

GRÜNHUT ZOLTÁN

Innovativitás és kockázatvállalás*

Bevezetés

Jelen tanulmány az innovativitás és a kulturális környezet közötti kapcsolatot vizsgálja, egy sajátos aspektusra, a társadalom tagjainak kockázatvállalási attitűdjére koncentrálva. A téma semmiképpen sem előzmények nélküli, hiszen innováció és kockázatvállalás pozitív összefüggését, vagyis annak jelenségét, hogy az utóbbi magas szintje segíti, de legalábbis pozitívan befolyásolja az előbbi kialakulását, már többször bebizonyították (Hofstede–Hofstede 2001, Kaasa 2013, Shane 1993). Szüksős ugyanakkor azon írások száma, amelyek a kockázatvállaló attitűd operacionalizálását kulturalista szemszögből kísérlik meg arra fókuszálva, hogy milyen, a társadalom által elfogadott és követett értékek, normák, rutinok, szokások, szabályok és konvenciók, mint kollektív minták és reprezentációk közegében jellemzőbb e magatartás kialakulása. Jelen tanulmány e megközelítést követve tehát abból indul ki, hogy a kockázatvállalási hajlandóságot erősen befolyásolják bizonyos kollektív kulturális sajátosságok.

Az írás először is tisztázza a témafelvetés részleteit, és konkretizálja a kutatási célokat. A teoretikus rész egyfelől bemutatja a kockázat definíciós értelmezéseit, másrészt körüljárja a legrelevánsabb koncepcionális megközelítéseket, hangsúlyt helyezve arra, hogy a közgazdaságtudomány és a pszichológia inkább individualista interpretációival szemben mik a kollektív magyarázatokat követő szociológiai iskolák alapvető állításai. Az elméleti részt követően a kutatási kérdéseket és az előzetes felvetéseket részletezi a tanulmány, majd egy másodlagos adatelemzés eredményeit közli. Az empirikus alapokon nyugvó következtetések elsősorban a kutatási kérdések megalapozottságát kívánják alátámasztani, elfogadva, hogy az alapos bizonyítási eljáráshoz összetettebb, kiterjedtebb és mélyebb vizsgálatra lenne szükség.

Témafelvetés

Noha az innovativitás és kockázatvállalás összefüggése nem alkotta legmeghatározóbb műveinek központi kérdését, a témakörben mégis az egyik legtöbbet hivatkozott kutató a holland szociálpszichológus, Geert Hofstede (1980, 1993, Hofstede–Hofstede 2001, Hofstede et al. 2010), aki a kulturális sajátosságokat négy dimenzióban ragadta meg, az egyik alapvető szempontként a bizonytalanság kezelését azonosítva. Fő munkájában Hofstede komparatív elemzést készített az IBM különböző országokban található vállalatainak dolgozói körében, azt vizsgálva, hogy a nevezett kulturális dimenziók miként befolyásolják az együttműködések, hálózatokat, általában a produktivitási teljesítményt. Mint

* A kutatást a Magyar Tudományos Akadémia Bolyai János posztdoktori ösztöndíja („Az izraeli innovációs ökoszisztéma”) tette lehetővé.

megállapította, a bizonytalanságot jobban tűrő, a kockázatos szituációkra, döntésekre és lépésekre nyitottabb társadalmak nagyobb eredményességet és hatékonyságot mutatnak.

Hofstede teoretikus elgondolásaira és empirikus eredményeire építve számos tanulmány látott később napvilágot. Shane (1992, 1993) komparatív kutatásaiban erős negatív összefüggést tapasztalt a bizonytalanságkerülés és az innovativitás között. Kaasa (2013) a European Value Survey és a World Value Survey lakossági reprezentatív adatai alapján dolgozott ki kockázatvállalási dimenziót (főkomponens-elemzéssel) összesen 47 országra (a 27 EU-tagállamra és 20 szomszédos országra) vonatkozóan, Shane-hez hasonló következtetésre jutva: a magasabb kockázatvállalási magatartás magasabb innovációs teljesítménnyel párosul. Egy korábbi tanulmányban, akkor a European Social Survey adatait használva, és a nemzetinél alacsonyabb, regionális szintű fókusszal dolgozva Kaasa és szerzőtársa (Kaasa–Vadi 2010) szintén e konklúzióra jutottak. Hyrsky és Tuunanen (1999) amerikai és finn vállalkozók körében készítették kutatást, megállapítva, hogy a bizonytalanságtól, a kockázatos döntésektől és lépésektől kevésbé ódzkodó vezetők innovatívabb cégeket irányítanak. Mihet (2012) több mint ötven országot átfogó összehasonlító elemzésben, Berglund (2007) svéd, Llopis et al. (2013) spanyol és olasz, Eroglu és Picak (2011) pedig török példán igazolta vissza ezt. Empirikus kutatások tehát szép számban alátámasztják a kockázatvállalási attitűd és az innovativitás összefüggését.

Jelen tanulmány szintén e kapcsolat vizsgálatára koncentrálna, ám a kulturalista megközelítés jegyében a kockázatvállalás mutatóit, indikátorait bizonyos, társadalmi szinten elfogadott és követett értékekben, normákban, rutinokban, szokásokban, szabályokban, konvenciókban és magatartásokban, mint kollektív mintákban és reprezentációkban keresi. A kutatás abból a megközelítésből indul ki, hogy az egyének által képviselt hiteket, intenciókat, értékeket, normákat és attitűdöket, illetve mindezek alapján az individuális döntéseket és cselekvéseket erősen – de nem determinisztikus jelleggel – befolyásolják a szélesebb társadalmi környezetre jellemző kulturális sajátosságok. Az egyének életük során e kulturális környezetben szocializálódnak, e mintákat internalizálják, ami természetesen nem jelenti, hogy minden individuum teljesen azonos kulturális jegyeket követ, hiszen a családi, tágabb közösségi (miliótípusú) kontextusok, vagy a különböző társadalmi rétegek eltérő reprezentációkat mutathatnak. Az értékeket, normákat, rutinokat, szabályokat, magatartásformákat, továbbá az etnikus, nyelvi, vallási, tradicionális, historikus és politikai identitás-elemeket felölelő kollektív kulturális környezet, mint társadalmi közeg hatásaitól ugyanakkor nem függetleníthető teljesen az egyén.

E megközelítés jegyében az innovativitás tehát okozat, a kockázatvállalás pedig annak az egyik oka, ugyanakkor utóbbi egyúttal szintén okozat, amelynek okát a kulturális környezet bizonyos sajátosságaiban véli előfeltételezni a tanulmány. A kutatás fő célja tehát, hogy azonosítson olyan kulturális sajátosságokat, amelyek segíthetik a kockázatvállaló attitűd kialakulását. A kérdések megfogalmazásához először is a kockázat fogalmi tisztázására van szükség, másrészt fontos a legalapvetőbb elméleti iskolák megközelítéseinek tisztázása.

Kockázat, bizonytalanság, bizonyosság

A Magyar Értelmező Kéziszótár [2010 (1975)] meghatározása szerint a kockázat „valamilyen cselekvéssel járó veszély, veszteség, kár lehetősége”. Az Egyesült Államokban kiadott Üzleti és Pénzügyi Kéziszótár (online verzió 2011) definíciója ehhez képest a következőképpen hangzik: „Adott döntés és azon alapuló cselekvés, amelynek kimenetele különbözhet az előre várt kimeneteltől”. A két fogalomleírásban közös, hogy a kockázatot összekapcsolják egy aktivitással (döntéssel és/vagy cselekvéssel), ám míg előbbi definíció egyértelműen negatív jelentéstartalommal bír, addig utóbbi semleges marad. Elárul-e ez valamit számunkra? Talán igen. Short Jr. (1984) szerint a kockázatnak különböző magyarázatai léteznek, ám legáltalánosabban használt értelmében azt jelenti, hogy egy adott individuum, vagy egyének csoportja valamiféle jövőbeli veszély esetleges bekövetkeztétől tart. Rayner és Cantor (1987) szerint, noha e megközelítés alapvetően elfogadott, nem mentes egy szubjektív társadalmi-kulturális interpretációtól, hiszen a kockázat lényegi eleme valójában a jelen realitása és a jövő előre nem látható lehetősége – nem feltétlenül negatív – változataiban, illetve azok gyakorlati következményeiben ragadható meg. Hirsleifer és Riley (1992) azt állítja, a racionálisan cselekvő egyén minden helyzetben képes eldönteni, hogy a lehetséges alternatívák közül melyiket válassza a (szubjektív) haszonmaximalizálás érdekében. E döntés meghozatalát természetesen segíti, ha az egyén a szükséges információk minél szélesebb körével tisztában van, ugyanakkor a teljes információhiány is egyfajta informátlanság állapotának tekinthető, amelyre racionális cselekvés alapozható. Mások (lásd pl.: Brun 1994, Boholm 1998, Windschitl és Wells 1996) ezzel szemben azt mondják, hogy különböző egyének számára ugyanazon szituáció, tehát amikor az adott döntési helyzet rizikótartalmával kapcsolatban minden individuum teljesen azonos információval bír, eltérő súlyú kockázatként interpretálódhat. E megközelítés követői szerint tehát a kockázat észlelése nem függetleníthető az egyén társadalmi és kulturális hatások (*affective approach*) által befolyásolt individuális jellemvonásaitól, amelyek alapján önmaga számára értelmezi az alternatív cselekvési opciók rizikótartalmát (Weinstein 1989). Egyszerűbben megfogalmazva mindezt: egyesek, másokhoz képest, nem azért tartózkodóbbak adott kockázat vállalása kapcsán, mert szubjektív haszonmaximalizálásuk így orientálja őket (értsd: hajlandóak beérni kevesebbel), hanem mert a társadalmilag, kulturálisan befolyásolt individuális jellemvonásaik miatt ugyanazon döntési helyzetet jelentősebb (már nem vállalható) rizikótartalommal interpretálják önmaguk számára. Ehhez kapcsolódó érdekességként: ha visszatekintünk a fejezet elején említett két fogalommagyarázatra, felmerül a kérdés, vajon okkal feltételezhetjük-e, hogy a kockázat negatív jelentéstartalma, illetve semleges definíciójának háttérben szerepe van az eltérő magyar és amerikai kulturális közegnek?

Mielőtt továbblépnénk a kockázatkutatás főbb elméleti megközelítéseinek tömör ismertetésére, amely egyébiránt jórészt e dilemma, mármint a racionális döntés és a társadalmi-kulturális hatások vitája mentén differenciálódik, fontos röviden kitérni a *bizonytalanság* és a *bizonyosság* fogalmaira. A definíciós lehatárolásra különböző megközelítések léteznek. Az egyik – főként a racionális döntéshozatalhoz kapcsolódó – azt hangsúlyozza, hogy a három fogalmat a döntési helyzettel kapcsolatos informátlanság alapján lehet elválasztani (Aven 2003, Elster 1986, Frame 2003, Williams et al. 1995). Bizonyosságról tehát akkor

beszélünk, ha az alternatív cselekvési opciók következményeivel összefüggő tudás maradóképtelenül rendelkezésünkre áll, vagyis előre biztosak lehetünk abban, melyik választásunk, mivel fog járni. Ezzel szemben bizonytalanság állapota akkor áll elő, ha az ismereteink hiányosak, s a cselekvési alternatívák következményeivel kapcsolatos valószínűségek nem kalkulálhatóak, tehát nem áll módunkban annak számszerűsítése. Kockázati szituáció az iménti két leírás tükrében pedig olyankor adódik, ha az ismereteink ugyan hiányosak, a cselekvési alternatívák következményeivel kapcsolatos valószínűségek azonban kalkulálhatóak. Tehát azt bár nem tudjuk biztosan, mi fog a választásunk nyomán bekövetkezni, de azt ki tudjuk számolni, hogy az egyes alternatíváknak milyen a valószínűségi arányuk (Szántó és Tóth 1999). Luce és Raiffa (1957) mindezt a következőképpen írták le tömörebben. Bizonyosságról akkor beszélünk, ha minden egyes cselekedet, valamennyi esetben a hozzá tartozó egyetlen, adott kimenetelhez vezet. Kockázattal akkor kerülünk szembe, ha minden egyes cselekedet a hozzá tartozó több lehetséges kimenetel valamelyikéhez vezet, ám az egyes kimenetek bekövetkezési valószínűsége számszerűsíthető, tehát előre ismert. Bizonytalanság pedig abban az esetben merül fel, ha minden egyes cselekedet több hozzá tartozó kimenetellel rendelkezik, de ezek bekövetkezési valószínűségei teljesen ismeretlenek.

Egy másik, inkább kulturalista megközelítés úgy határolja el a három fogalmat, hogy a bizonyosság esetében elfogadja a fenti definíciót, ám a bizonytalanságot és a kockázatot nem a számszerűsíthetőség mentén, hanem absztrakt, illetve konkrét valószínűségi állapotra való reflektálásuk tükrében különbözteti meg (Bernstein 1998, Bonss 1998, Renn 1992). Ennek alapján a bizonytalanság érzése nem kötődik egy adott döntési szituációhoz, annál sokkal általánosabb értelmű, az egyén gondolkodását, világlátását, életségét befolyásolja. Vagyis a bizonytalanságérzés konstans, míg a kockázatészlelés egzakt helyzethez kapcsolódik. Nem kétséges, aki másokhoz képest bizonytalanabbnak érzi a helyzetét, az egy adott, konkrét döntési szituációt is kockázatosabbnak fog találni (Weinstein 1980).

Kockázatkutatás

A kockázat jelenségével foglalkozó elméletek közül négyet tekint át tömören e tanulmány: az objektív-technikai irányzatot, a relevánsabb közgazdaságtudományi koncepciókat, a pszichológiai teóriák legfontosabbjait, valamint az alapvető szociológiai megközelítéseket.

Az objektív-technikai irányzatra egyáltalán nem jellemző a kulturális hatások figyelembevétele. E megközelítés rendkívül leegyszerűsíti a kockázat kutatását, amennyiben csakis a számszerűsíthető, kalkulálható valószínűségeket és azok lehetséges következményeit mérlegeli, elutasítva nemcsak az egyéni szubjektivitást a rizikótartalmak megítélése tekintetében, de még a megismerhetetlen tudástartalmak miatt objektíven nem mérhető bizonytalanságot is. Mindezek okán ezen, főként az orvos-, a természet- és a műszaki tudományokhoz köthető irányzatot komoly kritikák érik, s a társadalomtudományi közlemények csak ritkán követik, hivatkozzák eredményeit.

A közgazdaságtudomány bizonyos szempontból a kockázatkutatás bölcsőjének tekinthető. Knight (1921) és Keynes (1921) a ma is élő objektivista-szubjektivista vita (lásd: Arrow 1951, Bernstein 1998, Davidson 1982, Fischer 1930, Holton 2004, Jeffrey 1983,

McCann 1994, Ramsey 1931) előfutárai voltak egy évszázaddal ezelőtt, miközben a valószínűség vizsgálatának gyökerei egészen a 19. század első feléig nyúlnak vissza (Laplace 1812, Venn 1888). A kockázat számszerűsíthetősége, illetve a bizonytalanság kalkulálhatatlansága kapcsán tett teoretikus elhatárolás valójában Knight (1921) mérvadó művéhez köthető. Elméletét, amely máig releváns, azonban már ugyanazon évben kétségbe vonta Keynes (1921), aki szerint az adott döntési helyzettel összefüggő információhiány nemcsak azt jelenti, hogy nem tudjuk előre, a lehetséges kimenetek közül melyik fog bekövetkezni, de ebből kifolyólag az is az egyéni szubjektivitáson múlik, egyáltalán milyen potenciális kimeneteket vesz számításba, és azok kockázati súlyát milyennek ítéli (Bélyácz 2010, 2011a és b, 2013).

A dichotómia feloldása eleddig nem sikerült. Az objektivisták elfogadják Fischer (1930) érveit, miszerint egy adott esemény (értsd: döntés kimenetele) vagy bekövetkezik, vagy nem; ez a létezés/nem létezés objektív realitása, tehát a valószínűség ebből következőleg a szükséges információk, maga a tudás hiányának a fokmérője, ami azt is jelenti egyúttal, hogy a megismerés által mérséklődik a kockázat. Ez a racionális döntés alapja, amely azt állítja, a szubjektivitás pusztán az egyének tudásának eltérő szintjére vezethető vissza – tehát ha az ismereteik azonosak, akkor ugyanúgy döntenek a haszonmaximalizálásuk érdekében. A szubjektív irányzat képviselői ezzel szemben azt mondják, az objektív valószínűségek individuális interpretációja nem pusztán a tudáson múlik, hanem az egyéni érzületen is, tehát azon, hogy az adott, lehetséges kimenetel bekövetkezését mennyire tartja reálisnak az érintett személy (Jeffrey 1983, Ramsey 1931). Ezt Keynes (1921) úgy fogalmazta meg, hogy nem önmagában a valószínűség az, amely objektív vagy szubjektív, mivel e fogalom tudásalapú. A logikai kapcsolat tehát mindig objektív; ám hogy e relációról rendelkeznek-e tudással az egyén, illetve miként érzékeli annak bekövetkezési realitását, az már szubjektív. Vagyis a kapcsolatok objektívak, a premisszák és a következtetések azonban szubjektívek, és ezért a döntési ítélet is szubjektív.

A pszichológia területén szintén e racionális döntés versus társadalmi-kulturális hatások dichotómia uralja a tudományos diskussziót, nyilván eltérő fókusszal (nem a kockázat a fontos, hanem az egyén viselkedése a kockázati szituációban), és nagyon más módszertanokkal. Renn et al. (2000) szerint a közgazdaságtudományban alkalmazott racionális cselekvő elmélet túlságosan is idealizált, amit az egyének viselkedésével kapcsolatos, teoretikus alapállású pszichológiai vizsgálatok nem tudnak visszaigazolni. Ezért utóbbi tudományterület a racionális döntést valamivel tágabban értelmezi, elfogadva különböző (mentális, érzelmi, kontextuális, stb.) hatások érvényesülését az egyéni preferenciák kialakítása (haszonmaximalizálások és haszonoptimalizálások) kapcsán (Loomes 2006).

Kahneman és Tversky (1974, 1981, Kahneman, Slovic és Tversky 1982) a „kognitív illúziókból” kiindulva alkotta meg az individuális heurisztika elméletét, miszerint az egyének tudatosan kialakítanak a kockázatok mérlegeléséhez mentális stratégiákat, amelyek nem mindig adekvátak az adott döntési szituációban, s ezért hibás következtetésekre sarakallhatnak. Vagyis a racionálisan cselekvő egyén nem feltétlenül gondolja végig valamennyi esetben a kockázati körülményeket, hanem előzetes, korábbi helyzetekben alkalmazott, tanult (kognitív) meggyőződéseket követ (valaminek a felülértékelése, más tényezőnek az alábecsülése, veszteségminimalizálás a nyereségfokozás helyett stb.).

Eiser et al. (2002) szerint a racionálisan cselekvő egyén tanult tapasztalatokat is alkalmaz a kockázati döntések mérlegelése során. E tapasztalatok lehetnek saját, korábbi gyakorlati eredmények, de akár a társadalmi környezetből levont kognitív tényezők is. Mischel és Shoda (1995) ugyanezt hangsúlyozzák, kiegészítve elméletüket azzal, hogy a társadalmi közegben gyűjtött tapasztalatokon túl fontos a közösségi kontextus visszajelzése is (elismerés, irigylés, kigúnyolás, többségi elköteleződéssel való azonosulás, stb.), mint kockázati helyzettel összefüggő magatartást befolyásoló elem.

Az érzelmi és kontextuális hatások kapcsán érdemes idézni Finucane et al. (2000) tanulmányát, aki szerint minél kockázatosabb egy döntés, annál kisebbre értékeli az egyén a várható haszon jelentőségét, egyszerűen a kognitív disszonancia miatt, amiért az önképével nem összeilleszthető, hogy nem mer kockáztatni. Ugyanezen kognitív disszonancia aspektus jelenik meg az önként vállalt rizikó kapcsán: ha az egyén önként döntött a kockázat vállalása mellett, akkor annak rendkívüli nagysága ellenére sem hajlandó azt objektíven megítélni (Alhakami és Slovic 1994, Slovic et al. 2004). Heath és Tversky (1991) úgy találták, hogy az egyéni kompetenciaérzéssel együtt nő a kockázatvállalási hajlandóság. Cook (2004), Bromiley (1991) és Alaszewski (2003) szerint a kiszolgáltatottság (tudáshiány miatt a szakértői – orvosi, pénzügyi tanácsadói – vélemények, vagy erőforrás híján a minden mindegy érzés) fokozza a kockázatvállalást. March és Saphira (1992), valamint Thaler és Johnson (1991) empirikusan is alátámasztották, hogy a kedvező individuális élethelyzet (anyagi jólét, lelki, fizikai jóllét) pozitívan hat a világlátásra, az optimizmus kialakulására, azok a bizonytalanságérzés mérséklődésére, ez utóbbi pedig a rizikók vállalhatóságára.

Összességében tehát elmondhatjuk, hogy a pszichológia racionális cselekvés teóriáját követő megközelítései lényegesen árnyaltabbak, mint a közgazdaságtudományi koncepciók, és megannyi magatartást befolyásoló tényezőt figyelembe vesznek. Ezen elméletekhez képest a társadalmi-kulturális hatásokra koncentrálnak pszichometrikus irányzat teoretikusan kevésbé sokszínű. Elsősorban arra törekednek utóbbi munkák, hogy nagyszámú mintákon feltárják, milyen tendenciák tapasztalhatóak az egyéni kockázati attitűdök vonatkozásában, mik azok a kulturális, társadalmi, intézményi, érzelmi hatások, amelyek szignifikánsan relevánsak, illetve mi mondható el a szociodemográfiai változók kapcsán (Slovic 1992, 2001, Rohrmann 1999). A pszichometrikus irányzat módszertanilag erősen kvantitatív beállítottságú, főként kérdőíves, interjú, modellezős metodológiát alkalmaz. Bár az egyént vizsgálja, mégis különböző kollektív szinteken igyekszik mintákat kimutatni a kockázattal összefüggő magatartási jellemzők, viselkedési, cselekvési sajátosságok, attitűdformák tekintetében (Engländer et al. 1986, 1987, 1988, Engländer és Czvetkovich 1993).

A pszichometrikus irányzathoz teoretikai értelemben hasonlatosak a szociológiai és antropológiai koncepciók, habár utóbbiak elméleti szinten mindenképpen alaposabbak. A pszichológiai megközelítésekhez képest a szociológiai és antropológiai teóriák nem az egyéni viselkedésben, magatartásokban, hanem a társadalmi és kulturális környezetben, azok mintáiban kutatják a kockázatokkal kapcsolatos kollektív vélekedéseket, meggyőződéseket, illetve azok individuális szintű reprezentációit. Douglas (1986, illetve Douglas és Wildavsky 1982) úttörő eredményeket ért el ezen elméletek megalapozása során. A nevéhez fűződő szociokulturális irányzat azt vallja, hogy a kollektívák nemcsak önmagukban szemlélik, azonosítják önnön létüket, hanem másik csoportokhoz viszonyítva is. Ezen,

mi/ők jellegű tudatos elkülönülés/elkülönítés különböző szintű közösségek létrehozását, fennmaradását segíti, azok belső kohézióját erősíti. E gyakran formálódó, ám stabil alapokkal bíró kollektív identitások, érték- norma- és szabályrendszerek, magatartásminták különféle szimbólumok együttese, amelyek számottevő befolyásoló hatással vannak az egyénekre. Douglas (1986) szerint a társadalmi együttélés folyamatos, sűrű interakciói megannyi kockázatos döntéssel tarkítottak. E szituációkban az egyének elsősorban nem a józan mérlegelésre hagyatkoznak, hanem a kulturális közegükben elfogadott, imént tárgyalt mintázatokra. Ezen intézményi keret teszi kiszámíthatóvá az együttélést, a másoktól elvárható magatartást, illetve ennek alapján lehet a nem kívánatos attitűdöket képviselő egyéneket felelősségre vonni. Douglas és Wildavsky (1982) ugyanakkor hangsúlyozza, a kollektíven elfogadott és követett mintázatok más és más szimbólumokban jelenhetnek meg az egyének szociokulturális státusza alapján. A nem, kor, képzettség, jövedelem, pozíció, stb. által meghatározott társadalmi helyzet, illetve az abból fakadó hatalom- és érdekérvényesítési képesség tükrében egyesek inkább a „centrumhoz”, míg mások jobban a „perifériához” tartoznak, amely kihatással van kockázati magatartásukra. Előbbi csoport tagjai számára az individualista és hierarchikus értékrendszer preferált, magasabb kockázatvállalási hajlandósággal, míg utóbbi státusréteg tagjaira a szektás kultúra, a pesszimista jövőkép, a kiszolgáltatottság és a kockázataverzió jellemző (Douglas és Wildavsky 1982). Ezen attitűdbeli eltérések aztán reprodukálják a szociokulturális különbségek meglétét.

A szociokulturális irányzathoz képest merőben más az individualizációra és reflexív modernítésre építő megközelítés. Ennek kiindulási alapja, hogy az ötvenes évek végétől, hatvanas évek elejétől kezdetét vette az ún. második demográfiai átmenet, amely tartós népességnövekedéssel, gazdasági-jóléti bővüléssel, az általános képzettségi szint emelkedésével, a nemek közötti egyenlőség kiterjedésével, intenzív technológiai modernizációval, a társas interakciók gyors sűrűsödésével, a kultúrák közötti érintkezések mindennaposá válásával, valamint az információs, kommunikációs, kereskedelmi és közlekedési hálózatok globalizálódásával párosult (Van de Kaa 2011). E változások megroppantották a hagyományos kollektív közegeket, a kulturális minták átalakultak, befolyásoló szerepük meggyengült, illetve az új minták megjelenése már nemcsak adott közösségek tagjaira, hanem általában a társadalom egészére hatással lett (Beck 1998, Beck, Bonss és Lau 2003, Beck, Giddens és Lash 1994). Beck (1999, 2003, Beck és Beck-Gernsheim 1995) és Giddens (1994) egyaránt hangsúlyozzák az előretörő individualizáció fontosságát, amely alatt a hagyományos kulturális közeg érték-, norma- és szabályrendszereinek, magatartásmintáinak, identitásainak meggyengülését, és az individuális életút egyéni döntések általi alakításának szélesebb lehetőségeit értik. Beck (2003) szerint az így létrejövő „kockázattársadalomnak” pontosan az lesz a motorja, hogy az egyének vállalni kényszerülnek a mindennapos kockázati szituációkat a gyors modernizáció előrehaladása miatt, és ezzel maguk is siettetik a progressziót, kialakul tehát egyfajta reflexivitás. Mindez azonban nem jelenti, hogy végképp az egyéni döntési racionalításra kerülne át a súlypont, mivel a hagyományos kulturális közeg intézményei úgy szorulnak háttérbe, hogy közben új érték-, norma- és szabályrendszerekre, magatartásmintákra, identitásokra cserélődnek. Ez a kozmopolita kultúra térnyerése (Beck és Grande 2007). Vagyis a modernizáció kiváltotta individualizáció a hagyományos kulturális közeg megváltoztatása, és egy új létrehozása szempontjából döntő fontosságú.

Beck elméletét árnyalva, Blossfeld et al. (2005, 2006a és b) azt hangsúlyozza, hogy a makro szinten reálisan létező modernitás és kulturális átalakulás, a mikroszintre már egy intézményi szűrőn keresztül jut el, és így a reflexivitás módja nem teljesen azonos mindenütt, minden kulturális közegben. Vannak emiatt olyan kollektívák, amelyek gyorsabban távolodnak a hagyományos érték-, norma- és szabályrendszerektől, rutinoktól, magatartás-mintáktól, identitásoktól, és vannak, amelyek lassabban. Természetesen ez a kockázatvállalás/kockázatkerülés vonatkozásában is következményekkel jár.

Kutatási kérdések és előfeltevések

A kutatási kérdések megfogalmazása előtt fontos újra leszögezni: jelen tanulmány kulturalista szemszögből vizsgálja a kockázatvállalási attitűdöt, illetve annak összefüggését az innovativitással. Ennek megfelelően a társadalom által elfogadott és követett értékek, normák, rutinok, szokások, szabályok és konvenciók, mint kollektív minták és reprezentációk sajátosságaiban keresi azon mutatókat, amelyek a kockázatvállalás proxyjaként működhetnek. A fenti, teoretikus előzmények tükrében többféle kulturális dimenzióval ragadható meg elméleti szinten az egyéni kockázatvállalást befolyásoló kollektív mintázat. Jelen tanulmány ezek közül kettőre tesz kísérletet. Mindkettő a pszichológiai kockázatkutatás koncepcióiból építkezik, ugyanakkor kérdésfeltevését és mögöttes logikáját tekintve a szociológiai és antropológiai irányzathoz kapcsolódik.

Miként fentebb láttuk, March és Saphira (1992), valamint Thaler és Johnson (1991) egyaránt bebizonyították, hogy a kedvező individuális élethelyzet (anyagi jólét, lelki, fizikai jólét) pozitívan hat a világlátásra, az optimizmus kialakulására, azok a bizonytalanságérzés mérséklődésére, ez utóbbi pedig a rizikók vállalhatóságára. Ha ezt a tézist a szociológiai megközelítés logikájára átfordítjuk, akkor feltételezhetjük, hogy az egyén sikeressége, korábbi döntései, cselekvései eredményessége, szubjektív biztonságérzete és jóléte, optimizmusa, pozitív jövő- és világlátása inkább jellemző egy boldog és kiegyensúlyozott társadalmi környezetben, ahol a negatív szemlélet, a „panasz kultúra”, az objektív körülmények relativizálása és a bizonytalanságok, kihívások, kedvezőtlen fejlemények szerepének és súlyának felnagyítása, az akut elégedetlenség, a külső tényezők folyamatos okolása nem elfogadott. Az imént, a tagadás felől leírt társadalmi környezetet legegyszerűbben az *elégedettség* jelzőjével illelhetjük. Ebből következik tehát az első kutatási kérdés és hipotézis:

- 1.) Milyen összefüggés tapasztalható az innovativitás és a kollektív szintű elégedettség között?

(H1) Azt feltételezzük, hogy az elégedettebb társadalmi környezetben magasabb az innovativitás, mivel jellemzőbb a kockázatvállalás.

A második kérdés teoretikus kiindulópontja Heath és Tversky (1991) munkája, akik úgy találták, hogy az egyéni kompetenciaérzéssel együtt nő a kockázatvállalási hajlandóság. Ezt más összefüggésben Day és Wensley (1988), valamint Prahalad és Hamel (1990) szintén megerősítették, és valójában a Beck-féle kockázattársadalom elmélet és Giddens individualizációs konklúziója is ezt hangsúlyozza, amikor kiemeli a kockázati szituációkban való egyéni részvétel szükségszerű intenzívítását a reflexív modernizáció okán. A hazai szakirodalomban Tóth (2009) és Keller (2010) használja az egyéni életút önerőből tör-

ténő alakításáról való vélekedés kulturális dimenzióját, amit *sorsirányíthatóságnak* neveznek. Mindezekből kiindulva okkal feltételezhetjük, hogy az egyén kompetenciaérzete, magabiztossága, önbizalma, önmagáért és döntéseiért való felelősségvállalása inkább jellemző egy olyan társadalmi közegben, amely saját sorsunk kézbevitelére, önboldogulásra, önmegvalósításra, önvállalkozásra, önkiteljesedésre, a paternalizmus és a státusdeterminációk elutasítására ösztönöz. A második kutatási kérdés és hipotézis ezek tükrében így szól:

2.) Milyen összefüggés tapasztalható az innovativitás és a kollektív szintű sorsirányítási készség között?

(H2) Azt feltételezzük, hogy a kedvezőbb sorsirányítási készséggel bíró (önmagunkért való felelősségvállalásra ösztönző) társadalmi közegben magasabb az innovativitás, mivel jellemzőbb a kockázatvállalás.

A két kutatási kérdés igyekszik reflektálni azon elméleti fogalomdistinkcióra is, miszerint a bizonytalanság általánosabb, absztraktabb, döntéstől és cselekvéstől független értelmű, míg a kockázat konkrétabb, egzaktabb, döntéssel és cselekvéssel összefüggő valószínűségi helyzetet jelent. Ennek jegyében, a társadalmi környezet elégedettségi szintje a bizonytalanságérzésre, míg a sorsirányítási készsége pedig a kockázatészlelésre reflektál. A tanulmány harmadik előfeltevése szerint (H3) az elégedettségnek és az innovativitásnak szorosabb összefüggést kell mutatnia, mint a sorsirányítási készségnek és az innovativitásnak. Miért? Mert elméletileg a magasabb sorsirányítási készség előfeltételezi a magasabb társadalmi elégedettséget, hiszen azok közül kerülnek ki a kockázatotok, akik nem érzik magukat bizonytalannak, tehát utóbbiak többen, de legalább ugyanannyian vannak egy adott kollektívában, mint előbbiek. Nyilván e harmadik hipotézis determinisztikus módon viszonyul a társadalom tagjaihoz, a kollektíva működéséhez, ami óvatosságra int, még ha az előfeltevés elméletileg helyes is.

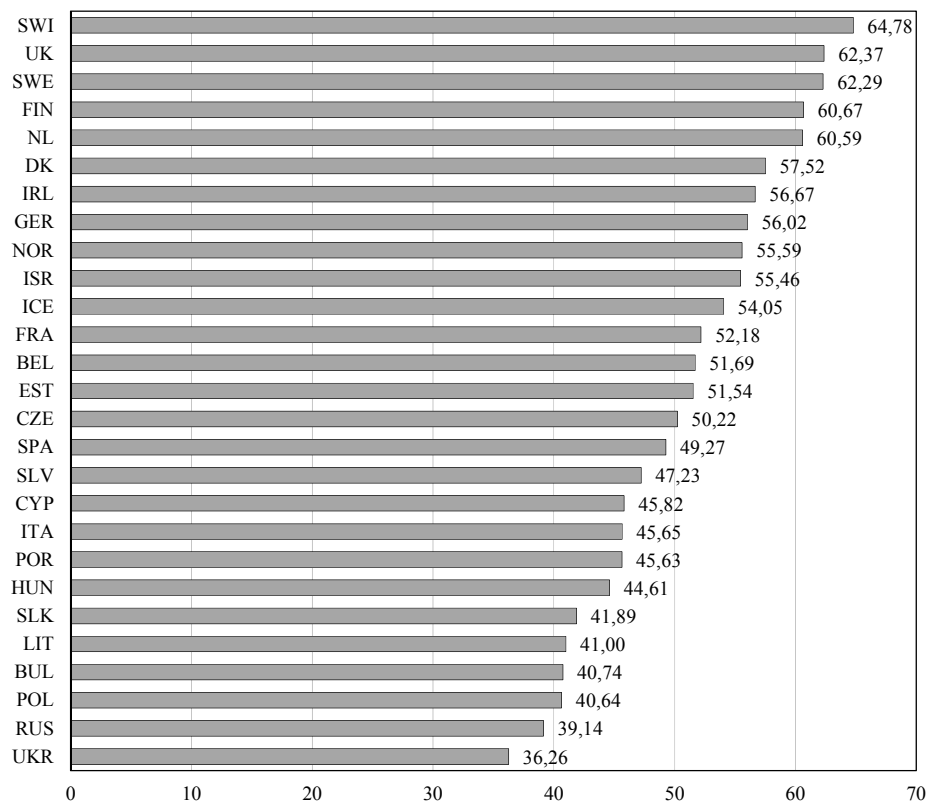
Kutatási eredmények

A tanulmány empirikus szakasza három részből áll: először az innovativitás mérése történik; majd másodsorban a társadalmi elégedettség vizsgálata, illetve annak összevetése az innovativitással (első hipotézis tesztelése); a harmadik lépés a sorsirányítási készség mérése, s annak összevetése az innovativitással (második hipotézis tesztelése). A harmadik előfeltevést az első kettő alapján tudjuk vizsgálni. Valamennyi esetben másodlagos adat-elemzés történik.

Az innovativitás méréséhez a Global Innovation Index (GII) 2014-es adatai szolgálták indikátorként. A GII-t egy amerikai egyetem és két szintén amerikai szervezet állítja össze. Minden ország egy főindex-értéket kap, amely összesen 21 dimenzió 81 mutatójából épül fel (GII 2014). A dimenziók szintjén nincsenek alindex-értékek, de hozzáférhetőek a kvantifikált indikátorértékek, tehát lehetséges saját indexek építése. Jelen tanulmányban erre nem került sor. A GII 2014-es kiadványában összesen 143 ország rangsorolása történt, ebből a kutatás 27-et vont vizsgálatba (1. ábra).

1. ábra

27 ország innovativitási indexértéke



Forrás: GII 2014 alapján saját szerkesztés.

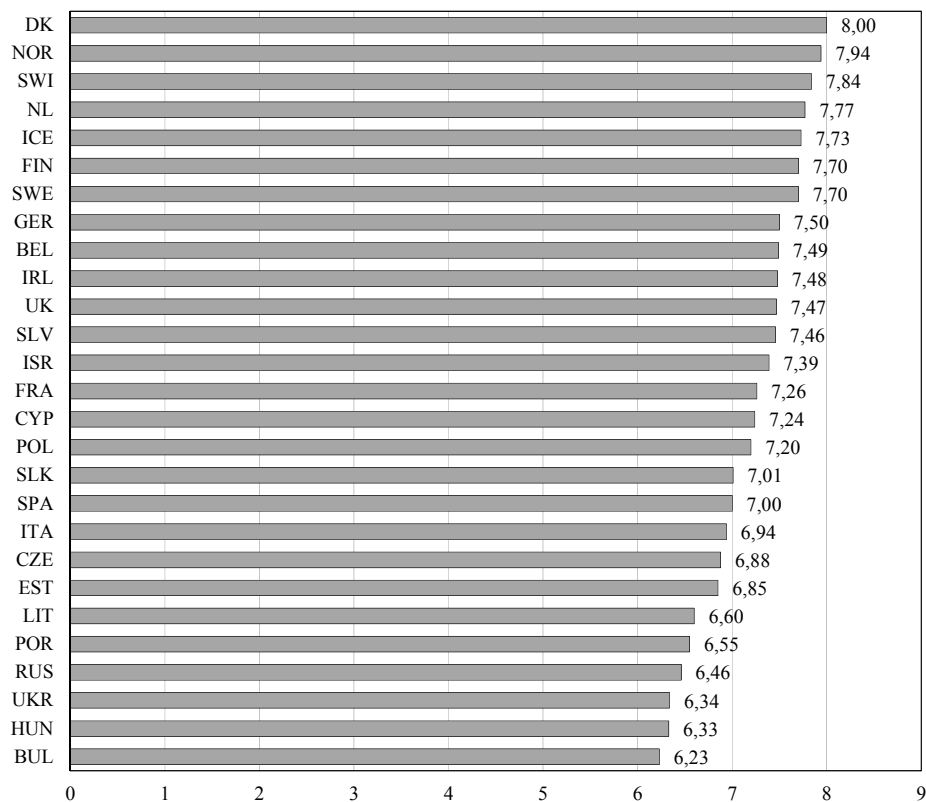
Az adatok alapján jól látszik, hogy az innovativitás tekintetében Nyugat- és Kelet-Európa erősen elkülönül. Az átlagot (50,72) csak egyetlen volt szocialista ország (Észtország) lépi át. Szintén szembeötlő, hogy átlagalatti, és így a kelet-európaiak dominálta tömbhöz csatlakozik négy, tartós gazdasági válságban lévő mediterrán állam: Spanyolország, Ciprus, Olaszország és Portugália (mégpedig e sorrendben az élmezőnytől). Magyarország a többi kelet-európai nemzethez képest jobb helyzetben van, Szlovénia, Csehország és Észtország előzi meg. Svájc, az Egyesült Királyság, a skandináv államok, Hollandia, Írország és Németország adják Európa vezető elitjét, amelyhez hasonlatos eredményt mutat a start-up nemzetként aposztrofált Izrael.

A társadalmi elégedettség mérése a European Social Survey (ESS) 2014-ben megjelent 6. hullámának adataira alapozva történt. Az ESS egy kétévente lekérdezett, több országot felölelő lakossági reprezentatív felmérés, amely a válaszadók értékeit, normáit, attitűdjeit, különböző identitáselemeit vizsgálja. A kérdőív több blokkból épül fel, ezek egyik része állandó, míg másikkal folyamatosan cserélődnek. A 6. hullámban 29 ország vett részt, ami összesen több mint ötvenezer válaszadót jelent.

Az elégedettség dimenziójának megalkotása főkomponens-elemzéssel történt, mégpedig az egyéni szintű adatokon. Elméleti alapon lettek kiválasztva a relevánsnak tűnő kérdések (mint indikátorok). Ezek némelyikét inverzként kellett figyelembe venni, illetve a különböző skálaértékek egységesítésére is sor került (inverzióra három, közös, 10-es skálatranszformációra hét esetben volt szükség). Az adatok használata az ESS módszertana szerinti súlyozással történt. Az elégedettség főkomponensébe összesen tíz kérdés lett beépítve (*melléklet*). A változók információtartalmából megőrzött sajátértéke a főkomponensnek százalékosan kifejezve 42,88%. A szignifikanciateszt (*ANOVA*) az egyéni adatokból létrehozott nemzeti szintű főkomponens-értékeken történt. Fontos kiemelni ennek kapcsán, hogy az alábbi, 2. ábra nem abszolút rangsort mutat, mivel egyes országok között nincs szignifikáns különbség. A jobb ábrázolhatóság érdekében a nemzeti szintű főkomponens-értékek 10-es skálára lettek transzformálva.

2. ábra

Társadalmi elégedettség 27 országban



Forrás: ESS 6. hullámának adatai alapján saját szerkesztés.

A 2. ábrán világosan látszik, hogy az innovativitás esetében megfigyelt nyugat- és kelet-európai elszakadás a társadalmi elégedettség tekintetében is kimutatható. E dimenzió

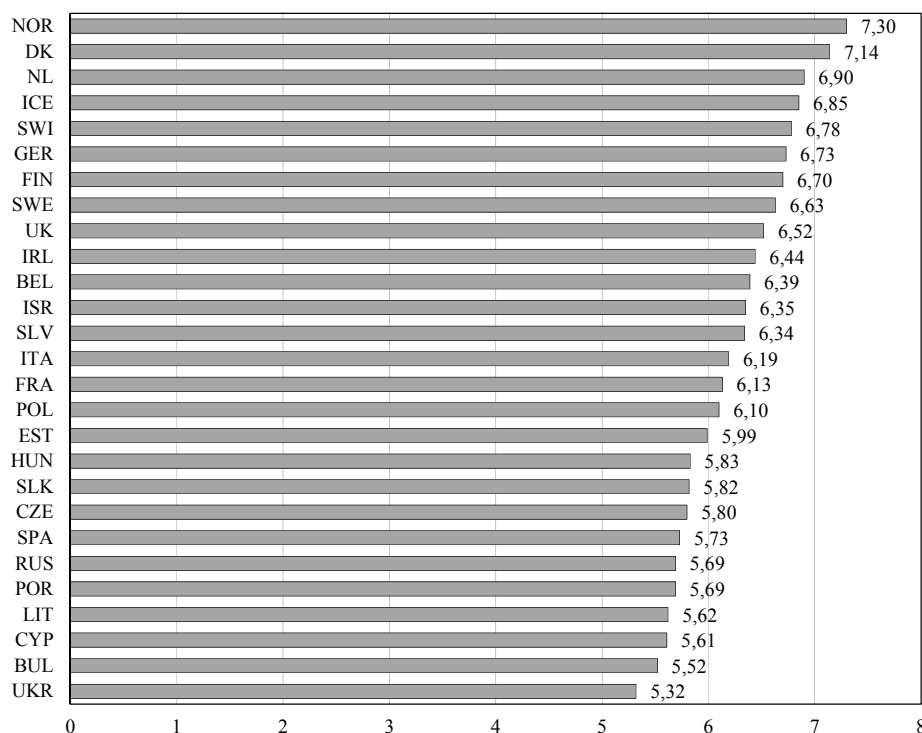
adatai szerint az átlagot (7,19) csak két volt szocialista ország (Szlovénia és Lengyelország) haladja meg, miközben a nyugatiak közül ismét mediterrán államok (Spanyolország, Olaszország és Portugália) maradnak el a középértéktől, hasonlóan az innovativitáshoz. Az élmezőnyt egyértelműen dominálják a skandináv államok, akik közé csak Svájc és Hollandia tudott beékelődni. Izrael átlagon felüli értéket mutat. Az Európai Unió két keleti szomszédja, Oroszország és Ukrajna a lista alsó felében szerepelnek, ám Magyarország és Bulgária adatai még azoknál is kedvezőtlenebbek.

Az innovativitás és a társadalmi elégedettség adatai alapján lehetőség nyílik az első hipotézis tesztelésére. A két adatsor rendkívül erős, pozitív összefüggést mutat (a Pearson korreláció értéke: 0,824). Vagyis megállapíthatjuk, hogy az elégedettebb társadalmi-kulturális környezetű országokban magasabb az innovativitás szintje.

Áttérve a sorsirányíthatóság dimenziójára, ehhez szintén az ESS 6. hullámának adatai szolgálták alapul. A módszertani lépések az imént leírtakhoz hasonlóak: három kérdés lett a főkomponensbe beépítve, kettő inverzként, skálatranszformációra nem volt szükség (*melléklet*). A változók információtartalmából megőrzött sajátértéke a főkomponensnek százalékosan kifejezve: 45,89%. Az ANOVA alapján itt sem mondhatjuk, hogy a rangsor tényleges sorrend lenne. A jobb ábrázolhatóság érdekében a nemzeti szintű főkomponens-értékek ezúttal is 10-es skálára lettek transzformálva (3. ábra).

3. ábra

Sorsirányíthatósági készség 27 országban



Forrás: ESS 6. hullámának adatai alapján saját szerkesztés.

A Nyugat- és Kelet-Európa közötti törés egyértelműen kimutatható a sorsirányítási készség esetében is. Az átlag (6,22) felett egyetlen volt szocialista ország, Szlovénia szerepel, miközben a mediterrán államok mindegyike a medián alatt marad. Az élezőny skandináv dominanciája e dimenzió kapcsán is nyilvánvaló, Hollandia, Svájc és Németország sorol be még ezen előkelő pozíciókba. Izrael ezúttal is átlagfeletti eredményt mutat. A kelet-európai nemzetek közül Lengyelország, Észtország, Magyarország és Szlovákia követi (markánsan lemaradva) Szlovéniát. Bulgária a sorsirányíthatóság vonatkozásában is leszakadt pozícióban van.

A második hipotézisről, az innovativitás és a sorsirányíthatóság adatsorait összevetve, azt mondhatjuk el, hogy a kapcsolat ismét erős pozitív (a Pearson correlation értéke: 0,815). Vagyis a kedvezőbb sorsirányítási készségre utaló kulturális környezetű országokban magasabb az innovativitás szintje.

A harmadik hipotézisnél a csekély korrelációs különbség miatt, csak óvatossággal jelelhető ki, hogy az előzetesen vártak megfelelően, valóban erősebb összefüggés van a társadalmi elégedettség és az innovativitás, mint utóbbi és a sorsirányítási készség között.

Következtetések

Jelen kutatás arra tett kísérletet, hogy az innovativitás és a kockázatvállalás közötti, az előzmények tükrében többször bebizonyított pozitív összefüggést kulturális szemszögből megvizsgálja. Ehhez legfontosabb célkitűzésként a társadalom által elfogadott és követett értékek, normák, rutinok, szokások, szabályok és konvenciók, mint kollektív minták és reprezentációk között keresett elméleti értelemben releváns mutatókat a kockázatvállalás méréséhez. A teoretikus megközelítések alapján két dimenzió kidolgozására került sor, amelyek egyben a bizonytalanság és a kockázat meghatározó fogalomdistinkciójára is reflektálnak. A társadalmi elégedettség mint a bizonytalanság, a sorsirányítási készség pedig mint a kockázattészlelés indikátora adta a kutatás két dimenzióját. Az előzetes felvetések empirikusan visszaigazolást nyertek, tehát a magasabb elégedettségi szintű és a jobb sorsirányítási készséggel rendelkező társadalmak nagyobb innovativitással bírnak.

Nyilván a kutatási eredmények és a következtetések megalapozottságának alátámasztását segítené, ha hasonló országos lakossági reprezentatív kérdőívekben a kockázatvállalási attitűd explicit indikátorai megerősítenék a vizsgált összefüggést. Mindenesetre ilyen adatbázis híján is a jelen tanulmány előrelépést tett a kockázatvállalás kulturális magyarázata vonatkozásában, és a kutatási kérdések megfogalmazásának elméleti helyességét visszaigazolta. Egy reális következő lépésként adódhat a vizsgálati dimenziók teoretikus és empirikus kiterjesztése (szintén másodelemzés keretében). Beck kockázattársadalom-konceptiója alapján megfontolandó kulturális dimenzió lehet a „társadalmi bizalom” és a „civil részvétel” – ezek egyike sem nélkülöz elméleti és empirikus előzményeket –, míg Beck és Grande kozmopolitizmus teóriája felveti a „társadalmi nyitottság, tolerancia” aspektusának bevonását. Douglas szociokulturális megközelítése alapján érdemes lehet különböző szociodemográfiai és szocioökonómiai tényezők felé nyitni, habár e mutatók szerepe elméleti értelemben nem teljesen tisztázott a dimenziókkal összefüggésben.

A tanulmány megállapításai egyfelől tehát hasznosak a további kutatási orientálódás szempontjából, másfelől pedig policy-jellegű érvényességük is van. Utóbbiak kapcsán fon-

tos kiemelni, hogy az európaizációs fejlesztéspolitika pénzforsait felhasználva éves szinten hatalmas összegek fordítódnak az innováció különböző formáinak támogatására. Okkal merül fel azonban a dilemma, ha a kulturális környezetnek több mint jelentős befolyásoló hatása van, akkor vajon az innovációra elköltött euró milliók képesek lehetnek-e erősíteni Nyugat- és Kelet-Európa kohézióját, avagy teljesen más szektorokban és célfeladatokban kellene e források javát felhasználni. Sok szerző, köztük Beck (2003), Inglehart és Norris (2003, 2004), Inglehart et al. (2004), illetve Knack és Keefer (1997) állítják, hogy a tágran vett modernizáció magával hozza a kulturális közeg – használjuk Beck és Grande (2007) kifejezését – kozmopolita átalakulását, vagyis morális értelemben vett kedvező irányú előrehaladását, az érték-, norma- és szabályrendszerek, magatartásformák, attitűdök, rutinok, tehát a kulturális minták fejlődését. Jelen kutatás adataiból is kitűnik, hogy a GDP/fő feltehetően pozitív összefüggésben van a vizsgált kulturális dimenziókkal, miként az innovativitással szintén. Nem feladata e tanulmánynak választ adni e dilemmára: talán elég, ha a fejlesztéspolitika elsősorban a szélesen biztosított jólét megteremtésére koncentrálna. Talán beérik egyszer ez a folyamat. Talán helyesebb lenne a kulturális környezet különböző anomáliáira is nagyobb figyelmet fordítani párhuzamosan, mert felbecsülhetetlen erőforrások pazarolódnak el közben.

Melléklet

Az elégedettség dimenziójához felhasznált kérdések (indikátorok):

- 1) Mindent összevetve mennyire elégedett mostani életével?
- 2) Mindent egybevetve, mennyire érzi magát boldognak?
- 3) Kérem mondja meg, hogy a múlt héten milyen gyakran...
 - a) érezte magát levertnek?
 - b) volt boldog?
 - c) érezte magányosnak magát?
 - d) élvezte az életet?
 - e) volt szomorú?
- 4) Legtöbbször úgy érzem, hogy van értelme annak, amit csinálok.
- 5) Általában úgy érzem, amivel foglalkozom az életemben az értékes és hasznos mások számára.
- 6) Vannak olyan emberek, akik a társadalmunk felső részén találhatóak és vannak, akik a társadalom alsó részén. Ön hol helyezné el önmagát?

A sorsirányíthatóság dimenziójához felhasznált kérdések (indikátorok):

- 1) Úgy érzem, szabadon dönthetek az életemről.
- 2) A mindennapokban ritkán adódik lehetőségem arra, hogy megmutassam, mire is vagyok képes.
- 3) Ha valami rosszul sül el, nehezen találok vissza a régi kerékvágásba.

IRODALOM

- Alaszewski, A. (2003): Risk, Trust and Health *Health, Risk and Society* 5 (3): 235–239.
- Alhakami, A.–Slovic, P. (1994): A Psychological Study of the Inverse Relationship between Perceived Risk and Perceived Benefit *Risk Analysis* 14 (6): 1085–1096.
- Arrow, K. J. (1951): Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-taking Situations *Econometrica* 19 (4): 404–437.
- Aven, T. (2003): *Foundations of Risk Analysis – A Knowledge and Decision-oriented Perspective* Wiley, Chichester.
- Beck, U.–Beck-Gernsheim, E. (1995): *The Normal Chaos of Love* Polity Press, Cambridge.
- Beck, U.–Bonss, W.–Lau, C. (2003): The Theory of Reflexive Modernisation *Theory and Society* 20 (2): 1–33.
- Beck, U.–Giddens, A.–Lash, S. (1994): *Reflexive Modernization* Polity Press, Cambridge.
- Beck, U.–Grande, E. (2007): *A kozmopolita Európa* Belvedere, Budapest.
- Beck, U. (1998): A kritikai elmélettől a kockázattársadalom önkritikájáig *Replika* 9 (31–32): 77–91.
- Beck, U. (1999): *Globalisation* Polity Press, Cambridge.
- Beck, U. (2003): *A kockázat-társadalom. Út egy másik modernitásba* Századvég, Budapest.
- Bélyácz, I. (2010): Kockázat vagy bizonytalanság? Elmélettörténeti töredék a régi dilemmáról *Közgazdasági Szemle* 58 (7): 652–665.
- Bélyácz, I. (2011): Kockázat és bizonytalanság a döntéshelyi alkalmazhatóság tükrében *Hitelintézet Szemle* 10 (4): 379–385.
- Bélyácz, I. (2011): Kockázat, bizonytalanság, valószínűség *Hitelintézet Szemle* 10 (4): 289–313.
- Bélyácz, I. (2013): Várakozások, bizonytalanság, valószínűség. Értekezés a kockázat számszerűsítésének korlátairól *Közgazdasági Szemle* 60 (7): 749–780.
- Berglund, H. (2007): Risk Conception and Risk Management in Corporate Innovation: Lessons from two Swedish Cases *International Journal of Innovation Management* 11 (4): 497–513.
- Bernstein, P. L. (1998): *Szembeállni az istennel. A kockázatvállalás különös története* Panem, Budapest.
- Blossfeld, H. P.–Hofmeister, H. (eds.) (2006a): *Globalization, Uncertainty and Women's Career* Routledge, London.
- Blossfeld, H. P.–Hofmeister, H. (eds.) (2006b): *Globalization, Uncertainty and Men's Career* Routledge, London.
- Blossfeld, H. P.–Klitzing, E.–Mills, M.–Kurz, K. (eds.) (2005): *Globalization, Uncertainty and Youth in Society* Routledge, London.
- Boholm, Å. (1998): Comparative Studies of Risk Perception: A Review of Twenty Years of Research. *Journal of Risk Research* 1 (2): 135–163.
- Bonss, W. (1998): Bizonytalanság, kockázat és veszély *Replika* 9 (31–32): 45–62.
- Bromiley, P. (1991): Testing a Causal Model of Corporate Risk-taking and Performance *Academy of Management Journal* 34 (1): 37–59.
- Brun, W. (1994): Risk Perception: Main Issues, Approached and Findings In: Wright, G.–Ayton, P. (eds.) *Subjective Probability* pp. 395–420., John Wiley and Sons, Chichester.
- Davidson, P. (1982): Rational Expectations: A Fallacious Foundation for Studying Crucial Decision-making Processes *Journal of Post-Keynesian Economics* 5 (2): 182–197.
- Day, G. S.–Wensley, R. (1988): Assessing Advantage. A Framework for Diagnosing Competitive Superiority *Journal of Marketing* 52 (2): 1–20.
- Douglas, M.–Wildavsky, A. (1982): *Risk and Culture* University of California Press, Berkeley, CA.
- Douglas, M. (1986): *Risk Acceptability According to the Social Sciences* Russell Sage Foundation, New York.
- Eiser, R.–Miles, S.–Frewer, L. (2002): Trust, Perceived Risk and Attitudes Towards Food Technologies *Journal of Applied Social Psychology* 32 (11): 2423–2434.
- Elster, J. (ed.) (1986): *Rational Choice* New York University Press, New York.
- Engländer, T.–Czvetkovich, G. (1993): A társadalom, mint vonatkoztatási keret magyar és amerikai diákok kockázattészlelésében, avagy mi marad meg egy ideológiából *Pszichológia* 13 (3): 333–369.
- Engländer, T.–Farágó, K.–Slovic, P.–Fischhoff, B. (1987): Kockázattészlelés az Egyesült Államokban és Magyarországon *Pszichológia* 7 (4): 469–482.
- Engländer, T.–Farágó, K.–Slovic, P. (1986): Comparative Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States *Social Behaviour* 8 (1): 55–66.
- Engländer, T.–Szabó, L.–Slovic, P. (1988): Izoláció és kockázattészlelés *Pszichológia* 8 (3): 333–351.

- Eroglu, O.–Picak, M. (2011): Entrepreneurship, National Culture and Turkey *International Journal of Business and Social Science* 2 (16): 146–151.
- Finucane, M.–Alhakami, A.–Slovic, P.–Johnson, S. (2000): The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits *Journal of Behavioural Decision-making* 13 (1): 1–17.
- Fischer, I. (1930): *The Nature of Capital and Income* MacMillan, New York.
- Frame, J. D. (2003): *Managing Risk in Organizations – A Guide for Managers* Jossey Bass, San Francisco.
- Giddens, A. (1994): *Beyond Left and Right* Polity Press, Cambridge.
- Heath, C.–Tversky, A. (1991): Preference and Belief: Ambiguity and Choice under Uncertainty *Journal of Risk and Uncertainty* 4 (1): 5–28.
- Hirsleifer, J.–Riley, J. G. (1992): *The Analytics of Uncertainty and Information* Cambridge University Press, Cambridge.
- Hofstede, G.–Hofstede, G. J.–Minkov, M. (2010): *Cultures and Organizations: Software of the Mind* McGraw-Hill, New York.
- Hofstede, G.–Hofstede, G. J. (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations* Sage, Thousand Oaks.
- Hofstede, G. (1980): *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values* Sage, Beverly Hills.
- Hofstede, G. (1993): Cultural Constraints in Management Theories *The Executive* 7 (1): 81–94.
- Holton, G. A. (2004): Defining Risk *Financial Analysts Journal* 60 (6): 19–25.
- Hyrsky, K.–Tuunanen, M. (1999): Innovativeness and Risk-taking Propensity: A Cross-Cultural Study of Finnish and U.S. Entrepreneurs and Small Business Owners *Liiketaloudellinen Aikakauskirja* 48 (3): 238–256.
- Inglehart, R.–Basanez, M.–Deiz-Medrano, J.–Halman, L.–Luijckx, R. (eds.) (2004) *Human Beliefs and Values: A Cross-cultural Sourcebook based on the 1999–2002 Values Surveys Siglo XXI*, Mexico City.
- Inglehart, R.–Norris, P. (2003): *Rising Tide: Gender Equality and Cultural Change around the World* Cambridge University Press, Cambridge.
- Inglehart, R.–Norris, P. (2004): *Sacred and Secular: Religion and Politics Worldwide* Cambridge University Press, Cambridge.
- Jeffrey, R. C. (1983): *The Logic of Decision* University Of Chicago Press, Chicago.
- Kaasa, A.–Vadi, M. (2010): How Does Culture Contribute to Innovation? Evidence from European Countries *Economics of Innovation and New Technology* 19 (7): 583–604.
- Kaasa, A. (2013): Culture as a Possible Factor of Innovation: Evidence from the European Union and Neighbouring Countries *Search Working Paper*, WP5/05., University of Tartu, Estonia.
- Kahneman, D.–Slovic, P.–Tversky, A. (eds.): (1982) *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases* Cambridge University Press, Cambridge.
- Kahneman, D.–Tversky, A. (1974): Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases *Nature* 185 (4157): 1124–1131.
- Kahneman, D.–Tversky, A. (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice *Science* 211 (1): 453–458.
- Keller, T. (2010): Magyarország a világ értéktérképén In: Kolosi T.–Tóth I. Gy. (szerk.): *Társadalmi riport, 2010* pp. 227–253., Társi, Budapest.
- Keynes, J. M. (1921): *A Treatise on Probability* MacMillan, London.
- Knack, S.–Keefer, P. (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251–1288.
- Knight F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit* Hart, Schaffner & Marx–Houghton Mifflin, Boston.
- Laplace, P. S. [1812 (2000)]: *Theorie Analytique des Probabilités* Gauthier-Villars, Paris (online reprint).
- Llopis, O.–García-Granero, A.–Fernández-Mesa, A.–Alegre-Vidal, J. (2013): *Managers' Risk-taking Behavior and Innovation Performance: The Mediating Influence of Employees' Perceived Risk-taking Climate* Proceedings of the 2013 EU-SPRI Forum Conference Madrid 10–12 April.
- Loomes, G. (2006): (How) Can we Value Health, Safety and the Environment? *Journal of Economic Psychology* 27 (6): 713–736.
- Luce, R.D.–Raiffa, H. (1957): *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey* Wiley, New York.
- March J. G.–Saphira, Z. (1992): Variable Risk Preference and the Focus of Attention *Psychological Review* 99 (1): 172–183.
- McCann, C. R. (1994): *Probability Foundations of Economic Theory* Routledge, London.

- Mihet, R. (2012): Effects of Culture on Firm Risk-Taking: A Cross-Country and Cross-Industry Analysis *IMF Working Paper* 210/12. International Monetary Fund, Washington.
- Mischel, W.–Shoda, Y. (1995): A Cognitive-Affective System Theory of Personality: Reconceptualizing Situations, Dispositions, Dynamics, and Invariance in Personality Structure *Psychological Review* 102 (2): 246–268.
- Prahalad, C. K.–Hamel, G. (1990): The Core Competence of the Corporation *Harvard Business Review* 68 (3): 79–91.
- Ramsey, F. P. (1931): *Truth and Probability* The Foundations of Mathematics and other Logical Essays. Kegan Paul, Trench, Trubner and Co., London.
- Rayner, S.–Cantor, R. (1987): How Fair is Safe Enough? The Cultural Approach to Societal Technology Choice *Risk Analysis* 7 (1): 3–9.
- Renn, O.–Jaeger, C.–Rosa, E.–Webler, T. (2000): The Rational Actor Paradigm in Risk Theories: Analysis and Critique In: Cohen, M. J. (ed.): *Risk in the Modern Age* pp. 35–61., Macmillan, London.
- Renn, O. (1992): Concept of Risk: A Classification In: Krinsky, S.–Golding, D. (eds.): *Social Theories of Risk* pp 53–79., Praeger, Westport.
- Rohrman, B. (1994): Risk Perception of Different Societal Groups: Australian Findings and Cross-national Comparisons *Australian Journal of Psychology* 46 (3): 150–163.
- Shane, S. (1992): Why Do Some Societies Invent More than Others? *Journal of Business Venturing* 7 (1): 29–46.
- Shane, S. (1993): Cultural Influences on National Rates of Innovation *Journal of Business Venturing* 8 (1): 59–73.
- Short Jr. J. F. (1984): The Social Fabric of Risk: Towards the Social Transformation of Risk Analysis *American Sociology Review* 49: 711–725.
- Slovic, P.–Finucane, M.–Peters, E.–MacGregor, D. (2004): Risk as Analysis and Risk as Feelings *Risk Analysis* 24 (2): 1–12.
- Slovic, P. (1992): Perception of Risk: Reflections on the Psychometric Paradigm In: Krinsky, S.–Golding, D. (eds.): *Social Theories of Risk* pp. 117–152., Praeger, Westport.
- Slovic, P. (2001): *The Perception of Risk* Earthscan, London.
- Szántó, Z.–Tóth, I. Gy. (1999): Dupla vagy semmi, avagy kockázatosság-e a talált pénzt? *Szociológiai Szemle* 9 (1): 31–68.
- Thaler, R. H.–Johnson, E. J. (1991): Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice In: Thaler, R. H. (ed.) *Quasi Rational Economics* pp. 48–77., Russell Sage Foundation, New York.
- Tóth I. Gy. (2009): *Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékstruktúrájában* TÁRKI, Budapest.
- Van de Kaa, D. J. (2001): Európa második demográfiai átmenete. *Web Társadalomtudományi folyóirat*, No. 8–9.
- Venn, J. [1888 (1962)] *The Logic of Chance* Chelsea, New York.
- Weinstein, N. D. (1980): Unrealistic Optimism about Future Life Events *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (5): 806–820.
- Weinstein, N. D. (1989): Optimistic Biases about Personal Risks *Science* 246 (4935): 1232–1233.
- Williams, C. A., Jr.–Smith, M. L.–Young, P. C. (1995): *Risk Management and Insurance* McGraw-Hill, New York.
- Windschitl, P. D.–Wells, G. L. (1996): Measuring Psychological Uncertainty: Verbal Versus Numeric Methods *Journal of Experimental Psychology* 2 (4): 343–364.

Kulcsszavak: innovativitás, kockázatvállalás, kulturális környezet.

Resume

The present paper examines correlation between innovativity and risk bearing from culturalist aspect. To this as a main goal, it assigns relevant indicators, i.e. publicly accepted and followed moral values, normatives, routines, habits, rules and conventions as collective examples and representatives to measure risk bearing attitude. After detailed theoretical founding the research attempts to elaborate two dimensions, which refer also to the concept distinction of incertitude and risk. Society contentment as indicator of incertitude and capability to direct one's life as indicator for risk perception were the two dimensions of research. Empiric examination of preliminary assumptions shows, that societies with higher level of contentment and better life direction capabilities have higher innovativity.