

## Zárójelentés

a sz. A KOCKÁZATVÁLLALÁS ADAPTÍV ÉS NEM ADAPTÍV FORMÁI c.  
OTKA téma kidolgozásáról (2001-2005)

A kockázatvállalás pszichológiai vizsgálatát azért tartottuk fontos kérdésnek, mert – bár elég egyértelműen definiálható a kockázatvállalás maga, mégis a társadalom és az egyéni alkalmazkodás szempontjából ugyanannak a viselkedésnek – a bizonytalan kimenetelű esemény választásának és a nagy eséllyel fellépő negatív következmény elfogadásának – léteznek adaptív és nem adaptív formái is. A kockázatvállalás meghatározó tényezőinek vizsgálata az adaptáció dichotóm természetének szemszögéből tekintve kétségtelen társadalmi hasznossággal bír, hiszen az adaptív formák (a vállalkozás, innováció, az új helyzetekkel szembeni nyitottság) bátorítása és a nem adaptív formák megjelenésének visszaszorítása egyértelmű társadalmi – gazdasági érdek. Az adaptív kockázatvállalás nemcsak egyéni szinten jelent előnyt, hanem vitális a szervezetek versenykörnyezetben való életbenmaradása szempontjából.

Vizsgálatainkat három nagy témakör köré szerveztük

1. A kockázatvállalás helyzeti jellemzői
2. A kockázatvállalás személyi tényezői
3. A kockázatvállalás fejlődési aspektusai

Bár koncepciójában követtük előzetes terveinket, a témával való foglalatosság során némileg módosítottuk azokat a hangsúlyokat, amelyekre a pályázati időszakban erőnket koncentráltuk. Ez elsősorban amiatt következett be, mert felismertük, hogy a kockázatvállalás vizsgálatára a laboratóriumi helyzetek csak korlátozott mértékben lehetnek alkalmasak. Általános problémaként kezelhető a pszichológiában az, hogy a laboratóriumok mesterséges világában lefolytatott kísérletek eredményei mennyire tekinthetőek érvényesnek. Ez az általános probléma talán még jelentősebb a döntésekről szóló kísérletek esetében, hiszen az érdemleges döntések sajátossága éppen az, hogy a következmények visszafordíthatatlanok, s ezek a visszafordíthatatlan következmények jelentőséggel bírnak az egyén számára. A tét nélküli mesterséges helyzetben adott válaszok talán még kevésbé tükrözik a kockázatos helyzetekben hozott döntések természetét, amikor is a súlyos veszteség lehetősége a személy jóllétét, önbecsülését, talán túlélését is fenyegetik. A való élet különbözik a laboratóriumi helyzetektől abban, hogy a laboratóriumban a nyereség vagy veszteség keretet a kísérletvezető teremti meg a helyzet megfogalmazása révén a valóságban azonban az egyén jelöli ki a referenciapontot. Mi dönti például el, hogy milyen perspektívát veszünk figyelembe „előtörténetként”? Ha pl. valaki egy vizsga miatt bánkódik, csak az abban a félévben elért jó eredményekkel vigasztalódik (összevonás), figyelembeveszi összes eddigi jó eredményét, s ezzel nem törődik (elkülönítés), csak a legutolsót veszi alapul, netán csak a többi rossz jegyekre gondol, s ezekkel együtt vagy külön értékeli a teljesítményét. A kockázat kiválasztásakor számít az is, milyen jegyet szeretne elérni (általános aspiráció), milyen eredményeket ért el a múltban (vonatkozási keret), vagy éppen hogy áll, kell-e az ösztöndíjához a jó jegy (pillanatnyi szükséglet), a többiek milyen jegyet kaptak (társas összehasonlítás). Több vizsgálatban is törekedtünk arra, hogy természetes körülmények között vizsgáljuk a kockázatvállalást, illetve a különböző élethelyzetekben megnyilvánuló kockázatvállalási viselkedést összevessük a teszhelyzetekben mutatott viselkedéssel.

## 1. Helyzeti tényezők hatása a kockázatvállalásra

A kísérleti pszichológiai szakirodalom számos helyzeti tényező hatását vizsgálta a kockázatos döntéseket befolyásoló tényezők sorában. A kísérletek ellentmondó eredményekhez vezettek, ezért vizsgálatunkban megkíséreltük valós, nem laboratóriumi helyzetben is szemügyre venni a kockázatvállalást befolyásoló tényezők némelyikét. E helyzeti tényezők közül saját kutatásainkban négyféle hatást vizsgáltunk többféle módszerrel:

### a) A keretezési hatás:

különböző megfogalmazásokkal (keretezéssel), amelyek különböző kiindulópontokat sugallnak, befolyásolni lehet az egyének döntéseit a kimenetel szempontjából azonos helyzetekben. A helyzet értékelését tehát az határozza meg, hogy a személyek nyereségként vagy veszteségként fogják-e fel az eredményt. A döntés inkonzisztenciájánál talán még fontosabb számunkra az az eredmény, hogy veszteség esetén kockázatvállalók, míg a nyereségek esetében kockázatkerülők az emberek, Azaz a már megszerzett vagy biztosan megszerezhető javakat nem akarják kockáztatni, ugyanakkor a biztos veszteség helyett inkább a nagyobb, de bizonytalan veszteséget preferálják. A keretezéssel teremtették meg a nyereség - veszteség keretet. A keretezés hatása, azaz, hogy nyereség esetén kockázatkerülés, veszteség esetén kockázatkeresés a jellemző viselkedés, széles körben ismertté vált a szakirodalomban, és számos vizsgálat tette próbára e hatás érvényességét.

**Kühberger** (1998) 230 tanulmányt elemzett utólag, és megállapította, hogy a keretezési hatás nem érvényesül konzisztensen. A lépésenkénti regresszióelemzés azt mutatta, hogy az eredeti helyzethez való hasonlóság (ázsiai betegség) a variancia 76 %-át megmagyarázta. Külön kérdés marad az, hogy vajon életszerű helyzetekben befolyásolja-e a keretezés a döntéseket?

**Thaler** és **Johnson** (1994) arra hívta fel a figyelmet, hogy a kockázatvállalásban a megelőző egyéni történet nem közömbös. Az emberek nem önmagukban értékelik a veszteségeket vagy nyereségeket egy éppen adott kiindulóponthoz képest, hanem az is befolyásolja viselkedésüket, hogy előzőleg nyertek vagy veszítettek-e. A már eddig elért eredménytől függ a kockázatvállalás, a múlt döntései háttérre képeznek, meghatározzák a választások és az eredmények percepcióját. Azaz, nyereség esetén lehet éppen kockázatvállaló, veszteség esetén pedig kockázatkerülő az egyén. Annak ellenére, hogy az imént felvázolt tendenciák működnek, Thaler megállapítja, hogy a kockázatos helyzetekben való viselkedés igen összetett, sok tényező függvénye, ezért azt nehéz bejósolni.

### b) A rendelkezésre álló erőforrások mennyiségének hatása

**March** és **Saphira** (1992) szerint két vonatkoztatási pont befolyásolja a kockázatvállalással kapcsolatos döntést. Az egyik az *erőforrás mennyiségével kapcsolatos*. Bőséges tartalékok esetén a sikertelenségtől való félelem csökkenésével a kockázat vállalási hajlandóság megnő, szűkös időkben csökken a kockázatvállalás. Különös szerepet játszik egy veszélyes (túlélési) pont, ahol az erőforrások kimerülnek és a túlélés veszélybe kerül. Az ilyen szélsőséges helyzetekben adott reakciókról ellentmondásosan számol be az irodalom: egyesek szerint nagyobb fenyegetés esetében nő a kockázatvállalás a halál elkerülése érdekében (**Bromiley** 1991). Mások szerint viszont ez a helyzet rigiditáshoz és extrém kockázat averzióhoz vezet (**Staw, Sanderland, Dutton** 1981). Az erőforrások eredete is számít: régebben birtokolt, saját erőforrással szemben óvatosabbak, újabban szerzett mások erőforrásával szemben kockázatvállalóbbak az emberek.

### c) Az igényszint

A másik vonatkoztatási pont pedig a saját előzetes tapasztalat arról, hogy milyen helyzetben szokott lenni az egyén, mivel elégedett, azaz az *igényszintje*. Szerzők szerint a figyelem ingadozik e két pont között, vagy az egyikre, vagy a másokra koncentrál a személy. A kockázatvállalás a referenciapontok közelében (túlélés és igényszint) csökken, tőlük távol (nagyon jó vagy nagyon rossz helyzetekben) nő.

### d) a kockázat mértéke

e) A kockázat percepciója

A kockázatvállalást a kockázat nem közvetlenül, hanem annak közvetítésével befolyásolja, hogy a személy mekkorának észleli az adott kockázatot.

## I. vizsgálat: Kockázatvállalás terepkísérletben

Vizsgálatunkban két kérdésnek próbáltunk utánajárni: az egyik arra vonatkozott, hogy a laboratóriumi helyzetekben megnyilvánuló kockázatvállalás egyezik-e a valóságos helyzetekben tanúsított viselkedéssel, a másik kérdés pedig azt firtatta, hogy a valós szituációban milyen tényezők és hogyan befolyásolják a kockázatvállalást.

A terepkutatás azt mutatta, hogy a valódi, téttel rendelkező és következményekkel járó helyzetekben az emberek jóval kisebb kockázatot vállalnak, mint amit egy kísérletben megkomponált hipotetikus helyzetben vállalnának. Ez a különbség elsősorban abból adódott, hogy a felkínált négy szint közül (elkerüli a kockázatot, kis, közepes és nagy kockázatot vállal) a valós helyzetben a nagy kockázatot igen ritkán választották.

Kérdésfeltevésünk középpontjában állt a megszerzett erőforrások kockázatvállalásra gyakorolt hatása. Itt egyrészt azt vizsgáltuk, vajon változik-e a kockázat annak függvényében, hogy valaki mennyi erőforrást szerzett eddig, bőven van miből kockáztatnia, vagy éppen elegendőek, esetleg kifejezetten szűkösek az általa felhalmozott javak. Lineáris együttjárást, egyirányba mutató fő hatást nem tudtunk kimutatni a kezdeti erőforrás tekintetében. A gyakorisági adatokat megvizsgálva azonban arra következtettünk, hogy a kezdeti erőforrás mennyisége sajátos hatást gyakorol a kockázatvállalásra. A közepes helyzetben lévők a kis, a „gazdagok” a közepes kockázatot preferálták. Ez a különbség a hipotetikus helyzetekben megint eltolódott a nagyobb kockázatvállalás felé, a közepes erőforrással bírók a közepes és nagy, a „gazdagok” a nagy kockázatvállalást preferálták.

Az erőforrásoknak azt a konstellációját, amikor a személy túlélése fenyegetett (azaz, ha nem szerez többet, vagy ha veszít, akkor további lehetőségei radikálisan beszűkülnek) kitüntetett pontnak tekintettük, amelyről a szakirodalom rigid viselkedést és extrém kockázatvállalást feltételez. A mi vizsgálatunkban nem ezt tapasztaltuk. Valós helyzetben éppen hogy kerültek a szélsőségeket, hipotetikus helyzetben pedig a nagy kockázat vállalása felé tolódtak el a választások a többi helyzethez képest olyannyira, hogy míg a valós helyzetben egyáltalán nem vállalták a maximális kockázatot, addig a hipotetikus helyzetben itt volt a legnagyobb a kockázatvállalás.

Ezeket az eredményeket két szálon értelmezhetjük. Először a valódi és a laboratóriumi helyzetek között tapasztalt különbségekről kell szólnunk. Eredményeink arra hívják fel a figyelmet, hogy a kockázatvállalás témájában a laboratóriumi eredményeket fenntartással kell kezelni: az emberek kockázatvállalási hajlandósága valódi tét mellett jóval kisebbnek bizonyult, mint amikor válaszaikat egy elképzelt szituációban adják meg, ahogy ez a legtöbb kísérletben történik. Megállapításainkat Thaler és Johnson (1991) tapasztalatai is alátámasztják. Az a próbálkozásuk, hogy valós helyzetben végezzék vizsgálataikat, amikor a személyek fogadási helyzetben pénzt veszíthettek, nem volt sikeres, mert a személyek nagy többsége nem volt hajlandó résztvenni a kísérletben, és azok a kevesek, akik vállalkoztak a játékra, extrém módon kockázatvállalóan viselkedtek minden feltétel mellett. Azaz, a személyek nagyobb része valós helyzetben idegenkedett a veszteség lehetőségétől. A mi kísérletünkben nem volt lehetőség arra, hogy kitérjenek a válasz elől, és a tét sokkal fontosabb volt, mint egy kis összeg elvesztése.

Az értelmezés másik szála a kiinduló helyzet eltérő hatásaira vonatkozik a laboratóriumi és a reális szituációban. Ahogy a bevezetőben leírtuk, a rendelkezésre álló erőforrás mennyisége befolyásolja a kudarcától való félelem nagyságát, így bőséges erőforrások esetén nő a kockázatvállalási hajlandóság. Mi nem tapasztaltunk ilyen lineáris tendenciát. Eredményeinkből úgy tűnik, hogy a rossz helyzetűekhez képest a közepes helyzetűek valamivel óvatosabbak, és

határozott tartalékok kellene ahhoz, hogy a hajlandóság a kockázatvállalás felé tolódjon. A hipotetikus szituációban nincs ilyen különbség a helyzetek között.

Érdeklődésünk középpontjában most a túlélési helyzet áll. A szerzők itt vagy szélsőségesen nagy kockázatvállalást, vagy szélsőségesen nagy kockázatkerülést jósolnak. A szélsőségesen nagy kockázatvállalás felé való eltolódást csak a hipotetikus helyzetben tapasztaltuk, a kockázatvállalás teljes hiányát – a passzív tehetetlenséget pedig egyik helyzetben sem, akár nyereségről, akár veszteségről volt szó. A valós helyzetben a túlélés vágya éppen az extremitások kerülését eredményezte, azonban a kis és közepes kockázatot ugyanannyian vállalták, nem volt tehát a viselkedésnek általánosan jellemző tendenciája. Feltételezhetjük, hogy a túlélési helyzetek stresszel járnak, ezért várható lett volna a viselkedés extremizálódása és beszűkülése. Ahhoz, hogy a stressz ilyen hatást váltson ki, szükséges lenne az, hogy a résztvevőkre nagyobb nyomás nehezedjék, még reménytelenebbnek lássák a helyzetüket, és kételkedjenek abban, hogy jobb megoldást tudnak találni (Janis és Mann, 1977)

A kiinduló helyzet hatása nemcsak a választásokban, hanem az egyéb vizsgált változóknál is tettenérhető. A kevés erőforrással rendelkezők veszélyesebbnek tartották a helyzetet, bizonytalanabbnak érezték magukat. Úgy véljük, az erőforrás mennyisége befolyásolja a kockázat észlelését, és ezen keresztül hat a kockázatvállalásra. Hasonló tendenciát tapasztaltunk az igényszint esetében: bár az közvetlenül nem hatott a kockázatvállalásra, ha figyelembe vesszük a kiinduló helyzetet, megváltozik a kép, a felhalmozott erőforrás mennyiségével nőtt mind maga az igényszint, mind az igényszint észlelt befolyása a választásra.

A választás direkt módon összefüggött a kockázatpercepció egyik összetevőjével, a veszély észlelt nagyságával, a bizonytalansággal azonban nem. Szintén hatással volt a választásra az erőfeszítés: kockázatosabban választott az, aki belső kontrollra utalva azt hangoztatta, hogy tanulásának mennyisége befolyásolta viselkedését. Ami a kockázatvállalási hajlandóságot illeti, itt nem találtunk értékelhető és konzisztens összefüggésre. Az irodalomban használt négyféle skálát alkalmaztuk, ezek nem mutattak egységes képet, és a legjobban elterjedt eszköz, a fogadási helyzet semmilyen más mutatóval nem korrelált.

Eredményeink alapján a rendelkezésre álló erőforrások mennyisége a középponti meghatározó tényező a kockázatvállalásban, ezen keresztül érvényesül a többi befolyás.

A veszteség vagy nyereség keret hatása egyértelmű volt, a veszteség lehetősége radikálisan csökkentette a kockázatvállalást mind a valós, mind a hipotetikus helyzetben. A veszteség lehetősége tehát masszív negatív hatást fejtett ki: a helyzetet sokkal kockázatosabbnak tartották, ilyenkor fokozottan befolyásolta őket kiinduló helyzetük, és kevésbé kategorizálták lehetőségként a szituációt. Ez az eredmény nem a kilátáselmélet, hanem a Thaler féle kvázi hedonikus szerkesztés elmélet (QHE) jóslatait igazolta. Az előtörténet jelenléte kockázatkerülést eredményezett a veszteség helyzetében.

A vizsgálatot publikáltuk a MPSZ-ben és előadtuk a *Szervezet-és döntépszichológia program nyílt napján* 2004.

(ld publikációk jegyzéke)

## **II. Vizsgálat – A felhalmozott erőforrás, az igényszint és a befektetés szerepe a kockázatvállalásban**

E három helyzeti tényező szerepét kérdőíves vizsgálattal is teszteltük egy hipotetikus helyzetben. 2 féle témában vizsgáltuk meg a hatásokat, az egyik egy biztos munkahely feladása volt egy preferált, de bizonytalan fizetéssel járó helyzetért, a másik pedig egy sportmérkőzésen követendő támadó vagy védekező taktika. A kérdőíveken tanácsot kellett adni a helyzetben szereplő személynek arra, hogy az milyen valószínűség mellett válassza a kockázatosabb, de nagyobb haszonnal kecsegtető megoldást. A kockázatvállalást tehát úgy ellenőriztük, hogy arra kérdeztünk rá, hogy siker mekkora valószínűségét tartja valaki

elegendőnek ahhoz, hogy a kockázatos döntést megtegye. A tényezők szisztematikus manipulálása céljából 8 féle változatot állítottunk össze az erőforrás és az igény szint kombinálásának céljából, illetve az egyik témában a befektetés nagyságát is vizsgáltuk, ebben tehát összesen 12 helyzet szerepelt.

A négy alaphelyzetet úgy fogalmazzuk meg, hogy az erőforrások nagy hiánya, kis hiánya, illetve a tartalékok nagy és kevés volta szerepeljen. Amikor csak ennyi információt adtunk, akkor a helyzetek közötti sorrend azt tükrözte, hogy felhalmozott hiányok mellett nagyobb kockázatot vállalnak a megkérdezettek, mint felhalmozott tartalékok mellett. Azaz, az erőforrás ebben a vizsgálatban fordítottan befolyásolta a kockázatvállalást, mint ahogy vártuk, hiszen az irodalom szerint a bőség csökkenti a kudarcra való félelmet, bőséges tartalékok esetén nő a kockázatvállalás. Ha további információt kaptak a személyek a helyzetről, az csökkentette a kockázatvállalást. A befektetésre vonatkozó információ kevésbé, az igény szintre vonatkozó információ jobban. Azaz, a nagyléptékű célok alacsonyabb szintű kockázatvállalást hívtak elő, óvatosságra készítették a személyeket.

Az igény szint és a befektetés óvatosság irányába gyakorolt hatása mellett még egy másik érdekes dolgot is megfigyelhettünk. Míg azokban a helyzetekben, ahol csak a felhalmozott erőforrásról tudtak, nem érvényesült a nagyobb tartalék – nagyobb kockázatvállalás, addig akkor, ha befektetésről vagy igény szintről is közöltünk információt, megfordult a sorrend, azaz a felhalmozott tartalékok mellett vállaltak nagyobb kockázatot, és nem a hiány esetében. Milyen következtetést is lehet levonni ezekből az eredményekből?

Az eredmények nem értelmezhetőek Thaler QHE elmélete fényében, aki részletesen foglalkozik az előzetes veszteségek és előzetes nyereségek hatásával. Azt jósolja, hogy azokban az esetekben, amikor előzetes veszteségek vannak jelen, akkor azokat az eseményeket, amelyek a jelen állapot előjelét megváltoztatják, azaz a veszteséget nyereségbe fordítják, máshogy kezelik, mint azokat, amelyekről ez a változás nem várható. Ha a veszteségeket el lehet tüntetni, akkor integrálják a két eredményt és kockázatvállalók lesznek, ha nem, akkor inkább szenzitivizálódnak a veszteségre, és kockázatkerülők lesznek. Ekkor viszont azt várhatnánk, hogy kevés adósság esetében vállalják a kockázatot, sok adósság mellett pedig ne.

Vizsgálatunkban az adósság helyzeteiben és a tartalékok mellett foganatosított befektetéseknél javasoltak kockázatvállalást, a magas igény szint és az adósság mellett foganatosított befektetés mellett pedig óvatosságot. Véleményünk szerint a megbánás elvének működését lehet itt tettenérni: akkor kockáztasson valaki, ha már úgymint eladósodott, vagy ha befektetett már a kockázatos tevékenységbe, és a tartalékai is megvannak. Óvatos legyen viszont akkor, ha magas az igény szintje, hiszen csalódhat, ha nagyot kockáztat, de akkor is, ha adósság mellett fektetett be.

Ebben a vizsgálatban azt találtuk, hogy – laboratóriumi helyzetben vizsgálva – a kezdeti erőforrás fordított hatást gyakorolt, mint vártuk, azaz az erőforrások hiánya vezet kockázatvállaláshoz, Ezt a hatást módosítja, ellenkezőjére fordítja az, ha a kockázatvállaló előzetes befektetésről és az igény szintjéről is van információnk. Eredményeink ugyanakkor nem mondanak ellent az előző vizsgálat hipotetikus helyzetében kapott megállapításoknak, ahol – csakúgy mint itt – a legrosszabb helyzet váltotta ki a legnagyobb kockázatvállalást. A hipotetikus helyzetekből leszűrt tanulságok érvényességének korlátozott voltát erősíti az is, hogy vizsgálatunkban – egy tradíciót követve – a másoknak adott tanács alapján vizsgáltuk a kockázatvállalást. Lehet, hogy másoknak nem ugyanolyan tanácsot adunk, mint ha saját bőrünket vesszük a vásárra?

A második vizsgálat eredményeinek feldolgozása még folyamatban van, így az itt közölt megállapítások csak előzetes eredmények.

### **III. vizsgálat - A kockázatpercepció és a kockázatvállalás vizsgálata egy fegyveres testületnél**

Ebben a tanulmányunkban arra törekedtünk, hogy a fegyveres testületek kockázatpercepciójáról és kockázatvállalással kapcsolatos döntéseikről elsősorban leíró jellegű adatokat szerezzünk. Olyan személyek körében végeztük a kutatásokat, akik munkájuk során nagy veszélynek vannak kitéve. Módszereinkkel arra törekedtünk, hogy a kérdések a munkájukkal kapcsolatosak legyenek, arra vonatkozzanak, amit a megkérdezettek kockázatosnak tartanak. A kérdőíves felmérés tehát a valósághoz közelálló helyzetértékelést és döntést próbálta megragadni, ezért a zárt kérdések mellett nyílt kérdéseket is feltettünk. Mind a kognitív döntésszociológia, mind a természetes helyzetekben hozott döntések vizsgálati irányának módszereit és megállapításait hasznosítottuk vizsgálatunk megtervezésekor és lebonyolításakor. Vizsgálatunk eredményesnek bizonyult, mivel a fegyveres testületekben dolgozók kockázathoz való viszonyulásának számos sajátosságát jellemeztük. Megállapítottuk, hogy általában pozitívan viszonyulnak a veszélyekhez, bár stresszt élnek át munkájuk során. Rámutattunk arra is, hogy a saját testi épség megvédése prioritást élvez mások testi épségének megóvása felett. A kockázatok jellemzésekor megint az a benyomásunk támad, hogy az értékelés nem negatív: a vizsgálati személyek közönségesnek (és nem rémületesnek), azonnali hatást kifejtőnek és kontrollálhatónak tartják az általuk felidézett legveszélyesebb helyzeteket. A faktoranalízis által mutatott elrendezés a kockázat ismertségéhez az önkéntességet, a kontrollálhatóságot és a rémület hiányát kapcsolja hozzá. A fegyveres testületek dolgozói a veszélyt magát tehát kezelhetőnek látják, és szerintük a váratlanság az a vonás, ami megnehezíti a helyzetek feletti uralmat. Ha egy helyzet váratlan, akkor az egyúttal végzetes és azonnali hatású is.

A kockázatos helyzetek pozitív értékelése nem jelenti azt, hogy a válszadók a munkájukkal kapcsolatos veszélyeket általánosságban lekicsinyelnék, hiszen azokat veszélyesebbnek gondolják, mint azokat, amelyekkel a civil életben találkoznak. Ez a felfogás fokozottan jellemző a vezetőkre, ők a munkával kapcsolatos kockázatokat még súlyosabbnak tartják. Ugyanakkor a veszélyes munkát végzők a nem veszélyes munkát végzőkhöz képest kisebbre becsülik a kockázat mértékét. Mivel a kockázat túlbecslését semmilyen értékelés nem valószínűsíti, ez utóbbi különbség arra utalhat, hogy a veszéllyel közvetlenül szembenézők érzelmi elhárításhoz folyamodhatnak (pl. sebezhetetlenség illúziója).

A második fő kérdésünk a döntéshozatal folyamatára vonatkozott a kockázatvállalási helyzetekben. Itt egyrészt a folyamat analitikus természetét elemezzük, másrészt pedig azt, hogy a kockázatvállalás milyen mértékben függ olyan külső tényezőktől, mint a veszély forrása, a helyzet pozitív vagy negatív beállítása, a személyek beosztása vagy munkakörük veszélyessége.

A vezetők - annak ellenére, hogy több idő áll a rendelkezésükre, mint a beosztottaknak, - a kapott információval és a rendelkezésre áll idővel mégis kevésbé voltak elégedettek. Ugyanakkor a rendelkezésre álló információknak nagyobb szerepet tulajdonítanak döntéseik meghozatalakor: egyrészt átélik az információ hiányát, másrészt az alternatíva kiválasztásának egyik fontos indoka a meglévő információ. Az „így alakult” indok, valamint a reflex alapján történő döntés a tapasztalat automatikus felhasználására irányul. Mindebből az a kép bontakozik ki, hogy a vezetők analitikus stratégiát igyekeznek alkalmazni (ld. Page és Németh id, mű), de az információ hiánya és a rövid idő miatt nagymértékben hagyatkoznuk kell a beidegzésekre, előzetes tapasztalatokra is. Ez arra utal, hogy a helyzeti tényezők nehezedésével az analitikus döntésektől elmozdulnak a felismerésen alapuló döntések irányába.

A külső tényezők szerepét vizsgálva megállapítottuk, hogy a személyes veszélyeztetettség az óvatosabb, de talán kevésbé sikeres megoldás felé hajtja a személyeket, de ha mások biztonsága forog kockán, akkor a nagyobb sikerrel kecsegtető, de kockázatosabb megoldásokat választják. Ez újból alátámasztja azt, hogy a feladatok sikeres megoldása fontos motívum megkérdezetteinknél.

A pozitív vagy negatív keret ebben a vizsgálatban hatást gyakorolt a kockázatvállalásra a lehetőségelmélet jóslásának megfelelően. Ez az eredmény azért érdekes, mert a kutatások egy része nem támasztotta alá a lehetőségelméletet (Kühberg, 1998). Faragó (2004) egyenesen azt kapta, hogy valós kockázatok esetében a negatív megfogalmazás, a veszteség lehetősége kockázatkerüléshez vezet. Érdekes kérdés, hogy vizsgálati személyeinknél a választási helyzet jóllehet életközeli, de hipotetikus volta, avagy a személyek kockázatokhoz való pozitív viszonyulása áll-e az eredmény hátterében. A feladataikkal, munkájukkal való kockázatvállalás pozitív konnotációját igazolja az az eredmény is, hogy a munkájukkal kapcsolatban kockázatvállalóbbak voltak a személyek, mint a fogadási helyzetben.

A vizsgálatot publikáltuk a Szervezetpszichológiai láttelepek c. tanulmánykötetben (ld. publikációk jegyzéke)

#### **IV. vizsgálat Vállalkozók kockázatvállalása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe**

Ebben a vizsgálatunkban a vállalkozók kockázatvállalását egy kérdőíves, hipotetikus fogadási helyzetben vizsgáltuk. A felkínált helyzetekben a kockázatvállalás helyzeti tényezőit, a bizonytalanságot és a tét nagyságát variáltuk. A kérdések egy részében kétféle nyerési, másik részükben pedig kétféle veszteségi helyzet között kellett választani (keretezési hatás). A választandó alternatívák várható értéke megegyezett. Egy főiskolásból álló mintát is bevontunk a vizsgálatba abból a célból, hogy a vállalkozókra sajátosan jellemző kockázatvállalási stratégiákat azonosítani tudjunk.

Megjelennek egyrészt olyan határozott tendenciák, amelyek általánosak, a kísérletesen vizsgált fogadási helyzetekben megnyilvánuló tipikus reakciókat mutatják, függetlenül attól, hogy a megkérdezett a vállalkozók vagy a főiskolások csoportjába tartozik.

Az egyik robosztus összefüggés a keretezési hatás, amelyet most laboratóriumi helyzetben, hipotetikus fogadásokat felkínálva vizsgáltunk. Azokban a helyzetekben, ahol a között kell választani, hogy egy biztos nyereséget megtartson-e az ember, vagy a teljes nyereség elvesztésének kockázatát vállalja egy esetlegesen még nagyobb nyereség reményében, az emberek többnyire a biztos nyereséget választják, azaz, nem szeretnek kockáztatni. Ez különösen akkor igaz, ha a biztos nyereség elég nagy, és ha a további, kockázattal megszerezhető nyereség nem túl jelentős. Ha a keret a veszteség, azaz a választás egy biztos veszteség elszívása, vagy egy olyan kockázatos lehetőség választása, amelyben a teljes veszteségtől meg lehet szabadulni, de ha nincs szerencséje a játékosnak, akkor még nagyobb veszteséget kell elviselnie, lényegesen gyakrabban vállalják a kockázatot, mint a nyereség esetében.

Ez az általános tendencia arról árulkodik, hogy a nyereségnek tekintett helyzetekben a nyereség megtartása fontos motívum, a veszteség helyzeteiben pedig a veszteség elkerülése érdekében hajlandóak a nagyobb rossz lehetőségét is megkockáztatni. Feltételezésünknek megfelelően a keretezési hatás tehát globálisan érvényesül, de nem igazolódtott az az elképzelésünk, hogy a vállalkozók, gazdagabb kockázatvállalási tapasztalataik következtében alaposabban feldolgozzák az információt, és ezzel csökken a keretezési hatás.

A részletes eredmény tovább finomította a keretezési hatás mibenlétét. Eredményeink azt mutatják, hogy a vállalkozók a tét nagyságára fókuszálnak, a valószínűségeket sokkal kevésbé veszik figyelembe. Ez a fókusz eltérő viselkedést eredményez a nyereséges és veszteséges helyzetekben: a nyereség lehetősége a nagy tét választására ösztönzi a vállalkozókat, míg a veszteség esetében éppen a nagy tét (a nagy kockázat) elkerülése jellemzi őket. A főiskolások stratégiája a nyereséges helyzetben különbözik a vállalkozókéétól, választásaikat jobban befolyásolja a valószínűség, mint a tét nagysága.

Ha abból a szempontból vizsgáljuk meg a helyzetet, hogy milyen mértékben törekedtek a személyek arra, hogy helyzetükön javítsanak, azaz a nyereség-veszteség dimenziója helyett a kiinduló helyzet javításának illetve rontásának a dimenziójában gondolkodunk, akkor azt tapasztaljuk, hogy a pozitívan keretezett helyzetekben kis valószínűség mellett igen erősen törekednek a helyzet javítására, negatív keret esetében pedig hiába nagy a javítás valószínűsége, nem szívesen vállalják a tét miatt valószínűleg nagyra érzelt kockázatot. A kis tét (kicsinek érzelt kockázat) esetében viszont fordított a helyzet, a nyereség keret esetében nem motiváltak a javításra, a veszteséges helyzetben viszont igen. Ha megpróbáljuk mindezt átfordítani az üzleti életre, akkor azt tapasztalhatjuk, hogy a nyereséges vállalkozó kockázatvállalóbb, a veszteséges viszont óvatosabb. Érdekes az is, hogy eredményeink hogyan árnyalják azt a döntési mechanizmust, amit Thaler (1980) „elsüllyedt költségek” (endowment effect) néven tett ismertté. E szerint a múltbeli döntések igazolásának vágya arra készteti a vállalkozókat, hogy egy rossz befektetés veszteségeit ne fogadják el. Emiatt egyre több pénzt fektetnek a vállalkozásba, próbálják menteni, ami valójában nem menthető. A mi kísérleti helyzetünkben ez a hatás csak akkor jelentkezett, ha a kilátásba helyezett további veszteség mértékét nem érezték fenyegetőnek a válaszadók. Ha fenyegetően nagy volta a tét, akkor inkább lenyelték a veszteséget. Ha a valószínűségekkel is számolnának, akkor talán éppen fordított lenne reakciójuk, a kis további veszteség sorozatos elszenvéde helyett meglovagolnának egy jó esélyt. Ennek azonban ellene dolgozik az, hogy a sikertelenség esetén nem tudnák igazolni nagy veszteséget hozó döntéseiket. A vállalkozók tehát jól el tudták viselni a nagyfokú bizonytalanságot az általunk vizsgált fogadási helyzetben. Véleményünk szerint abból a tényből, hogy a keretezési hatás nem következetesen érvényesül (a főiskolások a kicsit veszélyes, nyereséges helyzetben kockázatvállalóak, a vállalkozók pedig a nagy tétű veszteséges helyzetekben kockázatkerülők), arra következtethetünk, hogy a kognitív magyarázatok helyett helytállóbbak a motivációs magyarázatok. A félelmek, remények és vágyak, de talán elsősorban a jobb lehetőség elszalasztása miatt érzett megbánás az, ami meghatározza a kockázat elfogadását vagy elutasítását. Az eredményekből azt a következtetést vontuk le, hogy a vállalkozók szemében igen nagy a nyereség és a veszteség emocionális értéke, ezért reakciójukban az érzelmi heurisztika szerepének megnyilvánulását fedeztük fel.

A vizsgálatot publikáltuk a Szervezetpszichológiai láttelek c. tanulmánykötetben (ld. publikációk jegyzéke)

## **2. A kockázatvállalás személyi tényezői**

### **a. A kockázatvállalás motivációs háttere**

Számos okunk van annak feltételezésére, hogy a kockázatvállaló személy nem elsősorban egy helyzet megoldását célozza, hanem egy sajátos élmény elérésére törekszik, azaz nem instrumentális motiváció, hanem egy élmény megélésének a vágya serkenti (pl. fokozott arousal szint elérésére törekszik, vagy a helyzetek kontrollálásának igénye vezeti). Ez a törekvése számos személyiségtényezővel is összefügghet (ld. következő pont), pl. énképével,

vagy kompetencia motívumának identitásában játszott szerepével. Ezzel szemben a kockázatot elutasítónak nem kívánatos stresszt jelenthet a kockázat.

### **V. vizsgálat: A kockázatvállalás paratelikus és telikus, valamint konform és lázadó állapotokban**

A kockázatvállalás motivációs hátterének feltárására végzett kísérlet a kockázatvállalási viselkedés konzisztenciájára irányult. A homeosztatikus felfogás helyett Apter olyan elméletet javasolt (reversal theory), amely a viselkedés inkonzisztens és paradox voltát is képes magyarázni, azaz azt, hogy hasonló helyzetben egy személy kockázatvállalása különböző lehet. A különbözőséget az arousal pozitív vagy negatív értékelése okozza. Megkülönböztetnek paratelikus (magas arousalt kereső) és telikus, célra irányuló (alacsony arousalt preferáló) állapotokat, illetve konform és lázadó állapotokat, amely a helyzet interpretálása nyomán változhat. A feltételezés szerint a paratelikus és lázadó állapotokban magasabb a kockázatvállalás.

Kísérletünkben a telikus-paratelikus dimenziót manipuláltuk, és különböző kognitív erőfeszítést igénylő kockázatvállalási feladatokat adtunk. Feltételeztük, hogy a manipuláció hatására nő a kockázatvállalás, de a mentális erőfeszítéssel fordított arányban. Feltételeztük azt is, hogy a bizonytalansággal való megküzdési hajlandóság (Sorrentino), amelyet a serdülők esetében is vizsgáltunk, összefügg a kockázatvállalással.

A kísérleti helyzetben különböző eljárásokat dolgoztunk ki a két dimenzió manipulálására., és kérdőívek segítségével vizsgáltuk a manipuláció eredményességét. 3 féle kockázatvállalási helyzetben (reakcióidő, fogadás, tanácsadás) mértük a kockázatvállalás szintjét.

Eredmények: a kockázatvállalás tendenciaszerűen növekedett a lázadó és a paratelikus helyzetekben, elsősorban a reakcióidő feltétele mellett. A kevésbé motiváló tanácsadási helyzetben a hatás nem érvényesült. Eredményeink érvényességét némileg megkérdőjelezi az, hogy a kísérlet során a kérdőíves ellenőrzésnél nem tudtuk kimutatni sem a méltányosság megsértését követő lázadó beállítódást, sem a feladatra való beállítódást követő feladatorientáltságot. A kockázatvállalás nem függött a habituális metamotivációs beállítódástól a kérdőívek tanúsága szerint. *A bizonytalanságorientációval azonban összefüggést mutatott a kockázatvállalási hajlandóság.*

További kutatásoknak kell kideríteniük, hogy eredményeink a nem megfelelő kérdőívek okozták, vagy a lázadó beállítódás ténylegesen elmaradt-e, s ez kulturális jellemző -e, vagy a csoportos vizsgálati helyzet okozta konformitás hatása volt.

Vizsgálatunkat a MPT Országos Nagygyűlésén, Szegeden mutattuk be 2002-ben.

#### **b. A kockázatvállalás személyi tényezői**

A szakirodalom vitatja azt, hogy létezik-e általános kockázatvállalási hajlandóság, azaz olyan személyiségkonstelláció, ami a kockázatos helyzetek preferenciáját, a kockázatos megoldások választását predesztinálja.

Eltérő a szerzők véleménye abban, mit gondolnak arról a kérdéssel, hogy m áll a kockázatvállalás hátterében. Egyesek racionális megfontolást, nagyobb haszon megszerzésének a reményét, mások általános pszichológiai dispoziíciót, (irracionális impulzusokat, élménykeresést, a környezet kontrollálásának fokozott igényét), megint mások családi és szociológiai tényezőket feltételeznek. Az általános dispoziíciót meglétét nem sikerült eddig még egyértelműen bizonyítani a környezeti vagy helyzeti tényezők hatásáról sem rendelkezünk azonban kielégítő ismeretekkel (Jackson, Hourany, Vidmar, 1971 Iser, van der Pligt, 1988) Ilyen próbálkozásra példa a szerencsejátékosok személyiségvonásainak vizsgálata, amelyben arra a következtetésre jutottak, hogy az exhibícióra, dominanciára és agresszivitásra hajlamos személyek kockázatosabban választanak fogadásoknál, az

autonóm és kitartó karakter azonban a konzervatívabb, kisebb nyeresémmel kecsegtető, de biztosabb fogadásokat választja. (Cameron és Myers, 1966)

Az egyéni sajátosságok figyelembevételének lehetősége már a helyzeti tényezők vizsgálatakor is felbukkant, amikor szerzők azt találták, hogy a helyzeti meghatározókból egyedül nem lehet a viselkedésre következtetni, hanem figyelembe kell venni olyan személyi vonások szerepét is, mint az igény szint vagy a kockázatvállalási hajlandóság (ld. Lopez, March és Saphira)

**Sitkin** és **Pablo** (1992) különösen fontosnak vélik az egyéni sajátosságok szerepét. Azzal magyarázzák a korábban kapott eredmények ellentmondó voltát, hogy a kutatásokban csak egy-egy meghatározó tényezőre fókuszáltak, holott a valóságban a tényezők egész csokra hat egyszerre a kockázatvállaláskor, így a vizsgálatokban kirajzolódó kép pontatlan, nem reális és nem egyértelmű. E leegyszerűsített modellek hol a szervezeti környezetre, hol a helyzeti tényezőkre, hol a személyi jellemzőkre építettek feltételezve, hogy azok direkt módon befolyásolják az egyén kockázattal kapcsolatos viselkedését. Sitkin és Pablo ezzel szemben úgy vélik, hogy minden egyéb külső és a probléma jellegzetességeiből fakadó tényező csak a személy kockázatvállalási hajlandóságán (azaz a kockázat vállalására vagy kerülésére vonatkozó általános tendenciáján) és a kockázatpercepción keresztül érvényesül. A kockázatvállalási hajlandóság a kockázatpreferenciából, a szokásosan gyakorolt viselkedési tendenciákból és abból tevődik össze, hogy milyen elvárásokat támaszt az egyén az eredményességgel kapcsolatban (nem elég tehát a kimenetel pozitív vagy negatív voltát vizsgálni, pozitív eredmény is okozhat csalódást) azaz az igény szintjéből. Úgy gondolják tehát, hogy a helyzeti tényezőknél nagyobb szerepet játszanak az egyéni vonások, a kockázatpreferencia, a kockázatpercepció és a kockázatvállalási hajlandóság. Szerintük ez a hajlandóság a kockázat percepcióját is befolyásolja, a nagyobb hajlandósággal rendelkező személyek kisebbnek látják a kockázatokat és fordítva (**Sitkin** és **Weingard**, 1995).

Az általános kockázatvállalási tendencia mellett a kockázatvállalás számos személyiségtényezővel való összefüggését is vizsgálták. Férfiak és nők kockázatvállalását összehasonlítva megállapították, hogy a nők kockázatkerülőbbek az egészség és a befektetés területén. A különbségek okaira vonatkozóan felvetették, hogy ez a tendencia evolúciós előnyt jelenthet mindkét nemnek, de az is lehetséges, hogy a férfiak kulturális ideáltípusa a túlzott magabiztosság, s ez okozza a kockázatvállalást.

A legerősebb kapcsolatot a **Zuckerman** féle élménykeresés személyiségdimenzióval sikerült kimutatni elsősorban alkohol és drog használat, gépjármű vezetési szokások, szokatlan élményekre való vállalkozás, veszélyes sportok kedvelése és általános liberális attitűdök között (**Kohn** és **Coulas**, 1985, **Zuckerman** és **Neeb**, 1980, **Zuckerman**, 1983, **Kish** és **Donnenwrth**, 1972)

A kockázatvállalással összefüggésben érdekes személyiségdimenzióknak bizonyult a **Sorrentino** és munkatársai által kidolgozott bizonytalanság - bizonyosságorientáció dimenziója (**Sorrentino**, **Short** és **Raynar**, 1984). Ez a személyiségdimenzió azzal a kérdéssel foglalkozik, hogy az egyén mennyire kidolgozott feldolgozási módokat és sémákat alkalmaz a környezettel, más személyekkel és az énnel kapcsolatos információk kezelésére. Jellemzésük szerint a bizonytalanságorientált személyek az új helyzeteket kedvelik, azokban autonóm, exploratív módon viselkedik, azok motiválják, az énértéktelenséget az információkat alaposabban dolgozzák fel. A bizonyosságorientált egyedek viszont a megszokottat szeretik, a szokásos teljesítményszint fenntartása motiválja őket, az énértéktelenséget heurisztikusabban dolgozzák fel és optimistábbak.

Mivel az új helyzetek, valamint az énnel kapcsolatos új információk nem töltik el félelemmel a bizonytalanságorientált személyeket, feltételezhető, hogy szívesebben vállalják a kockázatokat. Szerzők egy vizsgálat keretében próbára is tették ezt a kockázatvállalással

kapcsolatos feltételezést. Eredményeik szerint a bizonytalanságorientáltak kockázatvállalását nem befolyásolja, hogy kapnak-e visszajelentést a teljesítményükről a biztonságorientáltak azonban az ilyen helyzetekben nem kockáztatnak.

A valószínűségi ítéletalkotással kapcsolatos kutatások sorában az ítéletalkotás folyamatát jellemző heurisztikák mellett egy kevésbé népszerű, de nem kevésbé fontos terület a *kalibráció* vizsgálata. Míg a heurisztikák az ítéletek inkonzisztenciáját hivatottak felfedni, de nem tárgyuk az ítéletek és a valódi események megfelelése, addig a kalibráció éppen azzal foglalkozik, hogy a valószínűségi ítéletek helyesek-e, ténylegesen tükrözik-e a valóságot. A kalibráció tehát a valószínűségi ítéletek jóságának a kritériuma, egy utólagos értékelés, amire leggyakrabban az események megtörténe után nyílik mód (pl. a meteorológus azt mondta, hogy nagy valószínűséggel esni fog, ha jóslata nem válik be szidni lehet rossz kalibrációja miatt.) A kutatások azt állapították meg, hogy az embereket túlzott magabiztosság (overconfidence) jellemző, ez pedig túlságosan extrém valószínűségi ítéletekhez vezethet. A túlságosan extrém valószínűségi ítéletek sokszor megalapozatlan optimizmust takarnak, így nagyobb mérvű kockázatvállalással járhatnak együtt.

Az irodalom ellentmondó eredményeinek alapján vizsgálatunkban négy, a kockázatvállalás szempontjából feltehetően különböző csoportot vizsgálatunk meg egy nagyvolumenű kérdőív-batteria segítségével.

A vizsgált csoportok:

- 100 fős főiskolás
- 100 fős középiskolás
- 50 fős vállalkozói
- 50 fős elítelt

A vizsgálati eljárás:

- Interjú a vállalkozók és az elítéltek vizsgálatára (saját fejlesztés)
- 100 kérdésből álló tesztet állítottunk össze a kalibráció vizsgálatára (saját fejlesztés)
- A kockázatvállalás vizsgálatára 5 kérdőív, (ebből egy saját fejlesztés)
- Bizonytalanságorientáció
- PISI
- Kockázatvállalás (4 féle kérdőív)
- WAI
- Érékorientáció és időperspektíva
- Optimizmus
- LRSP
- NEO-PI-R

A már feldolgozott és értelmezett eredményekre elkülönült vizsgálatokként fogok hivatkozni.

## **VI. vizsgálat A kalibráció kognitív megközelítése**

A valószínűségi ítéletalkotással kapcsolatos kutatások sorában az ítéletalkotás folyamatát jellemző heurisztikák mellett egy kevésbé népszerű, de nem kevésbé fontos terület a *kalibráció* vizsgálata. Míg a heurisztikák az ítéletek inkonzisztenciáját hivatottak felfedni, de

nem tárgyük az ítéletek és a valódi események megfelelése, addig a kalibráció éppen azzal foglalkozik, hogy a valószínűségi ítéletek helyesek-e, ténylegesen tükrözik-e a valóságot. A kalibráció tehát a valószínűségi ítéletek jóságának a kritériuma, egy utólagos értékelés, amire leggyakrabban az események megtörténe után nyílik mód (pl. a meteorológus azt mondta, hogy nagy valószínűséggel esni fog, ha jóslata nem válik be szidni lehet rossz kalibrációja miatt.) A kutatások azt állapították meg, hogy az embereket túlzott magabiztosság (overconfidence) jellemző, ez pedig túlságosan extrém valószínűségi ítéletekhez vezethet. A túlságosan extrém valószínűségi ítéletek sokszor megalapozatlan optimizmust takarnak, így nagyobb mérvű kockázatvállalással járhatnak együtt.

Az adatoknak ebben a vizsgálatban bemutatott elemzésében kitérőt tettünk fő kérdésünk szempontjából, mivel érdekesnek ígérkezett a kalibráció kognitív elemzése, és fontos információt jelentett számunkra az, hogy kiválasztott csoportjainkat a kalibráció szempontjából jellemezhetjük és összehasonlíthatjuk. Ezeket a csoportokat most úgy jellemeztük, mint akik tudásuk mértéke és a tudásról általában kapott visszajelentések mennyisége szempontjából különböznek, és azt vizsgáltuk, hogy e két tényező hogyan befolyásolja a kalibráció alakulását.

Ha a csoportokat egyenként jellemezni akarjuk, akkor:

*a vállalkozók:* nagy magabiztossággal rendelkeznek, a legtöbb biztos tippet adják, a nehéz kérdések esetében is bizonyosak magukban, de magabiztosságuk nem megalapozatlan, mert tudásuk feljogosítja őket az önbizalomra. Kalibrációjukra a viszonylagos pontosság, az átlagos hiba és a túlzott magabiztosság a jellemző

*a főiskolások* sok tekintetben a vállalkozókhöz hasonlítanak, magabiztosak, találati arányuk nagy, sok biztos tippet adnak. Kalibrációs mintájukra azonban a pontosság mellett a pontatlanság a jellemző, valamint a túlzott magabiztosság is, mivel a csoport meglehetősen heterogénnek bizonyult

*a középiskolások* kalibrációja kevésbé pontos, mint az előző csoportoké, tudásuk is kisebb. Kalibrációs mutatójuk mintázata a szélsőségeséget és a bizonytalanságot mutatja.

*az elítéltek* kalibrációs pontosságban és tudásban messze elmaradnak a többi csoporttól.

Kalibrációjuk mintázatában kiugróan magas a szélsőségeség, valamint a magabiztosság és a pontosság hiánya.

A normatív elmélet alapján megfogalmazott, a feladat nehézségét figyelembevevő hipotézis szerint azt vártuk, hogy a főiskolásokra és a vállalkozókra kevésbé lesz jellemző a túlzott bizonyosság, jellemzőbb a túlzott óvatosság. A túlzott bizonyosság tekintetében nem találtunk különbségeket a csoportok között, ha pedig különválasztottuk a két irányban is torzító személyeket, akkor a túlzott bizonyosság tekintetében e két csoport éppen, hogy nagyobb értékeket mutatott. A nagyobb tudás tehát nem ébresztett a kalibrációban is tetten érhető kételyeket e két csoport tagjaiban, hanem inkább a túlzott bizonyosságot.

A középiskolásokkal és az elítéltekkel kapcsolatban a kis tudás miatt a túlzott bizonyosságot vártuk el. Ehelyett kiemelkedően magasnak mutatkozott a túlzott bizonytalanság, illetve – a belső sztenderdre építő elemzés szerint a pontatlanság. E két utóbbi csoport abban különbözik egymástól, hogy a mindkét irányba történő nagy torzítás főleg az elítéltekre jellemző, a nagyobb bizonytalanság pedig a középiskolásokra.

A visszajelentés szempontjából a két iskolátogató (főiskolások és középiskolások) és a két iskolába nem járó csoport között vártunk hasonlóságot. Feltételeztük, hogy a visszajelentések hatására moderáltabb, pontosabb lesz a két előbbi csoport, szemben a két utóbbival, akik pontatlanabbak, szélsőségesebbek lesznek. Láthattuk, hogy egyfajta moderáltság leginkább a vállalkozókat jellemzi, akik – a többi csoporttól ellentétben – csak átlagosan pontatlanok, azaz kisebb mértékű az alul – és felülkalibrációjuk. Az elítéltekre viszont a vizsgált mutatók többségében jellemző volt a túlzott szélsőségeség, az alul-és felülkalibráció együttes

megjelenése. A csoportok közötti árok nem a főiskolások, középiskolások versus vállalkozók és elítéltek, hanem a főiskolások és vállalkozók, illetve elítéltek között húzódik.

Azt találtuk, hogy a tudás mértéke befolyásolja a kalibráció mintázatát, de a visszajelentés mennyiségének szerepét nem tudtuk tettenérni.

A normatív kiindulópontú kezdeti kutatások egyik sokszor megismételt eredménye az volt, hogy az emberek biztosabbak a véleményükben, mint ahogy azt a rendelkezésre álló bizonyítékok megengednék. Az alátámasztás elmélet (support theory) az ítéletek jósága helyett a kalibráció alakulásának mechanizmusát igyekszik leírni. Eredményeinket az alátámasztás-elmélettel összhangban úgy értelmeztük, hogy a kalibrációt az intenzitás (a saját tudásról alkotott sztereotíp kép) befolyásolja, a visszajelentések hatását tükröző hitelesség azonban nem.

E vizsgálatunk eredményeit összefoglaltuk egy tanulmányban, amit a MPSZ elfogadott, és közlés alatt áll.

## **VII. vizsgálat Gyakran tévedünk, de ritkán kételkedünk: mi van a túlzott bizonyosság mögött?**

Ebben a vizsgálatban a kalibráció személyiség tényezőit és a kockázatvállalással való összefüggéseit vizsgáltuk

A kalibráció az információk mérlegelése után a tudás mértékének megítélése, az ilyen feladatokban az emberek biztosabbak a véleményükben, mint ahogy azt a rendelkezésre álló bizonyítékok megengednék. Ez a hatás mind a tudásra, mind pedig a jövőre vonatkozó kérdésekben megmutatkozott.

Nemcsak a laikusok, de a vállalkozók, klinikai pszichológusok, jogászok, orvosok, mérnökök biztonsági szakemberek, tárgyalódelegációk hadseregparancsnokok esetében is kimutatták a torzítást, amely azonban nem univerzális, könnyű kérdések esetén túl kicsi, nehéz kérdések esetén pedig túl nagy a bizonyosság

Lehet ugyan azt mondani, hogy a túlzott bizonyosság az optimizmushoz hasonlóan adaptív, segíti a cselekvést, viszont szakértői vélemények esetében nem ér annyit a haszon, mint amennyi kárt okoz a hibás ítéletek felülvizsgálatának elmaradása

A bizonyossági ítéletek működésének kognitív magyarázatai azt vizsgálják, hogy hogyan mérlegeljük a bizonyítékokat. Azt feltételezik, hogy az információfeldolgozás sajátosságai eredményezik a helytelen kalibrációt, így a jelenség nagyon általánosnak tartják.

Léteznek motivációs magyarázatok is, melyek szerint akkor ha a jó kalibrációra motiváltak vagyunk, javul az ítélet. A motivációs magyarázatot az énkiterjesztés motívumára építették, és azt találták, hogy csak olyan esetekben magyarázza ez a motívum a túlzott bizonyosságot, amikor énközeli téma merül fel, általános tudásra vonatkozó kérdések esetében nem. A kalibrációs pontosság jutalmazásával nem tudták befolyásolni a teljesítményt (Fischhoff, Slovic, Lichtenstein, 1977), ha érdek fűződött a gyors feladatteljesítéshez, még optimistább lett a jóslás.

A személyiségbeli magyarázatok arra építenek, hogy a bizonyosság különböző szükségleteket elégíthet ki, így mind egyéni, mind kulturális különbségek kimutathatóak - a megítélés pontossága tehát változó. A személyiségkülönbségeket kereső magyarázatok a következő egyéni különbségeket mérő skálákat használták: vonásszintű optimizmus, önértékelés, nem klinikai depresszió, s ezek együttjárását vizsgálták a tervezésben megmutatkozó túlzott bizonyossággal, de nem találtak összefüggést. Ázsiai és amerikai különbségeket vizsgáló kulturközi kutatások azonban megállapították, hogy az ázsiaiak még biztosabbak a japánok azonban kevésbé biztosak.

Kutatásunkban három kérdéskört vizsgáltunk

- A kalibráció összefüggése a bizonyosság keresésének motívumával
- A kockázatvállalás és a kalibráció összefüggéseinek vizsgálata
- A kalibráció különbségeinek vizsgálata különböző csoportoknál

100 főiskolás, 100 középiskolás, 50 vállalkozó és 50 bűnöző válaszait hasonlítottuk össze a Kalibrációs kérdőív (100 almanach kérdést tartalmazó, 3 választási alternatívát kínáló kérdőív), kockázatvállalást vizsgáló 5 féle (fogadás, kockázatterületek (2 féle) kockázatvállalás az igény szint, a befektetés és a felhalmozott javak függvényében valamint egy kockázatvállalási önpercepció) kérdőíven.

A bizonyosság fokozott kívánásának vizsgálatára egy projektív tesztet vettünk fel (Sorrentino :Bizonytalanságorientáció), azonkívül vizsgáltuk az optimizmust, a megküzdési stratégiákat (PISI), a NEOPIR alapján az extravertiót és a „Nyitottság a tapasztalatra” dimenziót.

Megállapítottuk, hogy a pontosan kalibráló személyek

- Kevésbé optimisták
- Pozitív elvárásokkal monitorozzák a világot
- Észreveszik de nem próbálják megoldani a bizonytalanságot
- Nagyobb kockázatot vállalnak nyereség esetén, de kisebbet a veszteség esetén
- Kevésbé érzik úgy, hogy céljukat valószínűleg meg tudják valósítani, vagy már meg is valósították

Eredményeinkből arra következtettünk, hogy

- A pontatlan kalibráció mögött egy olyan tendenciát lehet felfedezni, amely a cselekvést segíti:

- a túlzott magabiztosság hozzásegít a bizonytalanság feloldásához és megoldásához
- Az optimizmus nem a világgal kapcsolatos nyitottságból, pozitív elvárásokból fakad
- A sikerben való bizakodás alapozza meg az optimizmust

- Ezzel szemben a kételkedő a bizonytalanság feloldására nem alakított ki stratégiákat, a világot azonban nyitottan szemléli.

- A funkcionális értelmezést alátámasztja az is, hogy az elítéltek kalibrációs pontatlanságára önbizalomhiány jellemző, s ez az optimizmus hiányával, s a bizonyosság iránti vágygal társul

A vizsgálatot bemutattuk az *Illyés Sándor emléknepok* c. tudományos ülésen 2005-ben.

## **VII. Általános előzetes megállapítások a személyiség és a kockázatvállalás összefüggéseiről a bűnelkövetők nélküli teljes minta adatai alapján**

A személyiségjegyek vizsgálatakor a kockázatvállalás és a személy stressztűrő és megküzdő képességét – pszichológiai immunkompetenciáját (Oláh, 1999) helyeztük a középpontba. A kockázatvállalást itt is a fenn említett tesztekkel végeztük. Oláh faktoranalitikus elemzéssel 3 faktorba rendezte az immunkompetencia vizsgálatára szolgáló különböző alskálákat: 1. megközelítő, monitorozó rendszer, 2. Mobilizáló, alkotó, végrehajtó rendszer, 3. önszabályozás.

Számos összefüggést tapasztaltunk a kockázatvállalás és a különböző PISI dimenziók között.

A megközelítő, monitorozó rendszer – a környezet figyelésének, szűrésének egyes elemei összefüggnek a kockázatvállalással:

A legtöbb összefüggés a *kihíváskeresés és rugalmasság* és a kockázatvállalás között találtuk

Ez nem meglepő, hiszen az új iránti fogékonyság, nyitottság, a változás és a fejlődés kedvelése minden bizonnyal kockázatvállalást is jelent. Eredményeink megerősítik azt a feltételezést, hogy az újítás mögött kockázatvállalás áll. Az *empátia, társas monitorozás*, a társas környezet információjának észlelése szintén összefügg a kockázatvállalással. A környezetre figyelő, mások viselkedését megértő ember hajlamos a kockázatvállalásra. A *frusztrációs tolerancia, valamint a kitartás, a késleltetés képessége* negatívan függ össze a kockázatvállalással, azaz a kockázatvállalókra jellemző a türelmetlenség.

A mobilizáló, alkotó, végrehajtó rendszer, azaz a célok megvalósítására való aktív késztetésnek néhány eleme szintén összefügg a kockázatvállalással:

Ebből a dimenzióból a *szociális alkotóképesség* mutat pozitív kapcsolatot. Ez a vezető beállítottságú embereket jellemzi, akik tudják mások képességeit hasznosítani, másokat mozgósítani. Negatív összefüggésben áll ugyanakkor az *öntisztelet*, a személyeknek az a tendenciája, hogy pozitívan értékelje, sőt, jutalmazza magát. Úgy tűnik, a pozitív önértékelésre súlyt helyező személy önértékelését is veszélyeztetheti a kockázatvállalás következtében esélyes kudarc lehetősége.

Az önszabályozás dimenzióján az impulzuszgátlás mutatott negatív összefüggést a kockázatvállalással, azaz a kockázatvállalást gátolja az erős mentális kontroll.

Az optimizmus pozitívan korrelál a kockázatvállalással.

A negatív érzelmek elfojtása (WAI) korrelációja negatív (tendencia), azaz az érzelmeiket elfojtó emberek nem vállalnak kockázatot. Hasonló tendenciát mutat a neurotikusság (Big5) negatívan korrelál a kockázatvállalással. Az extroverzió, a nyitottság korrelációi pozitívak, míg a barátságosság igen, a lelkiismeretesség pedig kevesebb mutatóban, de negatív korrelációt mutat.

Feltétlenül említésre érdemes az is, hogy elvárásunkkal ellentétben a pszichológiai immunrendszer részét képező kontrollérzéssel, a pozitív gondolkodással, a megújulásra való képességgel (növekedésérzés) nem függött össze a kockázatvállalás. Aki úgy érzi tehát, hogy a világban könnyen eléri céljait és bízik önmagában, nem feltétlenül vállal több kockázatot. A kockázatvállalást tehát általában nem a siker motiválja.

A kockázatvállaló tehát extrovertált, nyitott, empatikus, optimista, vezetésre képes személy, aki nem fojtja el érzelmeit, nem neurotikus, de türelmetlen, nem toleráns. Ugyanakkor nem barátságos, és nem is lelkiismeretes.

Mielőtt az egyes csoportokban tapasztalt együttjárásokat bemutatnánk, a kockázatvállalás tesztekben mutatott értékeit mutatom elsőként be: a legmagasabb értéket (8,75) az elítéltek mutatták, utána a vállalkozók következtek (7,39), végül a legalacsonyabb értéket a főiskolások (6,72) adták.

### **VIII. A kockázatvállalás jellemzői a vállalkozóknál**

McClelland (1960) híres könyvének megjelenése óta (*The achieving society*) a vállalkozást és a vállalkozói sikerességet szoros összefüggésbe hozzák a kockázatvállalással, azaz a kockázatvállalást a hatékony vállalkozói magatartás szükséges előfeltételeként tartják számon. Atkinson (1957) elmélete, amely szerint a magas teljesítménymotivációjú

személyek a közepesen kockázatos helyzeteket szeretik (sikerorientáltak), míg az alacsony teljesítménymotivációjúak a túl kockázatos vagy túl biztos helyzeteket részesítik előnyben (kudarckerülők), a különböző fogadásokra lehetőséget adó teszt helyzetekben is igazolást nyert. A sikeres személyek tehát mérlegelik a siker valószínűségét, és a kudarc elkerülésénél fontosabb számukra a teljesítmény elérése.

A kockázatvállalás és a különböző személyiségdimenziók között a vállalkozóknál találtuk a legtöbb és legszorosabb összefüggést.

A pszichológiai immunkompetencia és megküzdés esetében a kapcsolatok igen szorosak voltak, a kockázatvállalási mérőeszközök közül többel is szignifikáns kapcsolatokat találtunk. A PISI összmutatója csak ennél a csoportnál korrelált szignifikánsan a kockázatvállalással, azaz az általános megküzdési képesség és a kockázatvállalás ebben a csoportban függ szorosan össze.

A megközelítő, monitorozó rendszer – a környezet figyelésének, szűrésének egyes elemei összefüggnek a kockázatvállalással: A *kihíváskeresés és rugalmasság* és a kockázatvállalás között itt is találtuk összefüggést. A vállalkozóknál az *empátia, társas monitorozás* nem függ össze a kockázatvállalással, tehát a kockázatvállaló vállalkozó nem társas környezetfüggő. Az általában is jellemző *frusztrációs tolerancia, valamint a kitartás, a késleltetés képességének hiánya* a kockázatvállaló vállalkozóra igazán jellemző, más csoportnál nem volt jelentős ez az összefüggés..

A mobilizáló, alkotó, végrehajtó rendszer, azaz a célok megvalósítására való aktív késztetés dimenzióján a *szociális alkotóképesség* pozitív kapcsolata megint csak a vállalkozókra igazán jellemző, akiknél ez még kiegészül a *társas mobilizálás*, a sikeres irányítás, a meggyőzés, ha kell, a manipulálás képességével. (Ez utóbbi a többi csoportnál éppen fordított tendenciát mutat). A korábban említett vezetői képesség és a kockázatvállalás elsősorban tehát a vállalkozóknál jár szorosan együtt, ők azok, akik kockázatvállalásukban tudják mások képességeit hasznosítani, másokat mozgósítani. A vállalkozóknál a *leleményesség* és az *énhatékonyság* szintén pozitívan korrelál a minket érdeklő változóval. Az *öntisztelet*, a pozitívan önértékelés és önjutalmazás kockázatvállalással való negatív összefüggése a vállalkozóknál még pregnánsabb (a többi csoportban csak tendencia)

Az önszabályozás dimenzióján a szinkronképeség (a figyelem és a pszichés energiák cél irányába való koncentrálása) jellemzi a kockázatvállaló személyt. Az impulzusok és indulatok szabadon engedése csak ennél a csoportnál mutat tendenciaszerű összefüggést az érdeklődésünk fókuszában álló kockázatvállalással.

Az optimizmus kockázatvállalással való korrelációja igazán a vállalkozókra jellemző, a többi csoportban nincs ilyen tendenciaszerűen sem. A negatív érzések elfojtása azonban ebben a csoportban nem befolyásolja a kockázatvállalást. A neurotikusság negatív összefüggése is gyengébben jelenik meg ebben a csoportba, és a lelkiismeretesség nem zárja ki a magas kockázatvállalást. Az extroverzió korrelációi azonban sokkal pregnánsabbak, és a nyitottság megint csak erre a csoportra jellemző. A nem barátságos kockázatvállaló pedig szintén a vállalkozó, más csoportban ez az összefüggés nem jellemző.

Hogyan összegezhethetnénk tehát a kockázatvállaló vállalkozóról kialakult képet?

Az ilyen vállalkozó extrovertált nyitott, és optimista. Rugalmas, keresi a világban a kihívásokat. Képes a vezetésre mind karizmatikus személye, mind mások manipulálása segítségével. A társas környezetben vezetni szeret, empátia, társas monitorozás másokkal ellentétben nem kíséri a kockázatvállalást, de a barátságosság hiánya sokkal kifejezettebb

ennél a csoportnál. Különösen jellemző rá az, hogy elképzelései megvalósításában energikus, leleményes, hatékony, koncentrálni, energiáit mozgósítani képes. A kockázatvállalás nem csökkenti a lelkiismeretességet. Ugyanakkor frusztrációs tűrőképessége alacsony, türelmetlen, indulatait nem kontrollálja, impulzusainak utánaenged. A veszteségeket, kudarcot nem könnyen viseli. (Ez a tulajdonságegyüttes emlékeztet az A típusú személyiség leírására.)

### VIII. Kockázatvállalás bűnelkövetőknél

A kockázatvállalás szempontjából kiemelt helyzetben vannak a bűnelkövetők. A kutatók között konszenzus van abban a tekintetben, hogy a különféle bűnügyi statisztikák egyben a kockázatvállalás mutatószámait is jelentik, mivel minden egyes elkövetett bűncselekményt az elkövető valamilyen mértékű kockázatvállalása előzte meg. Kisebb nézeteltérések csupán abból adódtak, hogy az adott bűncselekmény típus mekkora kockázat vállalását jelenti a bűnöző számára, azaz vannak kisebb és nagyobb kockázattal járó bűncselekmények. A statisztikákon túl a bűncselekmények részleteinek tanulmányozása közelebb visz a bűnözői kockázatvállalás különböző típusainak megértéséhez, ha értelmezési keretünket kibővítjük.

Az elítélteknél is elemeztük a pszichológiai immunkompetencia kockázatvállalással való kapcsolatát.

A megközelítő – monitorozó rendszer a személy és a világ viszonyát mutatja. A bűnelkövetőnél a kockázatvállalót a *pozitív gondolkodás hiánya* jellemzi, a *rugalmasság, a kihívások iránti fogékonyság* kevésbé hangsúlyos (csak egy mutatóval tendenciaszerű a kapcsolata). A *társas környezet monitorozása*, figyelése fontos számukra. A *frusztrációs tolerancia* csökkent volta, a türelmetlenség azonban nem szükséges a kockázatvállaláshoz.

A mobilizálás, végrehajtás dimenziójában, ami a sikeres megvalósítás kulcsa, a bűnelkövető kockázatvállalását nem kíséri *szociális alkotóképesség, leleményesség, énhatékonyság*, sőt, a *d* (mások sikeres irányítása, az eredményes meggyőzés, kapcsolatteremtés) másokkal szemben itt kifejezetten negatív az összefüggés. Úgy tűnik tehát, hogy a hatékony, célmegvalósító viselkedés az elítélteknél – szemben a vállalkozókkal – nem támogatja a kockázatvállalást, a kockázatvállaló tehát általában nem hatékony a tervei megvalósításában.

Az önszabályozás dimenziójában azonban igen szoros a kockázatvállalással való kapcsolat, elsősorban az *indulatok kontrolljának hiánya* (a düh és a harag érzelme feletti racionális kontroll), és az *impulzusingátlás hiánya* (a viselkedés racionális kontroll és mentális programok által történő vezérlése) társul a kockázatvállalással. Az *érzelmi kontroll hiánya* (a kudarcok és fenyegetések keltette negatív érzések uralása) csak ennél a csoportnál társul a kockázatvállalással.

Az *optimizmus* ebben a csoportban nem függ össze a kockázatvállalással. A *negatív érzelmek elfojtása* fordítottan működik, mint a többi csoportokban, itt az elfojtó vállalja a kockázatot. A *neurotikusság* nem mutat kapcsolatot, az *extoverzió* viszont igen. A *nyitottság* a veszteséges helyzetekben mutatott kockázatvállalással korrelál. A *barátságosság hiánya* a bűnelkövetőknél is kísérője a kockázatvállalásnak.

A kockázatvállaló bűnelkövető tehát nem szemléli nyitottan, optimistán, pozitívan a világot. Negatív érzelmeit elfojtja, indulatai, impulzusai felett nem gyakorol mentális kontrollt, s a fenyegetésekkel sem tud pozitív módon megküzdni. Nem hatékony, nem tudja céljait megvalósítani sem saját képességeire támaszkodva, sem mások meggyőzése, irányítása,

befolyásolása révén. Extrovertált de nem barátságos. Magas kockázatvállalása nem a pozitív elvárások és a hatékony viselkedés talaján, hanem a kontrollálatlan érzelmek és indulatok talaján születnek.

### 3. A kockázatvállalás fejlődési tényezői

A serdülőkorral foglalkozó szakirodalom kiemeli a serdülők hajlamát a túlzott kockázatvállalásra. Ennek hátterében számos tényezőt azonosítottak, így pl. rosszul méri fel a helyzetek kockázatát, sebezhetetlennek érzi magát, megittasulva újonnan felbukkanó képességeitől vagy egyedisége eltúlzott érzésétől, nem ismeri még pontosan saját képességei korlátjait stb. Ezek a tényezők szorosan összefüggnek identitása kialakulatlanságával.

A szakirodalom kiemel néhány olyan jellegzetességet, amely különösen veszélyeztetetté teszi a serdülőt a túlzott kockázatvállalás szempontjából:

- Az alacsony vagy túl gyakran változó önértékelés, amely úgynevezett hamis homlokzat (a nyíltan felvállalt értékek, tulajdonságok nem valódiak) teremtéséhez vezet. A serdülő folyamatosan, esztelen kockázatot is vállalva bizonygatja saját kiválóságát, amelyben valójában ő maga hisz legkevésbé
- Hiányzik a kortárs baráti közeg, nem kap tőlük elfogadást és támogatást, ami érzelmi biztonságot adhatna feszültségei elviseléséhez, kezeléséhez. Ekkor nagyobb a droghasználat, a felszínes kapcsolatokba való menekülés kockázata, amely lányoknál gyakran jár nem-kívánt terhességgel. Ebből a szempontból fontos lehet, mennyire képes elfogadtatni magát kortársai körében, milyenek a társas készségei.

Vizsgálatainkkal igyekeztünk feltárni:

- az én-fogalom és önértékelés változásait a serdülőkor során, az ebben fellelhető nemi különbségeket
- az identitás-alakítás kapcsán felmerülő bizonytalanság kezelésére alkalmazott stratégiákat
- az egyes stratégiákhoz kapcsolódó személyiség-jellemzőket
- az önellenőrzési képesség változását a serdülőkor folyamán

A vizsgálatok eredményei az alábbiakban összegezhetők:

- A serdülőkor közepén, 16-17 éves korban a fiúk önértékelése legtöbb területen alacsonyabb, mint a serdülőkor elején, a korszak végére azonban nagyon határozott emelkedést mutat. Ez a trend valószínűleg az én-fogalom ellentmondásossá válásának, majd az inkonzisztencia feloldásának köszönhető. A folyamatot kísérő szorongás, amely minden szakaszban alatta marad a lányokra jellemző szintnek, a serdülőkor végére nagyon lecsökken, jelezve az érzelmi terhek megszűnését. A fiúk önértékelése magasabb a lányokénál az általános önfogadást jelző globális önértékelés és az ezzel legerősebb korrelációt mutató társas és sportkompetencia területén.
- Az önellenőrzési képesség fiúknál a serdülőkor végére nagyon megerősödik. Ez a körülmény a szakirodalom alapján kétféleképp is értelmezhető. Jelezheti egyrészt azt, hogy az én-fogalomban tapasztalt ellentmondásokat csupán elhárították vagy elfedték, nem dolgozták fel alaposan. Az önellenőrzési képesség ebben az esetben segít elrejteni ezeket az ellentmondásokat a kortársaik előtt, a róluk kialakuló benyomás manipulálásával. A másik magyarázat szerint figyelembe kell vennünk, hogy a fiúk általában a felületesebb, cselekvésközpontú, sok kortársra kiterjedő barátságokat kedvelik, ahol nincs helye a mély önfeltárásnak. Ebben a közegben nagy szerepet kaphat az önellenőrzési képesség, amely

lehetővé teszi, hogy könnyedén megteremtsék és fenntartsák azt az „arculatot”, amely a társaságban népszerűvé teszi őket.

- A fiúk stresszhelyzetben a tanult leleményesség intellektuálisabb stratégiáit alkalmazzák: a negatív gondolatok kontrollálását és a tervszerű viselkedést. A negatív gondolatok kontrollálása elfojtásként és racionalizációként egyaránt értelmezhető, segíthet az én-fogalom inkonzisztenciája okozta feszültségek csökkentésében. A tervszerű viselkedés lehetővé teszi, hogy a csábítások, indulatok vagy feszültségek jelenléte ellenére is képesek legyenek jó teljesítményt elérni. A fiúk magasabb önértékelése és alacsonyabb szorongásszintje tehát elfojtásból, racionalizálásból és tervszerű viselkedésből egyaránt következhet. Lehetséges, hogy a fiúk csoportja nem egységes abból a szempontból, hogy milyen folyamatok állnak az alacsony szorongásszinttel párosuló magas önértékelés háttérében: vannak, akik elfojtással vagy racionalizációval védekeznek a serdülőkori krízis bizonytalansága ellen, mások azzal érnek el jó eredményeket, hogy képesek tervszerűen viselkedni és ezzel együtt ellenállnak az azonnali jutalommal kecsegtető viselkedések csábításának, impulzusaikat féken tudják tartani. A jó eredmények megerősítik az önértékelésüket és csökkentik szorongásaikat.

- A lányok önértékelése alacsonyabb a fiúkénál az általános önelfogadás, társas és sportkompetencia területén. A fiúkhoz viszonyítva a lányoknál kevesebb területen csökken az önértékelés a korszak közepén, serdülőkor végére azonban többnyire eléri a rájuk jellemző legmagasabb értéket. Ezt az eredményt magyarázhatjuk úgy, hogy lányoknál 14-15 éves korban már jelen vannak az én-fogalom ellentmondásai. A serdülőkor idején végig magas szorongásszint jellemzi őket, ami csak fiatal felnőttkorban csökken a fiúkéval megegyező szintre (ld. Oláh, 1987 eredményeit). Mindebből arra következtethetünk, hogy a szakirodalommal egybehangzóan, a lányok többet törődnek én-fogalmuk ellentmondásaival.

- A lányok önellenőrzési képessége a serdülőkor folyamán egyre csökken. Ez megfelel azoknak a várakozásoknak, amelyeket a szakirodalom - konkrét eredmények hiányában - megfogalmazott az önellenőrzési képesség serdülőkori alakulásával kapcsolatban. Az említett képesség tehát veszt jelentőségéből s ez feltételezi, hogy a lányok a korszak végén az őszinte én-feltárást, az autentikus megnyilvánulásokat részesítik előnyben. Az intimitás eriksoni fogalma épp ettől a képességtől és hajlandóságtól teszi függővé azt, hogy közeli és tartós kapcsolatokat tudjunk kialakítani a fiatal felnőttkor kezdetén. A lányokra jellemző, hogy kevés kortársukkal barátkoznak, de velük mély, kizárólagos kapcsolat kialakítására törekszenek, ami segítheti őket abban, hogy serdülőkor végére eljussanak az intimitáshoz az ellenkező neműekkel is.

- Jóval több lányt találtunk a bizonytalanság orientáltak szűk csoportjában és abban a csoportban is, ahová azok a személyek tartoznak, akiket foglalkoztat a bizonytalanság, de nem tudják azt feloldani. Az utóbbi csoport szorongásszintje a legmagasabb az egész mintában.

- A bizonytalanság és a vele járó szorongás intenzív megélése a serdülőkori krízis jellegzetessége. Eredményeink szerint több lányra, mint fiúra jellemző a krízis állapota. A lányok stratégiája a stressz kezelésére (tendenciaszerűen) a feszültségkeltő érzelmek kezelése - a tanult leleményesség köréből a pozitív érzelmek és pozitív perspektívák teremtése. Különösen érvényes az érzelemkezelés stratégiája a bizonytalanság orientált lányokra, akik feltehetően épp ennek köszönhetően kevésbé szoronganak társaiknál. Valószínűnek tűnik, hogy ez a stratégia teszi elviselhetővé azt a feszültséget, amely a bizonytalanság feloldására tett kísérletekkel jár. Véleményünk szerint ezek a kísérletek, amelyek az összefüggések mélyebb megértését célozzák, elaborációt jelentenek.

- Azokra a serdülőkre (többségükben lányokra), akik felfigyelnek a bizonytalanságra, de nem tesznek kísérletet a feloldására, jellemző a társas támogatás keresése. Ez főként szüleikre vonatkozik, de kortársaikra is.

Előadásra elfogadva a MSZP 2006-ban szervezett Nagygyűlésére.

#### **4. Folyamatban lévő további elemzések**

Mint korábban említettük, vizsgálatunkban az ökológiai validitás szempontját igen fontosnak tartottuk, és megpróbáltuk érvényesíteni. Ennek érdekében a vállalkozókkal és a bűnelkövetőkkel készített interjúk elemzésére kidolgoztunk egy pontozási rendszert, amely az interjúk alapján hivatott kifejezni azt, hogy a személyek mennyire kockázatvállalók valódi tevékenységeikben (a vállalkozóknál a vállalkozásuk, a bűnelkövetőknél életvezetésük és a bűncselekmény). Az így kapott értékeket korreláltatjuk a kockázatvállalási tesztmutatókkal és az egyéb személyiségmutatókkal.

A személyiség tényezők még kiterjedtebb elemzése is folyamatban van.

#### **5. Az elvégzett vizsgálatok volumene, módszertani hozam**

Az első vizsgálatban bemutatott kísérletben (Kockázatvállalás terepkísérletben) 24 fő (egyetemi hallgató) vett részt.

A második vizsgálat kérdőíveit a 300 főből álló minta résztvevői töltötték ki, de mivel egy személy a 20 változathoz csak 4-re válaszolt, így további 80 a honvédségnél dolgozó személyt mozgósítottunk a vizsgálat céljaira.

A harmadik vizsgálat (A kockázatpercepció és a kockázatvállalás vizsgálata egy fegyveres testületnél) 49 fő töltötte ki a kérdőíveket és válaszolt az interjúkérdésekre.

A negyedik vizsgálatban (Vállalkozók kockázatvállalása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe) az elemzés a mintánk 100 főiskolás és 50 vállalkozójának adataira épült, de azt még kiegészítettük további 50 vállalkozó válaszaival.

Az ötödik vizsgálatban bemutatott kísérletben 32 egyetemi hallgató vett részt.

A többi vizsgálat a 300 főből álló minta adatainak elemzése.

Összesen tehát 535 fő vizsgálatát végeztük el az OTKA pályázat keretében.

Módszertani újítás a saját fejlesztésű

- kalibrációs kérdőívek
- kockázatvállalási kérdőív
- interjú vezérfonalak és azok pontozási rendszerének kidolgozása
- kísérletek megtervezése

További tervünk egy, a személyi diszpozíciót is mérő kockázatvállalási skála kidolgozása