

VÖRÖS ZSÓFIA–SIPOS NORBERT–LUKOVSZKI LÍVIA–
RIDEG ANDRÁS

Önreflexió, döntéshozatal és a vállalkozók affektív jólléte

Mi magyarázza azt, hogy egyes vállalkozók érzelmileg jól boldogulnak, míg mások nehézségekkel küzdenek? Jelen tanulmány ahhoz kíván hozzájárulni, hogy jobban megértsük, milyen kognitív készségek és döntési stratégiák magyarázzák a vállalkozók affektív jólléte terén tapasztalható egyéni különbségeket. Azt feltételezzük, hogy a vállalkozói döntéshozatalban rejlő bizonytalansággal fokozott negatív és csökkent pozitív affektív állapotok járhatnak együtt. Amellett érvelünk, hogy a vállalkozók bizonytalanságcsökkentő törekvéseit támogató önreflektív készség segíti a vállalkozói cselekedetek önmagyarázatát, ezért pozitívan hat a vállalkozók affektív jóllétére. A megelégedettségre törekvő döntéshozatali stratégia pozitív kapcsolatát az affektív jólléttel pedig azért feltételezzük, mert az optimalizálás a vállalkozói környezetet jellemző nagyfokú bizonytalanság miatt gyakran nem megvalósítható, és ezért az optimalizációs törekvések negatív affektusokat idézhetnek elő. Az empirikus eredmények igazolják a döntéshozatal vizsgált egyéni különbségei és a vállalkozók affektív jólléte között feltételezett kapcsolatot. Eredményeink kiindulási pontként szolgálhatnak a vállalkozói jóllét, a döntéshozatali folyamatok és a kapcsolódó készségek közötti kapcsolatok jövőbeli kutatásához.*
Journal of Economic Literature (JEL) kód: D91, L26, I31.

* A Pécsi Tudományegyetem TKP2021-NKTA-19 azonosítószámú, A hazai vállalatok szerepének növelése a nemzet újraiparosításában című kutatási programját a TKP2021-NKTA támogatási program keretében a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alap finanszírozta.

Vörös Zsófia közgazdász, a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Pénzügy és Számvitel Intézetének tudományos főmunkatársa, ORCID: 0000-0003-4756-8050 (e-mail: voros.zsafia@ktk.pte.hu).

Sipos Norbert közgazdász, a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Vezetés- és Szervezéstudományi Intézetének egyetemi docense, ORCID: 0000-0001-8815-0027 (e-mail: sipos.norbert@ktk.pte.hu).

Lukovszki Lívia közgazdász, a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Pénzügy és Számvitel Intézetének egyetemi docense, ORCID: 0000-0001-8758-8027 (e-mail: lukovszki.livia@ktk.pte.hu).

Rideg András közgazdász, a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kara Kvantitatív Menedzsment Intézetének egyetemi docense, ORCID: 0000-0001-7332-7803 (e-mail: ridega@ktk.pte.hu). A kézirat első változata 2025. június 17-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.9-10.976>

A vállalkozók jólléte mind társadalmi, mind egyéni szempontból kulcsfontosságú. Az emberek különféle indíttatásokból vállalkoznak, és sokan a vállalkozói létben éppen a magasabb szintű jóllét elérését keresik (*Carter és szerzőtársai* [2003], *Wiklund és szerzőtársai* [2019]). A jóllét megerősödése miatt kialakuló optimizmus és önbecsülés pedig a vállalkozók pszichológiai erőforrásainak részét képezik, és hozzájárulnak ahhoz, hogy a kihívások ellenére is kitartással törekedjenek vállalkozói céljaik elérésére (*Foo és szerzőtársai* [2009], *Ozgen és szerzőtársai* [2021]). A vállalkozói jóllét tehát befolyásolhatja a gazdasági aktivitást, és ezáltal társadalmi szinten is hatást gyakorolhat, így gazdaságpolitikai szempontból is fontos kérdés. Ennek megfelelően az utóbbi években a vállalkozáskutatás egyre nagyobb figyelmet fordít a vállalkozói jóllétet meghatározó tényezők feltárására, és a vállalkozás teljesítménye mellett a jóllétet is a vállalkozói lét egyik fontos kimeneti változójaként értelmezi (*Amorós és szerzőtársai* [2021], *Shir és szerzőtársai* [2025], *Stephan és szerzőtársai* [2023], *Vörös* [2022], *Wiklund és szerzőtársai* [2019]).

A vállalkozók jóllétét felmérő kutatások eredményei ellentmondásosak. Egyes vizsgálatok szerint a vállalkozók és az önfoglalkoztatók általában elégedettebbek a munkájukkal (*Benz-Frey* [2008], *Warr-Inceoglu* [2018]) és az életükkel (*Binder-Coad* [2013], *Stephan* [2018]), mint az alkalmazottak. Ugyanakkor *Bencsik és Chuluun* [2021] kimutatták, hogy az Amerikai Egyesült Államokban az önfoglalkoztatás inkább negatívan hat a jóllétre: az alkalmazottakkal összehasonlítva az önfoglalkoztatók élettel való kisebb elégedettségről és magasabb stressz-szintről számoltak be. A frissebb kutatások a vállalkozói léttel együtt járó pozitív és negatív pszichológiai következményeket is egyre erőteljesebben hangsúlyozzák. A vállalkozók magasabb szintű jóllétről számolnak be (mint például a munkával és az élettel való elégedettség és a boldogság), ugyanakkor gyakran tapasztalnak negatív érzelmeket is: erős stresszt és mentális egészségügyi problémákat (*Lerman és szerzőtársai* [2021], *Stephan* [2018], *Stephan és szerzőtársai* [2023], *Wach és szerzőtársai* [2021]).

Ezt a kettős jólléti hatást a vállalkozói környezet sajátosságaival magyarázhatjuk. A vállalkozás hagyományosan olyan tevékenységi formának tekinthető, amely döntési autonómiát, személyes kiteljesedést és rugalmas munkavégzést kínál, miközben az alkalmazotti létre jellemző stabilitás és kiszámíthatóság hiányzik belőle (*Nikolaev és szerzőtársai* [2020], *Stephan és szerzőtársai* [2023], *Williamson és szerzőtársai* [2021]). Tanulmányunk azon a feltételezésen alapul, hogy a vállalkozók körében jelentkező fokozott stressz és szorongás, valamint az esetlegesen észlelt csökkent pozitív affektusok közvetlen összefüggésben állnak a vállalkozást körülölelő bizonytalansági állapottal, a vállalkozók bizonytalanságérzetével.

A bizonytalanság olyan információs környezetre utal, ahol a döntések meghozatala szempontjából releváns információ részben vagy teljesen hiányzik, ezért a döntési kimenetek, azok következményei és bekövetkezési valószínűségei nem becsülhetők meg elfogadható szintű pontossággal (*Knight* [1921]). Míg a kockázatos helyzetekben a valószínűségi gondolkodás segít a nyereség maximalizálásában, addig bizonytalanság mellett a lehetőségek és a cselekvési alternatívák értékelése nagymértékben szubjektív észleléseken, hiedelmeken és részleges tudáson alapul (*Baldacchino-Sassetti* [2025], *Townsend és szerzőtársai* [2024]). Elméleti és

empirikus vizsgálódásunk ezért annak feltárására irányul, hogy a vállalkozók mely döntéshozatalt érintő egyéni különbségei befolyásolják a bizonytalansághoz fűződő viszonyukat, és ez hogyan hat az affektív jóllétükre. Az affektív jóllét a hedonikus jóllét-megközelítések meghatározó eleme, amely a stressz-, a szorongás- és a boldogságérzet önértékelésén alapul (*Diener* [2000]).

Két olyan egyéni különbséget tekintünk át, amelyek befolyásolják a bizonytalansággal járó döntések megközelítési módját, és ezért befolyásolhatják a vállalkozók affektív jóllétét. Elsőként az önreflektív készséget vizsgáljuk meg, amelyet az intuitív válaszreakciók felülírására való készségként és tendenciaként határozhatunk meg (*Frederick* [2005]). Feltételezzük, hogy ez a készség és döntéshozatali tendencia a bizonytalanság csökkentésével járul hozzá a vállalkozók affektív jóllétéhez. Másodikként a megelégedettségre törekvő döntéshozatali stratégiát vesszük górcső alá, amelynek lényege, hogy az egyén az optimális megoldás keresése helyett tudatosan megelégszik egy számára még elfogadható megoldással. Feltételezéseink szerint a tudatos megelégedettségre törekvés nem a bizonytalanság csökkentése által, hanem annak elismerése révén vezeti magasabb affektív jólléthez a vállalkozókat. A két döntésmegközelítés tehát a vállalkozói bizonytalanságból fakadó affektív hatások kezelése során kiegészítheti egymást. Az empirikus eredményeink igazolják a döntéshozatal vizsgált egyéni különbségei és a vállalkozók affektív jólléte között feltételezett kapcsolatokat.

Szakirodalmi áttekintés és hipotézisek

A hipotézisek ismertetése előtt azokat az elméleti összefüggéseket vizsgáljuk meg, amelyek az önreflektív készségnek és a megelégedésre való törekvés döntéshozatali stratégiájának az affektív jóllétre gyakorolt hatásaira vonatkoznak.

Az önreflektív készség szerepe a vállalkozók affektív jóllétében

A vállalkozóknak gyakran szükséges olyan döntési környezetben cselekedniük, amelyben a választott viselkedés kimenetelei nem jelezhetők előre, így a jövő alakulása kiszámíthatatlan (*Ramoglou–McMullen* [2024]). A bizonytalanság ellentmondásokat hozhat létre a különböző döntési alternatívák értékelése során, ezáltal megnehezítve a döntéshozatalt és a jövőbeli eseményekre való felkészülést (*Chen és szerzőtársai* [2018]). Számos elmélet – például a bizonytalanság entrópiamoddellje (*Entropy Model of Uncertainty*) (*Hirsh és szerzőtársai* [2012]) vagy a személyes bizonytalanság elmélete (*Theory of Personal Uncertainty*) (*van den Bos* [2009]) – a bizonytalanságot olyan stresszforrásként értelmezi, amely alapvetően rontja az affektív jóllétet. A bizonytalanság kezelése kulcsfontosságú ahhoz, hogy az egyén megalkothassa a cselekedetei mögött meghúzódó önmagyarázatokat, és megőrizze affektív jóllétét (*Anderson és szerzőtársai* [2019], *Carleton* [2016]).

A kutatások szerint a vállalkozók különféle heurisztikákra, effektuális gondolkodásra (*Sarasvathy* [2008], *Vörös és szerzőtársai* [2023]), intuitív vagy impulzív

döntésekre (Hunt és szerzőtársai [2022], Koudstaal és szerzőtársai [2019], Lerner és szerzőtársai [2018]), vallási, spirituális vagy metafizikai meggyőződésre (Pidduck és szerzőtársai [2024]), motivált irracionalitásra (Kurdoglu és szerzőtársai [2022]) vagy túlzott magabiztosságra (Koellinger és szerzőtársai [2007], Vörös [2024]) támaszkodnak cselekedeteik önmagyarázatának megalkotása során. Előbb-utóbb azonban minden vállalkozói elképzelést megvalósítható lépésekre kell bontani, és az egyes lépések hatásait előre kell jelezni. A bizonyítékalapú menedzsment például olyan döntéshozatali módszer, amely tudományos kutatások, szervezeti adatok és szakértői vélemények integrálásával segíti a döntések előkészítését (Barends–Rousseau [2018]). Az ilyen módszerek az önreflektív készség alkalmazásával, az elfogultság minimalizálásával és a döntési környezethez kapcsolódó információ bővítésével járulnak hozzá a szervezeti teljesítményhez és a vezetői hatékonysághoz (Camuffo és szerzőtársai [2020], Ghasemaghaei és szerzőtársai [2018], Pfeffer–Sutton [2006]). Az információfeltárás magasabb szintje mérsékli a bizonytalanságot, így csökkentheti a szorongást is (Smith és szerzőtársai [2022]).

A dualista elméletek megkülönböztetik az automatikus, gyors (heurisztikus vagy intuitív), valamint a lépésről lépésre megfontoltan haladó, tudatos és analitikus gondolkodási folyamatokat (Evans–Stanovich [2013], Kahneman [2011]). A dualista elméletek a heurisztikákat kockázatos helyzetekben vizsgálják, és olyan automatikus válaszoknak tekintik, amelyek torzított döntésekhez vezetnek. Ezzel szemben az analitikus gondolkodás a valószínűségi számítás szabályait követve a normatív szempontok szerint elfogadható döntést eredményez. A döntési torzítások akkor jelennek meg, amikor az analitikus gondolkodás nem aktiválódik, vagy nem írja felül az intuitív, heurisztikus választ (De Neys [2012], Gilovich és szerzőtársai [2002], Kahneman [2011]).

Az emberek különböző mértékben képesek felismerni saját tévedéseiket, illetve azt, hogy mikor van szükség analitikus gondolkodásra (Frederick [2005]). A kognitív reflektivitási teszt (*Cognitive Reflection Test*, CRT) a dualista elméletek kulcseleme, amely az intuitív, heurisztikus válaszok megkérdőjelezésére való készséget és hajlamosságot, azaz az önreflektív készséget méri (Baldacchino és szerzőtársai [2015]). A CRT kérdései szándékosan olyan intuitív válaszokat váltanak ki, amelyek félrevezetőek, de tudatos, megfontolt gondolkodással felülírhatók. A válaszadóknak először fel kell ismerniük a megtévesztő logikát, majd elegendő kognitív kapacitással kell rendelkezniük ahhoz, hogy felülírják. Az önreflektív készség rendszerint nagyobb döntési pontossággal jár együtt (Criado-Perez és szerzőtársai [2023]).

A fentiek alapján nem kérdőjelezzük meg a heurisztikus gondolkodás, a motivációk és az intuíciók szerepét a vállalkozói gondolkodásban, de azt állítjuk, hogy a vállalkozóknak képesnek kell lenniük felismerni, hogy mikor szükséges az intuitívról analitikus gondolkodásra váltani a bizonytalanság csökkentése érdekében. A bizonytalanság mérséklése tudatosabb, megfontoltabb döntéseket és cselekvéseket eredményez, így csökkentve a negatív és növelve a pozitív affektusokat.

1. HIPOTÉZIS: Az önreflektív készség és tendencia (a CRT-n elért jobb eredmény) pozitív kapcsolatban áll a vállalkozók affektív jóllétével.

A megelégedettségre törekvő döntési stratégia szerepe a vállalkozók affektív jóllétében

Herbert Simon [1955] a klasszikus elméletében kifejti, hogy a környezeti komplexitás és a kognitív korlátok miatt a döntéshozók gyakran nem az optimális megoldás megtalálására törekszenek, hanem egy megelégedettséget eredményező döntést hoznak. Simon szerint a megelégedettségre törekvő döntések olyan heurisztikus gondolkodási folyamatok eredményeként jönnek létre, amelyek során az egyén az aspirációs szintjének megfelelő legelső lehetőséget választja (*Artinger és szerzőtársai* [2022]).

Simon [1955] munkásságára építve számos kutató személyiségjegyként értelmezte a megelégedettségre vagy a maximalizálásra törekvő döntések meghozatalára irányuló hajlandóságot (*Misuraca és szerzőtársai* [2015], *Schwartz és szerzőtársai* [2002], *Turner és szerzőtársai* [2012]). A megelégedettségre törekvő döntéseket hozó egyén célja az elfogadható megoldás megtalálása túlzott erőfeszítés nélkül, míg a maximalizáló döntéshozó hajlamos a lehető legjobb döntés meghozatala érdekében – pénzt, időt, energiát, mentális kapacitásokat nem kímélve – minél több alternatívát megvizsgálni.

Schwartz és szerzőtársai [2011] robusztus megelégedettségre törekvésen (*robust satisficing*) azokat a folyamatokat értik, amikor a döntéshozók tudatosan megszakítják a keresési folyamatot, amint találnak egy olyan lehetőséget, amely megfelel egy előre rögzített aspirációs küszöbnek, vagyis egy „elég jó” választásnak. Más kutatások is alátámasztják, hogy az emberek stratégiaileg korlátozzák információkeresésüket, és időnyomás vagy bizonytalanság esetén hajlamosak a leginkább releváns információk jelekre összpontosítani, miközben mellőzik a kevésbé hasznosakat (*Oh és szerzőtársai* [2016]).

Ezekkel az eredményekkel összhangban a vállalkozók megelégedettségre törekvő döntéshozatali stratégiáját egy olyan folyamatnak tekintjük, amelynek során a vállalkozók anélkül, hogy kimerítő keresésbe bocsátkoznának, tudatosan keresnek olyan megoldásokat, amelyek megfelelnek egy előzetesen meghatározott kritériumnak. A megelégedettségre törekvő vállalkozói döntési stratégia tehát nem kizárólag intuitív folyamatokra épül, hanem fokozott önreflektív készséggel járhat együtt. Bizonytalan környezetben a megelégedettségre törekvő stratégia és az önreflektív készség vélhetően kiegészítik egymást, amikor az információkeresés terjedelmének kijelöléséről, illetve a keresés befejezésének megállapításáról kell dönteni.

Tudomásunk szerint a szakirodalomban eddig nem vizsgálták azt, hogy a megelégedettségre törekvő döntéshozatal közvetlen kapcsolatban áll-e a vállalkozók jóllétével. Ugyanakkor általánosságban elmondható, hogy a megelégedettségre törekvő döntéseket hozó személyek nagyobb fokú elégedettségről és boldogságról számolnak be (*Khare és szerzőtársai* [2021], *Polman* [2009], *Schwartz és szerzőtársai* [2002], *Turner és szerzőtársai* [2012]). Mivel a bizonytalan és dinamikus vállalkozói környezetben a haszonmaximalizáló döntési stratégia sokszor nem kivitelezhető, úgy véljük, hogy a tudatosan megelégedésre törekvő döntéshozatal adaptív döntési stratégia lehet a vállalkozók számára. Néhány tanulmány arra is utal, hogy a megelégedettségre törekvő döntéseket hozó (*satisficing*, SAT) vállalkozók nagyobb valószínűséggel

érik el céljaikat, és több jövedelmet termelnek, mint maximalizálni igyekvő társaik (Artinger–Gigerenzer [2016], Berg [2014]).

A leírtak alapján arra következtethetünk, hogy a vállalkozói döntések bizonytalanságát figyelembe vevő, megelégedettségre törekvő döntéshozatali stratégia kiemelkedő jelentőségű a vállalkozók számára az affektív jóllét szempontjából.

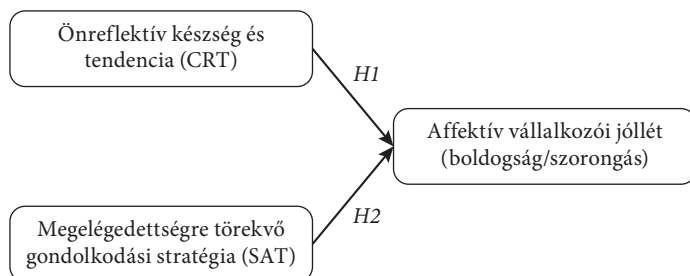
2. HIPOTÉZIS: *A megelégedettségre törekvő gondolkodási stratégia pozitív kapcsolatban áll a vállalkozók affektív jóllétével.*

A fentiek lényegét az 1. ábrában foglaltuk össze, amely a kutatás elméleti keretét szemlélteti, és egyúttal az empirikus kutatás lefolytatásának kiindulópontjaként szolgál.

1. ábra

A kutatás elemzési kerete

Bizonytalan vállalkozói környezet



Forrás: saját szerkesztés.

Empirikus elemzés

Az empirikus elemzés keretében hipotéziseinket egy 204 vállalkozóra kiterjedő magyar mintán teszteltük. Ebben a pontban az adatfelvételt, a kérdőívet és a változókat mutatjuk be, majd ismertetjük az eredményeinket.

Az adatfelvétel

Az adatgyűjtést a szerzők egyetemének megbízásából egy független piackutató cég végezte, egy vállalkozói magatartásról szóló nagyobb felmérés részeként. A 2019-ben végzett adatfelvétel Magyarország 18 és 65 év közötti munkaképes lakosságára fókuszált. A résztvevők a papíralapú kérdőívet önkéntesen, a vállalkozás helyszínén töltötték ki. Csak azokat tekintettük vállalkozónak, akik részben vagy teljesen valamely vállalkozás tulajdonosai voltak, aktívan részt vettek annak mindennapi működtetésében és a döntéshozatalban. Kényelmi mintavételt alkalmaztunk, így a minta nem reprezentatív, de széles körű kvótákkal igyekeztünk biztosítani

a mintába került válaszadók sokszínűségét nem, életkor, iskolai végzettség és vállalkozói múlt/tapasztalat tekintetében. A válaszadók átlagosan 17 éve folytatnak vállalkozási tevékenységet (9 éves szórással), átlagosan 50 évesek (11 éves szórással), 69 százalékuk férfi, 31 százalékuk nő, 47 százalékuk rendelkezik legfeljebb alap- vagy középfokú végzettséggel (közülük 12 százalék érettségi nélkül és 35 százalék érettségivel) és 53 százalékuk felsőfokú végzettséggel. A résztvevők szóbeli beleegyezésüket adták válaszaik kutatási célú felhasználásához; a kitöltésért anyagi vagy egyéb juttatásban nem részesültek.

A kérdőív

A szubjektív jóllét két indikátorát *Dolan és szerzőtársai* [2011] kutatásából adaptáltuk. A pozitív és negatív affektusok közelmúltbeli élményét a következő kérdésekkel mértük: „Összességében mennyire érezte magát boldognak tegnap?” és „Összességében mennyire érezte magát szorongónak tegnap?”. Az affektív jóllétre vonatkozó két kérdés tehát a közelmúltbeli pozitív és negatív érzelmekre összpontosít, így nem tekinthető a mentális egészség diagnosztikai eszközének. Függetlenül azonban attól, hogy ezek a kérdések érzelmi állapotokra vonatkoznak, bizonyos mértékben korrelálhatnak olyan mentális egészségügyi állapotokkal, mint például a depresszió (*Weijers és szerzőtársai* [2021]). A válaszokat ötfokú Likert-skálán mértük.

A megelégedettségre törekvő döntések meghozatalára való hajlam (SAT) mérésére a *Turner és szerzőtársai* [2012] által kidolgozott, tíz kérdésből álló kérdéslistát alkalmaztuk.

Az önreflektív készség mérésére két CRT (*Frederick* [2005]), valamint két CRT-2 (*Thomson–Oppenheimer* [2016]) kérdést használtunk a kérdőívben. Példaként említhetők a következők:

– „Egy ütő és egy labda együtt 1,10 dollárba kerül. Az ütő 1 dollárral drágább, mint a labda. Mennyibe kerül a labda?” (CRT)

– „Ha egy versenyen megelőzi azt, aki a második helyen van, hányadik helyen lesz?” (CRT-2)

A válaszadók helyes válasz esetén 1 pontot kaptak, helytelen válasz esetén 0 pontot. A CRT változót a pontok összegzésével hoztuk létre. A változók leíró statisztikai jellemzői a függelékben láthatók.

A változók

A megelégedettségre törekvő döntési stratégia (SAT) mérésére irányuló válaszok információtartalmát megerősítő faktoranalízissel egy kompozit változóba tömörítettük. A megbízhatóságot a szakirodalmi ajánlásoknak megfelelően az alábbi illeszkedési mutatókkal és küszöbértékekkel értékeltük:

- RMSEA (a közelítés négyzetes középértékhibája): legfeljebb 0,08;
- CFI (komparatív illeszkedési index) és TLI (Tucker–Lewis-index): legalább 0,80;
- SRMR (standardizált gyökös maradék): legfeljebb 0,10 (Fornell–Larcker [1981], Geldhof és szerzőtársai [2014], Hu–Bentler [1999]).

A fenti kritériumok a SAT esetében teljesültek (RMSEA = 0,051; CFI = 0,937; TLI = 0,919; SRMR = 0,044). Ugyanezt az eljárást alkalmaztuk a kérdőív CRT-re irányuló kérdéseinél is. A változók leíró statisztikai jellemzői a *függelék F1–F3. táblázatában* találhatók.

Az önreflektív készség (CRT) és a megelégedettségre törekvő döntési stratégia (SAT) jólléti kimeneti változókra (boldogság, szorongás) gyakorolt hatásának vizsgálatára általánosított lineáris modelleket (GLM) alkalmaztunk. Az elemzéseket IBM SPSS 30.0 szoftver segítségével végeztük. Mivel a négy fő változót (boldogság, szorongás, SAT, CRT) eltérő skálán mértük, az elemzések előtt minden változót standardizáltunk.

A modellekben kontrollváltozóként a következők szerepeltek:

- nem (férfi, nő);
- iskolai végzettség (alapfokú végzettség érettségi nélkül, középfokú végzettség érettségivel, felsőfokú végzettség);
- a válaszadó életkorának természetes logaritmusa.

Az eredmények

A regresszioelemzés eredményeit az *1. táblázat* tartalmazza. Az önreflektív készség (CRT) és a szorongás szintje negatív ($B = -0,155, p < 0,05$), míg az önreflektív készség (CRT) és a boldogság szintje pozitív ($B = 0,199, p < 0,05$) összefüggést mutatott. A vállalkozók azon készsége tehát, hogy helyzetfüggően képesek áttérni analitikus gondolkodásra, a negatív affektusok csökkenésével és a pozitív affektusok növelésével járul hozzá a vállalkozók affektív jóllétéhez.

A megelégedettségre törekvő döntések meghozatalára való hajlandóság (SAT) pozitív hatást gyakorolt a boldogság szintjére ($B = 0,455, p < 0,001$), ugyanakkor nem állt statisztikailag szignifikáns kapcsolatban a szorongással ($B = 0,091, p > 0,05$). A megelégedettségre való törekvés tehát a pozitív affektusokon keresztül áll pozitív kapcsolatban a vállalkozók szubjektív jóllétével. Az eredmények azt mutatják továbbá, hogy a megelégedésre törekvő döntéshozatali stratégia és az önreflektív készség között nem áll fenn érdemi kapcsolat (Pearson-korreláció = 0,051, $p = 0,468$), azaz a vállalkozók megelégedettségre törekvése meghatározó mértékben tűnik tudatosnak, stratégiai természetűnek. Az eredmények alapján a H1 hipotézis és a H2 hipotézis igazolható.

1. táblázat
A regresszioelemzés eredményei (n = 204)

A regresszioelemzés változói	Boldogság		Szorongás		Boldogság		Szorongás	
	B	Szign.	B	Szign.	B	Szign.	B	Szign.
CRT	0,199	0,009**	-0,155	0,030*				
SAT					0,455	<0,001***	0,091	0,183
Nő (férfihoz viszonyítva)	0,069	0,663	-0,184	0,215	-0,006	0,966	-0,215	0,148
Középfok (az alap- fokhoz viszonyítva)	-0,271	0,318	0,379	0,096	-0,315	0,163	0,382	0,096*
Felsőfok (az alap- fokhoz viszonyítva)	-0,236	0,270	0,247	0,259	-0,243	0,263	0,246	0,264
Életkor logaritmusa	-0,493	0,119	0,109	0,709	-0,268	0,359	0,159	0,592
Valószínűségi hányados χ^2 -próba	10,084		10,070		44,224		7,196	
Szign.	0,073		0,073		<0,001		0,206	

Megjegyzés: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. A referenciakategóriákat zárójelben jelenítettük meg.
Forrás: saját szerkesztés.

Következtetések és összefoglalás

Egyre fokozódó figyelem övezi a szakirodalomban a vállalkozói jóllét mint a vállalkozási tevékenység egyik fontos eredményváltozójának összefüggéseit feltáró vállalkozástani/vállalkozói kutatásokat (Amorós és szerzőtársai [2021], Stephan és szerzőtársai [2023]). Ez a tanulmány a bizonytalanság mellett meghozott döntésekhez kapcsolódó kognitív stratégiák, az önreflektív készség és a vállalkozói jóllét pozitív és negatív affektív dimenziói közötti összefüggések vizsgálatával kíván hozzájárulni a tématerület fejlődéséhez.

Eredményeink azt mutatják, hogy az önreflektív készség csökkenti a szorongást, és növeli a boldogságot. Érvelésünk szerint ez annak is tulajdonítható, hogy a bizonytalanság melletti vállalkozói döntéshozatal gyakran támaszkodik a heurisztikus, gyors, intuitív ítéletekre. Ugyanakkor a vállalkozóknak végrehajtható cselekvésekké kell lebontaniuk elképzeléseiket, és előre kell jelezniük vállalkozói döntéseik várható következményeit. Ez a dekomponálási folyamat viszont javítható reflektív, mérlegelő gondolkodással és kiterjedt információgyűjtéssel (Barends–Rousseau [2018], Camuffo és szerzőtársai [2020], Pfeffer–Sutton [2006]). Összességében meggyőződésünk, hogy ebben a vizsgálati kontextusban az intuitív és az analitikus gondolkodás közötti tudatos váltás készsége jelentheti a kulcsot a vállalkozói jóllét fenntartásában.

A korábbi kutatások szerint a megelégedettségre törekvő döntések meghozatalára való hajlandóság általában magasabb boldogságszinttel és kevesebb szorongással jár

együtt (*Belli és szerzőtársai* [2022], *Patalano és szerzőtársai* [2015])). A vizsgált magyar vállalkozói mintában a megelégedettségre törekvő döntéshozatal pozitív összefüggést mutatott a boldogsággal, ugyanakkor nem állt kapcsolatban a szorongás szintjével. Véleményünk szerint ez azzal magyarázható, hogy a vállalkozói döntési környezetben a szorongás elsősorban a belső bizonytalanság élményéből ered, amelyet a megelégedettségre való tudatos törekvés nem csökkent. Ugyanakkor alternatív magyarázatokat is találhatunk a vállalkozók szorongásának magas szintjére. Az állandó versenyhelyzet, a pénzügyi bizonytalanságok, a túlzott munkavégzés, a család és munka egyensúlyának a kialakítása például mind hozzájárulhatnak a vállalkozói szorongáshoz (*Nisa és szerzőtársai* [2023]). Adataink sajnos nem teszik lehetővé annak feltárását, hogy pontosan milyen mechanizmusokon keresztül hat a megelégedettségre törekvő döntéshozatal a vállalkozók jóllétére, illetve, hogy a vállalkozók szorongásának mik a legfőbb okai. Ezért a jövőbeli kutatásoknak érdemes lenne elemezniük, hogyan viszonyulnak a vizsgált egyéni jellemzők a bizonytalanságérzethez, és hogy a bizonytalanságérzet meghatározó eleme-e a pozitív és negatív vállalkozói affektusoknak. Izgalmas jövőbeli kutatási irány lehet tehát a vizsgált kérdéskör további feltárása mediáló és moderáló változók bevonásával.

A tanulmány gyakorlati implikációkat is hordoz. Eredményeink szerint azok a tréningprogramok, amelyek elősegítik az önreflektív készség fejlesztését és a megelégedettségre törekvő döntési stratégia tudatos használatát, hozzájárulhatnak a vállalkozók érzelmi ellenálló képességének és affektív jóllétének növeléséhez. Éppen ezért a vállalkozói oktatásnak nem csupán a vállalkozói készségekre kell koncentrálnia, hanem az olyan kognitív készségek fejlesztésére is, amelyek különösen hatékonyak a bizonytalanság kezelésében. A vállalkozástámogatási gyakorlatba, például a startup inkubációs és mentorálási folyamatokba érdemes olyan programokat is bevonni, amelyek a szóban forgó döntéshozatali készségek és stratégiák fejlesztését célozzák. A vizsgált döntéshozatali megközelítéseket és azok következményeit szükséges figyelembe venniük a karrier-tanácsadóknak és a vállalkozástámogató szervezeteknek is, miközben az egyéneket vállalkozások alapítására és menedzselésére ambicionálják és képzik.

Végezetül, a kutatás több olyan korlátjára is felhívjuk a figyelmet, amelyek irányt mutatnak a jövőbeli kutatások számára. Először is, keresztmetszeti adataink nem teszik lehetővé oksági következtetések levonását. Másodszor, a magyar minta használata korlátozza az eredmények nemzetközi általánosíthatóságát. A hatásmechanizmusok országonként, sőt akár régióként is eltérhetnek, mert a kulturális környezet és a vállalkozói ökoszisztémák is befolyásolhatják azt, hogy a döntéshozatali megközelítések miként hatnak a vállalkozói jóllétre. A jövőbeli kutatásoknak érdemes lenne megismételniük a vizsgálatunkat és megerősíteni az eredményeinket különféle kulturális és gazdasági kontextusokban, illetve longitudinális elemzésekkel kiegészíteni eredményeinket. Továbbá érdemes lehet az eredmények érzékenységét és robusztusságát részletesebben vizsgálni a jelen vizsgálatban alkalmazott validált skálák és többváltozós modellek mellett további módszertani megközelítésekkel is. Emellett ajánlott további kognitív készségek és döntési stratégiák vizsgálata a jóllét tágabb aspektusainak tükrében.

Hivatkozások

- AMORÓS, J. E.–CRISTI, O.–NAUDÉ, W. [2021]: Entrepreneurship and subjective well-being: Does the motivation to start-up a firm matter? *Journal of Business Research*, 127. köt. 389–398. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.044>.
- ANDERSON, E. C.–CARLETON, R. N.–DIEFENBACH, M.–HAN, P. K. J. [2019]: The relationship between uncertainty and affect. *Frontiers in Psychology*, 10. évf. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02504>.
- ARTINGER, F. M.–GIGERENZER, G. [2016]: Adaptive heuristic pricing. *Academy of Management Proceedings*. Article 13915. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2016.206>.
- ARTINGER, F. M.–GIGERENZER, G.–JACOBS, P. [2022]: Satisficing: Integrating two traditions. *Journal of Economic Literature*, 60. évf. 2. sz. 598–635. o. <https://doi.org/10.1257/jel.20201396>.
- BALDACCHINO, L.–SASSETTI, S. [2025]: The effects of coping strategies on entrepreneurs' psychological well-being under uncertainty. *Strategic Change*, 34. évf. 2. sz. 253–265. o. <https://doi.org/10.1002/jsc.2613>.
- BALDACCHINO, L.–UCBASARAN, D.–CABANTOUS, L.–LOCKETT, A. [2015]: Entrepreneurship research on intuitions: A critical analysis. *International Journal of Management Reviews*, 17. évf. 2. sz. 212–231. o. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12056>.
- BAREND, E.–ROUSSEAU, D. M. [2018]: Evidence-based management: How to use evidence to make better organizational decisions. Kogan Page, London.
- BELL, A.–CARRILLAT, F. A.–ZLATEVSKA, N.–COWLEY, E. [2022]: The wellbeing implications of maximizing: A conceptual framework and meta-analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 32. évf. 4. sz. 573–596. o. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1283>.
- BENCSEK PANKA–CHULUUN, T. [2021]: Comparative well-being of the self-employed and paid employees in the USA. *Small Business Economics*, 56. évf. 1. sz. 355–384. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00221-1>.
- BENZ, M.–FREY, B. S. [2008]: Being independent is a great thing: Subjective evaluations of self-employment and hierarchy. *Economica*, 75. évf. 298. sz. 362–383. o. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2007.00594.x>.
- BERG, N. [2014]: Success from satisficing and imitation: Entrepreneurs' location choice and implications of heuristics for local economic development. *Journal of Business Research*, 67. évf. 8. sz. 1700–1709. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.02.016>.
- BINDER, M.–COAD, A. [2013]: Life satisfaction and self-employment: A matching approach. *Small Business Economics*, 40. évf. 4. sz. 1009–1033. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9413-9>.
- CAMUFFO, A.–CORDOVA, A.–GAMBARDELLA, A.–SPINA, C. [2020]: A scientific approach to entrepreneurial decision making: Evidence from a randomized control trial. *Management Science*, 66. évf. 2. sz. 564–586. o. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3249>.
- CARLETON, R. N. [2016]: Into the unknown: A review and synthesis of contemporary models involving uncertainty. *Journal of Anxiety Disorders*, 39. évf. 30–43. o. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2016.02.007>.
- CARTER, N. M.–GARTNER, W. B.–SHAVER, K. G.–GATEWOOD, E. J. [2003]: The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18. évf. 1. sz. 13–39. o. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00078-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00078-2).

- CHEN, S.–YAO, N.–QIAN, M. [2018]: The influence of uncertainty and intolerance of uncertainty on anxiety. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 61. évf. 60–65. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbtep.2018.06.005>.
- CRIADO-PEREZ, C.–JACKSON, C.–MINBASHIAN, A.–COLLINS, C. G. [2023]: Cognitive reflection and decision-making accuracy: Examining their relation and boundary conditions in the context of evidence-based management. *Journal of Business and Psychology*, 39. évf. 1. sz. 249–273. o. <https://doi.org/10.1007/s10869-023-09883-x>.
- DE NEYS, W. [2012]: Bias and conflict. *Perspectives on Psychological Science*, 7. évf. 1. sz. 28–38. o. <https://doi.org/10.1177/1745691611429354>.
- DIENER, E. [2000]: Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55. évf. 1. sz. 34–43. o. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.34>.
- DOLAN, P.–LAYARD, R.–METCALFE, R. [2011]: Measuring subjective well-being for public policy. Office for National Statistics, London.
- EVANS, J. S. B. T.–STANOVICH, K. E. [2013]: Dual-process theories of higher cognition. *Perspectives on Psychological Science*, 8. évf. 3. sz. 223–241. o. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>.
- FOO, M.–D.–UY, M. A.–BARON, R. A. [2009]: How do feelings influence effort? An empirical study of entrepreneurs' affect and venture effort. *Journal of Applied Psychology*, 94. évf. 4. sz. 1086–1094. o. <https://doi.org/10.1037/a0015599>.
- FORNELL, C.–LARCKER, D. F. [1981]: Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18. évf. 1. sz. 39–50. o. <https://doi.org/10.2307/3151312>.
- FREDERICK, S. [2005]: Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19. évf. 4. sz. 25–42. o. <https://doi.org/10.1257/089533005775196732>.
- GELDHOF, G. J.–PREACHER, K. J.–ZYPHUR, M. J. [2014]: Reliability estimation in a multilevel confirmatory factor analysis framework. *Psychological Methods*, 19. évf. 1. sz. 72–91. o. <https://doi.org/10.1037/a0032138>.
- GHASEMAGHAEI, M.–EBRAHIMI, S.–HASSANEIN, K. [2018]: Data analytics competency for improving firm decision making performance. *The Journal of Strategic Information Systems*, 27. évf. 1. sz. 101–113. o. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2017.10.001>.
- GILOVICH, T.–GRIFFIN, D.–KAHNEMAN, D. [2002]: Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge University Press, Cambridge.
- HIRSH, J. B.–MAR, R. A.–PETERSON, J. B. [2012]: Psychological entropy: A framework for understanding uncertainty-related anxiety. *Psychological Review*, 119. évf. 2. sz. 304–320. o. <https://doi.org/10.1037/a0026767>.
- HU, L. T.–BENTLER, P. M. [1999]: Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6. évf. 1. sz. 1–55. o. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>.
- HUNT, R. A.–LERNER, D. A.–JOHNSON, S. L.–BADAL, S.–FREEMAN, M. A. [2022]: Cracks in the wall: Entrepreneurial action theory and the weakening presumption of intended rationality. *Journal of Business Venturing*, 37. évf. 3. sz. paperID 106190. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106190>.
- KAHNEMAN, D. [2011]: Thinking, fast and slow. Macmillan, New York.
- KHARE, A.–CHOWDHURY, T. G.–MORGAN, J. [2021]: Maximizers and satisficers: Can't choose and can't reject. *Journal of Business Research*, 135. köt. 731–748. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.07.008>.

- KNIGHT, F. [1921]: Risk, uncertainty and profit. University of Illinois, Urbana.
- KOELLINGER, P.-MINNITI, M.-SCHADE, C. [2007]: "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28. évf. 4. sz. 502–527. o. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.11.002>.
- KOUDSTAAL, M.-SLOOF, R.-VAN PRAAG, M. [2019]: Entrepreneurs: Intuitive or contemplative decision-makers? *Small Business Economics*, 53. évf. 4. sz. 901–920. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0109-2>.
- KURDOGLU, R. S.-LERNER, D.-ATES, N. Y. [2022]: Unsticking the rationality stalemate: Motivated reasoning, reality, and irrationality. *Journal of Business Venturing Insights*, 18. évf. paperID e00336. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2022.e00336>.
- LERMAN, M. P.-MUNYON, T. P.-WILLIAMS, D. W. [2021]: The (not so) dark side of entrepreneurship: A meta-analysis of the well-being and performance consequences of entrepreneurial stress. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 15. évf. 3. sz. 377–402. o. <https://doi.org/10.1002/sej.1370>.
- LERNER, D. A.-HUNT, R. A.-DIMOV, D. [2018]: Action! Moving beyond the intendedly-rational logics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 33. évf. 1. sz. 52–69. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.10.002>.
- MISURACA, R.-FARACI, P.-GANGEMI, A.-CARMECI, F. A.-MICELI, S. [2015]: The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing. *Personality and Individual Differences*, 85. köt. 111–116. o. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.04.043>.
- NIKOLAEV, B.-BOUDREAUX, C. J.-WOOD, M. [2020]: Entrepreneurship and subjective well-being: The mediating role of psychological functioning. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44. évf. 3. sz. 557–586. o. <https://doi.org/10.1177/1042258719830314>.
- NISA, M.-SRINIVAS, V.-RANI, R.-PRASAD, K. D. V.-DE, T. [2023]: Analysing the Mental Health and Well Being of Entrepreneurs. *Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities*, 6. évf. 4. sz. 369–377. o. <https://jrtd.com/index.php/journal/article/view/455>.
- OH, H.-BECK, J. M.-ZHU, P.-SOMMER, M. A.-FERRARI, S.-EGNER, T. [2016]: Satisficing in split-second decision making is characterized by strategic cue discounting. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 42. évf. 12. sz. paperID 1937. <https://doi.org/10.1037/xlm0000284>.
- OZGEN, S.-LAPEIRA, M.-PISSARIS, S. [2021]: I got this! resource bundles and adversity: A situated entrepreneurial optimism perspective. *Journal of Business Research*, 136. köt. 127–136. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.07.018>.
- PATALANO, A. L.-WEIZENBAUM, E. L.-LOLLI, S. L.-ANDERSON, A. [2015]: Maximization and search for alternatives in decision situations with and without loss of options. *Journal of Behavioral Decision Making*, 28. évf. 5. sz. 411–423. o. <https://doi.org/10.1002/bdm.1856>.
- PFEFFER, J.-SUTTON, R. I. [2006]: Evidence-based management. *Harvard Business Review*, 84. évf. 1. sz. 62–70. o. <https://hbr.org/2006/01/evidence-based-management>.
- PIDDUCK, R. J.-TOWNSEND, D. M.-BUSENITZ, L. W. [2024]: Non-probabilistic reasoning in navigating entrepreneurial uncertainty: A psychology of religious faith lens. *Journal of Business Venturing*, 39. évf. 4. sz. paperID 106392. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2024.106392>.
- POLMAN, E. [2009]: Why are maximizers less happy than satisficers? Because they maximize positive and negative outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 23. évf. 2. sz. 179–190. o. <https://doi.org/10.1002/bdm.647>.

- RAMOGLU, S.–MCMULLEN, J. S. [2024]: “What is an opportunity?": From theoretical mystification to everyday understanding. *Academy of Management Review*, 49. évf. 2. sz. 273–298. o. <https://doi.org/10.5465/amr.2020.0335>.
- SARASVATHY, S. D. [2008]: *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Edward Elgar, Cheltenham.
- SCHWARTZ, B.–WARD, A.–MONTEROSSO, J.–LYUBOMIRSKY, S.–WHITE, K.–LEHMAN, D. R. [2002]: Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83. köt. 5. sz. 1178–1197. o. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>.
- SCHWARTZ, B.–BEN-HAIM, Y.–DACSO, C. [2011]: What makes a good decision? Robust satisficing as a normative standard of rational decision making. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 41. évf. 2. sz. 209–227. o. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.2010.00450.x>.
- SHIR, N.–WIKLUND, J.–MANCHIRAJU, S. [2025]: Satisfaction with life as an entrepreneur: From early volition to eudaimonia. *Journal of Business Ethics*, 199. köt. 777–798. o. <https://doi.org/10.1007/s10551-024-05832-7>.
- SIMON, H. A. [1955]: A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69. évf. 1. sz. 99–118. o. <https://doi.org/10.2307/1884852>.
- SMITH, R.–TAYLOR, S.–WILSON, R. C.–CHUNING, A. E.–PERSICH, M. R.–WANG, S.–KILLGORE, W. D. S. [2022]: Lower levels of directed exploration and reflective thinking are associated with greater anxiety and depression. *Frontiers in Psychiatry*, 12. évf. paperID 782136. <https://doi.org/10.3389/fpsyt.2021.782136>.
- STEPHAN, U. [2018]: Entrepreneurs' mental health and well-being: A review and research agenda. *Academy of Management Perspectives*, 32. évf. 3. sz. 290–322. o. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0001>.
- STEPHAN, U.–RAUCH, A.–HATAK, I. [2023]: Happy entrepreneurs? Everywhere? A meta-analysis of entrepreneurship and wellbeing. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47. évf. 2. sz. 553–593. o. <https://doi.org/10.1177/10422587211072799>.
- THOMSON, K. S.–OPPENHEIMER, D. M. [2016]: Investigating an alternate form of the Cognitive Reflection Test. *Judgment and Decision Making*, 11. évf. 1. sz. 99–113. o. <https://doi.org/10.1017/S1930297500007622>.
- TOWNSEND, D. M.–HUNT, R. A.–RADY, J. [2024]: Chance, probability, and uncertainty at the edge of human reasoning: What is Knightian uncertainty? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 18. évf. 3. sz. 451–474. o. <https://doi.org/10.1002/sej.1516>.
- TURNER, B. M.–RIM, H. B.–BETZ, N. E.–NYGREN, T. E. [2012]: The maximization inventory. *Judgment and Decision Making*, 7. évf. 1. sz. 48–60. o. <https://doi.org/10.1037/t45865-000>.
- VAN DEN BOS, K. [2009]: Making sense of life: The existential self trying to deal with personal uncertainty. *Psychological Inquiry*, 20. évf. 4. sz. 197–217. o. <https://doi.org/10.1080/10478400903333411>.
- VÖRÖS ZSÓFIA [2022]: The role of work values in the subjective quality-of-life of employees and self-employed adults. *Economics & Sociology*, 15. évf. 2. sz. 138–152. o. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2022/15-2/9>.
- VÖRÖS ZSÓFIA [2024]: Effect of the different forms of overconfidence on venture creation: Overestimation, overplacement and overprecision. *Journal of Management & Organization*, 30. évf. 2. sz. 304–317. o. <https://doi.org/10.1017/jmo.2019.93>.
- VÖRÖS ZSÓFIA–RIDEG ANDRÁS–SIPOS NORBERT–LUKOVSKÍ LÍVIA [2023]: A vállalkozói döntéshozatali logikák kognitív megközelítése. *Közgazdasági Szemle*, 70. évf. 5. sz. 544–563. o. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2023.5.544>.

- WACH, D.–STEPHAN, U.–WEINBERGER, E.–WEGGE, J. [2021]: Entrepreneurs' stressors and well-being: A recovery perspective and diary study. *Journal of Business Venturing*, 36. évf. 5. sz. paperID 106016. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106016>.
- WARR, P.–INCEOGLU, I. [2018]: Work orientations, well-being and job content of self-employed and employed professionals. *Work, Employment and Society*, 32. évf. 2. sz. 292–311. o. <https://doi.org/10.1177/0950017017717684>.
- WEIJERS, A.–RASING, S.–CREEMERS, D.–VERMULST, A.–SCHELLEKENS, A. F.–WESTERHOF, G. J. [2021]: The relationship between depressive symptoms, general psychopathology, and well-being in patients with major depressive disorder. *Journal of Clinical Psychology*, 77. évf. 6. sz. 1472–1486. o. <https://doi.org/10.1002/jclp.23083>.
- WIKLUND, J.–NIKOLAEV, B.–SHIR, N.–FOO, M.-D.–BRADLEY, S. [2019]: Entrepreneurship and well-being: Past, present, and future. *Journal of Business Venturing*, 34. évf. 4. sz. 579–588. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.01.002>.
- WILLIAMSON, A. J.–GISH, J. J.–STEPHAN, U. [2021]: Let's focus on solutions to entrepreneurial ill-being! Recovery interventions to enhance entrepreneurial well-being. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45. évf. 6. sz. 1307–1338. o. <https://doi.org/10.1177/10422587211006431>.

Függelék

F1. táblázat

A CRT-skálát alkotó itemek és azok leíró statisztikái ($n = 204$)

Változó	Helytelen válasz (százalék)	Helyes válasz (százalék)
CRT1: Egy gazdának 15 báránya volt, de 8 kivételével mindegyik elhullott. Hány maradt életben?	12,7	87,3
CRT2: Egy ütő meg egy labda összesen 1 dollár 10 centbe kerül. Az ütő 1 dollárral többbe kerül, mint a labda. Mennyibe kerül a labda?	86,3	13,7
CRT3: Ha indulsz egy versenyen, és lehagyod a második a helyezettet, hányadik helyezett vagy?	68,6	31,4
CRT4: Mennyi föld van egy 3 méter mély, 3 méter széles és 3 méter hosszú gödörben?	60,3	39,7

Forrás: saját szerkesztés.

*F2. táblázat*A két jóllétskála, a SAT-skálát alkotó itemek és azok leíró statisztikái ($n = 204$)

Változó	Egyáltalán nem igaz	Inkább nem igaz	Igaz is meg nem is	Inkább igaz	Teljes mértékben igaz
(a válaszok százalékában)					
<i>Boldogság:</i> Tegnap boldog voltam.	2,0	5,9	22,1	37,7	32,4
<i>Szorongás:</i> Tegnap sokat aggodalmaskodtam.	5,9	17,2	22,1	20,1	34,8
SAT1: Általában próbálok pár jó lehetőséget találni és ezek közül választani.	0,5	0,0	9,3	53,9	36,3
SAT2: Bizonyos ponton dönteni kell a dolgokról.	0,5	1,0	11,3	38,7	48,5
SAT3: Az életben igyekszem a legtöbbet kihozni mindenből.	1,5	2,0	12,7	38,2	45,6
SAT4: Általában több jó megoldása is lehet egy problémának.	0,5	1,5	15,2	44,1	38,7
SAT5: A döntés meghozatala előtt próbálok minél több információt szerezni, de aztán döntök.	1,5	0,5	17,6	38,2	42,2
SAT6: Jó dolgok akkor is történhetnek, ha nem indult jól valami.	0,5	1,5	15,2	48,5	34,3
SAT7: Egy döntés meghozatala előtt nem tudhatok mindent.	5,9	8,3	31,9	39,2	14,7
SAT8: Minden döntésnek vannak előnyei és hátrányai.	0,0	2,5	9,8	48,0	39,7
SAT9: Tudom, hogy a döntések során elkövetett hibákat később korrigálhatom.	3,4	8,3	40,2	34,8	13,2
SAT10: Elfogadom, hogy az életben gyakran bizonytalansággal kell szembesülni.	1,0	2,5	27,9	40,7	27,9

Forrás: saját szerkesztés.*F3. táblázat*Az összesített SAT- és CRT-skálák leíró statisztikái ($n = 204$)

Változó	Átlag	Medián	Módusz	Szórás	Min.	Max.	Ferdeség	Csúcsosság
CRT	1,72	2	1	0,96	0	4	0,620	0,166
SAT	40,61	41	40	4,30	24	50	-0,329	0,114

Forrás: saját szerkesztés.