AZ ÁRNYÉKOKTATÁSRÓL INTERNETES MAGÁNOKTATÓI HIRDETÉSEK TÜKRÉBEN

BIRÓ ZSUZSANNA HANNA

WJLF Neveléstudományi Tanszék

A magánoktatási piac egyik kitüntetett területe – különösen az árnyékoktatás felől nézve – az idegennyelv-oktatás. Kevésbé vizsgált téma ugyanakkor, hogy kik és miért válnak magántanárrá, milyen fórumokon hirdetik magukat, kiknek és milyen szolgáltatásokat nyújtanak stb. A tanulmány egy pilotvizsgálat eredményeiről számol be, amelyben két magyar internetes portál 453 angoltanárának és 118 matematikatanárának hirdetései-ből keresett választ a fenti kérdésekre. A hirdetők nemi és életkori összetétele mellett elsősorban négy fő kérdésre fókuszál az elemzés: a) Mennyire fontos a tanári végzettség a magánoktatásban? b) Mennyire rugalmasak a magánoktatók? c) Mennyibe kerül egy magánóra, és legális-e a tevékenység? d) Mit tekintenek a magánoktatók a saját erősségüknek?

Kulcsszavak: magán nyelvoktatás, diplomás tanárok magánoktatóként, oktatói hirdetések elemzése

One of the crucial areas of the private education market, especially in terms of shadow education, is foreign language teaching. At the same time, less studied topics are who and why they become private teachers, in which forums they advertise their services, to whom and what services they provide, etc. The paper reports the results of a pilot study in which we searched for answers to the above questions from the ads of 453 English teachers and 118 mathematics teachers on two Hungarian online advertisement portals. In addition to the gender and age composition of advertisers, the analysis focuses primarily on four main issues: a) How important is a degree for private tutoring? b) How flexible are private teachers? c) How much does a private lesson cost and is the activity legal? d) What do private tutors consider to be their own strengths?

Keywords: private language teaching, graduate teachers as private tutors, analysis of tutor ads

A kutatás tárgya

Tanulmányunkban a pedagógiai szolgáltatók egy speciális körével, az angol nyelvi magánoktatókkal foglalkozunk, akiket joggal tekinthetünk az árnyékoktatás zászlóvivőinek.¹ Kik ők? Honnan jöttek? Mit kínálnak? Kiket és milyen módon próbálnak megszólítani? Milyen stratégiával keresik a megélhetésüket az oktatási piacon? – Ennek próbáltunk utánajárni internetes magántanári adattárak hirdetései alapján. A hirdetések elemzéséhez egy személyes adatbázist hoztunk létre, amiből tartalomelemzéssel jutottunk statisztikai adatokhoz. A későbbiekben érdemes szemiotikai, illetve diskurzuselméleti modelleket is bevonni a kutatásba, amivel leírhatjuk a magántanári hirdetés mint szövegtípus mélyebb rétegeit is.²

Forrásként két, kutatási szempontból könnyebben feldolgozható, nagyobb adattárból gyűjtöttük ki az adatokat, a tutimagantaar.hu, illetve a tanarkereso.hu oldalakon. A regisztrált oktatókkal egy kérdőívet tettünk ki, nem csak bemutatkozó szövegeket helyeztek el a honlapon, ami megkönnyítette az adatok feldolgozását. 453 angoltanári adataiból áll az elemzett adatbázis – két időmetszetben rögzítve. Ehhez kontrollcsoportként még hozzájárul 118 magántanár hirdetése a matematika tárgyhoz kapcsoltan. Feltehetőleg a főállásban magánoktatásból élők számához képest ez jelentős, de nem tudjuk, hogy a hirdetések mögött főállású magánoktatókról van-e szó.

A rendszerváltás utáni korszakban Nagy Mária 1996-os OKI-s reprezentatív minta tanárfelvétele részletesen rákérdezett a mellékjövedelmekre, valamint az egyéni vállalkozói engedélyekre. Ebből tudható, hogy a tanárok egy meghatározott része (akkoriban 7,8%-a) számlaképes volt, és nagyjából hasonló arányban tervezték, hogy kiváltják a vállalkozói igazolványukat. Arra a kérdésre, hogy rendelkezik-e a pedagógus más munkahellyel, 1996-ban a megkérdezettek közel háromnegyede mondta, hogy igen, túlnyomó többségük valamilyen egyéb oktatási intézményben volt másodállásban.³ Az ezredforduló után a munkahelyhalmozás már nem jellemző (sőt egyre inkább tiltott), ugyanakkor a kiegészítő bevételek iránti igény semmit nem változott: A TÁRKI-Tudok 2008-ban végzett reprezentatív felmérése kimutatta, hogy a pedagógusok háromnegyede legalább alkalmanként végez különmunkát, ami jellemzően a szakmájukkal kapcsolatos délutáni óraadás, korrepetálás (Lannert–Sinka 2009: 3. ábra). Ugyanezen felmérésből ugyanakkor az is kiderül, hogy ebben az időszakban másodállásról a közoktatásban

¹ A home-visit private tutoring csak egyike az „árnyékoktatás” fogalma alá sorolt oktatási formáknak. Kim és Jung klasszifikációja szerint még négy intézményesülési formát el lehet különíteni: a magántulajdonú tutori intézményeket, a fizetős távoktatási programokat, az internetalapú magánoktatást és az iskola utáni programokat. Bővebben l. a témához Kim–Jung 2019, hivatkozva Polónyi 2020.

² Szemiotikai és diskurzuselméleti modellek felhasználására a nemzetközi szakirodalomban magántanári hirdetésekre nem, de oktatási vállalkozások honlapjainak tartalomelemzésére találunk példákat, elsősorban a kínai árnyékoktatásban. Szemiotikai megközelítéssel kerestek választ például a hongkongi magánoktatási centrumok „mágikus” vonzerejére (Koh 2014), diskurzuselemzéssel ötvözve írták le öt tajvani angol nyelvi buxiban önprezentációját (Chang 2019), és készült egy hatásvizsgálat is arról, hogy a tíz vezető, általános iskolások kiegészítő oktatására specializálódott kínai vállalkozás milyen módon tudja megjeleníteni azt a pedagógiai étoszt, amin keresztül hatni képes a közoktatásban dolgozó pedagógusokra (Luo–Forbes 2019). Rendkívül izgalmas megközelítések és adaptációra alkalmas módszerek, ezért érdemes lesz ebbe az irányba kiterjeszteni a kutatást.

³ A fenti kijelentések az eredeti adatbázis elemzésén alapulnak. Lásd a témához még Nagy M. 2002.

dolgozó pedagógusoknak már csak 15%-a számolt be (Lannert– Sinka 2009: 1. ábra). Ebből arra következtetünk, hogy az ezredforduló után a magánoktatásból származó jövedelmek pótolták a kieső másodállásokat, ami az árnyékoktatás színvonalát növelte, a tevékenységet végzők viszont valószínűleg nagyobb számban működnek a gazdaság szürke vagy fekete zónájában, ami különösen az alkalmilag vállalt különórák esetében tűnik életszerűnek.

Amennyiben a pedagógusok háromnegyede 2008-ban a saját szakterületén legalább alkalmi jelleggel különórákat adott, akkor jó esélye van annak, hogy az angol nyelvtanárok csak kivételes esetben maradnak ki a kiegészítő magánoktatásból. Az általunk vizsgált 453 angoloktató ennek ellenére se a közoktatásban dolgozó, se a kiegészítő magánoktatást végző angoltanárokra nem ad reprezentatív mintát. A kutatás így pilot jellegű, problémafeltáró, amely csak arra szolgál, hogy működés közben mutassa be az árnyékoktatásban is érintett szolgáltatók egy adott csoportját.

A téma relevanciája

Az „árnyékoktatás” értelmezésében lehetnek eltérések, akár e szám szerzői között is, de abban mutatkozik konszenzus, hogy olyan társadalmakban, ahol az érvényesüléshez az iskolarendszerű formális képzésben elért eredmények meghatározóak, ugyanakkor erős a hierarchia és a verseny az elitpozíciókért (l. Japánt vagy más távol-keleti országokat), vagy a rendszeranomáliák – elsősorban a középosztályt – arra ösztönzik, hogy a rendszeren kívülről keressenek kompenzációt (mint nálunk), vagy az emberi szabadságjogok (pl. a lelkiismereti vagy szólásszabadság) védelme kiemelt és védett kulturális érték (l. angolszász területek vagy Hollandia), a magánoktatási piac fog e szükségletek elébe menni.

Az „árnyékoktatás” azonban ennél szűkebb fogalom. Alapvetően elfogadjuk a Stevenson és Baker szerzőpárosnak, illetve Braynek tulajdonított definíciót (Stevenson–Baker 1992; Bray 1999), mely alapján az „árnyékoktatás” a legfontosabb akadémikus tárgyak tanítására irányuló, profitorientált, nem formális oktatási szolgáltatás, amely hozzájárul a tanuló formális oktatási rendszerben történő előrehajtásához (l. Gordon Györi 2008).

Fontos kiemelnünk a kutatási téma szempontjából, hogy az árnyékoktatás – legalábbis európai változata – modern iskolarendszert feltételez, amely az iskolahasználók szemében valamilyen „deficittel” rendelkezik (vö. Bourdieu 1998). Ez hozza létre azt a piacot, amelyen vállalatok, szervezetek vagy magánszemélyek oktatási szolgáltatásokkal megjelenhetnek. Szemantikailag az „árnyék” metafora is erre épít: az árnyékoktató csak felméri és kielégíti azokat az igényeket, amelyek az iskolai oktatás hiányosságából fakadnak, és nem teremt feltétlenül új igényt, ami egyébként a piaci szolgáltatások más szegmenseire igaz. A rendszer hiányosságai – még ha ezek erősen társadalmicsoport-specifikusan értelmezettek is – a közvélemény előtt ismertek.

Tipikusan ilyen nálunk az iskolai nyelvtanítás. A problémák régiak és számosak, és vannak olyanok is, amelyek „örökzöldek”, mint pl. a beszédfejlesztés.⁴ Ami időről időre más, az a nyelv, amelyre a legnagyobb kereslet mutatkozik: ez száz éve még a német,

⁴ A nyelvtudás és nyelvtanítás helyzetéről az ezredfordulón az *Educatio* 2000/4. száma (Nyelvtudás, nyelvtanítás), majd a 2000-es évek közepén Nikolov Marianne írása adja az egyik legátfogóbb képet, amiben egy rövid fejezet erejéig szó van a nyelvtudás iskolán kívüli fejlesztéséről is (Nikolov 2007). A nyelvtanítási piac rendszerváltás utáni átalakulásáról l. még Laki Mihály elemzését (Laki 2006).

majd csoportsjátékosan a francia vagy az orosz volt, a globalizációnak köszönhetően ma már egyértelműen az angol.

Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy mi is a baj az iskolai nyelvoktatással, elég rákeresni a netes magántanári hirdetésekre, és szinte mindegyik érvként fogja felhasználni ezeket a magánoktatás mellett:

„Nem mersz megszólalni, pedig jól tudod, milyen fontos lenne angolul/németül beszélni? Zavaros a nyelvtan? Eddig még senki sem tudta érthetően elmagyarázni? Időnként jó lenne megállni, hogy a tanárod úgy magyarázza el, ahogy Te a legkönnyebben megérted? Szeretettel várlak akkor egy próbaóra, teljesen ingyen!”

„Eleged van az unalmas és régimódi nyelvtanításból és beszédközpontú, logikusan felépített, kreatív angolórákra vágysz? ... Akkor jó helyen jársz.”

„Oktatás, szinten tartás, felvételre, érettségire és versenyre való felkészítés 6–12. évfolyamosok számára több mint 18 évnyi tapasztalattal, sok türelemmel, változatos és egyénre szabott feladatokkal. ... Ha a gyermek figyelemzavarral, diszlexiával küzd, arra is van megoldás. Igény szerint házhoz is megyek Budapesten.”

Félelemmentes tanulás, beszédközpontúság, világos magyarázatok, korszerű módszerek, kreatív feladatok, felszabadult légkör, saját ütemű haladás, egyénre szabott tanmenet, türelem, rugalmasság, szakszerűség – a hirdetések visszatérő ígéretei, melyek negatív előjellel leltárba veszik mindazokat a problémákat, amelyekkel napi szinten szembesülnek az iskolahasználók.

A kérdés már csak az, hogy – mindezek ismeretében – miért maradt az árnyékoktatás vagy általában a magánoktatási piac feltárása az oktatáskutatás „árnyékában”, miért nem mutatkozott – még a PISA-vizsgálatok hatására sem – érdeklődés e téma iránt, mint azt a nemzetközi kutatásokban láthatjuk. Gordon Györi János egy helyen azt írja, hogy el kellett telnie egy időnek, amíg az oktatáskutatók ingerküszöbét elérték az árnyékoktatással kapcsolatos problémák (Gordon Györi 2008: 265). Nemzetközi viszonylatban ez alátámasztható, de nálunk erősebbnek tűnik az „ellenállás”.

Mintha nem látnánk esélyt arra, hogy mindazt, amit az iskolán kívüli szolgáltatók oldanak meg, az iskolarendszeren belül is megvalósíthassuk, ahogy például a finnek tették az osztály nélküli, egyéni tantervű középiskola-moddal (1. Setényi tanulmányát e kötetben). Ez az új iskolatípus – illeszkedve a komprehenzív iskolarendszer követelményeihez – intézményen belül kínál alternatívákat egységes kimenettel, szemben a szelektív iskolarendszerrel, amely az intézményes diverzifikáción keresztül biztosítja az alternatívitást, eltérő kimenetekkel. Jellemzően ez utóbbiban virágzik az árnyékoktatás, ami nem bomlasztja, inkább „konzerválja” a formális képzést, az összes szelekciós mechanizmusával együtt. Ennek, mint tudjuk, súlyos társadalmi ára van. A negatív társadalmi implikációkra figyeltek fel először az ezredforduló környékén a magyar oktatáskutatók, elsősorban a Bourdieu elméleteire támaszkodó oktatásszociológusok, akik az iskolán kívüli oktatás hatását a társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődésében vagy éppen elmélyülésében vélték felfedezni. Andor Mihály volt egyike az elsőnek, aki a témával empirikusan is foglalkozott, és a különórákkal kapcsolatban megállapította, hogy ez egy mennyiségi és minőségi mutató is egyben: az iskolázottabb szülők általában is több különórát biztosítanak a gyermekeiknek, de szignifikánsan többet nyelvórákból és zeneórákból (Andor 2002: 195).

Problémátörténeti megközelítésben a kiegészítő magánoktatás (akár annak árnyékoktatás jellegű változataival is) Magyarországon a tankötelezettség bevezetése

óta (1868) ismert jelenség – a szelektív iskolarendszer szervesült tartozéka. 1930-ban minden hetedik pedagógus volt magánoktató, minden ötödik közülük nyelvoktatással foglalkozott, ami akkor mintegy ezer főt jelentett (Nagy P. T. 2004). A 19. századi sajtóhirdetések nagyon izgalmas forrást kínálnak a téma történeti feltárásához. A nyelvoktatás már akkor is kiemelt területnek számított, a vizsgafelkészítés volt a másik jellemző szolgáltatástípus.

Azóta jelentősen megnőtt a kiegészítő nyelvoktatásra az igény, ennek ellenére, az iskolai oktatók többnyire nem mérik fel, hogy mennyiben segíti vagy gátolja őket a kiegészítő magánoktatás, tekintettel arra, hogy nincs közvetlen kapcsolatuk vele, nem látják át a működését, ignorálják, ami különösen annak fényében bizarr, hogy többségük maga is magánoktató. E kettős szerep nem is tartható fenn hosszú távon. Vannak, akik a főállású magánoktatói státuszt választják helyette – már ha van valódi piaca annak a szolgáltatásnak, amit nyújtani tudnak. A nyelvtanárokon kívül talán a matematika-informatika tanárookra lehet ez jellemző, meg bizonyos szakoktatókra – de ezt empirikus kutatásokkal kell majd igazolnunk.

Talán azért sem fordultak többen az árnyékoktatás felé, mert ez egy – ha nem is tabu – érzékeny téma, amihez félelem és szégyenérzet tapad. Szorongást és szégyent élhet át a szülő, ha nem tudja biztosítani gyermekének a kiegészítő magánoktatást, és így osztálytársai idővel behozhatatlan előnyökre tesznek szert. Fél és talán szégyent is érez a szülő, ha megfizeti az árnyékoktatás árát, de eltitkolja, nehogy gúny vagy irigység tárgyává váljon a gyermek, vagy kritikaként fogják fel a pedagógusok. Nem beszélnek róla, talán szégyellik is a gyerekek, hogy különórákra járnak iskolai tárgyakból, mert ezzel kilógnak a sorból, mindegy, hogy jobb vagy gyengébb képességűek az átlagnál. Félhet és szégyent érezhet a pedagógus is, mert nem tekintheti a saját sikerének a tanuló sikerét. És el lehet képzelni, milyen frusztrációval éli meg a tanító, hogy a szabad idejét nem a családjának szenteli, hanem félig-meddig illegálisan magánórákat ad.

Hogy miért kell foglalkoznunk az árnyékoktatással? Épp ezért. Nem érthetjük meg a rendszer működését, ha nem ismerjük meg minden elemét (vö. Bray 1999), és el kell döntenünk, hogy fenn akarjuk-e tartani ezt a rendszert, vagy adunk-e egy esélyt annak, hogy egyszer átalakítsuk – valamivé, ami kevesebb szorongással és több sikerélménnyel jár.

Az adatfelvétel módja

Az általunk kiválasztott két internetes adattár előnye elsősorban az volt, hogy: a) egyszerű struktúrában megjelent adatokkal dolgozhattunk; b) földrajzi és szakmaterületi összehasonlításra is kínáltak lehetőséget; c) folyamatosan, több éve működő, a magántanárok és a felhasználók által jól ismert portálok; d) viszonylag nagy arányban találtunk tartalmas bemutatkozó szövegeket a magánoktatók oldalain. Elemzésekre így sokoldalúan felhasználható forrás mindkettő.

Az adatfelvétel 2020. január első harmadában történt. A tanári oldalakról legyűjtött összes adatot digitális eszközökkel – elsősorban makrók és Excel-parancsok alkalmazásával – bontottuk szövegegységekre,⁵ majd ezek tartomelemzését már hagyományos

⁵ Itt szeretnék köszönetet mondani Nagy Péter Tibornak a módszertani és technikai segítségért, amit a nyers adatbázis elkészítésében nyújtott.

módon, az elolvasott szövegrészek kézi kódolásával végeztük el, végül az adatokat az SPSS program segítségével elemeztük.

Az angol magánoktatók demográfiai jellemzésére használt alapváltozóink:

- nem,
- életkor,
- lakóhely,
- állampolgárság.

A szolgáltatás jellemzésére szolgáló egyéb adatok:

- tanítás helyszíne,
- számlaképesség,
- online oktatás,
- óradíj.

A részletes bemutatkozó szövegeket ezenfelül arra használtuk, hogy két kommunikációs stratégiát, a „szakmai legitimáció” és a „szakmai erősség” megjelenítését vizsgáljuk meg közelebbről.

A „szakmai legitimációt” megjelenítő kommunikációs stratégia az a mód, ahogy a hirdető igazolni próbálja, milyen alapon nyújt szakmai szolgáltatást angol nyelvből. Ez lehetett a) szakirányú diploma, b) felsőfokú nyelvvizsga angolból, c) egyéb diploma és nyelvtudás, d) külföldi tanulmányút vagy munkavégzés, e) hallgatói jogviszony (itt nem vizsgáltuk, hogy szakirányú-e), és az utolsó kategória volt a „nincs diplomája” – ami soha nem önmagában álló explicit közlés, hanem egy logikai következtetés. Mivel a szakmai legitimáció megjelenítése mint kommunikációs stratégia a hirdetők többségét jellemzi, ha valaki ezzel nem élt, a legerősebb legitimáció hiányát feltételeztük.

A „szakmai erősség” megjelenítése már sokkal egyénibb, ezért a változó megalkotásánál menet közben folyamatosan bővült a kategóriák száma. Itt egy nagyon egyszerű kérdést tettünk fel: Mit tekint a hirdető a saját szolgáltatása erősségének? Mivel próbálja magára felhívni a figyelmet? Jelenleg 15 kategóriába osztott ez a változó, melyek közül tíz kategória az, ami statisztikailag is kiértékelhető: a) a végzettség minősége, b) a szakmai tapasztalat, c) az alkalmazott módszer egyedisége, d) az alkalmazott módszer beválása, e) a személyre szabott program, f) a rugalmasság, g) az óra hangulata, h) a nyelvoktató nyelvi szintje (anyanyelvi), i) a türelem, j) a fizetési kedvezmény. Mivel ennél a változónál az adathiány magasabb és olyan esetek is vannak, ahol majdnem minden kategória megjelenik, azt néztük meg, hogy ha a hirdető csak három erősséget emelhetne ki, melyek lennének a legfontosabbak a számára, illetve fontosnak tartotta-e egyáltalán, hogy a saját erősségeiről beszéljen. A szövegalkotásra jellemző általános stratégiák ismeretében azt a jellemzőt tekintettük „kiemeltnek”, amely a felsorolásban első vagy második helyen jelent meg, esetleg a hirdetési szöveg legvégére került, mint egy plusz érv a szolgáltató mellett, illetve, amelyről a hirdető a legtöbb információt adta (részletes bemutatás).

Alapadatok

Az angol magánoktatók bemutatásához négy dimenzióban tudunk összehasonlító elemzéseket végezni:

- Szaktárgyi összehasonlításra azáltal van lehetőség, hogy felvettünk a tutimagantanar.hu oldalon minden olyan oktatót is az adatbázisba, akik a keresőben a matematika tárggyal voltak összekötve. Viszont ebből az adattárból nem vettünk fel országosan adatokat, hanem csak a budapesti oktatók kerültek be.
- Területi összehasonlítást tudunk végezni a tanarkereso.hu alapján, ahol minden angoltanárról van adatunk, lakóhelytől függetlenül.
- A két adattár a fővárosi angoloktatókra egymással is összevethető, így azt is megfigyelhetjük, mennyiben meghatározó maga a portál abból a szempontból, hogy ki fog megjelenni hirdetőként.
- Végül mind a két adattár esetében vettünk mintát 2020 május elején is, ami a koronavírus járványra való tekintettel különösen érdekes adalék, hiszen nem általában látjuk, hogy néhány hónap elteltével milyen módon változnak ezek a hirdetési felületek, hanem (a későbbiekben) arra is lesz lehetőségünk, hogy egy ilyen speciális helyzetet összevessünk a nem vészhelyzeti változásokkal.

Még egyszer szeretnénk hangsúlyozni, hogy az adatbázisaink nem az angol vagy a matematika magántanárok népességét írják le általában, hanem a magánoktatók azon részét, akik a megadott időintervallumban a két megnevezett internetes oldalon a szolgáltatásaikat meghirdették. Ők a magánoktatói piac egy látható és jellemezhető szeletét adják.

Először egy összefoglaló táblában bemutatjuk a fenti négy dimenzió szempontjából releváns alapadatokat – a magántanárok nemi, életkori, területi megoszlását.

Az 1. táblázatban szereplő adatok feltűnően kiegyensúlyozott képet mutatnak: sem a két, egymással konkuráló hirdetőportál angoloktatói között, sem a két időmetszet között nem látunk jelentős eltéréseket. Az sejthető volt, hogy angoltól lesz több nő, matematikából több férfi oktató, arra is fel voltunk készülve, hogy a fővárosból és az egyetemi városokból jön a hirdetők túlnyomó része. A kisebb települések nem az online oktatás miatt jelennek meg, ahogy ezt gondolhatnánk (14 oktatóból csak hárman jelezték, hogy vállalnak ilyen szolgáltatást), hanem a nagyvárosok agglomerációjából beutazók adtak meg ilyen lakóhelyeket. Az egyéb városok is olyanok, mint Érd vagy Vác, ezért nyugodtan kijelenthetjük, hogy *a magánoktatás szempontjából az egyetemi városok (inkluzíve Budapest) „mindent visznek”, valószínűleg itt van (angol) magánoktatásra valódi kereslet.* Megkockáztatjuk azt a kijelentést is, hogy ez annak jelzése, hogy a digitális oktatás Magyarországon nem tört át a magán nyelvoktatás területén. Hogy miért nem, erre még később visszatérünk.

Nagyon sajnáljuk, hogy az életkori adatokat nem minden oktatói adattár tartalmazza, még a tanarkereso.hu-n is voltak hiányok, ezért a bemutatkozó szövegek információi alapján (pl. „15 éve oktatok már nyelvet”), próbáltuk megbecsülni a hirdető életkorát. Erősen lefelé becsültünk, és még így is azt látjuk, hogy a 40 év felettiek dominálnak a magánoktatói hirdetésekben, aminek több oka is lehet: egyrészt, a magánpraxis hirdetés útján való kiépítése a szakmai pálya későbbi szakaszában következik be; másrészt ezek a hirdetőfelületek csak részben ingyenesek, ami az alkalmilag magánoktatást vállalókat vagy az alacsonyabb óradíjakért dolgozó diák oktatókat visszatartja. De lehetséges itt még egy magyarázat: *nemcsak a közoktatásban, hanem a magánoktatásban is öregszik a népesség, ennek következtében nemcsak az iskolákban nem lesznek idővel oktatók, de az árnyékoktatásban sem lesz könnyű megfelelő szakembert találni.* A magán nyelvoktatásban

1. táblázat: A magánoktatók demográfiai adatai két internetes magántanári adattár alapján

	tanarkereso.hu angol		tutimagantanar.hu angol		tutimagantanar.hu matematika	
2020. január						
Nő	143	71,1%	113	72%	33	40,7%
Férfi	58	28,9%	44	28%	48	59,3%
25 év alatt*	8	4,0%	n.a		n.a	
26–35 év	55	27,4%	n.a		n.a	
36–45 év	55	27,4%	n.a		n.a	
46–55 év	52	25,9%	n.a		n.a	
55 év felett	31	15,4%	n.a		n.a	
Főváros	108	53,7%	157	100%	81	100%
Egyetemi város	69	34,3%	–	–	–	–
Egyéb város	8	4,0%	–	–	–	–
Kisebb település	16	8,0%	–	–	–	–
Külföldi	7	3,5%	9	5,7%	–	–
Összesen	201		157		81	
2020. május						
Nő	169	72,2%	125	71,8%	46	45,5%
Férfi	65	27,8%	49	28,2%	55	54,5%
25 év alatt	10	4,3%	n.a		n.a	
26–35 év	67	28,6%	n.a		n.a	
36–45 év	67	28,6%	n.a		n.a	
46–55 év	57	22,8%	n.a		n.a	
55 év felett	33	13,2%	n.a		n.a	
Főváros	128	54,7%	174	100%	101	100%
Egyetemi város	78	33,3%	–	–	–	–
Egyéb város	10	4,3%	–	–	–	–
Kisebb település	18	7,7%	–	–	–	–
Külföldi	8	3,4%	10	5,7%	–	–
Összesen	234		174		101	

*Az életkor részben a hirdető által beírt születési évszám alapján, részben a hirdetési szövegben fellelhető információk (hány éve végzett, hány éve oktat stb.) alapján számított adat.

már évek óta nagyon komoly szakemberhiány van – erről a nyelviskolák, vállalkozások vezetőit lenne érdemes faggatnunk.

Azt nem tudjuk megítélni, hogy a 3–5%-os külföldi hirdető visszatükrözi-e az angol nyelvoktatói piac viszonyait. Az a sejtésünk, hogy ennél többen vannak, külön

hirdetőfelületeken, Facebook-csoportokban, szervezetekben találhatók meg. A legtöbb nyelviskola vagy egyéb oktatási vállalkozás előszeretettel közvetíti ki az itt élő, anyanyelvi külföldieket magánszemélyeknek, közületeknek, cégeknek, ezért valószínűsíthetően van rájuk kereslet.

Ami az időbeli változást illeti, egyetlen dolgot látunk egyelőre: januártól májusig növekszik a hirdetők száma, minden kategóriában. Így az a gyanúnk, hogy ennek nincs köze a járványhoz, inkább azzal magyarázható, hogy közeledik a vizsgaszézon az érettségivel, záróvizsgákkal, felvételikkel, nyelvvizsgákkal, és ilyenkor felpeszdül az oktatási magánpiac.

A leíró elemzéseket tematikusan mutatnánk be, négy nagy témát érintve. Mindegyik témához kapcsolódnak előfeltevések, amelyekre ugyancsak reflektálni szeretnénk. A négy téma:

- Mennyire fontos a magánoktatásban a diploma?
- Mennyire rugalmas a magánoktató?
- Mennyibe kerül, és legális-e ez a tevékenység?
- Mit tekintenek a magántanárok a saját erősségüknek?

Mennyire fontos a diploma?

Közismert az a vélekedés, hogy a magánoktatók között sok az „önjelölt”, szakképesítés nélküli szolgáltató, akiknél kiszámíthatatlan a minőség, szembeállítva a professzionális oktatókkal.

A minőség és a profizmus között nyilván van kapcsolat, amit ebből mérni tudunk a hirdetések alapján, az a szakirányú diploma megléte. A tanarkereso.hu kérdőíve tartalmazza azt a kérdést, hogy van-e az oktátónak (szakirányú) diplomája, és ha van, hol szerezte, ezért itt feltűnőbb, ha valaki ezeket a rubrikákat nem tölti ki. A tutimagantanar.hu esetében a bemutatkozó szövegekből kellett kigyűjtenünk az erre történő utalásokat. Ez a körülmény – feltevésünk szerint – egyfajta önszelekciót is előidézhethet, kevésbé teszi valószínűvé, hogy a tanarkereso.hu-n diploma nélküli tanárok jelenjenek meg.

A tanarkereso.hu-n összesen 243 angol magántanár adatát elemeztük, közülük 68 százalék mondta magáról, hogy tanári diplomával rendelkezik. A tutimagantanar.hu-n összesen 210 angoloktatót találtunk, és közülük 44 százaléknál jelenik meg a szakirányú diploma a hirdetés szövegében. Az önszelekciós hipotézisünket ez megerősíti: valóban befolyásolhatja a hirdetési oldal – az elvárt adatszolgáltatás miatt –, hogy kik hirdetnek meg magukat, és kik kevésbé. A két adat alapján azt mondhatjuk, hogy a magukat hirdető magánoktatók legitimitását csak felerészben adja a szakirányú végzettség, vagyis jogos az a feltevés, hogy az árnyékoktatók formális képzettsége összességében elmarad a közoktatásban dolgozókéétól. Ez nem is feltétlenül elvárás tőlük, az „autentikus nyelvhasználat” iránti igény már a 19. század óta meghatározó a nyelvtanulásban, így felülírhatja a formális végzettséget.

A diplomás nyelvtanárok száma ezzel együtt a magánoktatási piacon folyamatosan növekszik, de kevesen vannak, akik közülük főállászerűen magánoktatásból élnének. A közoktatásban vagy a szakoktatásban dolgozók többsége, ha magántanítványt vállal, az iskolája tanulóiból vagy a kollégái, ismerősei segítségével rekrutálja a diákjait. Őket csak elvétve találjuk meg a netes adattárakban.

Ha megnézzük nemekre és életkori csoportokra bontva az adatokat (ezt csak a tanarkereso.hu adatbázisban tudjuk megtenni), akkor az is kiderül, hogy a férfiak valamelyest lerontják a diplomások arányát a magánhirdetők között: *a nők 71 százaléka, a férfiak 59 százaléka rendelkezik nyelvtanári végzettséggel*. Az életkori bontásnál (ami egyébként az ellenőrző szignifikanciaértékek szerint erősebb összefüggés) azt látjuk, hogy a két végponton a 25 év alattiak és az 55 év felettiek értékei húznak lefelé, 25 és 55 év között minél idősebb csoportot vizsgálunk, annál valószínűbb a diploma megléte.

Milyen egyéb legitimációja lehet még, hogy valaki nyelvi korrepetálást, vizsgafelkészítést, készségfejlesztést vállal? Erre dolgoztuk ki a „szakmai legitimáció” változónkat, amely segítségével az 1. ábra született. Sorrendbe állítva a nyelvtanári végzettségtől a nincs semmilyen legitimációig mindenkinél csak egy választ vettünk figyelembe. (Egyébként nem is volt jellemző, hogy többféle legitimációval éljenek a hirdetőik.)

1. ábra: Az angol magántanárok szakmai legitimációjának jelzései a hirdetésekben (az összes válasz együtt: 100%)

A leggyakoribb önlegitimációs érvelési technikák – a nyelvtanári diploma mellett – a nyelvvizsga-bizonyítvány megnevezése, a külföldi tanulmányok és munkavégzés helyének, idejének felsorolása, a szaknyelvi képzés vagy speciális fejlesztés esetén a megfelelő szakmai végzettség bemutatása, illetve az, ha valaki leírja, hogy még éppen egyetemi hallgató. Ezek mind elárulnak valamit a hirdető felkészültségéről, alkalmasságáról. Az 1. ábra mégis azt mutatja, hogy meglepően sokan nem tekintették szükségesnek, hogy legitimálják magukat mint pedagógiai szolgáltatót. Az esetek 20–25 százalékára igaz ez.

Az egyik jelenség, ami ezt magyarázhatja, hogy a potenciális ügyfelek próba-szerencse alapon is válogatnak, amit megkönnyít a sokak által felkínált ingyenes próbaóra. A másik értelmezési lehetőség, hogy itt valójában nem a diploma alábecsüléséről van szó, hanem éppen fordítva, annak belátásáról, hogy a diploma hiányát nem igazán lehet pótolni egy nyelvvizsgával vagy néhány év külföldi munkával. De ha egyszer nincs diploma, nem állíthatjuk az ellenkezőjét – az ügyfelek bizalmának eljátszása nem célravezető üzleti stratégia. A harmadik magyarázat pedig a magánoktatók mint piaci szereplők naivitása, laikussága a marketing területén. Kérdőíveket kitölteni mindenki megtanult már, de jó reklámszöveget írni kevesen tudnak.

Mennyire rugalmas a magánoktató?

Általában még a nyelviskolákkal szemben is azért választják sokan a magánórákat, mert a magánoktatók rugalmasabban tudnak alkalmazkodni az ügyfelek kéréseihez. Ez általános nézet, amit az általunk készített adatbázisból se megerősíteni, se cáfolni nem tudunk, legfeljebb megnézhetjük, hogy két területen kellően rugalmasnak mutatkoznak-e az angol nyelvi hirdetőik. Ebben az esetben megvizsgáljuk a matematikatanárokat is mint kontrollcsoportot.

Az egyik ilyen igény a „kiszállás” vagy „házhoz menés”, vagyis amikor a tanuló azt szeretné, hogy az ő lakóhelyén vagy egy általa könnyen megközelíthető helyszínen folyjon az oktatás. A másik igény az internetes online órátartás, ami különösen a külföldön dolgozó vagy tanuló, a vidéki kistelepüléseken élő vagy a mozgásukban (különböző okokból) korlátozott tanulók számára fontos szolgáltatáselem.

A 2. ábrán megmutatjuk, mit írtak az angol magánoktatók arra a kérdésre, hogy hol hajlandók tanítani. Többnyire egyféle preferenciájuk volt a hirdetőknél, vagy ha mégis nyitottak voltak több megoldásra, akkor a „bármilyen helyszínen tanítók” kategóriába soroltuk őket. Az angol magántanárok fele (49 és 47,6 százaléka) alapvetően otthon fogadja a tanulóit, a másik fele rugalmas: vagy bármilyen helyszínt elfogad, vagy kimondottan preferálja, ha a tanuló által kijelölt helyszínen taníthat. Egészen elhanyagolható része volt a hirdetőknél, akik ragaszkodtak az online oktatáshoz, és ők is a járványra való tekintettel mondták azt, hogy ezt az oktatási formát választanák. A matematikatanároknál hasonló a helyzet: 55 százalékuk otthon fogadja a tanítványait, 16 százalék a tanulóknál vagy egy könyvtárban, kávézóban tanít szívesen, 23 százalék rugalmasan bárhol megtartja a magánórát, és 6 százalék ragaszkodik az online oktatáshoz.

2. ábra: Az angol magántanárok válaszai arra a kérdésre, hogy milyen helyszínen vállalják a tanítást (az összes válasz együtt: 100%)

Ha megnézzük, hogy kik említették vagy jelölték meg, hogy online oktatást is vállalnak, akkor jelentős különbséget tapasztalunk a két adattár oktatói között: míg a tanarkereso.hu-n az angol nyelvi hirdetőik 90 százaléka nem említette, hogy vállal online oktatást, addig a tutimagantanar.hu angoltanárainak kétharmada, matematikatanárainak pedig közel fele azt válaszolta, hogy hajlandó online is tanítani. Mivel a tutimagantanar.hu az online oktatásra rákérdez, az oktatók megnyilatkozási kényszerben vannak. Valószínűleg itt is működésbe lép az önszelekció: akik ezt a

munkaformát eleve elutasítják, kisebb eséllyel hirdetnek a tutimagantanar.hu-n. Így nehéz megítélni, mekkora hajlandóság van a magántanároknál az internetes tanításra – valahol a 10 és 70 százalék között kell keresnünk. A tanarkereso.hu népszerűségében csak a vidéki kistelepüléseken élő és a 35 év alatti hirdetőknél látunk valamelyest nagyobb nyitottságot erre, de ez sem szignifikáns különbség.

A rugalmassággal kapcsolatban így csak óvatos megállapításokat tehetünk: *a tanulók számára kényelmesebb helyszín tekintetében a magánoktatók közel fele volt hajlandó rugalmasan alkalmazkodni, viszont ennél valamivel kevesebben állnak át könnyen a távolléti órátartásra.* Hogy emögött milyen tényezők állnak, arról valószínűleg a koronavírus járvány miatti kényszerű távoktatási tapasztalatok sokat elárulnak majd, amivel kapcsolatban számos kutatás folyik. A magánoktatásban három fontos tényezőt mindenképpen meg kell vizsgálni: az egyik az idő, a másik a tanítási/tanulási módszer, a harmadik az infrastruktúra.

A házhoz menés ellen és az online oktatás mellett szól, hogy az óradíjakba általában nem lehet beépíteni a kiszállás költségét. Márpedig egy magánnyelvoktató, aki főállás-szerűen tanít – fővárosi viszonylatban – napi 3-4 órát is utazhat a tanítás helyszínei között. Megoldásként kínálná magát az online oktatás, amivel kapcsolatban azonban tudni kell, hogy maguk az ügyfelek sem mindig nyitottak erre – elsősorban azért, mert se a tanulók, se az oktatók nincsenek rá módszertanilag felkészülve. Mindehhez még hozzájön, hogy Magyarországon az infrastruktúra sem támogatja az online órátartást: az információátvitel ingadozó vagy gyenge, sokszor meg kell szakítani az órát, rossz a kép- és hangminőség, vagyis az élő kapcsolat élménye csorbul, ami a szolgáltatás minőségére is visszahat. A rugalmasságnak tehát vannak materiális feltételei, az internetkapcsolattól a közlekedési hálózaton át a pluszköltségek átvállalásáig.

Mennyibe kerül a magánóra? Mennyiben legális a magántanítás?

A magánórák díja ma már egyre több internetes adattárban hozzáférhető adat. A transzparencia azt jelzi, hogy a magánoktatók egy része legalizálta tevékenységét. Mégis, sokan gondolják, hogy a magánoktatás nagy valószínűséggel feketejövedelmet termel.

Az a gyanúnk, hogy ez megfelel a valóságnak, főként azért, mert nagyon magas a közoktatásban dolgozók körében az árnyékoktatók aránya. A jelenség feltárásában hátráltató körülmény, hogy a pedagógusok a magántanulóik többségét ismeretségi alapon gyűjtik össze, nem jelennek meg (tömegesen) a hirdetők között, így róluk kevés információval rendelkezünk. Még ha mellékjövedelemként nem is terhelné őket túl magas adó, nem tartjuk valószínűnek, hogy ezt a tevékenységet sokan végeznék vállalkozói minőségben. Idősebb lenne ezt kutatással is megerősíteni.

A számlaadás kultúrájához – Magyarországon – még az is hozzátartozik, hogy maguk az ügyfelek sem ragaszkodnak hozzá, hogy az adott tevékenység legális legyen, többnyire abból kiindulva, hogy ezzel olcsóbbá tehető a szolgáltatás. Ehhez képest az általunk vizsgált hirdetésekben viszonylag magas a számlaképes magánoktatók aránya. *Ahol ez önálló kérdés volt (tanarkereso.hu), az angoloktatók 71,6 százaléka írta számlaképesnek magát, ahol ez nem volt önálló kérdés, csak önkéntesen feltüntethető (tutimagantanar.hu), ott a hirdetőknél mindössze 6,7 százaléka tartotta fontosnak ezt megemlíteni,* miközben az óradíjak megadása itt elvárt információ volt. E furcsa ellentmondás az árszabásnál is megmutatkozik. Feltehetően a tutimagantanar.hu hirdetői között is több a számlaadó,

de ezt nem említik a részletes bemutatkozásban, mert kontraproduktív lehet: az oktató legalább annyi potenciális ügyfelet veszít általa, mint amennyit nyer. A számlaképesség csak a céges megrendelőknél játszik fontos szerepet.

Eljutottunk hát oda, hogy megnézzük, milyen árakon kínálják a tutimagantanar.hu hirdetői az angol nyelvórákat. Önmagában az árak nem túl sokat mondanak, ha nem látjuk, hogy az oktatók mely csoportjára jellemző egy adott ár. A 2. táblázatban középérték-számítással (mean) tekintjük át az óradíj és a hirdetők egyes jellemzői – nem, önlegitimációs technikák, rugalmasság, számlaképesség – összefüggéseit.

2. táblázat: Angol nyelvi magánoktatók óradíjai a szolgáltató néhány fontos jellemzője alapján (MEAN: HUF/60 perc)

Oktatói jellemző	Óradíj (Ft)	N	Szórás
<i>Demográfiai mutató</i>			
Nő	4024	143	1098
Férfi	4154	55	1757
<i>Önlegitimáció</i>			
Nyelvtanári diploma	4141	88	992
Nyelvvizsga	3667	9	1500
Külföldi tartózkodás	4163	27	1177
Egyéb diploma	4363	14	2589
Egyetemi hallgató	3267	12	1174
Nincs megnevezett legitimáció	4040	48	1350
<i>Rugalmasság</i>			
Házhoz megy	4169	114	1518
Nem megy házhoz	3913	84	949
Online is oktat	4103	127	1263
Online nem oktat	3983	71	1398
<i>Legális működés</i>			
Számlaképes	3572	11	692
Nem említi a számlaképességet	4089	187	1334

Az angol magánoktatók 60 percre számított átlagos óradíja 4000 forint (Mean: 4060,6). A hatvan percert azért vettük alapul, mert egyre több hirdető adta meg így a saját óradíját, de más díjszabások is voltak a hagyományosnak vélt 45 percen kívül (50 perc, 55 perc, 80 perc, 90 perc, 120 perc).

A demográfiai jellemzők közül fontos volna az életkort is vizsgálni, de a tutimagantanar.hu adattárban erről csak elvétve van adat, a lakóhely pedig itt egységes, Budapest. Így maradt a nemi különbség. Első pillantásra úgy tűnik, mintha a férfiak „járnának jobban”, hiszen azt mondtuk, hogy kevesebb diplomával rendelkeznek, mégis magasabb árat szabnak a nőknél 130 forinttal átlagosan. Ennek hátterében az áll,

hogy három kategóriában jóval magasabb áron dolgoznak a férfiak, mint a nők: a) Ha valamilyen prosperáló szakmai végzettséggel rendelkeznek (mérnök, informatikus, közgazdász stb.), és szaknyelvi vizsgákra készítenek fel vagy külföldi hallgatókat tanítanak. Ilyen szolgáltatásokért 7-8 ezer forintos óradíjat is elkérhetnek. A nők ebben a kategóriában (egyéb diploma) inkább gyógypedagógusi végzettségűek, akik általános iskolai tanulók korrepetálásában segítenek, aminek 4-5 ezer forint a díja. Feltűnő ugyanakkor, hogy a hallgatói jogviszonnyal oktató férfiak és a legitimációval nem rendelkezők is magasabb árat kérnek, mint a nők. Az egyetemi hallgató a legolcsóbb magánoktató a piacon, de a nők árai még ezen belül is az átlag alatt maradnak: a hallgatóként oktató átlag óradíja 3267 forint, a nőknél ez 2817 forint, a férfiaknál 3716 forint.

A szakmai legitimáció szempontjából egy kategóriában látunk még – az egyetemi hallgatókon kívül – lényegesen alacsonyabb árszabást, azoknál, akik diploma helyett csak egy nyelvvizsgát tudnak felmutatni. *A nyelvvizsga egy oktatónál kevesebbet ér, mint ha valaki minden tudást igazoló papír nélkül legalább néhány évet töltött külföldön.* Ahogy erre a hirdetőik maguk is felhívják a figyelmet: a nyelvvizsgapapír csak egy papír, a külföldről visszatérő oktató azonban legalább a célnyelvi környezetben megtanult „autentikus nyelvhasználatot” fel tudja kínálni.

A rugalmasság megterülése kérdéses. Tesznek rá kísérletet az oktatók, hogy az árképzésnél figyelembe vegyék: a házhoz járó és az online oktatást vállaló hirdetőik átlagosan 120–150 forinttal többet kérnek óránként, de ez – különösen a kiszállásnál – nem fedezi még a BKV-jegyek árát sem. Éppen ezért többen inkább azzal próbálkoznak, hogy felárt szabnak, ha valaki háznál szeretne tanulni. Hogy mennyire van erre fizetőképes kereslet, azt majd a tanárinterjúk segítségével szeretnénk meg tudni.

A számlaképesség rendkívül ellentmondásos adatunk, mint korábban már jeleztük. Elvileg magasabb árakkal kellene hirdetniük magukat a vállalkozóknak, mert költségeik is vannak. Hogy mégis 500 forinttal kevesebbet kérnek, talán azzal függhet össze, hogy a számlaképesség egy jelzése annak, hogy valaki legalísan mellékállás- vagy főállásúként végzi a munkáját, így számára a biztos bevétel a döntő, nem a magasabb, de alkalmi bevétel.

A főállású magánoktatók 4000 forintos óradíja heti 20 órával számítva egy tisztességes, de nem kiugró jövedelmet jelent, különösen, mivel ezek a bevételek mindig sokkal bizonytalanabbak, mint a bérjövödelmek. Az óradíjak szórásával kapcsolatban nem tudunk sok mindent mondani, sajnos nincsenek ehhez megfelelő háttéradataink. Elsősorban az életkorral, a szakmai felkészültséggel, a tapasztalattal, az alkalmazott módszerekkel és a helyszínnel függhet össze – már azoknál, akik reális árat szabtak, vagyis az adott áron folyamatosan és sikerrel végzik az oktatói munkájukat.

Mit tekintenek a magántanárok hirdetőként az erősségüknek?

A bemutatkozó szövegek tartalomelemzése során azt szeretnénk volna megvizsgálni, miként mutatják be a hirdetőik a saját szolgáltatásukat, mit emelnek ki a szöveg elején és a végén, illetve mit fejtenek ki részletesebben, ami a szolgáltatásuk pozitívumának, erősségének nevezhető. A három leginkább kiemelt tartalmi elemet vettük számításba, és az összes említés alapján készítettük el a 3. ábrát, amin egymás mellé helyeztük a két angolcsoport és a matematikatanárok erősségeit.

Szembetűnő volt az elemzések során, hogy a magánoktatók egy jó része nem mérte fel, miért fontos, hogy kiaknázza a hirdetőportál nyújtotta lehetőségeket. Az kevésbé volt jellemző, hogy a kötelezőnek jelölt mezőket üresen hagyják, de a szabadon kitölthető felületeket nagyon különböző módon használták fel arra, hogy az egymást követő hirdetések közül a saját hirdetésük kiemelkedjen, és nyomot hagyjon az érdeklődőkben. Ez különösen a tanarkereso.hu oldalon volt feltűnő.

3. ábra: Az angol és matematika magántanárok hirdeteiben kiemelt szakmai/szolgáltatói erősségek

A tanarkereso.hu nem kéri az oktatóktól, hogy óradíjakat adjanak meg, pedig az óradíjak nyilvánossá tétele elősegíti annak tudatosítását, hogy ez egy piac, ahol a szolgáltatók egymás versenytársai. A tutimagantanar.hu oldalán, ahol az árak szerepeltek, sokkal ritkábban fordult elő, hogy a hirdető ne tegyen említést valamely erősségének tekintett tulajdonságáról, módszeréről.

Hogy ez miért fontos, azzal tudnánk szemléltetni, ha megnézzük, hogyan árazza be a piac (láthatatlan keze) az első három helyen kiemelt erősségeket, vagyis milyen óradíjakat kérhettek azok az oktatók, akik pl. a sokéves tapasztalatra, a rugalmasságra vagy az egyedi módszerekre építették a reklámjukat.

A 4. táblázatban bemutatjuk a tutimagantanar.hu angoloktatói által kért óradíjak középértékét azokon a kategóriákon belül, amit a legfontosabbnak neveztek meg az erősségeik között.

A 3. ábrán láthattuk, hogy az oktatók általában a tapasztalatukra, illetve a diplomájuk minőségére hivatkoznak a legtöbbször, majd az alkalmazott módszerük egyes elemeivel (személyre szabott tananyag/program, egyedileg kifejlesztett tanítási technikák/eszközök, az alkalmazott módszerrel elért eredmények/várható hatások) próbálnak meg érdeklődést és bizalmat kelteni az olvasóban. A személyes tulajdonságok – mint a türelem vagy a rugalmasság – kevésbé játszanak szerepet. Az órák felszabadult, vidám hangulata már többször került említésre, de gyakran csak a negyedik vagy az ötödik helyen. Akik ezt mégis előreverték, tehát az önprezentációjuk központi eleme volt, valószínűleg nem véletlenül alkalmazták ezt a stratégiát.

4. táblázat: Angol nyelvi magánoktatók óradíjai a szolgáltató által kiemelt tulajdonságok szerint (MEAN: HUF/60 perc)

Erősségként kiemelt jellemző	Óradíj (Ft)	N	Szórás
Szakmai képzés színvonala	4103	74	1539
Anyanyelvi tudás	4881	11	1517
Sokéves tapasztalat	4136	110	1085
Óra hangulata	4344	32	1145
Alkalmazott módszer egyedisége	4020	44	919
Alkalmazott módszer beválása	4804	23	2571
Személyre szabott program	4117	46	1184
Rugalmasság	3769	29	1817
Türelem	4060	10	681
Kedvezmények	4580	10	2230
Nem élt a kiemelés lehetőségével	3916	129	1060

A 4. táblázat adatai azt sugallják, hogy van piaci kereslet az élményszerű, jó hangulatú oktatásra, aki ezt az erősségét emeli ki, átlagosan 300 forinttal több óradíjat is kérhet. Ennél is jobban járhat, ha kedvezményeket ad, és a legmagasabb árak akkor jelennek meg, ha az oktató anyanyelvi szinten ismeri az oktatott nyelvet, vagy az alkalmazott módszereiről bizonyítani tudja, hogy beválnak. Itt már az árak közötti különbségek is nagyobbak: az anyanyelvi tudásnál 1500, a kedvezményeknél 2200, az alkalmazott módszereknél 2500 forintos eltérések is lehetnek. A nagy szórás azt is mutatja, hogy nagyon sok múlhat a hirdető kommunikációs képességein (hogyan tudja a szolgáltatását eladni), valamint a szakmai képességein (hogyan tudja az ügyfeleit megtartani). Ezek azok az alapképességek, melyek a magánoktatói karrierben kulcselemek.

Összegzés

A pilot kutatásunkkal azokról a jelenségekről szerettünk volna leírást adni, amelyek a kiegészítő magánoktatás területén aktív szakemberek munkáját, működési feltételeit meghatározzák. Mindehhez két internetes magántanári adattárat használtunk fel. Ezek alapján a következő megállapításokra jutottunk:

- Az angol magánoktatást hirdetők legalább fele rendelkezik megfelelő szakmai végzettséggel, büszke is ezekre a bizonyítványokra, ezt tekinti pedagógiai szolgáltatása legfontosabb legitimációjának. Hogy közülük hányan vesznek részt a közoktatásban, a szakoktatásban vagy a felsőoktatásban, sajnos az internetes adattárakból nem szisztematikusan kigyűjthető. Feltehetően jóval kevesebben, mint ahányan a közoktatásban dolgozók közül magánoktatást is vállalnak. A diploma hiányát csak átmeneti jelleggel pótolja egy nyelvvizsga. Minél idősebb a magánoktató, annál valószínűbb, hogy megszerzi a szükséges szakmai képesítést. Jellegzetesen a fiatalabbak között találunk diplomával nem rendelkezőket, illetve a férfiak nagyobb arányban próbálnak a nyelvtudásukra és nem a formális végzettségükre támaszkodva megélni a magánnyelvoktatói piacon.

- A magánnyelvoktatás jellegzetesen nem a tanuló lakóhelyén zajlik, a szolgáltatók közel fele a saját lakásában fogadja a klienseit, a másik fele pedig rugalmas, de egyéb helyszíneken is (kávézóban, könyvtárban, egyetemi aulában stb.) kész oktatni. Nem mutatnak túl nagy rugalmasságot a hirdető az internetes online oktatás területén. Az erre való nyitottság még a járvány idejével egybeeső adatfelvétel ellenére sem emelkedett érdemben, sőt, több oktató kihangsúlyozta, hogy átmenetileg csak online tanít, de a járvány után már a személyes találkozót preferálja. Az online oktatásra való áttérés lassú üteme annak fényében különösen meglepő, hogy az óradíjakban csak nagyon szűken tudják az oktatók a kiszállás díját megjeleníteni.
- A számlaképesség sem feltétlenül jelent óradíjemelő tényezőt, de ezt a potenciális ügyfelek nem tudják, ezért a számlaképességről nem minden oktató nyilatkozik. Ott, ahol ezt a hirdetőportál elvárta, a hirdető közel háromnegyede számlaképesnek írta le magát. Valószínűleg ez elsősorban a céges megrendelőknek szól, a lakossági megrendelők többnyire nem igénylik a vállalkozásszerű működést. Ezzel együtt feltehetően a főállásban magánoktatók túlnyomó többsége legalizálja tevékenységét.
- A két angoloktatói csoportnál 4000 forint volt az átlagóradíj 60 percre számítva. A szakmai felkészültség (diploma), a szaknyelvi kompetenciák, a külföldi vagy magyar hallgatók felkészítése szakvizsgákra, az autentikus nyelvhasználat, az alkalmazott módszerek (különösen, ha van referencia arra, hogy beválnak), a könnyed, hangulatos óratartás, az egyénre szabott tematika/tanítás tűnik kifizetődőnek az árszabások alapján – és természetesen az, ha valaki differenciáltan alakítja az árát, és különböző kedvezményekkel teszi vonzóvá a szolgáltatását. Egyénileg természetesen lehetnek egyéb szempontok is, ami alapján az oktató az átlagnál magasabb vagy alacsonyabb árat szab, de az erre vonatkozó döntési folyamatokat és hatásukat már csak az oktatók bevonásával vizsgálhatjuk.
- Még egy fontos tapasztalata volt a felmérésnek: a magánoktatók egy része ugyan alkalmazza az internetes hirdetői felületeket, de nincs mindig birtokában azoknak a marketingismereteknek, amelyek hatékonyá tennék ezt a tevékenységet. Vannak persze nagyon profi hirdető is. Hogy ők honnan merítették ezt a tudást, azt megint az oktatókkal folytatott interjúkkal lehetne feltárni.

IRODALOM

- ANDOR M. (2002) Diplomás szülők gyerekei. *Educatio*, Vol. 11. No. 2. pp. 191–210.
- BOURDIEU P. (1998) Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: LENGYEL GY. & SZÁNTÓ Z. (eds) *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, Aula Kiadó. pp. 155–177.
- BRAY, M. (1999) *The Shadow Education System: Private Tutoring and Its Implications for Planners*. Fundamentals of Educational Planning 61. Paris, UNESCO.
- CHANG, F.-R. (2019) An Examination of the Self-presentation of the Top Five Franchised English Buxibans in Taiwan. *Research in Comparative & International Education*, Vol. 14. No. 4. pp. 450–465.
- GORDON GYÖRI J. (2008) Tömegoktatás és kiegészítő magánoktatás-ipar. *Educatio*, Vol. 17. No. 2. pp. 253–274.

- GORDON GYÖRI J. (2020) Árnyékoktatás: alapfogalmak, kutatás, lehetőségek. *Lásd füzetünkben*: pp. 171–187.
- KIM, Y. CH. & JUNG, J.-H. (2019) *Shadow Education as Worldwide Curriculum. Studies*. Chaim, Palgrave Macmillan.
- KOH, A. (2014) The „Magic” of Tutorial Centres in Hong Kong: An Analysis of Media Marketing and Pedagogy in a Tutorial Centre. *International Review of Education*, Vol. 60. No. 6. pp. 803–819.
- LAKI M. (2006) Az idegennyelv-oktatási piac átalakulása. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 13. No. 10. pp. 880–901.
- LANNERT J. & SINKA E. (2009, eds) *A pedagógusok munka- és munkaidő-terhelése. Kutatási beszámoló*. Budapest, TÁRKI-Tudok Zrt.
- LUO, J. & FORBES, K. (2019) ‘It’s a Plus Rather Than a Must’: Perspectives On Mainstream Teachers in China on the Influence of Advertised Educational Ethos in Supplementary English Education. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*. <https://doi.org/10.1080/03057925.2019.1681937> [Letöltve: 2020. 05. 25.]
- NAGY M. (2002): Tanulók, munkaterhek és iskolai eredményességük. *Új Pedagógiai Szemle*, Vol. 52. No. 12. pp. 16–44.
- NAGY P. T. (2004) Az alternativitás formái a magyar oktatástörténetben. *Educatio*, Vol. 13. No. 1. pp. 75–97.
- NIKOLOV M. (2007): A magyarországi nyelvoktatás-fejlesztési politika: nyelvoktatásunk a nemzetközi trendek tükrében. In: VÁGÓ I. (ed.) *Fókuszban a nyelvtanulás*. Budapest, Oktatókutatató és Fejlesztő Intézet. pp. 43–72.
- POLÓNYI I. (2020) Az árnyékoktatás oktatásgazdasági közelítésben. *Lásd jelen füzetünkben*: pp. 188–204.
- SETÉNYI J. (2020) Az „árnyékoktatás” metaforájától a tanulási rendszerekig. *Lásd jelen füzetünkben*: pp. 261–278.
- STEVENSON, D. & BAKER, D. (1992): Shadow Education and Allocation in Formal Schooling: Transition to University in Japan. *American Journal of Sociology*, Vol. 97. No. 6. pp. 1639–1657.