

Podmiotowe korelaty podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców

Agnieszka Lipińska-Grobelny*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Łódzki, Łódź

Izabela Malinowska

Instytut Psychologii, Uniwersytet Łódzki, Łódź

PERSONAL CORRELATES OF RISK PERCEPTION AND RISK TAKING BY MANAGERS

The general purpose of this article is to analyse the selected personal correlates of risk perception and risk taking in accordance to Zaleśkiewicz indices. The mentioned personal correlates represent the most popular temperament and personality variables from the Big Five by Costa and McCrae or the theory by Strelau including the sense of self-efficacy. In the research participated 60 entrepreneurs (because of the character of their activities). The group was obliged to complete the Stimulating-Instrumental Risk Taking by Zaleśkiewicz, the Generalized Self-Efficacy Scale by Schwarzer, Jerusalem and Juczyński, the NEO-FFI Scale by Costa and McCrae, and the FCZ-KT by Zawadzki and Strelau. The obtained results reveal that the most important determinant of stimulating risk taking style is being active and of instrumental risk taking style is the sense of self-efficacy. Sex modifies the obtained results. Amongst women the most important predictor of stimulating style are openness to experience and sensitivity, of instrumental style is the sense of self-efficacy. Considering the results of men entrepreneurs, the most important variable is neuroticism (stimulating risk taking style) and the sense of self-efficacy (stimulating and instrumental risk taking styles).

RYZIKO I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – ANALIZA ZWIĄZKÓW

Ryzyko od zawsze było wpisane w ludzką egzystencję. Sam termin wprawdzie znany był już w czasach antycznych, ale dopiero na przełomie XVII i XVIII wieku dostrzeżono, że gotowość do ryzykowania jest związana z przedsiębiorczością. Z tego względu termin „ryzykowanie” zaczęto odnosić do różnych dziedzin takich jak medycyna, prawo, ekonomia, psychologia, czy ubezpieczenia. Po II wojnie światowej wzrosło zainteresowanie sposobami identyfikowania, oceniania oraz redukcji zagrożeń i ryzyka. Zaowocowało to powstaniem nowej dyscypliny – „zarządzania ryzykiem”. Wraz z końcem XX

wieku przyszyły kolejne pytania o przyczyny zachowań ryzykownych oraz o indywidualne skłonności do ich podejmowania, wynikające z coraz większej popularności na całym świecie gier hazardowych, sportów ekstremalnych, wzrostu przyjmowania substancji psychoaktywnych przy jednoczesnym zmniejszeniu motywacji do zachowań prozdrowotnych (Studenski, 2004).

W literaturze przedmiotu trudno znaleźć jedną, wspólną dla wszystkich badaczy definicję ryzyka. Jak podaje *Słownik Języka Polskiego* (2006, s. 1108, tom trzeci) ryzyko to: „możliwość, prawdopodobieństwo, że coś się nie uda; także przedsięwzięcie, którego wynik jest niepewny; prawdopodobieństwo powstania szkody obciążające osobę poszkodowaną niezależnie od jej winy, jeśli umowa lub przepis prawny nie zobowiązały innej osoby do wyrównania szkody”. Wielu badaczy określa ryzyko jako **niepewność rezultatu własnego dzia-**

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Agnieszka Lipińska-Grobelny, Instytut Psychologii UŁ, ul. Smugowa 10/12, 91-433 Łódź. e-mail: agalg@poczta.onet.pl

lania (Ratajczak, 2004; Studenski, 2004). Wiąże się ona z brakiem wiarygodnych informacji, przez to człowiek działa w warunkach dla siebie nieznanymi, zmiennych losowo, bądź jest ograniczony własnymi zdolnościami poznawczymi i nie jest w stanie określić prawdopodobieństwa realizacji celów i uniknąć straty. Inni utrzymują, że ryzyko jest rezultatem podjętych decyzji, które pociągają za sobą **możliwość straty lub szkody** (Ratajczak, 2004; Studenski, 2004). Jeszcze inni wskazują na zasadność **połączenia zarówno niepewności, jak i straty** w definicji ryzyka. Dla przykładu, zdaniem Renn ryzyko powinno być ujmowane jako podejmowanie działań o niepewnym lub nieznanym wyniku, wystawiając się równocześnie na niebezpieczeństwo poniesienia szkody lub straty (1981 za Ratajczak, 2004). Studenski (2004) wymienia jeszcze jeden sposób definiowania ryzyka – jako **cechy zachowań pośrednio autodestrukcyjnych**, czyli zachowań o potencjalnie negatywnych konsekwencjach, np. spożywanie alkoholu, łamanie reguł społecznych, czy przeprowadzanie działań, których celem jest dostarczenie przyjemności lub podniesienie prestiżu.

To ostatnie podejście jest bliskie koncepcji spostrzegania i podejmowania ryzyka autorstwa Zaleskiewicza (2005), która ma kluczowe znaczenie w tym artykule. Zaleskiewicz uznał, że jest coś poza podziałem dziedzinowym, co może różnicować spostrzeganie ryzyka. Rozróżnienie to opiera się na wywołanym w umyśle człowieka skojarzeniu z osiągnięciem celu, bądź też na skojarzeniu z doświadczeniem przyjemnej stymulacji. W oparciu o dualizm procesów poznawczych i emocjonalnych, Zaleskiewicz wyróżnił dwa rodzaje sytuacji ryzykownych: instrumentalną i stymulującą. W sytuacjach ryzyka instrumentalnego człowiek analizuje relacje pomiędzy potencjalnymi zyskami a możliwymi stratami. Jego działanie ukierunkowane jest na cel, jakim ma być zysk, czy pozytywny wynik. Motywacja do osiągnięcia celu może być wzmacniana bądź zredukowana w zależności od warunków sytuacji, dostępności informacji, wielkości zysku i prawdopodobieństwa oraz wielkości potencjalnej straty. Z kolei ryzyko stymulujące dotyczy sytuacji, w których ludzie nie są nastawieni na wynik. Istotną rolę w tym przypadku odgrywa motywacja poszukiwania wrażeń, przyjemnej stymulacji oraz przeżywania ekscytacji.

Z pewnością ponoszenie ryzyka jest wpisane w działalność każdego przedsiębiorcy. Krupa (2002, s. 37) określa przedsiębiorcę jako osobę: „podejmującą działalność gospodarczą w celu uzyskania gra-

tyfikacji finansowej lub osobistej satysfakcji z nieodłącznym założeniem istnienia ryzyka”. Ponoszenie ryzyka jest jedną z najczęściej wymienianych funkcji przedsiębiorcy, obok kierowania, kontrolowania, czy też nadzorowania, która odróżnia go od menedżera pracującego w środowisku pozwalającym na bardziej ostrożne decyzje (Zaleskiewicz, 2004). Choć ryzyko wymienia się jako główny wyróżnik osób przedsiębiorczych, to brak jest dowodów empirycznych na potwierdzenie tezy, że przedsiębiorcy są bardziej skłonni do podejmowania zachowań ryzykownych. Z badań MacCrimmona i Wehrunga (1990) wynika, iż stosunek do ryzyka 509 menedżerów najwyższego szczebla zarządzania zmienia się w zależności od sytuacji, np. osoby mogą przejawiać tendencje do ryzyka w biznesie, a unikać go w życiu osobistym. Niemniej jednak udało się wypracować pewne związki pomiędzy poszczególnymi typami ryzyka a określonymi charakterystykami osoby, np. wysokimi wynikami na skali sukcesu typu posiadane zasoby, dochód, zajmowane stanowisko, władza (Tyszka, 2000). Co więcej osoby przedsiębiorcze różnią się od innych większą skłonnością do podejmowania ryzyka w sytuacjach, w których wynik zależny jest od ich wiedzy i sprawności, ale nie różnią się stosunkiem do ryzyka losowego (March i Shapira, 1987). Pojawia się pytanie, jakim poziomem ryzyka instrumentalnego i stymulującego charakteryzują się przedsiębiorcy? Na to pytanie i wiele innych, odpowiedzi będą szukać autorki artykułu.

KORELATY PODEJMOWANIA RYZYKA – CEL BADAŃ

W toku badań nad ryzykiem udało się wypracować sposoby mierzenia ryzyka. Stosuje się do tego pięć głównych wymiarów: prawdopodobieństwo straty, wielkość straty, oczekiwanie straty, wariancja oraz liniowa funkcja wartości oczekiwanej i wariancji. Powstaje jednak wątpliwość, czy rzeczywiście ludzie posługują się tego rodzaju analizowaniem w sytuacji podejmowania decyzji spontanicznych. Bardzo często wpływ na podejmowanie decyzji mają determinanty emocjonalne, a nawet fizjologiczne, co pokazują liczne dane. Nie oznacza to jednak, że pomijany jest aspekt poznawczy przy podejmowaniu decyzji. Łatwo sobie wyobrazić, że decydent wybiera wariant o mniejszym prawdopodobieństwie straty, niż ten o większym przy założeniu, że nie zmieniają się pozostałe warunki tej sytuacji. Można więc wnioskować, że na percepcję ryzyka mają wpływ przynajmniej trzy czynniki:

poznawczy, emocjonalny oraz osobowościowy (Zaleśkiewicz, 2005).

Celem niniejszych badań jest poddanie analizie wybranych temperamentalno-osobowościowych korelatów spostrzegania i podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców. Wprawdzie powyższe kwestie były już w pewnym stopniu weryfikowane np. badania Klonowicz i Sokołowskiej (1993), dotyczące wysokiego natężenia wrażliwości, lęku i poczucia umiejscowienia kontroli a oceny sytuacji zawodowej jako zagrażającej i szkodliwej, czy Zuckermana i Kuhlmana (2000) na temat wpływu cech osobowości na podejmowanie ryzyka, czy Zaleśkiewicza (2005), ale przeprowadzane były albo wśród studentów, albo w oparciu wyłącznie o poznawczy wymiar ryzyka. W przypadku tych badań odwołano się do znanej koncepcji Wielkiej Piątki Costy i McCrae, która to teoria zawiera najpełniejszy obraz osobowości, oddający specyfikę pracy przedsiębiorcy. Model Big Five uzupełnia Regulacyjna Teoria Temperamentu Strelaua, gdzie względnie stałe cechy osobowości, odnoszą się przede wszystkim do formalnych charakterystyk reakcji i zachowań, tak energetycznych, jak i czasowych (tj. zwawości, perseweracji, wrażliwości sensorycznej, reaktywności emocjonalnej, wytrzymałości i aktywności), (Strelau, 1998). Korelaty temperamentalno-osobowościowe dopełnia zmienna poczucia własnej skuteczności, która odnosi się do przekonania jednostki, że jej działania przyniosą pozytywny, pożądany efekt (Bandura, 1977). Od oceny własnej skuteczności zależy, czy przedsiębiorca podejmie wyzwanie, zaryzykuje, czy też będzie szedł utartą drogą lub nawet zrezygnuje z dalszego prowadzenia działalności.

Na tej podstawie sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Jaki styl spostrzegania i podejmowania ryzyka dominuje wśród badanych przedsiębiorców? Czy płeć modyfikuje te preferencje?
2. Jakie są korelaty temperamentalno-osobowościowe analizowanych stylów?
3. Czy ocena własnej skuteczności pozostaje w związku ze stylami spostrzegania i podejmowania ryzyka?
4. Które z analizowanych zmiennych mają znaczenie w przewidywaniu poszczególnych stylów ryzyka?

METODA BADAŃ

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 60 przedsiębiorców (24 kobiety i 36 mężczyzn), reprezen-

tujących sektor MSP. Wiek badanych mieścił się w przedziale 20–75 lat (średnia wieku wyniosła 43 lata). 68% badanej grupy stanowiły osoby pozostające w związkach małżeńskich, 32% grupy – osoby stanu wolnego. Prawie połowa tj. 45% posiadała wykształcenie średnie, jedna czwarta wyższe, 18% zasadnicze zawodowe oraz 12% średnie techniczne. Zdecydowana większość badanych prowadziła działalność o charakterze usługowym (85%), od 1 roku do 8 lat (ponad 63% badanych), powyżej 9 lat (37% grupy). Jako motywy rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej badani najczęściej wskazywali na względy finansowe (61.7% wskazań), a dopiero w dalszej kolejności na potrzebę uniezależnienia (21.7% wskazań), możliwość samorealizacji i rozwoju osobistego (10% wskazań), chęć wprowadzenia nowego produktu lub usługi (3.3% wskazań), czy też otrzymania działalności w spadku (3.3% wskazań).

Techniki badawcze. W badaniach wykorzystane zostały cztery kwestionariusze psychologiczne: Kwestionariusz SIRI Zaleśkiewicza, Skala Uogólnionej Własnej Skuteczności Schwarzera, Jerusalema i Juczyńskiego, kwestionariusz FCZ-KT Zawadzkiego i Strelaua oraz Kwestionariusz Osobowości Costy i McCrae. Wzmiankowane kwestionariusze dopełniała ankieta stworzona dla potrzeb tych analiz.

Głównym narzędziem badawczym był Kwestionariusz Spostrzegania i Podejmowania Ryzyka (*Stimulating-Instrumental Risk Inventory*, SIRI) Zaleśkiewicza (2005). Służy on do oceny preferencji dwóch stylów podejmowania ryzyka tj. instrumentalnego (styl I) oraz stymulującego (styl S). Współczynnik *alfa* Cronbacha dla ryzyka instrumentalnego wynosi .73, zaś stymulującego .76, co świadczy o stosunkowo dużej spójności wewnętrznej techniki. Dwa wyodrębnione czynniki wyjaśniają łącznie 35.9% wariancji całkowitej, z czego na styl S przypada 18.3% wariancji. Ponadto, zgodnie z przewidywaniami, okazało się, że wzmiankowane style są ze sobą nieznacznie skorelowane, co pozwala na sformułowanie wniosku, że u ich podłoża znajduje się podobny mechanizm psychologiczny.

Kolejnym narzędziem użytym w badaniach była Skala Uogólnionej Własnej Skuteczności (GSES) Schwarzera, Jerusalema i Juczyńskiego (za Juczyński, 2001), która mierzy ogólne przekonanie jednostki, co do skuteczności radzenia sobie z sytuacjami trudnymi i przeszkodami. Współczynnik *alfa* Cronbacha wynosi .85. Ponadto polska wersja GSES, podobnie jak oryginalna, posiada jednolitą strukturę. Potwierdzają to wyniki analizy czynnikowej (jeden czynnik wyjaśnia 44% wariancji całkowitej).

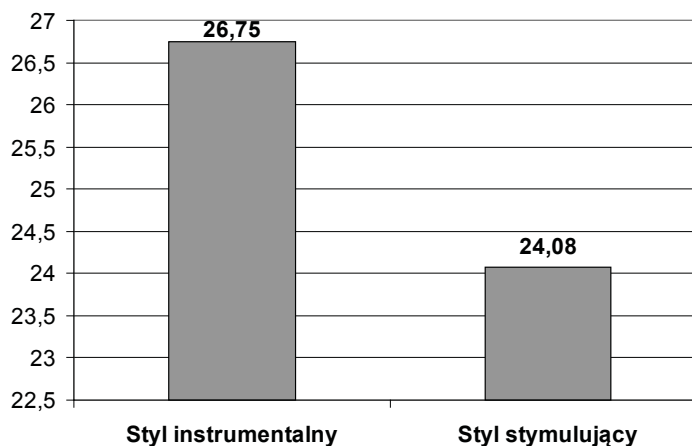
Trzecim kwestionariuszem wypełnianym przez badanych przedsiębiorców była Formalna Charakterystyka Zachowania – Kwestionariusz Temperamentu (FCZ-KT) Zawadzkiego i Strelaua (1997). Na podstawie analizy czynnikowej udało się wyodrębnić sześć skal, tj. żywawość (szybkość, tempo, ruchliwość), perseweratywność (utrzymanie i powtarzanie zachowania), wytrzymałość (odporność na dystraktory, odporność na zmęczenie), reaktywność emocjonalną (wrażliwość emocjonalną, odporność emocjonalną), aktywność (aktywność jako pośrednie i bezpośrednie źródło stymulacji) oraz wrażliwość sensoryczną. Czynniki te wyjaśniają 84.3% wariancji całkowitej, a współczynniki *alfa* Cronbacha wahają się w przedziale .73 do .85.

Ostatnią zastosowaną techniką badawczą był Inwentarz Osobowości Costy i McCrae (NEO-FFI) w polskiej adaptacji Zawadzkiego, Strelaua, Szczepaniaka i Śliwińskiej (1998). Kwestionariusz służy do pomiaru ekstrawersji, neurotyczności, sumienności, otwartości na doświadczenia i ugodowości. Współczynniki *alfa* Cronbacha wahają się od .68 do .82. Trafność polskiej wersji NEO-FFI obliczono na podstawie korelacji pomiędzy oszacowaniami dokonywanymi przez dwie osoby oraz pomiędzy samopisem i uśrednionym oszacowaniem.

rozkładów normalnych analizowanych zmiennych) oraz analizą regresji krokową, postępującą.

SPOSTRZEGANIE I PODEJMOWANIE RYZYKA PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW – W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

W pierwszym pytaniu badawczym poddano analizie częstość występowania dwóch stylów spostrzegania i podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców. Odwołując się do definicji przedsiębiorcy, należy przypuszczać, że dominującym stylem wśród osób badanych będzie styl instrumentalny w przeciwieństwie do stymulującego. Z rozkładu średnich wynika, że powyższe założenie zostało potwierdzone (średnia dla stylu I wyniosła $M = 26.75$, zaś średnia dla stylu S – $M = 24.08$) (patrz, Wykres 1). Test *t*-studenta dla prób zależnych potwierdza istotność różnic pomiędzy średnimi wynikami w zakresie analizowanych zmiennych [$t(59) = 4.68$, $p = .000017$]. Z kolei biorąc pod uwagę zmienną płci, tym razem test *t*-studenta dla prób niezależnych nie ujawnia różnic pomiędzy kobietami i mężczyznami w poziomie stylu stymulującego [$t(58) = -.73$, $p = .47$] oraz instrumentalnego [$t(58) = -1.45$, $p = .15$] (patrz, Wykres 1).



Wykres 1. Częstość spostrzegania i podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców

WYNIKI

Szukając odpowiedzi na sformułowane wcześniej pytania badawcze, wykorzystano program SPSS 11.5.PL, a następnie posłużono się współczynnikiem korelacji *r*-Pearsona (po uprzednim sprawdzeniu

PODMIOTOWE KORELATY PODEJMOWANIA RYZYKA PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

Kolejne pytanie dotyczyło już zagadnienia podmiotowych korelatów badanych stylów spostrzegania i podejmowania ryzyka. Wyniki korelacji *r*-Pearsona

wskazują na współwystępowanie instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka z poczuciem własnej skuteczności (umiarkowana siła związku $r = .396$, $p = .002$), (patrz, Tabela 1). U kobiet natężenie stylu instrumentalnego rośnie wprost proporcjonalnie wraz z ich oceną własnej skuteczności ($r = .455$, $p = .025$) oraz otwartością na doświadczenia ($r = .514$, $p = .01$), przy tym siła tych relacji waha się od umiarkowanej do silnej. W przypadku przedsiębiorców mężczyzn związek istotny statystycznie dotyczy wyłącznie poczucia własnej skuteczności i stylu instrumentalnego ($r = .366$, $p = .028$, umiarkowana siła związku) (patrz, Tabela 2).

Kończącym etapem analizy było zbudowanie i zweryfikowanie modelu do prognozy zmiennej zależnej, czyli instrumentalnego i stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców. W tym też celu wykorzystano metodę regresji krokowej postępującej. Z uwagi na nieistotny statystycznie wyraz wolny we wszystkich otrzymanych modelach, zdecydowano się na zrezygnowanie z wyrazu wolnego, co w efekcie pozwoliło otrzymać nowe modele bardziej precyzyjne i o wyższych współczynnikach determinacji.

Tabela 1

Podmiotowe korelaty instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców ($N = 60$)

	Instrumentalny styl podejmowania ryzyka	
	r-Pearson	p
poczucie własnej skuteczności	.396	.002

Tabela 2

Podmiotowe korelaty instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców kobiety ($N = 24$) i mężczyzn ($N = 36$)

	Instrumentalny styl podejmowania ryzyka	
	r-Pearson	p
poczucie własnej skuteczności kobiet przedsiębiorców ($N = 24$)	.455	.025
otwartość na doświadczenia kobiet przedsiębiorców ($N = 24$)	.514	.010
poczucie własnej skuteczności mężczyzn przedsiębiorców ($N = 36$)	.366	.028

Tabela 3

Podmiotowe korelaty stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców ($N = 60$)

	Stymulujący styl podejmowania ryzyka	
	r-Pearson	p
ekstrawersja	.279	.030
aktywność	.318	.013

Z kolei styl stymulujący pozytywnie, aczkolwiek słabo, koreluje z ekstrawersją ($r = .279$, $p = .03$) oraz umiarkowanie z aktywnością ($r = .318$, $p = .013$), (patrz, Tabela 3). Wymiary te pozostają istotne w grupie mężczyzn, zaś wśród kobiet podstawowe znaczenie posiada otwartość na doświadczenia ($r = .371$, $p = .075$, tendencja istotna statystycznie) (patrz, Tabela 4).

Równanie regresji dla stylu stymulującego w oparciu o współczynnik regresji B przedstawia się następująco:

$$\text{Ryzyko } S = .420 \cdot \text{poczucie własnej skuteczności} + .665 \cdot \text{aktywność} + .236 \cdot \text{otwartość na doświadczenia} + .139 \cdot \text{neurotyczność} - .181 \cdot \text{sumienność} + .194 \cdot \text{reaktywność} \pm 4.627$$

Tabela 4

Podmiotowe korelaty stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców kobiety ($N = 24$) i mężczyzn ($N = 36$)

	Stymulujący styl podejmowania ryzyka	
	r-Pearson	p
otwartość na doświadczenia kobiet przedsiębiorców ($N = 24$)	.371	.075
ekstrawersja mężczyzn przedsiębiorców ($N = 36$)	.391	.018
aktywność mężczyzn przedsiębiorców ($N = 36$)	.322	.050

Otrzymany model wyjaśnia 97% zmienności zmiennej zależnej tj. ryzyka stymulującego (patrz, Tabela 5). W opisanym modelu występują trzy zmienne istotne statystycznie: poczucie własnej skuteczności, aktywność, otwartość na doświadczenia. Wzrost poczucia własnej skuteczności, aktywności i otwartości na doświadczenia o 1 punkt powoduje przyrost ryzyka stymulującego odpowiednio o .42, .665 i .236 punktu. Ponadto, szacując parametr kierunkowy (b_0), mylimy się średnio o .14 punktu dla poczucia własnej skuteczności, .18 punktu dla aktywności i .11 punktu dla otwartości na nowe doświadczenia. W otrzymanym modelu zmienna aktywność posiada najwyższy współczynnik korelacji częściowej równy .439. Wzmiankowana zmienna samodzielnie wyjaśnia prawie 19.27% wariacji zmiennej zależnej, po wyłączeniu wpływu innych zmiennych. Ponadto poczucie własnej skuteczności wyjaśnia 13.84% zmienności stylu stymulującego, zaś otwartość na doświadczenia 8.24% wzmiankowanego stylu podejmowania ryzyka. Dopasowanie modelu jest zadowalające i istotne statystycznie (patrz, Tabela 5).

Z kolei równanie regresji dla stylu instrumentalnego w oparciu o współczynnik regresji B przyjmuje postać:

$$\text{Ryzyko I} = .585 \cdot \text{poczucie własnej skuteczności} + .207 \cdot \text{neurotyczność} + .148 \cdot \text{ugodowość} \pm 3.382$$

Powyższy model pozwala w 98% przewidzieć wariację analizowanego instrumentalnego stylu spostrzegania i podejmowania ryzyka. Zmiennymi istotnymi jest poczucie własnej skuteczności, neurotyczność i ugodowość, których przyrost o 1 punkt powoduje wzrost natężenia stylu instrumentalnego o .585 punktu (w odniesieniu do poczucia własnej skuteczności), .207 punktu (w przypadku neurotyczności) i .148 punktu (w odniesieniu do ugodowości). Poczucie własnej skuteczności samodzielnie wyjaśnia prawie 51.98%, neurotyczność 15.13%, zaś ugodowość tylko 6.71% zmienności stylu instrumentalnego, po wyłączeniu wpływu pozostałych zmiennych (patrz, Tabela 6).

Płeć modyfikuje analizowane modele predykcji. Z danych w Tabelach 7 i 8 wynika, że u kobiet najważniejszymi zmiennymi objaśniającymi styl stymulujący jest otwartość na doświadczenia, która wyjaśnia samodzielnie 44.76% zmienności stylu stymulującego, wrażliwość (25.3%), neurotyczność (22.28%), aktywność (21.99%) oraz sumienność (17.39%). Z kolei styl instrumentalny jest opisy-

Tabela 5

Podmiotowe predyktory stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców w modelu regresji krokowej postępującej

N = 60	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje częściowe	t(54)	p
poczucie własnej skuteczności	.546	.420	.142	.372	2.946	.0050
aktywność	.272	.665	.183	.439	3.589	.0007
otwartość na doświadczenia	.253	.236	.107	.287	2.201	.0320
neurotyczność	.109	.139	.112	.166	1.238	.2210
sumienność	-.243	-.181	.122	-.197	-1.479	.1450
reaktywność	.077	.194	.171	.152	1.133	.2620

$R^2 = .968$, $F(6,54) = 273.61$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji: 4.6271

Tabela 6

Podmiotowe predyktory instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców w modelu regresji krokowej postępującej

N = 60	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje cząstkowe	t(57)	p
poczucie własnej skuteczności	.692	.585	.074	.721	7.867	≤.0001
neurotyczność	.148	.207	.065	.389	3.188	.0020
ugodowość	.163	.148	.073	.259	2.026	.0470

$R^2 = .985$, $F(3,57) = 1255.5$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji = 3.382

wany przez poczucie własnej skuteczności, której wkład w wyjaśnianie wariacji stylu instrumentalnego wynosi 62.57% oraz otwartość na doświadczenia (31.92%). Z analizy wariacji wynika, że z ogólnej sumy kwadratów badanych zmiennych, aż 98% zmienności stylu stymulującego oraz 99% zmienności stylu instrumentalnego wyjaśniane jest regresją. Dopasowanie otrzymanych modeli jest w związku z tym wysokie i istotne statystycznie (patrz, Tabela 7 i 8).

Poczucie własnej skuteczności (34.22%), neurotyczność (34.69%) i ugodowość (14.14%) to są

zmienne o największym wkładzie w wyjaśnianie wariacji instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez mężczyzn przedsiębiorców, natomiast w wyjaśnianiu zmienności stylu stymulującego uczestniczy wyłącznie poczucie własnej skuteczności, które samodzielnie wyjaśnia 11.97% wariacji. W obu przypadkach dopasowanie modelu jest zadowalające i statystycznie istotne, dla stylu stymulującego 97% wariacji wyjaśnia równanie regresji, zaś dla instrumentalnego aż 99% zmienności (patrz, Tabela 9 i 10).

Tabela 7

Podmiotowe predyktory stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców kobiety w modelu regresji krokowej postępującej

N = 24	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje cząstkowe	t(17)	p
poczucie własnej skuteczności	.476	.366	.262	.321	1.397	.180
otwartość	1.045	.875	.236	.669	3.714	.002
aktywność	.214	.556	.253	.469	2.193	.043
neurotyczność	.246	.295	.134	.472	2.209	.041
wrażliwość	-.618	-.922	.384	-.503	-2.397	.028
sumienność	-.529	-.374	.198	-.417	-1.893	.075
wytrzymałość	.177	.437	.318	.316	.319	.187

$R^2 = .981$, $F(7,17) = 127.34$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji = 3.904

Tabela 8

Podmiotowe predyktory instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców kobiety w modelu regresji krokowej postępującej

N = 24	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje cząstkowe	t(54)	p
poczucie własnej skuteczności	.654	.546	.089	.791	6.072	≤.0001
otwartość	.346	.315	.098	.565	3.214	.0040

$R^2 = .99$, $F(2,22) = 1134.1$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji = 2.676

Tabela 9

Podmiotowe predyktory stymulującego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców mężczyzn w modelu regresji krokowej postępującej

N = 36	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje cząstkowe	t(17)	p
poczucie własnej skuteczności	.507	.391	.194	.346	2.017	.050
ekstrawersja	.289	.253	.186	.241	1.359	.184
reaktywność	.091	.265	.179	.261	1.482	.148
otwartość na doświadczenia	.206	.208	.153	.241	1.358	.184
żwawość	-.231	-.370	.329	-.201	-1.126	.269
aktywność	.148	.349	.313	.199	1.118	.272

$R^2 = .969$, $F(6,30) = 161.29$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji = 4.744

Tabela 10

Podmiotowe predyktory instrumentalnego stylu podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców mężczyzn w modelu regresji krokowej postępującej

N = 36	Beta	B	Błąd st. B	Korelacje cząstkowe	t(17)	p
poczucie własnej skuteczności	.628	.534	.133	.585	4.021	.0003
neurotyczność	.227	.332	.082	.589	4.064	.0003
ugodowość	.238	.222	.098	.376	2.256	.0312
sumienność	-.206	-.175	.117	-.259	-1.498	.1439
ekstrawersja	.123	.119	.096	.217	1.239	.2445

$R^2 = .987$, $F(5,31) = 482.72$, $p \leq .0001$, Błąd std. estymacji = 3.342

DYSKUSJA

Celem badań było poddanie analizie wybranych korelatów spostrzegania i podejmowania ryzyka przez prywatnych przedsiębiorców. Ważnym atutem prowadzonych w tym artykule analiz jest z jednej strony przeprowadzenie badań wśród przedsiębiorców, którzy ryzyko mają wpisane w zawód, z drugiej zaś odwołanie się do koncepcji spostrzegania i podejmowania ryzyka autorstwa Zaleskiewicza opartej na dualizmie procesów poznawczych i emocjonalnych.

Zgodnie z założeniami dominującym stylem wśród przedsiębiorców okazał się być styl spostrzegania ryzyka w kategoriach instrumentalnych. Oznacza to, że dla badanych podejmowanie ryzyka stanowi szansę osiągnięcia pozytywnego wyniku. Widzą oni sens angażowania się w ryzykowne działania tylko wtedy, gdy jest wyraźnie dostrzegana możliwość urzeczywistnienia celu, przy określonym prawdopodobieństwie sukcesu. Wprawdzie pono-

szczenie ryzyka jest więc jedną z najczęściej wymienianych funkcji przedsiębiorcy, obok kierowania, kontrolowania, czy też nadzorowania, ale warto zauważyć, że chodzi tu raczej o instrumentalny, aniżeli stymulujący aspekt ryzyka, aczkolwiek kwestie te wymagają dalszych badań i analiz. Ponadto nie stwierdza się różnic pomiędzy kobietami i mężczyznami przedsiębiorcami w średnim natężeniu analizowanych stylów, mimo, że z badań Zuckermana (1994) wynika, iż to właśnie mężczyźni charakteryzują się wyższym poziomem poszukiwania doznań w porównaniu z kobietami, i jak pisze Zaleskiewicz (2005, s. 184): „kobiety nie odczuwają potrzeby dokonywania szczegółowych rozróżnień między poszczególnymi rodzajami ryzyka, gdyż rzadziej się angażują w sytuacje ryzykowne”. Brak różnic może wynikać z charakteru pracy badanych osób, gdzie płęć biologiczna nie modyfikuje preferencji w zakresie spostrzegania i podejmowania ryzyka.

Istotne statystycznie związki o kierunku dodatnim odnotowano pomiędzy stylem instrumentalnym

a poczuciem własnej skuteczności (w całej grupie badanej, wśród kobiet i mężczyzn) oraz otwartością na doświadczenia (wśród kobiet przedsiębiorców). Najważniejszymi podmiotowymi korelatami stylu stymulującego okazała się być otwartość na doświadczenia (wśród przedsiębiorców kobiet) oraz ekstrawersja i aktywność (w całej grupie badanej i wśród mężczyzn). W oparciu o otrzymane wyniki uprawnione wydaje się twierdzenie, na które zwrócił uwagę Zaleśkiewicz (2005), że preferowanie stylu instrumentalnego wiąże się silniej z poziomem aspiracji, w tym przypadku poczuciem własnej skuteczności, ale również z otwartością na to, co przynosi sytuacja decyzyjna. Z kolei preferowanie stylu stymulującego może być wynikiem podstawowych potrzeb umieszczonych w strukturze osobowości, jak na przykład potrzeba doznań, stymulacji, czy aktywności.

Przeprowadzona analiza regresji wielokrotnej pozwala z ponad 90% skutecznością przewidzieć dany styl spostrzegania i podejmowania ryzyka wśród przedsiębiorców na podstawie wiedzy o ich cechach podmiotowych objętych badaniem. Wprawdzie z badań Zaleśkiewicza (2005) wynika, że osobowość silniej determinuje styl stymulujący, niemniej jednak z danych otrzymanych w tym badaniu wynika, że predykcja dwóch stylów jest porównywalna, natomiast to, co różnicuje otrzymane modele, to rodzaj zmiennych objaśniających. Dla stylu instrumentalnego jest to poczucie własnej skuteczności, które indywidualnie wyjaśnia wariancję zmiennej zależnej w prawie 52% w całej grupie, w 63% u kobiet przedsiębiorców i w 34% u mężczyzn przedsiębiorców. Dla stylu stymulującego jest to aktywność (19% zmienności stylu stymulującego wśród 60 badanych), następnie dla kobiet jest to otwartość na doświadczenie, ale również wrażliwość, neurotyczność, aktywność i sumienność, zaś dla mężczyzn przedsiębiorców jest to poczucie własnej skuteczności (12% zmienności stylu S). W związku z tym można sformułować wniosek za Zaleśkiewiczem, o którym już pisano wcześniej, że spostrzeganie działań ryzykownych w kategoriach realizacji celów zależy przede wszystkim od czynników powiązanych z analizą sytuacji decyzyjnej i oceny skuteczności osoby w tej sytuacji, natomiast nie można jednoznacznie stwierdzić, że interpretowanie ryzyka w kategoriach stymulacyjnych przebiega bardziej automatycznie, bez udziału jakiegokolwiek racjonalnej analizy, ponieważ otrzymane rezultaty zdają się temu zaprzeczać, zwłaszcza, jeżeli uwzględnimy wymiar płci. Może to oznaczać, że wymiar płci biologicznej tym razem pośredniczy pomiędzy spostrzeganiem ryzyka a cechami osobowości.

Podsumowując, badanie podmiotowych korelatów podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców ma wymiar nie tylko poznawczy, ale również praktyczny. Znajomość cech temperamentalno-osobowościowych oraz oceny własnej skuteczności w kontekście przewidywania każdego ze stylów spostrzegania i podejmowania ryzyka może stanowić podstawę do przygotowania odpowiednich procedur rekrutacyjno-selekcyjnych, np. może stanowić ważne kryterium przyznawania funduszy na otworzenie własnej działalności przez urzędy pracy. W związku z tym warto kontynuować badania w tym kierunku z udziałem bardziej licznej i zróżnicowanej grupy przedsiębiorców.

LITERATURA

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy. Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191–215.
- Juczyński, Z. (2001). *Narzędzia pomiaru w promocji i psychologii zdrowia*. Warszawa: Wydawnictwo PTP.
- Klonowicz, T., Sokołowska, J. (1993). Everyday danger – individual differences, accident perception and safety behavior. *Polish Psychological Bulletin*, 1, 51–61.
- Krupa, M. (2002). *Ryzyko i niepewność w zarządzaniu firmą*. Kraków: Wydawnictwo Kluczbork.
- MacCrimmon, K.R., Wehrung, D.A. (1990). Characteristics risk taking executives. *Management Science*, 36, 422–435.
- March, J.G., Shapira, Z. (1987). Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science*, 33, 1404–1418.
- Ratajczak, Z. (2004). Kontrowersje wokół pojęcia ryzyka. Źródła i konsekwencje. W: R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka* (s. 13–19). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Słownik Języka Polskiego* (2006), tom III. Warszawa: PWN.
- Strelau, J. (1998). *Psychologia temperamentu*. Warszawa: PWN.
- Studenski, R. (2004). *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice: Wydawnictwo UŚ.
- Tyszka, T. (2000). Psychologia ekonomiczna. W: J. Strelau (red.), *Psychologia* (tom III, s. 351–378). Gdańsk: GWP.
- Zaleśkiewicz, T. (2004). Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 76–101). Gdańsk: GWP.
- Zaleśkiewicz, T. (2005). *Przyjemność czy konieczność. Psychologia spostrzegania i podejmowania ryzyka*. Gdańsk: GWP.
- Zawadzki, B., Strelau, J. (1997). *Formalna Charakterystyka Zachowania – Kwestionariusz Temperamentu*. Warszawa: Wydawnictwo PTP.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae*. Warszawa: Wydawnictwo PTP.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D.M. (2000). Personality and risk-taking: Common biosocial factors. *Journal of Personality*, 68, 999–1029.