kötésekhez. A vizsgálat során továbbá hangsúlyt fektetek az ügyvédek politikával kapcsolatos attitűdjeire is.

A kutatás elméleti keretét a kapcsolati tőke klasszikus megközelítései adják: Bourdieu (1983/1998) tőkeelmélete, Coleman (1988/1998, 1990/1994) társadalmi tőke koncepciója, valamint Granovetter (1975) gyenge kötésekről szóló elmélete. Emellett támaszkodik Esser (2008) megközelítésére, aki a kapcsolati tőkét a társadalmi tőke egyik típusaként határozza meg több altípussal (Kisfalusi 2013; Csizmadia 2014). Empirikus kutatásom alapját Utasi Ágnes ügyvédek hivatásrendjét vizsgáló longitudinális kutatása (1998–2015) és saját félig strukturált interjúim adják, hasonlóan Harris (2009) és Dinovitzer (2006) nemzetközi kutatásaihoz.

A kutatás célja annak mélyebb megértése, hogy a különböző kapcsolatok milyen szerepet játszanak az ügyvédek szakmai előmenetelében, hogyan alakítják kapcsolati tőkéjüket erőforrássá Lin (2001) elmélete szerint, illetve az erős kötések mennyire jelentenek hidat a karriert segítő gyenge kötésekhez. A tanulmány első részében az ügyvédi hivatás jellemzőit és az elméleti háttérrel mutatom be, majd ismertetem a kutatás mód-

szertanát és eredményeit, különös figyelemmel a gyenge és erős kötések dinamikájára, végül pedig összegzem a legfontosabb következtetéseket.

A társadalmi, illetve kapcsolati tőke néhány értelmezése

Ebben a részben célom ismertetni a társadalmi tőke kutatásának meghatározó alakjait és az általuk közölt nem elhanyagolandó megállapításokat. Közülük néhányan szinonimaként kezelik a társadalmi tőke és a kapcsolati tőke fogalmát, és vannak, akik némi különbséget tesznek a két definíció között.

Pierre Bourdieu (1983/1998) szerint a társadalmi tőke – a kulturális és szimbolikus tőkéhez hasonlóan – gazdasági tőkévé alakítható. Olyan társadalmi kapcsolathálóként értelmezi, amely az egyén erőfeszítései révén jön létre, és elősegítheti a mobilitást vagy akár a hatalomhoz jutást is.

James Coleman (1988/1998) az oktatás területén vezette be a társadalmi tőke fogalmát, amely szerinte olyan viszonyrendszerből áll, amely információs csatornákon, normákon, kötelezettségeken keresztül mozgósítható. Későbbi munkáiban (1990/1994) altípusokat is megkülönböztet: például a hatalmi viszonyokat és a szervezeti formákat, amelyek előnyei nemcsak a létrehozót, hanem a tágabb közösséget is szolgálhatják.

Hilary Putnam (1993) a társadalmi tőkét kollektív jelenséggént értelmezi, amely a szoros társadalmi kapcsolathálóból, az erős civil szervezetekből és a kölcsönösségen, bizalmon, szolidaritáson alapuló normákból táplálkozik. Francis Fukuyama (1997) szintén a kapcsolatokban rejlő normák szerepére hívja fel a figyelmet, hangsúlyozva, hogy ezek csak akkor minősülnek társadalmi tőkének, ha kölcsönösen előnyös együttműködésre irányulnak. Ugyanakkor figyelmeztet a társadalmi tőke negatív következményeire is: az olasz maffia példáján keresztül mutatja be, hogy a szoros, de zárt hálózatok társadalomromboló hatásúak lehetnek.

Nan Lin (2001a) megközelítése kiszélesíti a fogalmat: szerinte az emberi, kulturális és társadalmi tőke együtt alkotja az ún. „újkapitalista” elemeket. A társadalmi tőke növeli a befolyást, stratégiai előnyökhöz juttat, csökkenti az információszerzés költségeit, és erősíti az egyén önbizalmát, közösséghez tartozását, ezzel megkönnyítve más tőketípusokhoz való hozzáférést.

Hartmut Esser német szociológus empirikusan is alkalmazható értelmezést ad: a társadalmi tőkét olyan viszony- és struktúraalapú erőforrásként írja le, amelyhez az egyén a kapcsolatai révén fér hozzá. Kiemeli a kapcsolati és a hálózati tőke megkülönböztetését, és három altípust különít el: a pozicionális tőkét, a gyenge kapcsolatokra épülő strukturális tőkét, valamint az erős kötésekhez kapcsolódó bizalmi és elkötelezettségi tőkét. Mindezek szerepet játszanak a mobilitásban, információszerzésben, illetve az érzelmi és gyakorlati támogatás biztosításában (Kisfalusi 2013; Csizmadia 2014; Esser, 2008).

A gyenge és erős kötések klasszikus elméletét Mark Granovetter (1975) dolgozta ki. Az interperszonális kapcsolatok erősségét többek között az együtt töltött idő, érzelmi intenzitás és a kölcsönös szolgáltatások határozzák meg. A „híd” fogalma nála azt jelenti, hogy az egyének közötti gyenge kapcsolatok – bár ritkábban aktiváltak – kulcsfontosságúak az információ áramlása szempontjából. Granovetter szerint e gyenge kötések révén lehet új lehetőségekhez, például állásokhoz vagy ügyfelekhez hozzáférni. A gyenge kapcsolatok strukturálisan olyan „helyi hidakat” képeznek, amelyek a hálózatban rövidebb és gyorsabb elérési utakat tesznek lehetővé, így gyakran fontosabbak lehetnek a hálózat működése szempontjából, mint az erős kapcsolatok.

Külföldi empirikus kutatások az ügyvédek körében

Az ügyvédi hivatásban előforduló kapcsolathálózatokat több nemzetközi kutatás is vizsgálta, hiszen a szakmai előmenetel és a jövedelemszerzés szempontjából kiemelt jelentőséggel bír a kapcsolati tőke. Elősegíti az információáramlást, és hozzájárul a szakmán belüli mobilitáshoz.

Kim H. Harris (2009) empirikus kutatásában azt találta, hogy a szakmai kapcsolatok, és a befolyásos munkatársakkal kialakított viszonyok erősen befolyásolják az ügyvédek jövedelmi helyzetét, így a karrierútjukra is hatással bír. A kutatás rávilágít arra is, hogy az ügyvédek társadalmi tőkéje az erős kötések (családi kapcsolatok, közeli barátok) mellett a szakmai környezetben létrejövő lazább kapcsolatok is fontos részét képezik hálózatuknak. A vizsgálat továbbá azt is kiemeli, hogy a magas státuszú kapcsolatokkal rendelkező ügyvédek szignifikánsan magasabb jövedelemmel rendelkeznek (Harris, 2009). Ami nem csak a gyenge kötések gazdasági szempontból hasznos funkcióját mutatja meg, ugyanakkor arra

enged következtetni, hogy a magasabb jövedelem több ügyfelet jelent, így a karrierben való előrehaladást is gyorsítják a befolyásos kapcsolatok.

Egy másik, az ügyvédek körében végzett kutatás rávilágított a társadalmi tőke lehetséges hátrányaira. Dinovitzer (2006) tanulmányában kiemelte, hogy bár az ügyvédek szakmai előmenetelét nagymértékben befolyásolja a kapcsolathálózatuk összetétele, nem minden esetben pozitív a hatás. A vizsgálat kimutatta, hogy a szakmai kapcsolatok valóban hozzájárulnak a jövedelem növekedéséhez, azonban a túlzottan zárt kapcsolati hálók, amik jellemzően erős kötésekre épülnek, akadályozhatják a szakmai mobilitást. A lazább kapcsolatokról álló, nagyobb kiterjedésű hálózatok elősegítik a szakmai lehetőségekhez való hozzáférést, mivel az ügyvédek változatosabb információkhoz jutnak hozzá. Ugyanakkor a szorosabb kapcsolati hálókkal rendelkezők kevésbé rugalmasak a munkaerőpiacon, mivel kapcsolataik gyakran egyetlen intézménybe vagy ügyvédi irodába tömörülnek (Dinovitzer 2006).

A kutatás alapja - Ügyvédek a gyorsuló időben

A kutatás alapját Utasi Ágnes "Ügyvédek a gyorsuló időben (1998–2015)" című összehasonlító tanulmánya adja. Az első reprezentatív vizsgálat²¹ 1998-ban történt postai kérdőívek használatával, majd 2015-ben online formában ismételték meg a felmérést²².

Az ügyvédek származási családjá a 1998–2015-ig terjedő periódusban

Az ügyvédek társadalmi tőkájéhez nagyban hozzájárul származási családjuk. A hivatásrend tagjai többségében a középosztályba sorolják szüleiket, és 2015-re számottevően nőtt a felsőbb rétegekbe való szubjektív besorolás aránya. A kutatók arra következtetnek, hogy az alacsonyabb rétegekből nehezebb lett ügyvéddé válni. A szülők iskolázottsága az általános expanziót követve növekedett, ami a képzés fizetőssé válásával is magyarázható. A szülők munka-aktivitása nőtt, különösen az anyáké, ami elősegíti a jogásképzés elérhetőségét gyermekeik számára. A tágabb rokoni kör is meghatározó szerepet tölt be az ügyvédek szakmai kapcsolati tőkéjében. A 2015-ben lezáruló kutatásból kiderült, hogy a megkérdezettek

²¹ Utasi, Á. (szerk.) (1998). Az ügyvédek hivatásrendje. Szeged: Új Mandátum.

²² Utasi Á. (szerk.) (2016). Ügyvédek a gyorsuló időben (1998-2015). Szeged: Belvedere.

több mint harmada rendelkezik jogi területen tevékenykedő rokonnal. Az apai nagyapák iskolázottságában számottevő növekedés jelentkezett, és a testvérek végzettsége is pozitív irányba változott 1998-hoz képest. A gyermekkori család társasági élete szintén lényeges szegmense lehet az ügyvédek kapcsolati tőkéjének. Az ügyvédek szülei körében gyakori volt az otthoni összejövetelek szervezése (Utasi, 2016).

Az ügyvédek baráti társaságának összetétele

Utasiék azt is megállapították, hogy az ügyvédek szubjektív besorolás szerint közép- illetve felső osztályba tartozónak mondják barátaikat. Ez az arány a két felmérést tekintve nem változott számottevően. Továbbá azt is fontos megjegyezni, hogy a saját státuszuk szubjektív besorolása szerint, minél feljebb helyezik magukat, annál több baráttal rendelkeznek (Utasi, 2016).

Befolyásos erős kapcsolatok és közéleti kötelékek

Az ügyvédek kapcsolati tőkéjének minőségét meghatározzák az országos és lokális szinten található magas megbecsültséggel rendelkező rokonok, barátok, ismerősök. A pozíciógenerátor technikával végzett felmérés szerint mindkét vizsgálatban magas arányban rendelkeznek országosan befolyásos kötelékekkel. Leggyakrabban jó módú magánvállalkozókkal állnak kapcsolatban. A lokális kapcsolatrendszerben kisebb visszaesés figyelhető meg 2015-re, de a jogi terület mellett az egészségügyben, oktatásban és bankszektorban továbbra is számos erős kötéssel rendelkeznek. A politikai szférában jelentős visszaesés történt: 45 százalékról 28 százalékra csökkent a kapcsolatok aránya (Utasi, 2016).

Az ügyvédek kapcsolatrendszerének összetettsége csökkent 1998 és 2015 között: növekedett az alacsonyabb összetettséggel (0–3 terület) rendelkező válaszadók száma, míg a magasabb összetettséggel (9 vagy több terület) bírók aránya visszaesést mutat²³ (Utasi, 2016).

Az ügyvédek presztízse és ismertsége meghatározza az ügyfelek számát, ezért célszerű számukra a közéleti kapcsolatépítés. A kutatásból kiderült, hogy az ügyvédek negyedének van civil szabadidős szervezeti-

²³ Fontos megjegyezni, hogy mindkét felmérésben összevonva szerepelnek a rokoni, baráti és ismerősi kapcsolatok, ezért nincs lehetőség külön kezelni a gyenge és erős kötések.

egyesületi köteléke. A civil közösségi aktivitás terén U-alakú görbe figyelhető meg: a társadalmi hierarchia két szélén magasabb az aktivitás, mint a középső csoportokban, de eltérő okokból. Az alsóbb rétegek a hivatáshoz elengedhetetlen vagyoni javak miatt, a felsőbb osztályok pedig a presztízs növelése és karrierjük előmozdítása érdekében vesznek részt a civil életben. Az ügyvédek civil kötelékei 2015-re intenzívebbé váltak, míg politikai szerepvállalásuk csökkent – inkább a civil kapcsolatokat részesítik előnyben (Utasi, 2016).

A módszertan bemutatása

Kutatásom során kvalitatív kutatási módszert alkalmazok, amivel a gyenge és erős kötések közötti dinamikát, és annak az ügyvédi szakmában betöltött szerepét elsősorban egyéni tapasztalatokon keresztül vizsgálom. Granovetter (1975) megállapításaihoz hasonlóan, erős kötéseknek nevezem a családtagokat és a közeli barátokat. Tehát azokat a kapcsolatokat, amikben a megkérdezett ügyvédek válaszai alapján a Granovetter által leírt interperszonális kapcsolatok erősségét meghatározó tényezők nagymértékben jelen vannak. Ezek az együtt töltött idő mennyisége, érzelmi intenzitás, bizalom és a kölcsönös szolgáltatások. Gyenge kötéseknek hívok minden olyan kapcsolatot, amikről az ügyvédek úgy vélekednek, hogy a felsorolt szempontok nincsenek jelen számottevően, tehát a távolabbi ismerősöket és a kizárólag szakmai kapcsolatokat. Ez a megközelítés lehetőséget ad arra, hogy mélyebb betekintést nyerjek az ügyvédek kapcsolathálózatába, és annak erőforrásokká alakításába, amit kvantitatív adatok nem tárnának fel maradéktalanul. Céлом feltárni, hogy vajon a karrierben való előrehaladásban szerepet játszó gyenge kötésekhez elengedhetetlen-e egy híd funkciót betöltő erős kötés, vagy csak az esetek egy részében szükséges, illetve megismerni az ügyvédek politikához való viszonyát kapcsolatain és szerepvállalásuk mértéke alapján.

Kutatási kérdéseim a következők:

- Milyen szerepet játszanak a gyenge kötések az ügyvédek szakmai előmenetelében?
- Az erős kötések (család, közeli barátok) szükséges feltételek-e gyenge kötésekhez vezető úthoz? A közeli kapcsolatok jelenthetnek-e hidat az egyén és a gyenge kötések között?

- Valóban megfigyelhető-e jelentős csökkenés az ügyvédek politikai kapcsolatait tekintve?
- Milyen mértékben van jelen az ügyvédi hivatásban a politikai szerepvállalás?

Az adatfelvételt félig strukturált, fókuszált, anonim interjúk segítségével végzem. A félig strukturált interjúk rugalmasan alkalmazkodnak az interjúalanyok tapasztalataihoz, ugyanakkor biztosítják a kutatási kérdések megválaszolását. Az interjúk során különös figyelmet fordítok az etikai szempontokra: az interjúalanyok anonimitását és adatbiztonságát garantálom. Az adatgyűjtés folyamatában a személyes interjúkat rögzítem, amelyeket később tematikus elemzésnek vetek alá. Az átírást a Microsoft Office átíró programjának alkalmazásával végeztem, amit később a hangfelvételek alapján magam lektoráltam. A gyenge és erős kötések megkülönböztetésére a Granovetter-féle "gyenge kötések" elméletének fogalmait alkalmazom. Az interjúk felépítése esetenként eltérnek, ugyanis a kérdéseket formálják az alanyok tulajdonságai, így minden a kutatásban résztvevő ügyvédről helyenként más-más megvilágításból szemlélhetőek a kapott információk. A kérdések zöme az ügyvéddé válásról, a kapcsolatrendszerükről és az ügyfélkörük kialakításáról szól.

Kutatásom alapját a 2016-ban megjelent összehasonlító ügyvédkutatás adja²⁴, amelyet főként kvantitatív módszerrel vizsgáltak. Így a dolgozatom jó kiegészítést adhat az ügyvédek kapcsolati tőkéjéről. Az említett kutatás adatait tematikus elemzéssel vetem össze a saját kvalitatív eredményeimmel.

A minta bemutatása

Az alanyok egy részét a személyes környezetemből, ismerősök által választottam ki hólabda módszerrel (Babbie 2003, Rácz 2023). A másik részét pedig a Magyar Ügyvédi Kamara weboldala alapján kerestem fel. Az alanyok kiválasztásánál figyelembe vettem a szakmai tapasztalatot és az ügyvédi szakterületet annak érdekében, hogy a „minta” sokszínű legyen. A mintában 8 egyéni ügyvéd szerepel²⁵. Az adatgyűjtés során 6 férfit és 2

²⁴Utasi Á. (szerk.) (2016). Ügyvédek a gyorsuló időben (1998-2015). Szeged: Belvedere.

²⁵A kutatás során 37 egyéni ügyvéd felé érkezett megkeresés.

nőt sikerült elérnem, közülük öten 2000 és 2010 között kezdte meg munkáját egyéni ügyvédként, egy személy 2019 óta dolgozik hivatásában, egy fő pedig 2000 előtt kezdte meg a karrierjét. Az elvállalt ügyeket tekintve, minden alany több jogterületen tevékenykedik, ezek többek között a büntetőjog, polgárjog, nemzetközi jog. Azonban egy válaszadó kiemelte, hogy nem vállalt ingatlannal kapcsolatos ügyeket. Ami a munkavégzés helyét illeti, a megkérdezettek irodái megyeszékhelyeken, megyei jogú városokban található, illetve egy interjúalany rendelkezik fővárosi irodával is. Az ügyfelek számos környező településről érkeznek, van olyan ügyvéd, aki külföldön élő magyarok jogi képviselőjével is foglalkozik.

Eredmények

Az ügyvédekkel való beszélgetések során számos olyan témakört is érintettünk, amelyek nem relevánsak a kutatási kérdéseim szempontjából, hiszen félig strukturált, fókuszált interjúk készültek. Ennek okán az alábbiakban csak a kulcsfontosságú témák kerülnek tanulmányozás alá. Ezek a következők:

1. Az ügyvédek származási családjá és baráti körének kialakulása
2. Befolyásos kapcsolatok
3. Politikai kapcsolatok és szerepvállalás
4. Az erős kötések hídként való jelenléte
 - a. Szakmai mentorok és patrónusok
 - b. Erős kötések szerepe az ügyfélszerzésben

Az erős kötések – az ügyvédek származási családjá és baráti körének kialakulása

A megkérdezett ügyvédek körében megoszlanak a válaszok abban, hogy a családi háttér milyen mértékben befolyásolta a jogi pályára lépésüket.

Erős jogászai családi háttér

Néhány interjúalany esetében egyértelmű összefüggés figyelhető meg a családi minta és a pályaválasztás között, azonban másoknál a jogász háttér nem volt jelen. Az egyik alany esetében világosan látható, hogy a jogi pályára lépés családi hagyománnyá vált:

„Az édesapám ügyvéd volt. Nagypám bíró volt, tehát alapvetően így a családnak két foglalkozási köre volt, vagy hivatása, orvosok voltak vagy jogászok, és így ez úgy körülbelül predesztinálta is azt, hogy milyen irányba fogok menni. (...) Nagybátyám is ügyvéd, hát így igen, amikor a pályaválasztáshoz értem, akkor azért ez meghatározta, hogy a jogi pályára léptem.” (5)

A válaszadó továbbá megjegyezte, hogy nem történt tudatos orientáció családtagjai részéről, az ügyvédi pályát saját döntése alapján választotta. A megkérdezett fia jelenleg ügyvédjelöltként dolgozik, és a beszélgetésből kiderült, hogy bár hatással volt a fia pályaválasztására, ő sem terelte célzottan ebbe az irányba. Ebben az esetben a jogászi szakma több generációra visszanyúló jelenléte egyfajta „természetes” útvonalként jelent meg, amelyet a család támogató jellege is megerősített.

Közvetett jogászi kapcsolatok a családban

Más interjúalanyok esetében előfordultak távolabbi vagy kevésbé meghatározó jogászi kapcsolatok, ezek eltérő mértékben befolyásolták a pályaválasztást. Az egyik megkérdezett családjában egy jogász foglalkozású közeli családtag adta az inspirációt, hogy később ő is erre a pályára lépjen:

„Ügyvéd nem volt a családban, viszont volt egy jogász. A keresztanyám volt igen, ő ugye miután felnőttfejjel végezte el és nem lett szakvizsgája, tehát végül is az ügyvédi szakvizsgát nem csinálta meg. Tehát ő jogász maradt. (4)”

Ebben az interjúrészletben észrevehető, hogy a családi háttér jelentős szerepet játszhat abban, hogy az egyén milyen pályát választ magának. Az erős kötések szerepéről és hídként való jelenlétéről a későbbiekben részletesebben beszélünk.

Jogászi háttér teljes hiánya

Több interjúalany is arról számolt be, hogy családjában senkinek nem volt kapcsolata a jogászi hivatással: *„Nem, nekem a családban nem volt senki, aki ügyvéd volt, illetve bármi köze is lett volna így joghoz. (6)”, „Tehát mondhatjuk azt, hogy egy értelmiségi család volt, de jogászi végzettség nem volt a családban. (3)”*.

Ebben a csoportban a pályaválasztás egyéni döntés eredménye volt, amelyet nem befolyásoltak közvetlen családi minták. Az értelmiségi háttér azonban az esetek többségében támogató közegként jelenhetett meg, amely lehetővé tette a jogi pálya felé való orientálódást.

Az interjúk alapján összességében elmondható, hogy az ügyvédek családi háttere három fő csoportba sorolható. Erős jogász hagyományokkal rendelkező családok, ahol a pályaválasztás részben „öröklött” volt; a közvetett jogász háttérrel rendelkezők, ahol ügyvéd ugyan nem volt, de jogász végzettségű családtag, aki mintát jelentett az alanynak igen; ezenfelül a jogász háttér nélküli családok, ahol a jogi pályára lépés kizárólag önálló döntés eredménye volt. Ezek a különbségek meghatározóak lehetnek abban, hogy az egyének milyen kapcsolati hálóval indultak a pályájukon, és hogy milyen szerepet játszottak az erős és gyenge kötések a szakmai előmenetelükben.

Baráti kapcsolatok

Az interjúk alapján az ügyvédek baráti társasága rendkívül sokszínű és különböző életszakaszokban eltérő módon formálódott. Egyes esetekben a barátok közvetlen szakmai kapcsolatokat is jelentenek, azonban másoknál inkább a személyes kapcsolatok dominálnak.

Vegyes szakmai háttér

Több interjúalany is kiemelte, hogy a baráti társaságuk nem kizárólag jogászokból áll, hanem különböző szakmák képviselőiből:

„Főleg az iskolai tanulmányok során alakultak ki komolyabb barátságok. Mindenféle szakma megtalálható: van közgazdász, mérnök, orvos, jogász [...] van zenész is” (2),

Van pedagógus, van olyan, akinek csak érettségije van. Van akinek tök más területről van diplomája [...] tágabb baráti körbe ott vannak jogászok, de akikkel rendszeresen összejárok, azok nem jogászok.” (5),

„Orvos, buszsofőr – tehát teljesen széles skálán mozog az én baráti köröm. [...] A szűk baráti körét az ember gyermekkorában szerzi. (8)”

A fent olvasható interjúrészletekből láthatjuk, hogy az ügyvédek kapcsolati hálója szélesebb körű, és nem csupán a szakmájukra korlátozódik. A

gyermekkori és egyetemi barátságok sok esetben megmaradtak, és ezek nem feltétlenül kapcsolódnak a jogi pályához.

Néhány interjúalany azonban kiemelte, hogy baráti körében több jogász is található, de ennek mértéke változó: *„Vannak köztük jogi végzettségűek, és vannak, akik próbálkoztak joggal, de aztán egészen más irányba mentek.”* (3), *„Nekem több jogász végzettségű barátnőm van, ezek főként az egyetemen alakultak ki.”* (6). A két idézett interjúrészlet alapján elmondható, hogy szakmai és a személyes kapcsolatok sokszor összefonódnak.

Az interjúk alapján jól látható, hogy az ügyvédek baráti köre jellemzően nem szűkül le kizárólag a jogásztársadalomra. Ezek a barátságok gyakran még gyerekkorban vagy az iskolai évek alatt alakultak ki, és hosszú távon is megmaradtak. Ugyanakkor előfordul, hogy a baráti körben nagyobb arányban jelennek meg jogi végzettségű személyek, különösen azoknál, akik az egyetemi évek alatt szorosabb szakmai-személyes kapcsolatokat építettek ki. Összességében elmondható, hogy a jogász barátságok mellett sok ügyvéd kapcsolati hálójában széles spektrumot ölel fel, ami nemcsak a társas élet, hanem a kapcsolati tőke szempontjából is jelentős lehet.

Befolyásos kapcsolatok

Az interjúalanyok beszámolóit alapján jól látható, hogy a befolyásos személyekkel való kapcsolat több formában is jelen van az ügyvédek társadalmi hálózatában. Ezek a kapcsolatok különböző módokon járulnak hozzá a szakmai előmenetelhez, társadalmi státuszhoz vagy akár az identitás alakulásához is.

Kiterjedt, több szférát átfogó kapcsolatháló

Több válaszadó arról számolt be, hogy a gyermekkoruk alatt, illetve szakmai pályájuk során több szférából rendelkeznek befolyásos kapcsolatokkal: *„Médiában van, többek között van egy író, aki írt egy könyvet és abban egy fejezet rólam szól. (...) Tulajdonképpen a polgármestert is ismerem. (...) főkapitányság szinten ott még vannak.”* (1) Jelen esetben az alany három egymástól távolálló szektort említ példaként. A polgármesterekkel, politikai aktorokkal kialakított különböző erősségű kapcsolatok visszatérő válaszként jelentek meg: *„Igen a szűk baráti körben (...) ő országgyűlési képviselő. (...) Vannak ügyfeleim, akik ilyen nagy intézményfenntartókat vezetnek.”* (3) Itt erős kötésként van jelen a válaszadó életé-

ben egy politikai szereplő, és hozzá hasonlóan más is beszámolt szoros kapcsolatokkal ezen a téren: *„Ő országgyűlési képviselő is volt, most ügyvéd. (...) bár van befolyása.”* (7) A megkérdezett ügyvéd úgy vélekedett, hogy az adott kapcsolat közeli barátnak tekinthető. Vannak, akik szakmájuk során alakítottak ki gyengébb kapcsolatokat a politikai szférában: *„Jó néhány polgármester ismerősöm, ügyfelem van. (...) A gazdasági életben a megyében szerintem elég komoly tényezőnek számítanak. (...) Az összes képviselőt ismerem a helyi önkormányzatnál.”* (4) Ezek a kapcsolatok főleg szakmai kontextusban működnek, és szerepük nem mutat túl az ügyfélkapcsolaton. Elhangzottak kevésbé pontos válaszok is a befolyásos kapcsolatokat tekintve, miszerint rendelkeznek a gazdasági életben magas presztízsű barátokkal, ismerősökkel is.

Összességében elmondható, hogy az ügyvédek jellemzően több területet érintő kapcsolathálóval rendelkeznek. A politikai és gazdasági életben egyaránt kialakítottak szorosabb, lazább, szakmai alapon nyugvó nexusokat.

Az ügyvédek politikához fűződő viszonya

Tanulmányomban meg szerettem volna vizsgálni az ügyvédek politikai jelenlétét és kapcsolatait is, mivel a kutatásom alapját képező 2016-os összehasonlító vizsgálat érdekes eredményekről számolt be: 17 év alatt az ügyvédek politikai kapcsolatai csaknem felére csökkentek (Utasi, 2016). Ezért amellet, hogy megkérdeztem a felkérést elvállaló alanyoktól, hogy érdeklődnek-e a politika iránt, érdeklődtem a politikai kapcsolataikról és annak erősségéről, továbbá, hogy mi a véleményük az említett drasztikus visszaesésről.

Politikai kapcsolatok

Több interjúalany beszámolt politikai szereplőkkel való kapcsolatokról, ezek azonban jellemzően informális, személyes jellegűek voltak. Az egyik válaszadó úgy nyilatkozott, hogy *„Ha nagyon akarnám, akkor 1-2 telefonból azért meglenne itt helyi önkormányzatnál is [...] nagyon jó kapcsolatom van.”* (4) Egy másik megfogalmazásban ugyanez az alany azt mondta: *„Nyilván ismerek politikusokat itt, főleg a helyi önkormányzatnál majdnem azt mondom, hogy az összes képviselőt.”* Mindezek mellett ő növekedést érzékelt pályája során a politikai kapcsolathálójában: *„Hát persze, nyilván*

nőttek (a kapcsolatok). Ezek nőnek és hogyha az embernek viszonylag közszájon forog a neve, akkor meg óhatatlan, hogy megtalálják ezek.”

A politikával kapcsolatos kérdések kapcsán kiderült, hogy vannak, akik nem rendelkeznek kiterjedt kapcsolathálóval e téren: *„Én se mondanám azt, hogy nem tudom milyen irdatlan politikai kapcsolataim vannak, nekem sincsenek, (...) polgármesterekkel együttműködök.”* (2) Az fenti idézetből megállapítható, hogy a válaszadó kizárólag szakmai alapon kerül politikusok vonzáskörzetébe.

Egy esetben elhangzott az is, hogy: *„Ha most nekem ez a gyermekkori barátom nem lenne politikus és képviselő, akkor nem nagyon lennének politikus ismerőseim.”* (3) Jelen esetben arról van szó, hogy az interjúalany az általános iskola alatt szerzett barátja által jutott ún. *intézményi ügyfelekhez*²⁶.

Politikai szerepvállalás

Többféle megközelítés lelhető fel az elkészített interjúkban. A mintába belekerültek olyan alanyok, akik nyíltan vállalnak szerepet a politikában. Egy személy kifejezte egyetértését a megyei ügyvédi kamarák szervezeti változása során megjelenő névváltoztatásokkal kapcsolatban: *„Mióta vármegye van, azóta nem XY vármegyei ügyvédi kamara van, hanem XY városi ügyvédi kamara. [...] ez mutatja például a megyei ügyvédi kamara vezetőségének hozzáállását [...] ez politikai hovatartozást is jelent számomra.”* (1) Egy másik válaszadó szakmai tevékenységéhez is hozzátartozik egy politikai szerepvállalás: *„Én jogsértésekkel foglalkozom [...] egy civil jogvédő szervezetnek vagyok egy megbízott ügyvédje [...] a kétezres évek eleje óta folyamatosan kapcsolatban vagyok ezzel a szervezettel.”* (5) Az előbbi válaszadó megemlítette, hogy véleménye szerint a politikai szerepvállalásban is észrevehető csökkenés az ügyvédek körében: *„Szerintem valóban megfigyelhető, hogy korábban sokkal aktívabbak voltak, tehát akár képviselőként önkormányzati szinten vagy országos szinten is.”* (5) Eszerint nem csak a politikai kapcsolatokban látható változás, hanem a szerepvállalás mértékében is megfigyelhető visszaesés.

A kutatás során visszatérő attitűd volt a politikától való elhatárolódás is. Valaki azzal érvelt, hogy az ügyvédi hivatásban fontos szempont a politi-

²⁶ Az alany megfogalmazása.

kai függetlenség: *"Nem érdeklődök a politika iránt [...] nem is szeretnék megosztottságot [...] semlegesnek is kell maradni."* (8) Az interjúalany egyértelműen távolságot tart politikával. Hozzá hasonló álláspont megfigyelhető más megközelítésből: *"[...] hogy hogyan csatároznak, meg hogy miket hazudnak a választópolgároknak [...] rendkívül taszító."* (3) Az előző idézetből kiderül, hogy a válaszadó nem kíván részt venni a politikában, mivel nem ért egyet a politikusok szavazatszerzési stratégiáival, és az egymáshoz való viszonyukkal. Ugyan felajánlottak számára bizonyos pozíciókat, az időhiányra hivatkozva sem törne politikusi babérokra: *"Próbálkoztak velem, hogy töltsék be különböző tisztségeket, de igazából nem, idő hiányában ezt nem tudtam ellátni."* (3) Úgy tűnik vannak, akik akkor sem szeretnék karrierjüket a politika irányába terelni, ha felkínálják nekik. Egy másik alany így nyilatkozott ebben a témában: *"Ott lehetett volna ez, hogy a Fidesszel menjek ide-oda-amoda, de nem éltem vele."* (7)

Az interjúk alapján összességében elmondható, hogy az ügyvédek politikához fűződő viszonya sokszínű képet mutat. Néhányan aktívan vállalnak szerepet, például jogvédő szervezeteken keresztül vagy szakmai testületekhez kapcsolódva, ahol a politikai állásfoglalás is megjelenik. Ugyanakkor többen tudatosan távol maradnak a politikától, a függetlenség és szakmai semlegesség megőrzését hangsúlyozva. Elutasító attitűd esetén gyakori érv az időhiány vagy a politikai közeggel szembeni bizalmatlanság. Az is megfigalmazódott, hogy korábban aktívabb volt az ügyvédi kar politikai téren, míg ma inkább óvatosabb, visszafogottabb szerepvállalás jellemző, és csak a baráti körben jelenik meg.

Az erős kötések hídként való jelenléte

Tanulmányomban fontos szerepet kapnak az ügyvédek családi és baráti kötelékei, hiszen kutatásomban arra keresem a választ, hogy az ügyvédi hivatásban megjelennek-e az erős kötések, mint egyfajta *híd* a gyenge kötésekhez. Tehát a szoros kapcsolatok elengedhetetlenek-e a távolabbi szakmai ismerősök megszerzéséhez, amik építőkövekként járulnak hozzá az ügyvédek karrierjének sikeréhez. Illetve még ha nem is szükséges feltétel az erős kötések szerepe, megtalálható-e a taglalt mechanizmus visszatérő jelenséggént az ügyvédek körében.

Erős kötelékek, mint szakmai mentorok és patrónusok

Az interjúalanyok egy része úgy emlékezett vissza a pályaválasztásra és a szakmai elindulásra, hogy nem volt olyan személy az életükben, aki segített volna az elindulásban: *„Nincs tehát engem nem, senki nem protezsált, senki nem egyengette az utamat. Én a magam útját jártam, tehát nem volt olyan rokon kapcsolatban meg egyáltalán nem.”* (1) Ez a fajta válasz azokra az alanyokra jellemző, akiknek a szűkebb-tágabb családban nem volt jogi végzettségű személy.

Más alanyoknál azonban megjelentek erős kötelékekből eredő szakmai impulzusok, az egyik válaszadó több családtagjai ügyvédként tevékenykedett, itt az édesapjáról mesélt: *“Ő egyéni ügyvéd volt, nyilván ezen a területen ismert volt és ő ebben tud segíteni,”*(5) Az idézetből kiderül, hogy a szoros kapcsolat nem csak példaként volt jelen az alany pályaválasztásában, hanem szakmai támogatást is nyújtott számára.

A 4-es számú alanynál a keresztanya volt meghatározó: elmondása szerint ő volt az, aki megismertette a jogi pályával, és ez kulcsfontosságú élményként formálta pályaválasztását. Ez is az erős kötelékek orientáló erejére utal, még ha nem is a klasszikus értelemben vett protekciós támogatással.

Az interjúk alapján az ügyvédi pályaválasztás mögött eltérő élettörténetek húzódnak meg. Volt, aki teljesen egyedül kezdte meg jogi karrierjét, mindenféle családi vagy szakmai háttértámogatás nélkül. Mások viszont már gyerekkorukban közel kerültek a jog világához – például szülők vagy rokonok révén –, akik nemcsak példát mutattak, hanem később gyakorlati segítséget is nyújtottak. Olyan történet is elhangzott, ahol egy keresztanya irányította az alany figyelmét erre a pályára. Ezek az élmények azt mutatják, hogy az erős kötelékek sokszor nem direkt „protekció” formájában, hanem inspirációként vagy finom terelésként vannak jelen a jogi életpálya indulásánál.

Az erős kötelékek szerepe az ügyfélszerzésben

Több interjúalany hangsúlyozta, hogy az ügyfélkör kialakulásában meghatározó szerepet játszottak a közeli kapcsolatok, különösen a barátok, volt iskolatársak, valamint családi vagy párkapcsolati hálók. Az egyik válaszadó két, a téma szempontjából hangsúlyos példát említett:

„Aki az elindulásban segített [...] az informatikus barátom ajánlott be egy építőipari céghez [...] utána pedig hát az országgyűlési képviselő neki azért olyan lehetőségei vannak, hogy ő tudott engem ajánlani és akkor az sok esetben megnyitotta az ajtókat.” (3)

Ez az eset azt mutatja, hogy előfordul olyan karrierút is, amely során több szoros kapcsolat is megjelenik hídként a fontos szakmai kötelékekhez vezető úton, amik hosszabb távú és stabil megbízásokat is jelenthetnek az ügyvédek esetében.

Egy másik válaszadó visszaemlékezéséből pedig az derül ki, hogy az erős kötések mentén megszerzett gyenge kötések láncolatán keresztül alakult ki az ügyfélkör: *„gyerekkori barátaim, iskolatársaim, egyetemi kapcsolatok, azoknak az ismerőse [...] így hozta magát az ügyfélkör.” (5)* Az előbbi idézet alapján is az mondható el, hogy az ügyvédek körében erősen jelen van a szoros kapcsolatok szerepe az ügyfélszerzésben.

Az interjúk során elhangzott válaszként az is, hogy a válaszadó párja ismeretségi köre is hozzá fordul jogi ügyekben. Ez a példa azt mutatja, hogy nemcsak saját kapcsolati tőke, hanem a közeli hozzátartozók hálózata is hasznosulhat az ügyfélszerzésben.

Az ügyfélszerzés folyamata több interjúalany esetében is szorosan összefonódott a közeli kapcsolatokkal. Barátok, családtagok, iskolatársak és párkapcsolati hálók egyaránt fontos szerepet játszottak abban, hogy az első megbízások vagy hosszabb távú szakmai lehetőségek elérhetővé váljanak. Nemcsak közvetlen segítségről volt szó – például egy ismerős ajánlásáról –, hanem arról is, hogy ezek a szoros kapcsolatok gyakran hidat képeznek új, tágabb körök felé. Az is előfordult, hogy valakinek a partnere ismeretségi köre vált az ügyfélkör részévé, ami jól mutatja, hogy a közeli kötések nemcsak inspirációként, hanem konkrét szakmai erőforrásként is működhetnek.

Következtetések

Kutatásomban azt vizsgáltam, hogy milyen szerepet játszanak a gyenge és erős kötések az ügyvédek szakmai előmenetelében, valamint, hogy ezek a kapcsolatok hogyan alakulnak kapcsolati tőkévé. Az elemzett nyolc interjú alapján jól kirajzolódik, hogy az ügyvédi karrier során a személyes kapcsó-

latok nem csupán háttérként vannak jelen, hanem esetenként formáló erőként vesznek részt a szakmai pálya alakulásában.

Az első kutatási kérdés azt vizsgálta, hogy milyen dinamika figyelhető meg a gyenge és erős kötések között az ügyvédek karrierútja során. Granovetter (1975) elmélete szerint a gyenge kötések hidat képeznek különálló társadalmi körök között, és így információhoz, lehetőségekhez juttatják az egyént. Az interjúk alapján ez az állítás részben beigazolódik: számos ügyfél vagy szakmai lehetőség valóban laza kapcsolatokon keresztül vált elérhetővé. Ugyanakkor a gyenge kötések gyakran nem önállóan aktiválódnak, hanem erős kötések – például barátok vagy családtagok – közvetítésével. Ez a minta összhangban áll Lin (2001) érvelésével, miszerint az egyén kapcsolathálója hatékonyabban működik, ha eléri a számára értékes erőforrásokat hordozó pozíciókat, akár másokon keresztül is.

A második kutatási kérdés arra irányult, hogy az erős kötések szükséges feltételei-e a gyenge kötésekhez vezető útnak. Az interjúk szerint ez nem minden esetben igaz, de a legtöbb pályakezdő esetében erős kötések – szülők, közeli családtagok, szoros barátságok – segítettek az ügyvédek elindulásában, és így közvetve vagy közvetlenül hozzájárultak új kapcsolatok és lehetőségek kialakulásához. Ez a jelenség Granovetter (1975) „helyi híd” fogalmával írható le, ahol az erős kötések nem gátjai, hanem gyakran előfeltételei a gyenge kötések aktiválódásának. Emellett Bourdieu (1983/1998) kapcsolati tőkére vonatkozó megállapítása is releváns: a család és a közvetlen ismeretségi kör olyan hálózati erőforrásokat biztosíthat, amelyek nemcsak társadalmi, hanem szakmai előnyökhöz is juttatják az egyént.

A harmadik és negyedik kutatási kérdés a politikai kapcsolatok szerepére és az ügyvédek politikai szerepvállalásának változására irányult. A megszólalók között megjelentek olyanok, akik aktívan vállalnak politikai szerepet – például jogvédő szervezeteken keresztül –, azonban többségük tudatosan távol tartja magát a politikai tértől. Az elhatárolódás gyakori indoklása az ügyvédi függetlenség megőrzése, valamint a politikai közélettel kapcsolatos kritikák. Ez a tendencia látható Utasi Ágnes (2016) kutatásánál is, miszerint a korábban jellemző, politikai kapcsolatokon alapuló mobilitási útvonalak jelentősége csökkent. A politikai kapcsolatok vegyesen jelennek meg személyes kapcsolatokban és a szakmai közegben.

Összességében az interjúk szerint az ügyvédi praxis kialakítása és fenntartása szorosan összefonódik a kapcsolati tőke különböző formáival. A gyenge kötések lehetőségeket teremtenek, de ezek többsége nem aktiválódik erős kötések közvetítése nélkül – különösen a pályakezdés idején. A családi és baráti kapcsolatok nemcsak orientáló szerepet töltenek be, hanem konkrét ügyfelekhez és megbízásokhoz is vezethetnek, gyakran hosszabb távon. Mindez alátámasztja azt az elméleti keretet, amely a kapcsolati tőkét – Bourdieu (1983/1998) nyomán – nem pusztán társadalmi, hanem konvertálható, gyakorlati erőforrásként kezeli.

Kutatásom egyik korlátja a kis elemszám, amely nem teszi lehetővé az általánosítást, azonban a kvalitatív megközelítés révén olyan mélyebb mintázatok és tapasztalatok váltak hozzáférhetővé, amelyek jól kiegészítik a kvantitatív ügyvédkutatások eredményeit. A vizsgálat arra is rámutat, hogy a kapcsolatok szerepe nem kizárólag strukturális tényezőként értelmezhető, hanem életrajzi, érzelmi és bizalmi viszonyokként is működik – ez pedig a jövőbeni kutatások számára is fontos kiindulópont lehet.

Felhasznált irodalom

Babbie, Earl: A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Hatodik, átdolgozott kiadás (Budapest, 2003)

Bourdieu, Pierre (1983/1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.). *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest.

Coleman, James S. (1990/1994): Társadalmi tőke. In Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.): *Tőkefajták*. Aula, Budapest, 99–127.

Coleman, James S. (1988/1998): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.): *Tőkefajták*. Aula, Budapest, 11–44.

Dinovitzer, R. (2006). Social capital and constraints on legal careers. *Law & Society Review*, 40(2), 445–479. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5893.2006.00268.x>

Fónai, M. (2011). Jogászhallgatók a társadalmi térben. In M. Csécsai & P. Kósa (Eds.), *Diplomás pályakövetés IV.* (pp. 227–244). Educatio Társadalmi Szolgáltató Nonprofit Kft. https://www.felvi.hu/pub_bin/dload/DPR/dprfuzet4/Pages227_244_Fonai.pdf

Fukuyama, Francis (1997): *Bizalom. Európa*, Budapest.

Granovetter, M. S. (1975): The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* 78: (6) 1360–1380.

Harris H. Kim (2009) Networks, Information Transfer, and Status Conferral: The Role of Social Capital in Income Stratification among Lawyers, *The Sociological Quarterly*, 50:1, 61–87, DOI: 10.1111/j.1533-8525.2008.01133.x

Lin, Nan (2001): Building a Network Theory of Social Capital. In Nan Lin, Karen Cook, and Ronald S. Burt (eds.): *Social Capital: Theory and Research*. Aldine de Gruyter, New York. 3–29.

Putnam, Robert D. (1993b): Social Capital and Public Affairs. *The American Prospect*, tavasz: 1–8.

Rácz, A. (2023). Rácz, Attila (szerk.) Terepen: tanulmányok az alkalmazott társadalomkutatások tárgyköréből Szeged, Magyarország : Belvedere Meridionale (2023)

Sik, E. (2012). *A kapcsolati tőke szociológiája*. Eötvös Kiadó.

Szende, P. (1912). *A jogász pálya és a társadalmi rétegződés Magyarországon*. Budapest: Athenaeum. <https://fszek.hu/uploads/DMcWK322gPfdS2GCSvdVozqRozpxolu.pdf>

Utasi, Á. (szerk.) (1999): *Az ügyvédek hivatásrendje*. Budapest: Új Mandátum Kiadó.

Utasi, Á. (szerk.) (2016): *Ügyvédek a gyorsuló időben (1998–2016)*. Szeged: Belvedere.