

Katarzyna Biegańska

JAKOŚĆ ŻYCIA PRZEDSIĘBIORCÓW

Między dobrobytem a dobrostanem

PSYCHOLOGIA



JAKOŚĆ ŻYCIA PRZEDSIĘBIORCÓW

Między dobrobytem a dobrostanem



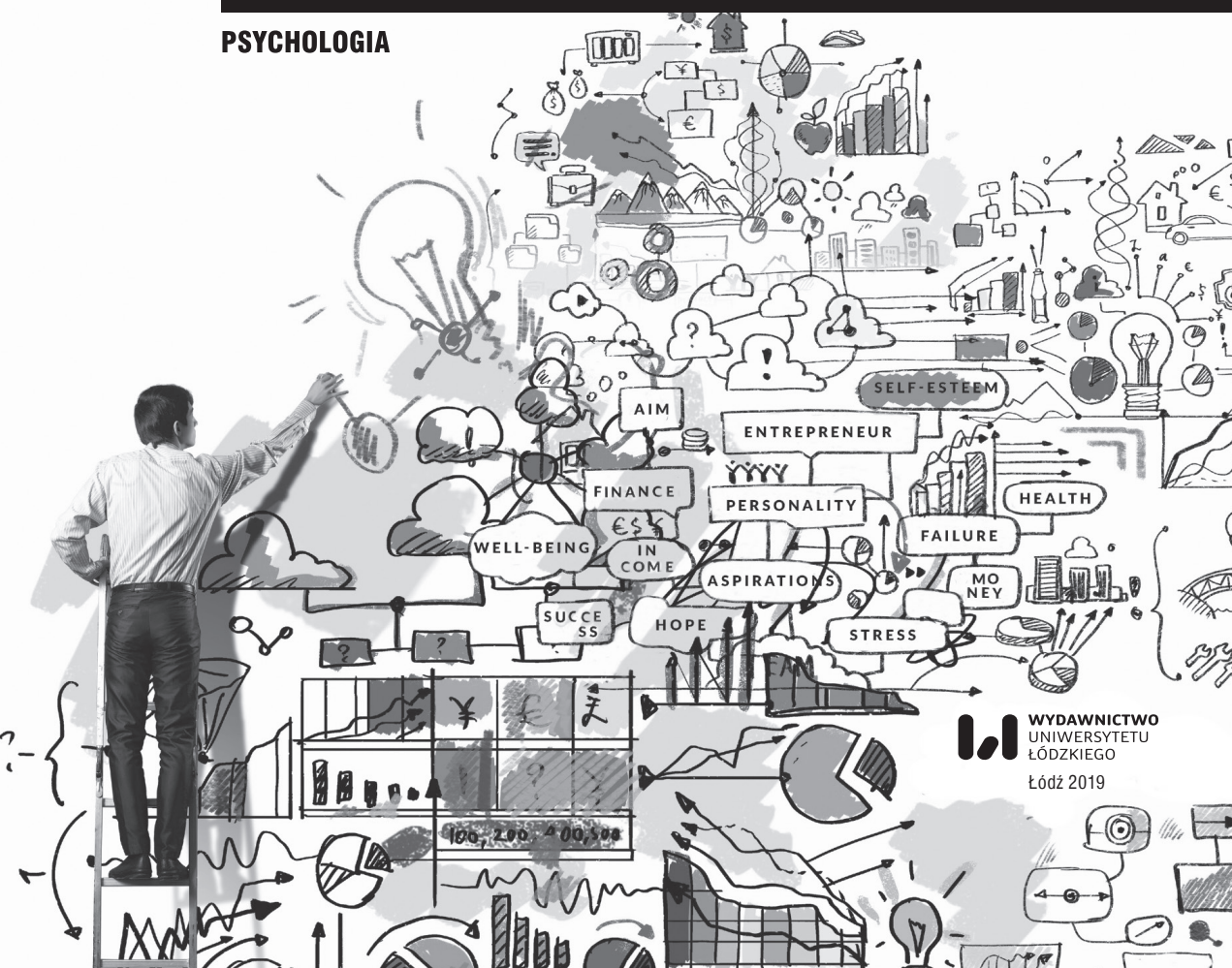
WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Katarzyna Biegańska

JAKOŚĆ ŻYCIA PRZEDSIĘBIORCÓW

Między dobrobytem a dobrostanem

PSYCHOLOGIA



**WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO**

Łódź 2019

Katarzyna Biegańska – Uniwersytet Łódzki, Wydział Nauk o Wychowaniu, Instytut Psychologii
Zakład Psychologii Pracy i Organizacji, 91-433 Łódź, ul. Smugowa 10/12

RECENZENT

Andrzej Falkowski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Urszula Dzieciatkowska

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Danuta Bąk

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Leonora Gralka

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/SergeyNivens

© Copyright by Katarzyna Biegańska, Łódź 2019

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Publikacja jest udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND)

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.09012.18.0.M

Ark. wyd. 25,0; ark. druk. 23,875

ISBN 978-83-8142-498-1

e-ISBN 978-83-8142-499-8

<https://doi.org/10.18778/8142-498-1>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

| | |
|--|----|
| Wstęp | 9 |
| Rozdział 1. Przedsiębiorczość i przedsiębiorca – na styku ekonomii i psychologii | 15 |
| 1.1. Przedsiębiorczość w ekonomii i zarządzaniu Od Richarda Cantillona po Petera E. Druckera | 17 |
| 1.1.1. Przedsiębiorczość a intraprzsiębiorczość..... | 20 |
| 1.2. Badania nad przedsiębiorczością – perspektywa psychologiczna | 22 |
| 1.2.1. Definicje i koncepcje psychologiczne – osobowość, działanie i myślenie przedsiębiorcze | 22 |
| 1.2.1.1. Osobowościowe dopasowanie do środowiska pracy a efektywność i dobrostan przedsiębiorców | 31 |
| 1.3. Wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorców | 34 |
| 1.3.1. Proces przedsiębiorczy według Global Entrepreneurship Polska..... | 34 |
| 1.3.2. Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności – motywacja w inicjowaniu działalności gospodarczej | 36 |
| 1.3.3. Strach przed porażką w biznesie a pleć przedsiębiorcy..... | 38 |
| 1.3.4. Obiektywne i subiektywne aspekty sukcesu przedsiębiorczego – satysfakcja przedsiębiorcza | 39 |
| 1.4. Podsumowanie i inspiracje do badań własnych | 43 |
| Rozdział 2. Jakość życia – różne perspektywy teoretyczne i badawcze | 45 |
| 2.1. Jakość życia jako problematyka badań naukowych | 46 |
| 2.1.1. Jakość życia na gruncie różnych nauk | 47 |
| 2.1.2. Filozoficzne doktryny szczęścia | 52 |
| 2.1.3. Jak psychologia czerpie z tradycji filozoficznej – hedonizm i eudajmonizm | 55 |
| 2.2. Jakość życia w psychologii – szczęście, dobrostan, zadowolenie | 56 |
| 2.2.1. Typologia jakości życia i satysfakcji Ruuta Veenhovena | 57 |
| 2.2.2. Subiektywne i obiektywne tendencje w ujmowaniu jakości życia. Dobrostan subiektywny – psychologiczny i społeczny | 59 |
| 2.2.3. Poznawczy i emocjonalny aspekt zadowolenia z życia – wybrane problemy operacjonalizacji i pomiaru | 66 |
| 2.3. Uwarunkowania dobrostanu – wybrane modele, teorie i badania | 70 |
| 2.3.1. Dwa podstawowe modele szczęścia: „dół – góra” i „góra – dół” | 71 |
| 2.3.2. Osobowościowe uwarunkowania dobrostanu..... | 72 |
| 2.3.2.1. Wielka Piątka cech osobowości a dobrostan | 73 |
| 2.3.2.2. Nadzieja na sukces, samoocena i poczucie własnej skuteczności | 78 |
| 2.3.3. Dobrobyt a dobrostan..... | 82 |
| 2.3.3.1. Pozytywne i negatywne aspekty zarabiania i posiadania pieniędzy | 83 |
| 2.3.3.2. Teoria potrzeb Ruuta Veenhovena kontra paradoks Richarda Easterlina | 87 |

| | |
|--|-----|
| 2.3.3.3. Aspiracje finansowe – teoria porównań Alexa C. Michalosa i Ronalda Ingleharta | 89 |
| 2.3.3.4. Dobrostan jako przyczyna sukcesu finansowego | 91 |
| 2.3.4. Dobrostan a subiektywne zdrowie i stres | 93 |
| 2.3.4.1. Zdrowie fizyczne i psychiczne a dobrostan | 94 |
| 2.3.4.2. Stres a satysfakcja życiowa | 97 |
| 2.3.5. Realizacja celów osobistych, autodeterminacja i zaangażowanie – motywacyjne teorie dobrostanu | 99 |
| 2.3.6. Wybrane mechanizmy sprzyjające dobrostanowi – adaptacja, dyspozycje biologiczne, szczęśliwy atraktor | 103 |
| 2.4. Podsumowanie Przyjęte definicje i inspiracje do badań własnych | 106 |
| Rozdział 3. Psychologiczne i finansowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorców – między dobrobytem a dobrostanem | 111 |
| 3.1. Zdrowie i stres ludzi biznesu | 111 |
| 3.1.1. Czynniki uciążliwości pracy w biznesie | 111 |
| 3.1.2. Czy przedsiębiorcy doświadczają stresu w większym stopniu niż inni pracownicy? | 114 |
| 3.1.3. Dobrostan, zdrowie psychiczne i fizyczne przedsiębiorców – przegląd wybranych badań | 116 |
| 3.1.3.1. Dobrostan przedsiębiorców w kontekście ich predyspozycji psychologicznych i cech środowiska biznesowego | 116 |
| 3.1.3.2. Doświadczanie afektu negatywnego i pozytywnego a prowadzenie firmy | 118 |
| 3.1.3.3. Przedsiębiorcy a pracownicy najemni | 119 |
| 3.1.3.4. Samozatrudnieni przedsiębiorcy a pracownicy najemni | 122 |
| 3.2. Finanse przedsiębiorców a dobrostan i stres | 124 |
| 3.2.1. Dochód i jego zmiany a satysfakcja finansowa przedsiębiorców Funkcja użyteczności pieniądza – od Eugene'a Galanter'a po Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego | 124 |
| 3.2.2. Aspiracje finansowe przedsiębiorców w kontekście wewnętrznej i zewnętrznej motywacji a dobrostan Teoria autodeterminacji Richarda M. Ryana i Edwarda L. Deci'ego oraz badania T. Kassera i R. Ryana | 126 |
| 3.2.3. Trudności finansowe przedsiębiorców a dobrostan – wzajemne relacje | 131 |
| 3.3. Jakość życia przedsiębiorców polskich w świetle raportu GEM, Diagnozy Społecznej i badań własnych | 134 |
| 3.4. Podsumowanie Inspiracje do badania jakości życia przedsiębiorców | 139 |
| Rozdział 4. Metodologia badań własnych | 141 |
| 4.1. Model teoretyczny, ogólne i szczegółowe założenia badawcze | 142 |
| 4.2. Hipotezy i pytania badawcze | 145 |
| 4.3. Metody pomiaru i wskaźniki zmiennych | 161 |
| 4.3.1. Ankieta własna | 162 |
| 4.3.2. Skala Satysfakcji z Życia (SWLS) E. Dienera, R. A. Emmons'a, R. J. Larsena i S. Griffina | 164 |
| 4.3.3. Skala Afektywnego Bilansu Doświadczeń N. Bradburna | 164 |
| 4.3.4. Kwestionariusz Ogólnego Stanu Zdrowia GHQ-28 D. Goldberga | 164 |
| 4.3.5. Inwentarz Osobowości NEO-FFI P. T. Costy i R. R. McCrae | 166 |
| 4.3.6. Skala Samooceny SES M. Rosenberga | 166 |
| 4.3.7. Skala Uogólnionej Własnej Skuteczności GSES R. Schwarzera i M. Jerusalem'a | 167 |
| 4.3.8. Kwestionariusz Nadziei na Sukces KNS C. R. Snyder'a | 167 |
| 4.3.9. Skala Odczuwanego Stresu PSS-10 S. Cohena, T. Kamarcka i R. Mermeinsteina | 168 |
| 4.4. Procedura badań i charakterystyka osób badanych | 168 |
| 4.5. Statystyczne opracowanie wyników | 170 |

| | |
|---|-----|
| Rozdział 5. Psychologiczny portret przedsiębiorcy w świetle badań własnych | 171 |
| 5.1. Wprowadzenie – charakterystyka badanych grup | 171 |
| 5.2. Cechy demograficzne badanych przedsiębiorców | 172 |
| 5.3. Wybrane charakterystyki działalności gospodarczej | 175 |
| 5.4. Psychologiczny portret przedsiębiorców | 177 |
| 5.4.1. Cechy podmiotowe | 177 |
| 5.4.2. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie | 185 |
| Rozdział 6. Jakość życia przedsiębiorców – jej wymiary i wzajemne związki między nimi | 195 |
| 6.1. Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu z innymi grupami | 195 |
| 6.1.1. Ocena dobrostanu | 195 |
| 6.1.2. Ocena dobrobytu | 198 |
| 6.2. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu – przedsiębiorcy <i>versus</i> inne grupy | 202 |
| 6.3. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu ogólnego a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców | 207 |
| Rozdział 7. Podmiotowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców | 221 |
| 7.1. Uwarunkowania dobrostanu poznawczego i emocjonalnego przedsiębiorców | 221 |
| 7.1.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrostan poznawczy i emocjonalny | 222 |
| 7.1.2. Przekonania na własny temat a dobrostan poznawczy i emocjonalny | 227 |
| 7.2. Uwarunkowania dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców | 229 |
| 7.2.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrostan psychiczny i fizyczny | 229 |
| 7.2.2. Przekonania na własny temat a dobrostan psychiczny i fizyczny | 231 |
| 7.3. Cechy podmiotowe a dobrostan poznawczy, emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny przedsiębiorców – modele dobrostanu przedsiębiorców | 232 |
| 7.4. Uwarunkowania dobrobytu przedsiębiorców | 238 |
| 7.4.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrobyt | 238 |
| 7.4.2. Przekonania na własny temat a dobrobyt | 241 |
| Rozdział 8. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców | 245 |
| 8.1. Stres związany z aktywnością zawodową i strach przed porażką a dobrostan i dobrobyt | 245 |
| 8.2. Aspiracje finansowe a jakość życia przedsiębiorców | 254 |
| 8.3. Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie a dobrostan, dobrobyt i wybrane miary powodzenia firmy | 259 |
| 8.4. Funkcjonowanie w biznesie a jakość życia przedsiębiorców | 262 |
| 8.5. Zaangażowanie w prowadzenie firmy a jakość życia przedsiębiorców | 265 |
| 8.6. Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności oraz posiadanie wspólnika a jakość życia przedsiębiorców | 266 |
| Rozdział 9. Uwarunkowania dobrostanu i dobrobytu przedsiębiorców – synteza | 273 |
| 9.1. Czynniki podmiotowe oraz bilans korzyści w biznesie jako uwarunkowania dobrostanu – ujęcie integralne | 273 |
| 9.2. Dobrostan jako uwarunkowanie dobrobytu przedsiębiorców (na tle innych czynników) | 281 |
| Rozdział 10. Podsumowanie i dyskusja | 285 |
| 10.1. Psychologiczny portret przedsiębiorcy na tle pozostałych grup | 287 |
| 10.2. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie | 288 |
| 10.3. Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu do innych grup społeczno-zawodowych | 294 |
| 10.4. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu | 297 |
| 10.5. Podmiotowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców | 301 |
| 10.5.1. Uwarunkowania dobrostanu | 301 |
| 10.5.2. Uwarunkowania dobrobytu | 307 |
| 10.6. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców | 309 |

| | |
|--|-----|
| 10.7. Podsumowanie. Wybrane wyniki | 318 |
| 10.8. Uwagi końcowe | 320 |
| Bibliografia | 325 |
| Spis tabel | 351 |
| Spis rysunków | 355 |
| Aneks | 357 |
| Ankieta | 373 |
| Summary | 377 |

Wstęp

Współcześnie wysoko ceni się sukces ekonomiczny i propaguje wzorzec człowieka efektywnego, a skuteczność i zysk są kategoriami, za pomocą których opisuje się przydatność człowieka do pracy. Kariera, sukces, bogactwo określają kształt udanego, szczęśliwego życia i odciskają piętno na codziennym funkcjonowaniu wielu ludzi, którzy, świadomie bądź nieświadomie, przyjmują wzorce życia ukierunkowane na osiągnięcie znacznej korzyści finansowej, kładąc na szali inne wartości i sposoby ich realizacji. Z dążeniem do dobrobytu częstokroć wiąże się rosnące zaangażowanie w pracę, co generuje większy wysiłek, stres i narastające koszty psychologiczne w obszarze aktywności zawodowej i osobistej. W kontekście tego nabrzmiewa problem odczuwania dobrostanu przez człowieka i ujawnia się niejednokrotnie następujący paradoks – im więcej wysiłku włożonego w osiągnięcie wysokiej jakości życia (utożsamianej wyłącznie ze standardem życia), tym mniejsze zadowolenie i większa frustracja. Powyższy problem w sposób szczególny dotyczy może osób, które realizują model aktywności zawodowej nierozzerwalnie związany z uzyskiwaniem znaczącego efektu finansowego. Mowa tu o przedsiębiorcach, którzy muszą odnosić sukcesy finansowe, aby mogli trwać w wybranej roli biznesowej.

W Polsce po roku 1989 nastąpił rozkwit przedsiębiorczości. Można mówić nawet o eksplozji, ponieważ stała się ona kołem zamachowym gospodarki polskiej. Jednym ze wskaźników obrazujących dynamikę w sferze przedsiębiorczości jest liczba firm działających w Polsce na przestrzeni minionych lat. W 1990 roku zarejestrowanych było 1,3 mln podmiotów gospodarczych. Analiza danych pokazuje, że liczba przedsiębiorstw systematycznie rośnie: w roku 2008 odnotowano 1,79 mln firm, w 2014 – 1,84 mln, a w 2015 – 1,91 mln. To właśnie w roku 2015, w porównaniu z poprzednim rokiem, zarejestrowano jeden z najwyższych wzrostów liczby przedsiębiorstw niefinansowych – o blisko 4%. Jakość polskiej przedsiębiorczości poprawia się, przyczyniając się do wzrostu dobrobytu społecznego. Prywatne przedsiębiorstwa polskie wytwarzają coraz większą część polskiego PKB. Firmy rozwijają się i doskonalą w sensie ekonomicznym (produktywność mierzona przychodami, wartością dodaną i produkcją), zwiększa się odsetek eksporterów i przeciętna wartość eksportu. Polskie przedsiębiorstwa coraz więcej

inwestują, a także opracowują i wdrażają innowacje (Ey Polska, 2017). W Polsce dominują mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 pracowników), stanowiąc 95,8% wszystkich prywatnych firm. Udział firm małych, średnich i dużych wynosi odpowiednio: 3%, 0,8% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw. W wymienionych podmiotach gospodarczych na dzień 31.12.2015 roku pracowało niemal 10 mln osób (dokładnie 9 396,6 tys.). W MŚP zatrudniano 6 492,0 tys. osób, tj. 69,1% wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (w tym w mikroprzedsiębiorstwach 3 667,6 tys. – tj. 39,0%, a w dużych 2 903,6 tys. osób – 30,9%) (Ministerstwo Rozwoju, 2016). Podane liczby obrazują, z jak wielką skalą zjawiska przedsiębiorczości mamy do czynienia. Mimo znaczącego wzrostu od początku okresu transformacji, liczba firm w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców (423) pozostaje jednak w Polsce jedną z niższych wśród krajów Unii Europejskiej. Wskaźnik ten jest wyraźnie wyższy w zdecydowanej większości nowych krajów członkowskich UE, a Czechy (950) i Słowacja (792) są w tym zakresie liderami.

Analiza struktury polskich firm pokazuje też, że mamy jedno z najwyższych w UE udziały mikrofirm w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Co więcej, w latach 2010–2015 odnotowano największy wzrost liczebności właśnie w przypadku mikro- i małych firm. Znaczące jest również to, że w latach 2011–2015 zatrudnienie rosło najszybciej w mikroprzedsiębiorstwach (Ey Polska, 2017). W niniejszym opracowaniu to właśnie właściciele firm małych i mikrofirm są zasadniczym obiektem analiz. Z uwagi na znaczenie czynników podmiotowych – zarówno dla wzrostu w wymiarze finansowo-materialnym, jak i dla dobrostanu przedsiębiorców – nie będzie to perspektywa mikro- lub makroekonomiczna, lecz psychologiczna. Jednym z kluczowych założeń jest bowiem to, że dobrostan przedsiębiorców może zwiększać prawdopodobieństwo trwałości i sprawności przedsięwzięcia biznesowego ze względu na doświadczanie psychologicznych zysków i satysfakcji przez samego właściciela firmy (Stephan, 2018).

Na gruncie psychologii ekonomicznej przeprowadzono wiele badań zmierzających do wyeksponowania czynników podmiotowych warunkujących inicjatywę i powodzenie w przedsiębiorczości (Hisrich i Peters, 1992; Zaleśkiewicz, 2004; Biegańska i Falkowski, 2005; Łaguna, 2010). Badania nad przedsiębiorczością, jej uwarunkowaniami oraz efektywnością ekonomiczną są podejmowane głównie ze względu na pożytki gospodarcze płynące z aktywności gospodarczej. Wzrost ekonomiczny gospodarek państwowych, powstające nowe miejsca pracy czy innowacje wynikają z predyspozycji, entuzjazmu, zaangażowania i wytrwałości ludzi, którzy wybrali dla siebie tę ścieżkę kariery i z powodzeniem ją realizują, pomimo ponoszenia znacznych obciążeń i ryzyka biznesowego. Wiele przedsiębiorstw jednak przestaje istnieć w ciągu kilku pierwszych lat od momentu zainicjowania (Baron, 2013; Zaleśkiewicz, 2011). Najczęstszym powodem tego jest porażka finansowa, ale również brak satysfakcji samych przedsiębiorców, których oczekiwania związane z tą formą pracy nie zostały spełnione (Ucbasaran, Shepherd, Lockett, Lyon, 2013).

R. A. Baron, R. J. Franklin i K. M. Hmieleski (2016) postulują, aby zakres badań nad przedsiębiorczością poszerzyć o element dobrostanu i zdrowia przedsiębiorców, zwłaszcza że te czynniki zwrotnie przyczyniają się do lepszego ich funkcjonowania w biznesie. Praca pod presją czasu, w warunkach wzmożonej rywalizacji, niedookreśloność i zmienność reguł gry rynkowej, balansowanie na granicy zysków i strat finansowych, konieczność podejmowania trudnych decyzji o doniosłym znaczeniu przy posiadaniu niepełnych informacji – to czynniki powodujące znaczne obciążenie. W konsekwencji prowadzi to do ponoszenia wysokich psychologicznych kosztów i obniża poziom dobrostanu (Markman i in., 2005). Rola przedsiębiorcy jest uznawana za jedną z najbardziej stresujących ról zawodowych (Cardon i Patel, 2015; Patzelt i Shepherd, 2011), a przy tym przedsiębiorcy uzyskują średnio niższe dochody w porównaniu z pracownikami zatrudnionymi na etacie (Van Praag i Versloot, 2008). Mimo to deklarują oni, że są bardzo szczęśliwi w swojej pracy, wykazują wyższy niż inni pracownicy poziom satysfakcji zawodowej i generalnie są bardziej zadowoleni ze swojego życia (Benz i Frey, 2004; Stephan i Roesler, 2010; Binder i Coad, 2013).

Chociaż zainteresowanie zagadnieniami dobrostanu i zdrowia psychicznego przedsiębiorców wzrasta, to jak dotąd nie opracowano zbyt wielu raportów naukowych dotyczących psychologicznych zysków i strat będących następstwem aktywności w biznesie. Tymczasem dobrostan przedsiębiorców ma swoje przyczyny i konsekwencje. Mają one charakter podmiotowy, ale częściowo są ulokowane w otoczeniu społecznym i mogą podlegać ochronie i kształtowaniu (Stephan, 2018). Badania nad zdrowiem psychicznym i samopoczuciem przedsiębiorców realizowane są w obrębie różnych dyscyplin naukowych. W ramach psychologii organizacji na przykład analizuje się związki dobrostanu i zdrowia psychicznego z efektywnością działań przedsiębiorczych (Gorgievski i Stephan, 2016). Podobnie na gruncie ekonomii – dobre samopoczucie jest postrzegane w powiązaniu z korzyściami dla gospodarki w wymiarze lokalnym i globalnym, tymczasowym (miejsca pracy) i rozwojowym (innowacje) (Van Praag i Versloot, 2008). Przedstawiciele medycyny pracy i zdrowia publicznego rozważają zagrożenia wynikające z realizacji różnych ról zawodowych. U. Stephan (2018) zauważa, że w związku z tym wyniki badań są rozproszone, brakuje wspólnej bazy dla wiedzy na temat kondycji zdrowotnej i psychicznej ludzi biznesu.

Na gruncie polskiej psychologii zagadnienie dobrostanu przedsiębiorców jest niemal całkowicie pomijane. Głównym zadaniem tej monografii jest zatem wypełnienie istniejącej luki i dokonanie charakterystyki funkcjonowania przedsiębiorców z perspektywy jakości ich życia. **Jakość życia będzie tu rozumiana szeroko – jako dobrobyt i dobrostan, a także ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne.** Postawione zostaną szczegółowe pytania o poziom dobrobytu, dobrostanu i ogólnego (subiektywnego) zdrowia przedsiębiorców na tle innych grup, a także o wzajemne relacje wskazanych aspektów jakości życia. Kluczowym pojęciem jest **dobrostan**, który oznacza uogólnione poznawcze i emocjonalne zadowolenie z życia jako całości, oraz dobrostan psychiczny i fizyczny. Jego uwarunkowania będą poszukiwane poprzez analizę zmiennych o charakterze podmiotowym (Wielka Piątka cech osobowości, wybrane zasoby osobiste składające

się na psychologiczny kapitał przedsiębiorców, np. nadzieja na sukces, poczucie własnej skuteczności) oraz czynników dobrobytu mających naturę finansowo-materialną (dochód, jego wzrost i stabilność, satysfakcja z dochodu i z posiadanego majątku, zaspokojenie potrzeb materialnych). W modelu uwarunkowań różnych aspektów jakości życia uwzględnione zostaną też typowe dla przedsiębiorczości kategorie, takie jak: staż w biznesie, strach przed porażką, poczucie sukcesu przedsiębiorczego, motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru czy z konieczności), stres związany z prowadzeniem firmy. Ważną kategorią, ułożoną w szeregu istotnych dla dobrostanu przedsiębiorców czynników, będą też aspiracje finansowe. Wymienione wyżej kategorie podmiotowe oraz biznesowe mogą warunkować efekty finansowo-materialne i przyczyniać się do dobrobytu przedsiębiorców. Takie potencjalne powiązania będą również przedmiotem analiz przeprowadzonych w ramach prezentowanych badań.

Jednym z celów niniejszej monografii jest również wskazanie różnic w zakresie jakości życia oraz dyspozycji podmiotowych między przedsiębiorcami a osobami pełniącymi inne role zawodowe. Stanowią one interesujące tło społeczne z perspektywy podjętego tematu. Będą wzięte po uwagę osoby dopiero planujące zainicjowanie działalności gospodarczej, a także byli przedsiębiorcy (osoby, które w przeszłości doświadczyły niepowodzenia w biznesie), intraprzedsiebiorcy (pracownicy zatrudnieni w organizacjach, w których mogą i funkcjonują w sposób przedsiębiorczy, ale bez ponoszenia pełnej odpowiedzialności finansowej i organizacyjnej) oraz pracownicy etatowi (niezamierzający prowadzić działalności gospodarczej). Taka analiza porównawcza umożliwi udzielenie odpowiedzi na pytania (wzbudzające zainteresowanie nie tylko naukowców): Czy ludzie biznesu cieszą się większym dobrobytem niż inne osoby? Czy mają wyższą satysfakcję z życia, korzystniejszy bilans emocjonalny i lepszy stan zdrowia psychicznego? Czy aktywność w biznesie wiąże się z większym nasileniem stresu zawodowego niż w przypadku innych zawodów? Podobne pytania zadają sobie niejednokrotnie osoby stojące wobec konieczności dokonania wyboru życiowego w sferze kariery.

Monografia składa się z części teoretycznej i empirycznej. Na pierwszą z nich złożyły się trzy rozdziały. Pierwszy rozdział dotyczy zjawiska przedsiębiorczości, a większość rozważań w nim zawartych poświęcono osobowościowym predyspozycjom przedsiębiorczym i ich związkom z ekonomicznym działaniem oraz skutecznością biznesową. Przedstawiono też ważne kategorie odnoszące się do wewnętrznej perspektywy podmiotu działającego w biznesie, takie jak: strach przed porażką, poczucie sukcesu w biznesie czy motywacja przedsiębiorcza. Rozdział drugi w całości poświęcony jest problematyce jakości życia, sposobom jej ujmowania w różnych naukach oraz problemom pomiaru na gruncie psychologii. Omówiono tu psychologiczne i finansowo-majątkowe uwarunkowania dobrostanu. Zarysowano też własne ujęcie jakości życia, osadzając je w koncepcjach innych badaczy. Rozdział trzeci zawiera charakterystykę finansowych aspektów funkcjonowania przedsiębiorców, przegląd badań wiążących finanse ludzi biznesu

ze stresem, dobrostanem i zdrowiem psychicznym. Przywołano też wyniki badań realizowanych w Polsce, które stały się inspiracją do podjęcia problemu jakości życia przedsiębiorców.

Metodologiczną część pracy otwiera rozdział czwarty. Przedstawiono w nim założenia badań własnych, cele, problemy i hipotezy, metody i przebieg badań oraz dane dotyczące uwzględnionych grup. Kolejne rozdziały to prezentacja wyników i ich psychologiczna interpretacja wraz z weryfikacją hipotez badawczych i odpowiedziami na postawione pytania. Całość zamyka podsumowanie rezultatów badań, dyskusja wyników i próba sformułowania implikacji badawczych i praktycznych.

Prezentowana monografia w swoim ostatecznym kształcie jest wynikiem analiz teoretycznych i badań prowadzonych na przestrzeni kilku lat. Wiele osób towarzyszyło mi w tym okresie. Chciałabym w tym miejscu złożyć Im podziękowania.

Bardzo dziękuję Pani Profesor Eleonorze Bielawskiej-Batorowicz oraz Pani Profesor Iwonie Janickiej, które pełniąc funkcję dyrektora w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Łódzkiego, okazały mi wsparcie. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Profesor Agnieszki Lipińskiej-Grobelny, która życzliwie mobilizowała mnie do pracy i zawsze była gotowa zaangażować się w merytoryczną wymianę myśli naukowych. Dziękuję też Profesor Justynie Wiktorowicz za statystyczne wsparcie, a Joannie Figiel za pomoc w uporządkowaniu bibliografii. Jestem też bardzo wdzięczna Profesorowi Andrzejowi Falkowskiemu za poświęcony czas i uważną lekturę i recenzję tej monografii.

Część badań została zrealizowana dzięki pomocy studentów uczestniczących w seminarium magisterskim. Byli to: Łukasz Baćko, Łukasz Charuba, Anna Garczyńska, Martyna Gołębowska, Natalia Hofman, Krzysztof Jachimek, Damian Kozłowski, Martyna Krawczyk, Łukasz Kurzedlak, Katarzyna Leśniak, Milena Lisiecka, Emilia Majchrzak, Jacek Moszczyński, Angelina Ossowska, Patryk Ruszczyński i Marta Trzebska.

Pragnę też zaznaczyć rolę wielu innych osób, które interesowały się moimi badaniami, co motywowało mnie do pogłębionej analizy, podtrzymywało motywację do pracy i wiarę w jej ukończenie. Wszystkim Im serdecznie dziękuję.

Rozdział 1. Przedsiębiorczość i przedsiębiorca – na styku ekonomii i psychologii

„Przedsiębiorca pozostaje jedną z najbardziej intrygujących i jednocześnie jedną z najbardziej nieuchwytnych postaci w obszarze analizy ekonomicznej”. Tak pisał W. J. Baumol (1968) w słynnym artykule opublikowanym pod koniec lat 60. XX wieku na łamach „American Economic Review”. Przedsiębiorca jest „duszą” firmy (Dominiak, 2005, za: Zięba, 2015). Firma bez przedsiębiorcy jest „pustą skorupą” w modelu ekonomicznym (Gruszecki, 2002). Powyższe stwierdzenia oddają trudności klasycznej ekonomii, podejmującej próby precyzyjnego zdefiniowania samego przedsiębiorcy i jego funkcji.

Z naukowego punktu widzenia przedsiębiorczość jest zakorzeniona przede wszystkim w dwóch dziedzinach: ekonomii i psychologii (Vecchio, 2003). Ekonomia ujmuje przedsiębiorczość w sposób formalny, określając, kto jest przedsiębiorcą, oraz wskazując różnice między przedsiębiorcami a innymi podmiotami. W psychologicznym podejściu wychodzi się poza formalną interpretację i kojarzy przedsiębiorczość z osobą przedsiębiorcy, ale także – w szerszej perspektywie – z człowiekiem przedsiębiorczym (Zaleśkiewicz, 2004).

Początkowo kategoria przedsiębiorcy i przedsiębiorczości kształtowała się na gruncie teorii ekonomii, od XVIII wieku stopniowo ewoluując od definiowania skoncentrowanego na roli *stricte* handlowej (kupieckiej), do perspektywy akcentującej cechy osobowościowe przedsiębiorców (Piecuch, 2010) oraz behawioralne i poznawcze aspekty funkcjonowania w roli właściciela firmy (Baron i Markman, 1999; Łaguna, 2010; Kurczewska, 2012).

Inne niż ekonomia i psychologia dziedziny badawcze również wzbogacają dorobek naukowy w tematyce przedsiębiorczości. W socjologicznym podejściu podkreśla się, że inicjatywy ekonomiczne i tworzenie firm zachodzą w rzeczywistości społecznej, zaś w podejściu antropologicznym i etnograficznym traktowane są one jako swoisty fenomen kulturowy. Na gruncie wymienionych nauk analizowane są społeczno-kulturowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości, gdyż przyjmuje się założenie, że jest ona następstwem wielu czynników pozaekonomicznych. Potencjał i aspiracje danej społeczności z jednej strony wynikają z zasobów kulturowych, a z drugiej zwrótnie wpływają na jej ogólny rozwój. Pojawia się w związku z tym kategoria społeczności przedsiębiorczej, dla której wartością jest poprawa szeroko rozumianej jakości życia (Berger, 1994). Uwarunkowań

przedsiębiorczości poszukuje się w specyfice otoczenia społecznego, politycznego i ekonomicznego, które to sfery są kształtowane przez wiedzę potoczną i naukową, zbiorowe i indywidualne doświadczenie, religię, zwyczaje. W odniesieniu do związków między kulturą a przedsiębiorczością analizowane są wartości wyznawane przez ogół społeczności. Prekursorem kulturowego podejścia do aktywności w sferze ekonomicznej był w XX wieku Max Weber, który badał wpływ etyki protestanckiej na rozwój kapitalizmu. Zasadnicza jego teza wskazywała, że główną siłą napędzającą rozwój ekonomiczny w krajach kapitalistycznych jest protestantyzm. Protestancka etyka pracy, ujmowana jako zmienna psychologiczna, odpowiada za efektywność ekonomiczną w skali makro- i mikrospołecznej (Gruszecki, 2002; Witkowski, 1994; Doliński, 1995).

Obecnie szczególną rolę w rozwoju przedsiębiorczości przypisuje się sektorowi MŚP (małe i średnie przedsiębiorstwa) oraz mikroprzedsiębiorstwom, ze względu na ich cechy i posiadanie dynamicznego potencjału rozwojowego. Chodzi tu o elastyczność, operatywność, niską kapitałochłonność, podatność na innowacje, możliwość szybkiego uruchomienia nowych produkcji i realizacji niewielkich serii oraz krótszy cykl wykonawstwa inwestycji. Małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują się też odpornością na wahania koniunktury. Specyfika MŚP umożliwia im obniżanie kosztów wytwarzania, wykorzystywanie niezagospodarowanych zasobów ludzkich i produkcyjnych, tworzenie nowych miejsc pracy, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu gospodarczego oraz spadku bezrobocia.

Można wskazać wiele jakościowych cech różnicujących firmy w zależności od ich wielkości. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają swoją specyfikę i nie są miniaturową wersją dużych przedsiębiorstw. Właściciel – zwłaszcza małej firmy – jest ściśle z nią związany, posiada pełnię władzy, sam wyznacza cele strategiczne i operacyjne oraz nadzoruje przebieg ich realizacji. Przetrwanie i rozwój firmy są w pełni od niego zależne, a jego trudności w życiu osobistym przekładają się na kondycję firmy. Małe i średnie firmy mają też ograniczony krąg klientów, co niesie ze sobą uzależnienie od nich oraz zagrożenie dla płynności finansowej w przypadku utraty kluczowego kontrahenta lub jego niewypłacalności. Małe firmy stanowią często ostatnie ogniwo w łańcuchu płatności, więc ponoszą konsekwencje problemów pozostałych uczestników rynku. Ich cechą charakterystyczną jest też niewielka dywersyfikacja źródeł dochodów z obawy przed ryzykiem związanym z eksploracją nowych obszarów i utratą pełnej kontroli nad procesami biznesowymi. Właściciele małych, a niekiedy też i średnich przedsiębiorstw relatywnie rzadko korzystają z wyspecjalizowanych usług w zakresie badania rynku, bazując raczej na własnej intuicji oraz tradycyjnych źródłach pozyskiwania informacji, takich jak naturalne sieci międzyludzkie (Glinka, Gutkova, 2011). Specyfika firm małych i średnich (ale też mikroprzedsiębiorstw) sprawia, że ich właściciele są, w sensie psychologicznym, obciążeni znaczną odpowiedzialnością, co skutkuje wymiernymi konsekwencjami dla ich dobrostanu i zdrowia psychicznego.

Przedsiębiorczość ma różne oblicza i wykracza poza sztywne ramy biznesu. Przykładem tego jest intraprzsiębiorczość (zatrudniony pracownik funkcjonuje w organizacji w sposób przedsiębiorczy, ma realne możliwości wpływu i je wykorzystuje), przedsiębiorczość akademicka czy przedsiębiorczość społeczna,

które mieszczą się w obszarze przedsiębiorczości rozumianej zgodnie z definicją J. A. Schumpetera, akcentującej innowacyjność zarówno wytwarzanych dóbr, jak i organizacji (por. Łaguna, 2010). Intraprzsiębiorczość będzie przedmiotem analizy w dalszej części tej pracy. Dla oznaczenia przedsiębiorczości akademickiej wykorzystuje się anglojęzyczne określenia spółek: *spin-off* i *spin-out* (podmioty tworzone przez członków społeczności akademickiej) (Shane, 2004). Powstają one w celu komercjalizacji wypracowanych przez instytucję naukową dóbr intelektualnych oraz transferu technologii lub wiedzy z instytucji naukowej do przedsiębiorstwa (Agarwal i in., 2004; Bercovitz i Feldman, 2008). Mianem przedsiębiorcy akademickiego określa się pracownika uniwersyteckiego obecnego i byłego, jak też studentów i absolwentów (Rappert, Webster i Charles, 1999). Przedsiębiorczość społeczna (*social entrepreneurship*) natomiast to działania innowacyjne, których celem jest rozwiązywanie wybranych problemów społecznych oraz podnoszenie dobrostanu społeczeństwa (Zahra i in., 2009). Przedsiębiorcy społeczni mogą wykorzystywać różne możliwości w otoczeniu dla wsparcia ludzi wykluczonych społecznie (Martin i Oksberg, 2007) oraz wprowadzania różnorodnych innowacji społecznych (Smith i Stevens, 2010).

Niniejsza monografia poświęcona jest przedsiębiorcom – głównie właścicielom mikrofirm i małych firm. Punktem odniesienia dla oceny szeroko rozumianej jakości życia przedsiębiorców będą osoby planujące w bliskiej przyszłości założenie firmy, byli przedsiębiorcy (po poniesieniu fiaska biznesowego), intraprzsiębiorcy oraz przedstawiciele innych zawodów niecechujący się przedsiębiorczością.

1.1. Przedsiębiorczość w ekonomii i zarządzaniu Od Richarda Cantillona po Petera E. Druckera

Pierwsze definicje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości na gruncie ekonomii sięgają swymi korzeniami końca XVIII wieku. W tym okresie francuski ekonomista R. Cantillon napisał jeden z najwcześniejszych tekstów wprowadzających pojęcie przedsiębiorcy, zatytułowany *Esej o istocie handlu*. Według R. Cantillona przedsiębiorczość to „polowanie” na okazję, a jest nią np. lokalna nierównowaga na rynku mogąca przynieść zysk nadzwyczajny. Przedsiębiorca jest „podmiotem ryzyka”, może działać na pożyczonym kapitale i po stronie podażowej – wychodzi naprzeciw istniejącym potrzebom (za: Gruszecki, 2002).

Początek XX wieku przyniósł nowe spojrzenie na przedsiębiorcę, głównie za sprawą poglądów F. H. Knighta, J. A. Schumpetera i I. Kirznera (Gruszecki, 2002; Piasecki, 1997; Zięba, 2015). F. H. Knight uważał za przedsiębiorcę każdego, kto spełnia warunek samozatrudnienia, kontroluje działalność firmy oraz ponosi odpowiedzialność za jej wynik. Może też działać w tradycyjnej dziedzinie i to różni poglądy F. H. Knighta od poglądów J. A. Schumpetera, który podkreślał znaczenie innowacji, zerwania z rutyną, łącznie z burzeniem istniejących struktur.

J. A. Schumpeter wskazywał na konieczność zmiany oraz rozwoju i wprowadził podział na imitatorów (tych, którzy naśladują działania przedsiębiorcze) i innowatorów (tych, którzy mają nowe pomysły, produkują nowe wyroby, kreują nowe rynki). Sam element ryzyka, które ponoszą również imitatorzy, nie wystarcza, by być przedsiębiorcą i nie jest też warunkiem koniecznym. I. Kirzner natomiast twierdził, że podstawowym elementem charakteryzującym działalność przedsiębiorcy jest niepewność, a najważniejszym zadaniem – poszukiwanie okazji i nowych szans, których inni jeszcze nie dostrzegli.

Ekonomia lat 70. XX wieku zanotowała gwałtowny wzrost zainteresowania przedsiębiorczością i osobą przedsiębiorcy. Przyczyn tego zjawiska było kilka, m.in. małe możliwości przystosowania się do zmienionych warunków rynkowych wielkich korporacji, rozkwit nowych rodzajów działalności, rozwój sektora usług wypełnionego głównie przez małe i średnie firmy czy przewaga innowacyjna małych firm nad wielkimi. Duże znaczenie miała również zmiana dominującego modelu kariery. Okazało się, że młodzi i wykształceni preferują niezależność i chcą sami kierować swoją karierą zawodową. Polityka rządów w latach osiemdziesiątych (USA, Wielka Brytania, Niemcy) również przyczyniła się do rozkwitu przedsiębiorczości poprzez przyznawane kredyty, preferencje podatkowe i inne działania (Gruszecki, 1994). Od tamtego czasu zjawisko przedsiębiorczości oraz determinanty działalności i efektywności przedsiębiorców cieszą się niemalejącą popularnością na gruncie tak ekonomii, jak również innych nauk.

A. Gawel (2007) przeanalizowała dotychczasowe koncepcje oraz determinanty przedsiębiorczości i wyodrębniła trzy główne nurty:

1. Nurt mający swoje źródła w dorobku F. Knighta i teorii wyboru zajęcia zawodowego (Kihlstrom i Laffont, 1979). Przedsiębiorca akceptuje działanie w sytuacji niepewności w zamian za wynagrodzenie z potencjalnie spektakularnym zyskiem. Akceptuje ryzyko, w odróżnieniu od osób, które przejawiają awersję względem niego i dlatego podejmują pracę najemną.
2. Nurt bazujący na dorobku J. A. Schumpetera, utożsamiającego przedsiębiorcę z innowatorem. To innowacje przynoszą ponadprzeciętny zysk, dynamizując przedsiębiorstwo i wyprowadzając je na czoło grupy konkurujących ze sobą podmiotów. Innowacje z czasem upowszechniają się, powielają je naśladowcy, zatem przestają przynosić wysoki zysk. Innowatorzy pracują więc nad następnymi, które po czasie znów ulegną dewaluacji pod względem innowacyjności. I tak napędzany jest proces „kreatywnej destrukcji”, który dynamizuje gospodarkę. J. A. Schumpeter stał na stanowisku, że o przedsiębiorczości można mówić, gdy realizowana jest chociaż jedna z pięciu nowości: a) nowe produkty, b) nowe metody produkcji, c) nowe rynki, d) nowe źródła surowców, e) nowe formy organizacji. Kontynuatorem koncepcji J. A. Schumpetera jest P. F. Drucker, podkreślający rolę i znaczenie innowacji, które są zarówno fundamentem, jak i rezultatem zachowań przedsiębiorczych (za: Łaguna, 2010).
3. Nurt wywodzący się z dorobku ekonomicznej myśli austriackiej, w szczególności chodzi o dzieło I. M. Kirznera *Konkurencja i przedsiębiorczość*, opublikowane w 1973 roku. To, co rozstrzyga o byciu przedsiębiorcą,

to – jak wspomniano wyżej – umiejętność dostrzeżenia i wykorzystania okazji. Okazje ujawniają się w następstwie niewłaściwej alokacji zasobów, będącej naturalną konsekwencją funkcjonowania przedsiębiorców w warunkach braku pełnej informacji i niepewności. Przemysłane działania przedsiębiorców optymalizują ową alokację w kierunku uzyskania czasowej równowagi. Co ciekawe, przedsiębiorca w rozumieniu J. A. Schumpetera poprzez innowacje zaburza równowagę, co staje się podstawą zysku (por. Zięba, 2016).

Nieco innej klasyfikacji definicji przedsiębiorczości i przedsiębiorcy dokonał B. Piasecki (1997), wyróżniając:

1. Definicje odnoszące się do działań ekonomicznych w gospodarce. Są to np. definicje F. Knighta, J. A. Schumpetera, a także R. Ronstadta. R. Ronstadt (1987) jako funkcje przedsiębiorczości wymienia: inicjowanie jakiegoś działania, kierowanie społecznymi i ekonomicznymi mechanizmami w celu uzyskania efektu ekonomicznego, ponoszenie ryzyka i akceptację niepewności.
2. Definicje odnoszące się do cech przedsiębiorców jako źródeł przedsiębiorczości. Mogą to być cechy o charakterze psychologicznym (np. potrzeba osiągnięć, skłonność do ryzyka) lub socjologicznym (środowisko: rodzina, edukacja, przynależność do klas czy mniejszości). Definicję odwołującą się do przedsiębiorczych atutów i ich kombinacji sformułował A. Gibb (za: Piasecki, 1997), który wymienił takie cechy przedsiębiorcy, jak: przywództwo, wysoka potrzeba osiągnięć, elastyczność, kreatywność, wyobraźnia itp. Zaznaczał jednak, że czynnik osobowościowy nie jest wystarczający do uzyskania efektu ekonomicznego. Równie istotny jest wpływ okoliczności, które sprzyjają rozwojowi potencjału przedsiębiorczego.
3. Definicje odnoszące się do przedsiębiorczości jako sposobu menedżerskiego zachowania. Przykładem jest definicja wynikająca z behawiorystycznej teorii przedsiębiorczości H. H. Stevensona i D. E. Gumperta (Stevenson, Gumpert, 1985), która określa przedsiębiorczość jako pogoń za okazjami przy pominięciu zasobów aktualnie kontrolowanych. Ten sposób działania ujawnia się we wszelkich aktach zarządzania: formułowaniu strategii firmy, dostrzeganiu okazji i zaangażowaniu w nie, wykorzystywaniu zasobów, strategii zatrudniania, wynagradzania i motywowania. Z kolei T. Piecuch (2010, 40) zachowania przedsiębiorcze definiuje jako „aktywność podmiotu, który wykorzystując specyficzne cechy swojej osobowości, reaguje na określone warunki otoczenia – zmienia je lub przystosowuje się do nich”.

J. W. Carland i wsp. (1984) ze względu na różnorodność strategii prowadzenia firm wyodrębnili dwie grupy: (1) właścicieli firm typu *small business* oraz (2) właścicieli przedsiębiorców. Przedsiębiorcy mają innowacyjne podejście do biznesu, wykazują potrzebę zmian, twórczego działania i poszukiwania nowych rozwiązań, a także silne dążenie do własnego rozwoju, uczenia się i doskonalenia umiejętności. Zależy im na rozwoju firmy, pomnażaniu zysków i utrzymaniu niezależności. Właściciele firm

typu *small business* skupiają się przede wszystkim na zapewnieniu firmie oczekiwanego dochodu w celu przetrwania, bez długookresowych planów, chęci rozwijania przedsiębiorstwa czy wprowadzania istotnych innowacji. Dążenie do wprowadzania innowacji jest natomiast cechą charakteryzującą intraprzedsiębiorców, czyli pracowników funkcjonujących w organizacjach w sposób przedsiębiorczy (pomysłowość, inicjatywa, kontrola realizacji, znaczące zaangażowanie osobiste).

1.1.1. Przedsiębiorczość a intraprzedsiębiorczość

Współcześnie w charakterystyce przedsiębiorczości podkreśla się znaczenie zasobów indywidualnych. Jest to widoczne szczególnie w kulturze amerykańskiej, która bazuje na indywidualizmie jednostek. Taki trend jest też wyraźny w krajach europejskich, również w Polsce (Stor, 2006). Przedsiębiorczość jako cecha podmiotowa przejawia się na różne sposoby. Przedsiębiorcza może być równie dobrze osoba niezakładająca własnej działalności gospodarczej, ale funkcjonująca proaktywnie, poszukująca szans rozwoju dla siebie i organizacji, w której jest zatrudniona. Intraprzedsiębiorczość jawi się właśnie jako takie zjawisko bazujące na zasobach indywidualnych, umożliwiających osobom zatrudnionym w firmach realizowanie zadań specyficznych dla przedsiębiorców. Zjawisko to określane jest w literaturze mianem przedsiębiorczości wewnętrznej, korporacyjnej lub organizacyjnej (Glinka, Gudkova, 2011).

W ekonomicznych opracowaniach dotyczących przedsiębiorczości pojawiają się próby porównywania, a czasem przeciwstawiania, roli przedsiębiorcy (*entrepreneur*) i intraprzedsiębiorcy (*intrapreneur*). *Intrapreneur* może działać na sposób przedsiębiorczy, lecz nie spełniać przy tym innych istotnych warunków, np. posiadać własności i pełni odpowiedzialności. *Entrepreneur* zakłada firmę i sam nią kieruje, ponosząc pełne ryzyko. Używając języka P. Druckera (1992), przenosi zasoby z obszarów niskiej efektywności i małych zysków do obszaru wysokiej wydajności i dużych zysków. *Intrapreneur* natomiast to ktoś, kto posiada szereg zdolności, cech charakterystycznych dla przedsiębiorcy, m.in. zdolności kierownicze, inicjatywę i pomysłowość, ponadto wymaga się od niego profesjonalnych kwalifikacji w konkretnej dziedzinie, np. finansów czy marketingu. Cechami, które charakteryzują indywidualnego przedsiębiorcę i w pełnym wymiarze odróżniają go od innych pracowników pełniących podobne funkcje, są: indywidualna własność firmy i uzależnienie od niej kondycji finansowej przedsiębiorcy i jego rodziny, pełna niezależność w podejmowaniu decyzji, elastyczność wyrażająca się w „chwytaniu okazji”, pełne zaangażowanie, wykorzystywanie osobistych kontaktów w penetracji rynku, ścisłe kontakty z odbiorcami produktów i usług, holistyczny charakter zarządzania firmą i mało biurokratyczny system kontroli. Podstawowe motywy, które powodują przedsiębiorcę, to pragnienie niezależności, twórczego działania i przetrwania 5–10 lat (Piasecki, 1997).

Intraprzedsiębiorczość, podobnie jak sama przedsiębiorczość, była różnie rozumiana i definiowana. Według M. Bratnickiego (2002, 7–11) „przedsiębiorczość

organizacyjna to zachowanie, które polega na tworzeniu, odkrywaniu i wykorzystywaniu szans”. S. A. Zahra (1986, 259–286) uważa, że „przedsiębiorczość organizacyjna może być rozpatrywana jako przedsiębiorczość indywidualna, ale w dużej firmie”. Różne źródła naukowe sprowadzają zjawisko intraprzsiębiorczości, przedsiębiorczości indywidualnej, wewnętrznej, korporacyjnej czy organizacyjnej do wspólnego mianownika. Uwidocznia się to w definicji B. Glinki i S. Gudkovej. Według nich intraprzsiębiorczość to

działania przedsiębiorcze podejmowane w istniejących organizacjach przez osoby albo grupy osób, których celem jest identyfikacja i wykorzystanie szans rynkowych oraz wprowadzanie zmian. Świadomie nie zakładają oni własnych firm, lecz podejmują działania przedsiębiorcze w obrębie istniejących przedsiębiorstw, kierując się większym poczuciem bezpieczeństwa oraz szerszymi możliwościami, które może zaoferować korporacja (Glinka, Gudkova, 2011, 25).

G. Pinchot (1989), który znacząco przyczynił się do spopularyzowania pojęcia intraprzsiębiorczości, nazywał ją stanem umysłu, który można rozwijać, a intraprzsiębiorców uważał za wizjonerów i marzycieli, których naturalną inklinacją jest zauważanie nowych szans biznesowych i dróg ich wykorzystywania, przy jednoczesnym dostrzeganiu ewentualnych przeszkód. Dowodził też, że ważną funkcję w intraprzsiębiorczości pełni wyobraźnia, odnosząca się do organizacyjnej rzeczywistości i dająca odpowiedź na pytanie, jak klienci zareagują na ewentualną innowację? Wyobraźnia intraprzsiębiorców umożliwia im bowiem wizualizację etapów od pomysłu do realizacji (Pinchot, 1989).

Intraprzsiębiorcy, w rozumieniu G. Pinchota, posiadają szeroki wachlarz kompetencji: od marketingu, poprzez produkcję, finanse, projektowanie, po zarządzanie zespołami. Są zarówno twórcami wizji, jak i działaczami, którzy realizują wcześniejszy zamiar. Mogą być menadżerami, a także szeregowymi pracownikami. Badacz ten odniósł się do indywidualnych uwarunkowań sprzyjających kształtowaniu przedsiębiorców wewnętrznych. Otóż jednostki określane tym mianem charakteryzuje potrzeba względnej niezależności. Jeśli system organizacji nie zakłada swobody, to oni starają się go zmienić. Intraprzsiębiorcy są zorientowani na cel, a motywację do jego osiągnięcia stanowią zarówno ich osobiste skłonności, jak i dobro organizacji. Znamienne ich cechą jest potrzeba uczestnictwa, akcji, działania, która jest wzmocniana odwagą i pewnością (Pinchot, 1989).

Niezaprzeczalnie zarówno przedsiębiorczość, jak i intraprzsiębiorczość mają ogromny wpływ na gospodarkę i dobrobyt całego społeczeństwa. Ponadto przynoszą korzyści rozwojowe osobom realizującym takie ścieżki kariery. Przedsiębiorcami zostają jednak tylko niektórzy i nie dla wszystkich spośród tych, którzy zdecydowali się na tę ścieżkę kariery, okazała się ona przychylna. Analitycy zjawiska przedsiębiorczości są zgodni, że zarówno decyzje, jak i powodzenie w sferze zachowań przedsiębiorczych są powiązane z psychologicznymi predyspozycjami, w związku z czym psychologia jest tą dziedziną, która może wnieść istotny wkład w ich rozpoznanie i wzbogacenie dorobku naukowego skoncentrowanego na przedsiębiorczości.

1.2. Badania nad przedsiębiorczością – perspektywa psychologiczna

Przedsiębiorczość jest rozpatrywana na gruncie psychologii pracy i organizacji, ale przede wszystkim psychologii ekonomicznej. Problematyka tej dziedziny, oprócz przedsiębiorczości, obejmuje także zachowania inwestycyjne, oszczędzanie, marketing i reklamę, zachowania konsumenckie oraz inne działania związane z obszarem ekonomii i gospodarki, a podlegające regułom psychologicznym. Za interesowanie przedsiębiorczością wśród psychologów w minionych dekadach nie było zbyt duże, jednak stopniowo się to zmienia i powstaje coraz więcej opracowań naukowych poświęconych psychologicznej analizie procesów przedsiębiorczych czy predyspozycji podmiotowych. Z tych prac wynikają konkretne zalecenia dla świata biznesu, pomagające optymalizować funkcjonowanie przedsiębiorców.

M. Łaguna (2010) wymienia wskaźniki świadczące o wzroście zainteresowania psychologów zjawiskiem przedsiębiorczości. Są to: liczba publikacji (choćby w „Journal of Economic Psychology” czy w „Psychologii Ekonomicznej”), a także liczba sympozjów poświęconych przedsiębiorczości podczas konferencji i kongresów psychologicznych. Funkcjonuje też międzynarodowa sieć badaczy podejmujących problematykę przedsiębiorczości (The International Network of Psychology Entrepreneurship Research and Education – INPERE). Większość analiz skoncentrowana jest na psychologicznych determinantach podejmowania działalności gospodarczej, efektywności biznesowej czy procesie zakładania i rozwoju firmy. Stosunkowo mało opracowań dotyczy problematyki dobrostanu czy, szerzej rzecz ujmując, jakości życia przedsiębiorców (zob. podrozdz. 3.1.3). W dalszej części wywodu zaprezentowany zostanie dorobek psychologiczny w zakresie zjawiska przedsiębiorczości. Dużo miejsca poświęcono na zrelacjonowanie badań nad osobowością przedsiębiorczą, co z perspektywy niniejszej monografii i podjętego tematu o tyle ma znaczenie, że cechy podmiotowe są jednym z ważniejszych elementów indywidualno-środowiskowego dopasowania do roli zawodowej (*Person-environment fit model*). Bez dopasowania do środowiska i pełnionych zadań trudno osiągnąć efektywność, a także satysfakcję z pracy i ogólny dobrostan (Van Harrison, 1987; Andysz i Merecz, 2010).

1.2.1. Definicje i koncepcje psychologiczne – osobowość, działanie i myślenie przedsiębiorcze

Słownik języka polskiego (Szymczak, 1994) podaje, że „przedsiębiorca to ktoś, kto prowadzi swoje przedsiębiorstwo, właściciel przedsiębiorstwa, fabrykant, przemysłowiec”, przedsiębiorczość natomiast to „zdolność, aby być przedsiębiorczym, posiadać ducha inicjatywy, obrotność, rzutkość, zaradność”. Takie rozumienie tych pojęć jest zgodne z potocznym wyobrażeniem o przedsiębiorcach

i przedsiębiorczości. R. D. Hisrich i M. P. Peters rozumieją przedsiębiorczość jako „proces tworzenia nowej wartości dokonujący się przez poświęcenie niezbędnego czasu i wysiłku oraz przyjmowanie finansowego, psychicznego i społecznego ryzyka, który powoduje otrzymywanie rezultatów w postaci zysku pieniężnego oraz poczucia osobistej satysfakcji i niezależności” (Hisrich i Peters, 1998, za: Zaleśkiewicz, 2004). Z kolei S. Shane i S. Venkataraman (2000) przedsiębiorczość ujmują dodatkowo jako proces obejmujący odkrywanie, ocenę i wdrażanie nowych produktów i usług. Do definicji tej nawiązują m.in. R. Baron (2000), J. R. Baum i wsp. (2007) oraz M. Łaguna (2010). Tak szerokie rozumienie przedsiębiorczości, skoncentrowane na procesie zależnym od podmiotu działającego, uzasadnia zainteresowanie psychologów i ich podejście uwzględniające pośredniczącą rolę cech osobowości, sfery motywacyjnej czy poznawczej. Węższą definicję zaproponowali J. R. Baum i wsp. (2007), zgodnie z którą przedsiębiorca to ktoś, kto stworzył samodzielną, odrębną organizację. Jeszcze inni badacze wąskie rozumienie przedsiębiorczości sprowadzają do aktu podjęcia własnej działalności gospodarczej, czyli założenia firmy i kierowania nią (Markman i Baron, 2003; Zhao i Seibert, 2006).

W polskiej literaturze psychologicznej pierwsze definicje i próby naukowego ujęcia przedsiębiorczości z perspektywy psychologicznej pojawiły się w latach 90. XX wieku, kiedy to Polacy w nowych warunkach polityczno-gospodarczych na skalę masową zaczęli uruchamiać własne firmy. W tym okresie T. Tyszka ujmował przedsiębiorczość jako właściwość jednostki wyrażającą się w zdolności i skłonności do inicjowania i podejmowania takich działań, które wykraczają poza utarte schematy i ograniczenia (Tyszka, 1997). S. Tokarski (1998) zdefiniował przedsiębiorczość jako: 1) gotowość do podejmowania działań niepewnych, tzn. takich, które mogą być zwieńczone niepowodzeniem, 2) poszukiwanie możliwości działania bez względu na zasoby będące aktualnie w dyspozycji. Z. Pietrasiński (1996) przedsiębiorczością nazwał gotowość do rozpoczęcia i kontynuacji niewypróbowanych jeszcze projektów, do rozpoznawania i wykorzystywania pojawiającej się szansy osiągnięcia czegoś wartościowego w sytuacji, gdy inni ograniczają się jeszcze do przyswojonych dawniej działań rutynowych. Autor wprowadził do rozważań nad przedsiębiorczością pojęcie mądrości, rozumianej jako system wiedzy eksperckiej będącej połączeniem wiedzy deklaratywnej i proceduralnej, a także mądrości będącej specyficznym sposobem posiadania i używania wiedzy. Taka mądrość zasadza się między dogmatyzmem – hamującym myślenie i rozwój wiedzy, a sceptycyzmem – który paraliżuje działanie, również przedsiębiorcze. Mądrość ma ścisły związek z przedsiębiorczością, gdyż jest dostrzeganiem i stawianiem problemów, które dla innych jeszcze nie zaistniały. Przejawem mądrości i profesjonalizmu przedsiębiorców jest opracowywanie biznesplanów, otwartość na korzystne zmiany, wypracowywanie procedur podejmowania decyzji optymalnych i zwiększanie przedsiębiorczości w celu minimalizacji ryzyka przedsiębiorczego (Pietrasiński, 1996).

Uwarunkowania zachowań przedsiębiorczych są jednym z najważniejszych obszarów zainteresowań badaczy podejmujących problematykę przedsiębiorczości. W ciągu ostatnich dziesięcioleci zrealizowano wiele przedsięwzięć

zmierzających do nakreślenia wzorca osobowego, który będzie najbardziej sprzyjający w realizacji celów biznesowych (wyniki przeglądu takich badań polskich i zagranicznych zostały zebrane m.in. w książce pod redakcją A. Strzałeckiego i we współpracy z A. Lizurej pt. *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, wydanej w 2011 roku). W opracowaniach psychologicznych akcentuje się rolę czynników podmiotowych, jako uwarunkowań działania i sukcesu przedsiębiorczego. A. Rauch i M. Frese (2007) dokonali przeglądu literatury psychologicznej i na tej podstawie wyodrębnili trzy okresy w rozwoju badań psychologicznych skoncentrowanych na przedsiębiorczości: 1) okres wczesnych dociekań, 2) okres krytyki podejścia skoncentrowanego na cechach osobowości, 3) okres ponownego zwrotu ku cechom predysponującym do roli przedsiębiorcy i osiągnięcia sukcesu.

Począwszy od lat 50. aż po 80. ubiegłego wieku wielu badaczy zmierzało do nakreślenia psychologicznego profilu przedsiębiorcy. W tym celu często przywoływana była koncepcja potrzeby osiągnięć, ujmowana jako potrzeba nieustannego doskonalenia swego działania i poziomu wykonania. Jest to konstrukt wywodzący się od H. A. Murraya (1938), a rozpowszechniony przez D. McClellanda (1961). Autor ten, w książce *The Achieving Society*, opublikowanej w 1961 roku, podkreślał, że potrzeba osiągnięć, obok potrzeby władzy, jest kluczowym motywem działań ludzi. Jednostka o wysokiej potrzebie osiągnięć charakteryzuje się myśleniem dalekosiężnym, perspektywicznym, a w sferze trudności zadań preferuje ich średni poziom. D. McClelland wysunął hipotezę, że wysoki poziom osiągnięć danego społeczeństwa owocuje rozwojem ekonomicznym państwa. Przeprowadził szeroko zakrojone badania w różnych krajach, udowadniając swą tezę i proponując treningi kształtujące tę predyspozycję w celu dynamizowania wzrostu ekonomicznego w danym kraju. Okazały się one skuteczne z perspektywy późniejszych efektów ekonomicznych (McClelland, 1961; Zaleskiewicz, 2004). W kolejnych latach D. McClelland akcentował z większą mocą rolę potrzeby władzy (*Power: The Inner Experience*, 1975), która w połączeniu z wysoką samokontrolą i niską potrzebą afiliacji skutkuje najwyższą efektywnością organizacyjną.

Czy wszystkich przedsiębiorców charakteryzuje wysoka potrzeba osiągnięć? Porównywano poziom motywacji osiągnięć właścicieli firm, którzy sami je utworzyli i prowadzili, oraz właścicieli, którzy firmy odziedziczyli. Ci pierwsi uzyskiwali wyższe wyniki, podobnie jak przedsiębiorcy przejawiający wyższe aspiracje i realizujący plany rozwojowe oraz funkcjonujący z sukcesem na zaawansowanym etapie życia firmy (Davidsson, 1991; Brandstätter, 1997). Zależność między przedsiębiorczością a motywacją osiągnięć była też weryfikowana na drodze metaanalizy. Jedna z nich (Collins, Hanges i Locke, 2004) obejmowała 41 badań. Korelacja potrzeby osiągnięć z zainicjowaniem działalności gospodarczej była istotna i wynosiła $r = 0,21$, zaś korelacja z efektywnością w prowadzeniu firmy $r = 0,46$. W Polsce badania nad związkiem motywacji osiągnięć z sukcesem ekonomicznym prowadzili K. Skarżyńska i K. Chmielewski (1998). Otrzymane wyniki potwierdziły związek analizowanych zmiennych. Okazało się także, że jest on silniejszy w przypadku przedsiębiorców niż szeregowych pracowników. Powyższe badania pokazały ponadto, że sukcesowi ekonomicznemu przedsiębiorców sprzyjają także: postawa

liberalna, niskie natężenie autorytaryzmu i konserwatyizmu, poczucie własnej skuteczności, poznawcza kontrola rzeczywistości.

Po pierwotnej koncentracji na potrzebie osiągnięć, z czasem zaczęto zastanawiać się nad innymi cechami psychologicznymi i do psychologicznych rozważań nad przedsiębiorczością włączono teorię poczucia kontroli, rozwiniętą przez J. Roterę (1966). Zgodnie z jej założeniami, człowiek w toku życia doświadcza związku między działaniem a sukcesem lub też braku takiego związku. W wyniku sumowania tych doświadczeń nabiera przekonania o możliwości wpływania na bieg zdarzeń. Owo przekonanie przyjmuje postać poczucia kontroli wewnętrznej bądź zewnętrznej. Umiejscowienie kontroli jest względnie trwałą właściwością jednostki, miarą osobowości. Jest to zgeneralizowane przekonanie, że wzmocnienia zależą od działania czy cech podmiotu, bądź – przeciwnie – wynikają one ze szczęścia, otoczenia społecznego lub innych czynników (Drwal, 1978). Poczucie umiejscowienia kontroli w istotny sposób kształtuje funkcjonowanie jednostki we wszelkich sferach życia. Wydaje się, że jest to druga obok potrzeby osiągnięć cecha istotna w procesie podejmowania decyzji przedsiębiorczej i realizacji przedsięwzięcia. A. Shapero (1975) postawił pytanie: Czy przedsiębiorcy różnią się od nieprzedsiębiorców w zakresie omawianej cechy? Uzyskał wyniki wskazujące, że ci pierwsi zdecydowanie częściej charakteryzują się wewnętrznym poczuciem kontroli. Z kolei E. A. Ward (1993) udowodnił, że przedsiębiorcy prowadzący małe firmy posiadają wyższe natężenie tej cechy w porównaniu do menedżerów pracujących w małych firmach. Ponadto wewnętrzne poczucie kontroli przedsiębiorcy sprzyja silniejszej ekspansywności w zarządzaniu firmą (Ward, 1993) oraz wzrostowi firmy (Lee i Tsang, 2001). T. Tyszka (1997) przywołał wyniki przeglądu badań P. E. Spector, wskazujące, że osoby z wewnętrznym poczuciem kontroli wykazują większą koncentrację na wykonywanym zadaniu i uzyskują sukcesy w pracy kierowniczej. K. Wärneryd (1988) podkreśla, że wewnętrzne poczucie kontroli jest czynnikiem współwystępującym u przedsiębiorców z aktywnością, wyższą innowacyjnością oraz skłonnością do podejmowania ryzyka.

Skłonność do ryzyka była kolejnym czynnikiem rozpatrywanym w kontekście podejmowania roli przedsiębiorczej. Niektóre badania wskazywały, że nie ma jednoznacznych przesłanek przemawiających za tym, że przedsiębiorcy cechują się wyższym nasileniem tej cechy (Brockhaus, 1980; Palich, Bagby, 1995), choć, jak wskazuje T. Zaleśkiewicz (2004), może to wynikać z niskiej trafności metod pomiarowych bazujących na samoocenie zachowań hipotetycznych. W. H. Stewart oraz P. L. Roth (2001; 2004) przeprowadzili metaanalizę uwzględniającą wyniki 12 badań z lat 1980–1999 skoncentrowanych na różnicach między przedsiębiorcami a menedżerami. Badacze uwzględnili również typ orientacji przedsiębiorczej na zysk lub na rozwój, co okazało się istotnym zabiegiem, gdyż przedsiębiorcy ukierunkowani na rozwój mieli istotnie wyższą skłonność do ryzyka niż poszukujący jedynie zysku.

Pomimo dużej liczby badań, stosowania szerokiego wachlarza metod i zróżnicowania w doborze prób, badania poświęcone wyodrębnieniu cech charakterystycznych dla przedsiębiorców nie przyniosły pełnej zgody co do tego, w jakim zakresie ludzie biznesu różnią się od pozostałych grup. Próbę uchwycenia

osobowości przedsiębiorców D. L. Hull i wsp. (1980) nazwali metaforycznie „polowaniem na Heffalumpa” (fikcyjna postać bajkowa, wymyślona przez A. A. Milne’a, którą próbują złapać Kubuś Puchatek z Prosiaczką, ale wciąż im się to nie udaje, gdyż nie wiadomo dokładnie, kogo szukać).

W 1988 roku na łamach wpływowego czasopisma poświęconego problematyce przedsiębiorczości „American Small Business Journal” opublikowano artykuł W. B. Gartnera zatytułowany „*Who is an entrepreneur? is the wrong question.*” Zawierał on krytykę podejścia do opisu przedsiębiorczości z perspektywy cech osobowości i różnic indywidualnych. Gartner nie był osamotniony w swoim stanowisku, gdyż dołączyli do niego także inni badacze (Rauch, Frese, 2007; Robinson i wsp., 1991; Shaver i Scott, 1991). Uważano, że generalnie związki między cechami osobowości a przedsiębiorczością są raczej słabe, nie ma powtarzalności tych wyników w kolejnych badaniach i brakuje podstaw, aby twierdzić, że istnieje typowa osobowość przedsiębiorcy. Spostrzeżono, że ludzie osiągający sukces w biznesie przejawiają różne cechy. Zwracano też uwagę, że nie tylko cechy osobowości, ale i funkcjonowanie poznawcze, rodzaj motywacji czy zestaw konkretnych zachowań w obliczu wyzwań mogą różnicować przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców. Zatem również postawy i umiejętności kształtowane przez środowisko, w tym edukacja i wychowanie, mogą warunkować decyzje i sposób funkcjonowania w biznesie.

Zainteresowanie cechami przedsiębiorców nie ustało jednak i sam W. B. Gartner już w 1990 roku opublikował kolejną pracę naukową, w której ponownie podjął zagadnienie predyspozycji osobowych i spróbował usystematyzować dotychczasowe odkrycia w tym obszarze. W konsekwencji wskazał pięć najważniejszych cech przedsiębiorców: (1) potrzeba osiągnięć, (2) umiejscowienie kontroli, (3) skłonność do podejmowania ryzyka, (4) tolerowanie niejednoznaczności i (5) osobowość typu A (Gartner, 1989, za: Zięba, 2016). Równocześnie wątpliwości co do braku odrębności osobowościowej przedsiębiorców nie zostały całkiem rozwiane. Dyskusje naukowe na ten temat prowadzono przez kolejne dekady i trwają one do chwili obecnej (Chen i wsp., 1998; Shook i wsp., 2003; Gartner i Shane, 1995; Cartland i wsp., 1984; Strzałecki i Kot, 2000; Wong i wsp., 2005; Łaguna 2010; Studenski i Studenska, 2011; Verheul i wsp., 2012; Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012, 2016). Sprzyja temu systematyczny rozwój psychologii osobowości i wiedzy o predyktorach działania – zarówno podmiotowych, jak i sytuacyjnych. Dodatkowym czynnikiem jest rozwój metod analiz statystycznych, a zwłaszcza zastosowanie metaanalizy danych, pozwalającej na skuteczniejsze kontrolowanie metodologii badań oraz statystyczną ocenę siły związków. W literaturze psychologicznej zrelacjonowano szereg takich metaanaliz (Collins i wsp., 2004; Rauch i Friese, 2007; Stewart i Roth, 2001; Stewart i Roth, 2007; Zhao i Seibert, 2006; Zhao i wsp., 2010).

Wiele spośród podejmowanych badań mających na celu uchwycenie różnic między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami oraz predykcyjnej roli cech podmiotowych względem aktu zainicjowania działalności gospodarczej i późniejszej skuteczności w roli przedsiębiorcy, uwzględniało Pięcioczynnikowy Model Osobowości (PMO). Istniały podstawy teoretyczne, aby sądzić, że wszystkie wymiary

osobowości są powiązane – pozytywnie lub negatywnie – z aktywnością w biznesie. Neurotyczność, oznaczającą m.in. skłonność do przeżywania emocji negatywnych, trudności w radzeniu sobie ze stresem i niską tolerancję ryzyka, uznawano za czynnik niesprzyjający. Odwrotnie rzecz się ma z ekstrawersją, która oznacza preferencję dla sytuacji o wysokiej stymulacji, wysoki poziom energii, aktywności, skłonności do podejmowania ryzyka, do dominacji w relacjach międzyludzkich i optymizmu oraz otwartości na doświadczenie z powodu ciekawości, potencjalnej kreatywności, braku sztywności poznawczej, otwartości na nowości oraz tendencji do niezależności. Spodziewano się, że zbyt niska ugodowość może nie być sprzyjająca – ze względu na nadmierną skłonność do dominacji, rywalizacji i utrudnienia w nawiązywaniu relacji biznesowych opartych na zaufaniu i trosce o wzajemne korzyści, zbyt wysoka z kolei – może utrudniać koncentrację na własnych celach. Sumienność – obejmująca wysoką motywację osiągnięć, pracowitość, uporządkowanie i siłę woli skutkującą realizacją podjętych celów – powinna sprzyjać podejmowaniu i skuteczności w działaniach przedsiębiorczych. Powyższe tezy, przyjmujące postać hipotez w badaniach psychologicznych, były najczęściej weryfikowane pozytywnie, choć, co oczywiste, różne badania dawały nieco inne wyniki i akcentowały rolę innych czynników (Zhao i Seibert, 2006; Zhao i in., 2010). Niemniej okazało się, że przedsiębiorcy i menedżerowie nie różnią się w zakresie ekstrawersji, a poziom ugodowości nie wiąże się ani z intencjami, ani z osiągnięciami przedsiębiorców. Niektóre badania pokazywały, że wysoka ugodowość stanowi utrudnienie w realizacji zadań biznesowych (por. Zhao i Seibert, 2006; Zhao i in., 2010). Inne badania z kolei dowodziły, że tylko sumienność odpowiada za sukces w prowadzeniu własnego biznesu i przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku, zaś otwartość na doświadczenie nie jest czynnikiem istotnie sprzyjającym (Ciawarella i wsp., 2004).

Dodatkowo zauważono, że cechy osobowości są też znacznie silniej powiązane z satysfakcją z pracy osób pracujących na własny rachunek niż w przypadku zwykłych pracowników (Berglund i wsp., 2016). Na podstawie danych pochodzących ze szwedzkiego badania obejmującego reprezentatywne próbki samozatrudnionych ($n = 2483$) i zwykłych pracowników ($n = 2642$) stwierdzono, że wśród osób samozatrudnionych każda cecha osobowości, z wyjątkiem otwartości na doświadczenie, ma znaczący, pozytywny związek z zadowoleniem z pracy w biznesie. Dla porównania, w drugiej spośród uwzględnionych grup jedynie ekstrawersja i stabilność emocjonalna były istotnie skorelowane z satysfakcją i był to związek wyraźnie słabszy.

M. Łaguna (2006a; 2006b; 2010) analizowała rolę przekonań na własny temat w procesie formułowania intencji przedsiębiorczych, uwzględniając w weryfikowanych modelach nadzieję na sukces, poczucie własnej skuteczności, optymizm i samoocenę. Zarówno ocena celu (założenie firmy), jak i sformułowanie intencji jego realizacji okazały się zależne od wyróżnionych przekonań, a przede wszystkim od przekonania o własnej skuteczności i posiadania nadziei na sukces. Należy podkreślić, że przekonanie o własnej skuteczności było najważniejszym i najbardziej systematycznym, w porównaniu z innymi uwzględnianymi aspektami obrazu samego siebie, predyktorem w procesie realizacji celu przedsiębiorczego.

Samocena i optymizm na różnych etapach realizacji przedsięwzięcia odgrywały inną rolę. W badaniach M. Łaguny ujawnione zostały także zmienne pośredniczące między właściwościami osobowości a zachowaniami przedsiębiorczymi. Była to wartość celu i ocena szans realizacji (Łaguna, 2010). R. A. Markman i G. D. Baron (2003) również zwrócili uwagę, że optymizm jest cechą często rozważaną w kontekście przedsiębiorczości. Okazuje się ona szczególnie pomocna na etapie inicjowania przedsięwzięcia (Shook, Priem i McGee, 2003), jednak zbyt wysoki poziom optymizmu może niekorzystnie wpływać na efektywność nowych przedsięwzięć (Hmieleski i Baron, 2009).

Na gruncie polskim znaczenie zgeneralizowanego poczucia skuteczności jako czynnika różnicującego grupy przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców, przedsiębiorców kierujących się motywem wykorzystania okazji i przedsiębiorców zmuszonych okolicznościami życiowymi, weryfikowali również T. Tyszka, J. Cieślik, A. Domurat i A. Macko (2011). Badania potwierdziły wyższy poziom poczucia własnej skuteczności wyłącznie u tych przedsiębiorców, którzy zakładali firmę, traktując to jako okazję do poprawy swojej sytuacji i potencjalnego rozwoju. Badacze, rozważając uzyskane rezultaty, odwoływali się do twierdzenia F. H. Knighta (za: Tyszka i wsp., 2011), według którego to właśnie pewność siebie jest immanentną cechą przedsiębiorców. Również Ch. C. Chen i współpracownicy (1998) dowiedli, że poczucie własnej skuteczności różni założycieli własnych firm od przedsiębiorców, którzy je odziedziczyli. Przedsiębiorcy o wyższym poczuciu własnej skuteczności uzyskują lepsze wyniki biznesowe (Baum i Locke, 2004). Z drugiej strony doświadczanie własnego sukcesu zwrotnie działa na tę zmienną psychologiczną i kształtuje ją, co jest zgodne z teorią wypracowaną przez A. Bandurę (2007). Istotnego znaczenia poczucia własnej skuteczności drogą metaanalizy dowiedli również A. Rauch i M. Frese (2007). W odniesieniu do zakładania firmy skorygowany wskaźnik $r = 0,38$, natomiast dla sukcesu przedsiębiorczego $r = 0,25$ (Rauch i Frese, 2007b). W literaturze przedmiotu funkcjonuje również określenie *entrepreneurial self-efficacy* (poczucie skuteczności w roli przedsiębiorcy) (Chen, Green i Crick, 1998).

P. Kaczmarek i M. Kaczmarek-Kurczak (2012) dokonali użytecznego przeglądu różnych metaanaliz skoncentrowanych na cechach osobowości jako predyktorach przedsiębiorczości i efektywności. Sformułowali szereg zaleceń dla dalszych badań, takich jak: 1) uwzględnianie wpływów otoczenia przedsiębiorcy na powstawanie i rozwój biznesu (za: Brandstätter, 2011); 2) badania nad cechami osobowości i przedsiębiorczością powinny być prowadzone w oparciu o modele psychologiczne i stanowić kontynuację wcześniejszych badań (za: Hisrich, Langan-Fox i Grant, 2007); 3) przedsiębiorczość jest procesem i konieczne jest podjęcie badań podłużnych, obejmujących okres od intencji, poprzez założenie firmy i dalsze etapy prowadzenia przedsięwzięcia; 4) należy uwzględnić różne typy przedsiębiorczości, np. firmy szybko rosnące *versus* wolno rosnące, firmy działające na rynku lokalnym *versus* dążące do umiędzynarodowienia itd.; 5) należy uwzględnić motywację założyciela firmy; 6) w badaniach nad osobowością i przedsiębiorczością powinno się uwzględniać moderatory związków osobowość–przedsiębiorczość (czynniki opisujące otoczenie przedsiębiorcy); 7) warto uwzględnić też mediatory związku osobowość–przedsiębiorczość, np. motywy, którymi kieruje

się przedsiębiorca, czy orientacja na rozwój *versus* stabilny dochód (za: Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012).

W Polsce badania nad osobowościowymi wymiarami przedsiębiorczości prowadził A. Strzałecki (Strzałecki i Kot, 2000). Autor postawił tezę o podobieństwie osobowościowym ludzi podejmujących działalność w biznesie do osobowości ludzi twórczych i uznał współzależność dziedziny poznawczej, osobowościowej i aksjologicznej. Wypracował też model Stylu Twórczego Zachowania. Jego empiryczna walidacja na populacji twórczych przedsiębiorców doprowadziła do wyodrębnienia pięciu niezależnych czynników. Były to: (1) aprobatą życia (m.in. radość życia wbrew niepowodzeniom); (2) silne ego (m.in. koncentracja na problemach i ich rozwiązywaniu, utrzymywanie podjętego działania); (3) samorealizacja (m.in. gotowość i zdolność do stawiania sobie zadań i realizacji własnych aspiracji, umiejętność rezygnacji z tymczasowych satysfakcji); (4) giętkość struktur poznawczych (m.in. oryginalność i elastyczność, innowacyjność) oraz (5) wewnętrzna sterowność (m.in. nonkonformizm, zdolność realizacji własnych zadań). W wyniku przeprowadzenia badań dotyczących różnic osobowościowych między przedsiębiorcami a pracownikami sfery budżetowej, otrzymano rezultaty wskazujące na istotne różnice między badanymi grupami w zakresie: poczucia kontroli, siły ego i samorealizacji (Strzałecki i Kot, 2000).

S. A. Witkowski (2011) predyktory intencji i zachowań przedsiębiorczych ujął w cztery kategorie:

- 1) osobowościowe i temperamentalne (np. stabilność emocjonalna, sumienność, otwartość na doświadczenia, niska ugodowość, silna orientacja na ludzi, poczucie ogólnej skuteczności, preferowanie roli aktora, trafna, ponadprzeciętna samoocena, wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli, wigor, odporność na stres, pozytywna postawa wobec zmian, preferowanie umiarkowanego, skalkulowanego ryzyka, niezależność, realistyczny optymizm);
- 2) poznawcze (np. orientacja na przyszłość, kreatywność, posiadanie wizji, antycypacja utrudnień, myślenie strategiczne, twórcze wykorzystywanie informacji zwrotnych, dociekliwość i refleksyjność, czujność, dostrzeganie okazji, giętkość poznawcza);
- 3) motywacyjne (np. silna potrzeba osiągnięć, niska motywacja dotycząca unikania porażek, silna potrzeba samorealizacji, silna wola);
- 4) kulturowe (w kulturze Wschodu: kolektywizm, familiaryzm, wzorce przedsiębiorczości w rodzinie; w kulturze Zachodu: umiarkowany indywidualizm, skłonność do rywalizacji, męskość, wzorce przedsiębiorczości w rodzinie).

Dlaczego pewne osoby dostrzegają szanse biznesowe w swoim otoczeniu oraz planują i systematycznie realizują działanie, a inne nie? Początkowo szukano odpowiedzi na to pytanie, koncentrując się na cechach osobowości różnicujących jednostki aktywne i pasywne w sferze gospodarczej. Jak zauważono wcześniej, W. B. Gartner (1988) podważył jednak tę ścieżkę analiz, stwierdzając, że przedsiębiorcy stanowią zróżnicowaną grupę osób i nie ma możliwości określenia typowego pod względem osobowościowym przeciętnego przedsiębiorcy. Badacz zaproponował spojrzenie na przedsiębiorcę z perspektywy behawioralnej, czyli z perspektywy

wzorców zachowań ludzi biznesu. Przedsiębiorczość w ujęciu Gartnerowskim jest tworzeniem, działaniem, procesem, w wyniku którego powstają firmy. Istotniejsze niż cechy są kompetencje i to, co przedsiębiorca robi, a nie to, kim jest czy jaki jest. Ostatecznie nie potrafią jednak jednoznacznie wskazać prawidłowości w zachowaniu przedsiębiorców (Kurczewska, 2012). W rezultacie zaczęto zastanawiać się, w jaki sposób przedsiębiorca poznaje i postrzega rzeczywistość, w jaki sposób podejmuje decyzje, myśli o sobie samym, o ludziach wokół oraz jak selekcjonuje, interpretuje, zapamiętuje oraz wykorzystuje informacje. Przeformułowanie problemu zainicjowało spojrzenie na przedsiębiorczość oparte na dorobku kognitywistyki. Najbardziej znane są badania i analizy procesów poznawczych w odniesieniu do inicjatyw i działań przedsiębiorczych zrealizowane przez R. A. Barona (Baron i Markman, 1999). Autor ten podkreślał, że jednym z uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorców są ograniczenia poznawcze wynikające z ogólnych prawidłowości ludzkiego poznania. Chodzi o zawężone możliwości przetwarzania informacji, skłonność do oszczędzania wysiłku poznawczego, co prowadzi do „myślenia na skróty” oraz do popełniania błędów i inicjowania nieracjonalnych zachowań. Ze względu na specyfikę funkcjonowania w biznesie przedsiębiorcy nawet w większym stopniu niż inni ludzie narażeni są na takie błędy. Ulegają bowiem znacznym przeciążeniom informacyjnym, analizując każdego dnia dane związane ze swoją firmą i jej otoczeniem, co skutkuje wybiórczością i pomijaniem nawet istotnych danych. Doświadczają też znacznej zmienności i nowości okoliczności codziennego funkcjonowania, co powoduje niepewność i utrudnia wykorzystywanie znanych i sprawdzonych schematów działania. Przedsiębiorcom towarzyszą też niejednokrotnie silne emocje z racji ponoszenia pełnej odpowiedzialności, ryzyka podejmowanych inicjatyw oraz presji czasu, co również zniekształca ich procesy poznawcze, uruchamia „myślenie na skróty” i skłania do stosowania heurystyk.

R. A. Baron (2006) wskazywał na charakterystyczne cechy myślenia przedsiębiorców, które służą efektywności. Przykładem jest myślenie o teraźniejszości i przyszłości przy braku koncentracji na przeszłości i nierozpatrywaniu odrzuconych już alternatyw działania. Mówiąc obrazowo – przedsiębiorcy nie zastanawiają się „co by było, gdyby”. Sprzyja to podtrzymaniu dobrego mniemania o sobie i wysokiego poziomu optymizmu. Do ograniczeń poznawczych właściwych dla przedsiębiorców odniósł się również Z. Pietrasiński (1996), nawiązując równocześnie do koncepcji orientacji na działanie J. Kuhla (1984) i koncepcji aktora i obserwatora M. Lewickiej (1993). Otóż ludzie czynu – „typy działające” – przyjmują postawę poznawczą aktora, zarzucają racjonalność i przejawiają błędne atrybucje przyczyn zdarzeń, co podtrzymuje optymizm i działanie wbrew niepowodzeniom. Ograniczenia poznawcze sprzyjają działaniu, jak również porażkom. W zestawie zachowań sprzyjających niepowodzeniu przedsiębiorcy można znaleźć następujące: zafałszowanie obrazu własnej osoby, nietolerowanie wieloznaczności i niezgodności opinii, uciekanie od refleksji, niedostrzeganie i niezgłębianie problemów, dogmatyzm oraz wydawanie sądów kategoriycznych.

Znacząca w analizie procesów poznawczych przedsiębiorców stała się teoria efektuacji S. Sarasvathy (2008). Badaczka zastanawiała się nad fenomenem przedsiębiorczości i szukała specyfiki sposobu myślenia przedsiębiorców,

zwłaszcza w sferze podejmowania decyzji. Zbadala ponad pięćdziesięciu przedsiębiorców, zadając im szczegółowe pytania dotyczące procesu podejmowania decyzji, kładąc akcent na przyczynową rolę przekonań odnośnie do wpływu ich przewidywań co do przyszłości (szczególnie w odniesieniu do nieistniejących dotąd rynków). Badania zaowocowały teorią efektuacji, którą autorka przeciwstawiła teorii przyczynowości. Wyodrębnione zostały dwa rodzaje podejmowania decyzji: przyczynowe (*causation*) i efektuacyjne (*effectuation*). Myślenie i decydowanie przyczynowe odnosi się do sytuacji, w której przedsiębiorca najpierw określa cel, a potem dobiera środki, aby go zrealizować. Decyzje dotyczą głównie zasobów możliwych do wykorzystania w realizacji przedsięwzięcia. W podejściu efektuacyjnym przedsiębiorca na początku szacuje posiadane zasoby, a potem wyznacza cele. Podejmowane decyzje odnoszą się głównie do wyborów prowadzących do nieokreślonego wcześniej efektu końcowego. Przedsiębiorcy inicjują przedsięwzięcia, dysponując określonymi zasobami, cele zaś są wtórne do zasobów. Strategia efektuacji znajduje zastosowanie zwłaszcza w zmiennym i trudnym do przewidzenia środowisku biznesowym, przedsiębiorca bowiem sam może tworzyć sposobności przedsiębiorcze, a nie tylko je odkrywać.

Powyższe psychologiczne charakterystyki przedsiębiorców stanowią pewną inspirację i przesłankę do własnych poszukiwań naukowych. Ponieważ zasadniczą grupę badaną stanowią osoby, które zainicjowały działalność gospodarczą i przeszły próbę czasu w biznesie, zasadne wydaje się pytanie: Czy konfiguracja osobowościowa sprzyjająca wejściu w rolę przedsiębiorcy przyczynia się również do komfortu psychologicznego, poczucia satysfakcji, korzystnego bilansu emocji i lepszego ogólnego zdrowia psychicznego? Odwołując się do koncepcji indywidualno-środowiskowego dopasowania (*Person-environment fit model*) (Holland, 1985; Van Harrison, 1987), można się spodziewać twierdzącej odpowiedzi. Zarówno dorobek naukowy J. Hollanda, jak i R. Van Harrisona dowodzą, że zbieżność osobowości zawodowej ze środowiskiem pracy oraz adekwatność potrzeb i potencjału pracownika oraz środowiska pracy owocują większą efektywnością działań, satysfakcją osobistą i dobrostanem człowieka w pracy. Będzie to przedmiotem rozważań w kolejnym podrozdziale.

1.2.1.1. Osobowościowe dopasowanie do środowiska pracy a efektywność i dobrostan przedsiębiorców

Między jednostką, jej predyspozycjami, umiejętnościami i potrzebami a środowiskiem pracy i stawianymi przez nie wymogami oraz oferowanymi wzmocnieniami może zachodzić relacja adekwatności bądź rozbieżności. W odniesieniu do sytuacji pracy mówi się o dopasowaniu zawodowym bądź jego braku. Takie dopasowanie jest jednym ze składników przystosowania zawodowego, które warunkuje efektywność i dobre samopoczucie w pracy. Efektywność działań zawodowych i satysfakcja prowadzą z kolei do pozytywnych emocji, te zaś są istotnym elementem jakości życia (Karney, 1998).

Cechy osobowości są zasobami osobistymi, które umożliwiają dostosowanie się do wymagań pełnionej roli zawodowej i radzenie sobie z typowymi dla

niej zadaniami, a także wyzwaniem i sytuacjami nowymi, trudnymi czy obciążającymi. Wyniki badań nad osobowościowymi wyznacznikami przedsiębiorczości, zrelacjonowane w podrozdziale 1.2.1, wskazywały na istnienie pewnej specyfiki psychologicznej osób pełniących role biznesowe, na bazie której mogą one uzyskiwać efektywność w środowisku gospodarczym, poczynając od faktycznego zainicjowania firmy, poprzez różne aspekty jej finansowej i organizacyjnej prosperity, aż po poczucie odniesienia sukcesu biznesowego promieniującego na inne aspekty życia. Wskazano na znaczenie potrzeby osiągnięć, poczucie wewnętrznej kontroli, skłonność do ryzyka, a także na te cechy, które są istotne z perspektywy niniejszej monografii, czyli czynniki Wielkiej Piątki (raczej niska neurotyczność, wysoka ekstrawersja, otwartość na doświadczenia i sumiennosc oraz umiarkowana ugodowość) i korzystne przekonania na własny temat w zakresie samooceny, nadziei na sukces, przekonania o własnej skuteczności. Dysponowanie przez przedsiębiorcę zestawem powyższych predyspozycji osobowych można uznać za element indywidualno-środowiskowego dopasowania (*Person-environment fit model*) (Van Harrison, 1987). Model indywidualno-środowiskowego dopasowania jest przydatny do wyjaśnienia i prognozowania negatywnych i pozytywnych wyników interakcji człowieka i środowiska pracy. Negatywne skutki (np. stres) występują w momencie deficytu po stronie zasobów osobistych i niemożności sprostania wyzwaniom w pracy. Dopasowanie człowieka do wymagań środowiska przyczynia się natomiast do efektywności, satysfakcji, zdrowia psychicznego i fizycznego oraz poczucia dobrostanu. Warto nadmienić, że z brakiem adekwatności mamy do czynienia również w sytuacji nadmiaru zasobów pracownika. Pojawia się wówczas niezaspokojenie potrzeb, ambicji, co skutkować może frustracją, napięciem i stresem (Merecz i Andysz, 2010).

Podobne założenia odnajdujemy w koncepcji osobowości zawodowej J. Hollanda (Holland, 1985). Badacz ten interesował się wpływem czynników osobowościowych oraz środowiskowych na podejmowane przez człowieka decyzje zawodowe. Opracował typologiczną teorię karier zawodowych, która posłużyła wyjaśnianiu powiązań między powyższymi czynnikami. Punktem wyjścia jest wyróżnienie sześciu typów osobowości zawodowej i przyjęcie założenia, że ludzie posiadają cechy każdego typu w hierarchicznie malejącym natężeniu. Najsilniejsza zbieżność jednostki z danym typem (tzw. typem dominującym) rozwija się na podstawie doświadczeń życiowych i ma decydujący wpływ na przebieg kariery zawodowej, samopoczucie człowieka w kontekście jego zadań zawodowych, satysfakcję i uzyskiwane efekty (Lamb, Hurst, Kennedy, 1996). Owe typy to: (1) realistyczny (pracuje z narzędziami, maszynami i rzeczami, posiada zdolności manualne oraz związane z mechaniką), (2) badawczy (lubi badać zjawiska abstrakcyjne, kulturowe, fizyczne, chętnie rozwija teorie, posługuje się pojęciami abstrakcyjnymi, poszukuje prawdy, dąży do zrozumienia otaczającego świata), (3) artystyczny (preferuje zachowania kreatywne, umożliwiające ekspresję samego siebie, posiada zdolności artystyczne w zakresie sztuki, muzyki, aktorstwa), (4) społeczny (ma zdolności społeczne i oświatowe, lubi pomagać innym, edukować, informować), (5) konwencjonalny (preferuje pracę z danymi, ich porządkowaniem i strukturą, ma uzdolnienia biurowe). Występuje jeszcze typ (6) przedsiębiorczy – istotny

z perspektywy prezentowanych w tej monografii badań. Nastawiony jest na wysokie osiągnięcia w dziedzinie ekonomii, gospodarki, polityki, posiada wysokie kompetencje w zakresie kierowania ludźmi, przywództwie i perswazyjne i w związku z tym wybiera zawody związane z przewodzeniem, wpływaniem na innych, organizowaniem, administrowaniem. Problemy rozwiązuje na drodze podejmowania ryzyka. Ponadto typ przedsiębiorczy przejawia określony zestaw cech psychologicznych. Otóż jest on: impulsywny, uspołeczniony, energiczny, towarzyski, rozmowny (ekstrawertywny), optymistyczny, dominujący, ambitny, ryzykujący, przekonany o sile swych możliwości.

J. Holland dowodził, że typy „czyste” w zasadzie nie występują. Zwykle dana osoba posiada jeden typ dominujący, a pozostałe występują u niej w słabszym natężeniu, wszystkie typy są integralną częścią osobowości człowieka. Oprócz typów osobowości zawodowej autor koncepcji wskazał na istnienie adekwatnych do nich typów środowisk pracy (środowiska pracy stawiające pracownikom zadania: realistyczne, badawcze, artystyczne, społeczne, przedsiębiorcze i konwencjonalne). Jednym z głównych założeń teorii osobowości zawodowych jest to, że człowiek w toku życia poszukuje i wybiera te zawody i aktywności, które są zbieżne z jego dominującym typem preferencji (osobowości). Jeśli poszukiwanie zostanie zwieńczone sukcesem, wówczas jednostka ma szansę na maksimum efektywności i osiągnięcie sukcesów, dobrego samopoczucia w pracy i satysfakcji osobistej. Jej zaangażowanie w pracę będzie wyższe, naturalnie wypływające z preferencji.

Wydaje się, że związek dopasowania zawodowego z satysfakcją z życia jest szczególnie silny u osób, dla których kariera zawodowa znajduje się na szczycie ich hierarchii wartości, co pociąga za sobą znaczne zaangażowanie w pracę. Podobnie jest w przypadku ról zawodowych wymagających ściśle określonych predyspozycji osobowościowych i stawiających zadania o wysokim stopniu trudności, skomplikowania czy zakresie materialnej i organizacyjnej odpowiedzialności.

Powyższe rozważania w pełni odnoszą się do właścicieli firm. Pełnienie roli przedsiębiorcy wymaga zwykle szeregu umiejętności prawno-ekonomicznych, menedżerskich czy tych związanych z reprezentowaną branżą. W sposób szczególny dotyczy to przedsiębiorców funkcjonujących w sektorze mikro- i małych przedsiębiorstw. Tu właściciel firmy podejmuje wszelkie decyzje i skupia pełnię władzy i odpowiedzialności oraz posiada wgląd we wszelkie obszary działalności firmy. Niedopasowanie zawodowe (niski stopień lub brak zbieżności zawodowej) powoduje, że zadania są zbyt trudne, nie nawiązują do obszarów zainteresowań i nie są zakorzenione w naturalnych skłonnościach. Zgodnie z przedstawionymi założeniami teorii indywidualno-środowiskowego dopasowania, może to prowadzić do niskiej efektywności i braku satysfakcji, a ponadto do frustracji i konfliktów wewnętrznych (Holland, 1985). Próba wypełnienia obowiązków „za wszelką cenę”, pomimo braku adekwatności osobowości i środowiska, powoduje zwiększenie nakładu pracy (np. czasu pracy) i ponoszonych psychologicznych kosztów pracy, co ostatecznie obniża dobrostan.

Również teoria zachowania zasobów S. E. Hobfolla (2006) dostarcza pewnych przesłanek do przewidywania związków osobowościowych predyspozycji z psychologicznym położeniem jednostki. Według jej autora ludzie posiadają

pewną ilość zasobów osobistych potrzebnych do tego, żeby zdobywać i pomnażać kolejne zasoby konieczne do przetrwania (zasoby materialne, zasoby stanu, zasoby energii). Do zasobów osobistych należą m.in.: samoocena, nadzieja, własna skuteczność czy optymizm. Im więcej zasobów zgromadzi jednostka i im mniejszych strat dozna w ich obrębie, tym doświadczany stres jest mniejszy. Również C. H. Holahan i R. H. Moos (1991, za: Hobfoll, 2006) wysunęli tezę, że zasoby osobiste spełniają funkcję ochronną przed destrukcyjnym działaniem stresu, przeciwdziałają jego negatywnym skutkom psychologicznym i zdrowotnym, ale także uodparniają jednostkę, zmniejszając jednocześnie skalę szkodliwości stresu. E. Diener i F. Fujita (1995, za: Hobfoll, 2006) dowiedli natomiast, że ilość zasobów, którymi dysponuje jednostka, jest jednym z najważniejszych predyktorów satysfakcji życiowej i subiektywnego dobrostanu. Generalnie, znaczenie zasobów osobistych dla zachowania zdrowia jednostki jest ogromne, nazywa się je nawet zasobami odpornościowymi, potencjałami zdrowia oraz zdolnością zdrowotną (Heszen-Niejoдек, 2003).

Kwestia związków między posiadaną konfiguracją osobowościową (zasobami osobistymi) a dobrostanem ogólnym i zdrowiem psychicznym przedsiębiorców zostanie poddana weryfikacji w ramach prezentowanego projektu badawczego. Analizowane też będą powiązania cech podmiotowych z różnymi aspektami dobrobytu, świadczącymi o efektywności przedsiębiorców.

1.3. Wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorców

1.3.1. Proces przedsiębiorczy według Global Entrepreneurship Polska

Partnerstwo między London Business School i Babson College zaowocowało w 1997 roku projektem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Reynolds i wsp., 2005). W 2004 powołano do życia Global Entrepreneurship Research Association (GERA), które koordynuje największe światowe badania poświęcone szeroko rozumianej problematyce przedsiębiorczości. Od chwili rozpoczęcia badań (rok 1999) tylko do 2013 roku udział w nich wzięło niemalże 100 narodowych zespołów badawczych, przebadano około 197 000 osób z krajów obejmujących swym zasięgiem 75% globalnej populacji. Celem badań jest uchwycenie roli przedsiębiorczości w osiąganiu coraz lepszego stanu poszczególnych gospodarek i opracowanie polityki zmierzającej do podniesienia poziomu inicjatyw przedsiębiorczych. Zespół ekspertów GEM nadzoruje procedurę zbierania danych, tak by wyniki w poszczególnych krajach można było porównać ze sobą. Próby badawcze są dobierane w sposób losowy, zaś dominującą metodą zbierania danych jest wywiad telefoniczny lub wywiad bezpośredni. Począwszy od 2000 roku minimalna próba badawcza dla danego kraju wynosi 2000 osób.

Przyjęta definicja przedsiębiorczości jest zgodna z rozumieniem Gartnerowskim, czyli utożsamia przedsiębiorczość z faktem zainicjowania nowej firmy przez jedną osobę (może to być akt samozatrudnienia) lub też zespół osób (Gartner, 1989). Podejście do przedsiębiorczości w ramach GEM ma charakter procesowy, wyodrębnia się trzy etapy. Ze względu na fazę, w jakiej znajduje się przedsiębiorca, określa się go jako preprzedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub właściciela dojrzałej firmy. Preprzedsiębiorca nie rozpoczął jeszcze działalności gospodarczej, ale ma taki zamiar lub jest w jej wstępnej fazie, czyli do 3 miesięcy od założenia. Nowy przedsiębiorca to ktoś, kto założył działalność i przed przeprowadzeniem badania znajdował się między 3. a 42. miesiącem jej funkcjonowania (okres 3,5 roku uznaje się za krytyczny w działalności przedsiębiorczej, a jego przetrwanie świadczy o sukcesie pierwszego etapu). Właściciel dojrzałej firmy funkcjonuje na rynku dłużej niż 42 miesiące (3,5 roku).

Jednym z podstawowych wskaźników w metodologii GEM jest wskaźnik całkowitej przedsiębiorczości we wczesnej fazie (preprzedsiębiorca i właściciel nowej firmy) – TEA (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*). W 2004 roku wynosił on dla Polski 8,83, zaś w 2011 i 2014 roku – 9,03 (ok. 2,4 mln osób). Średnia dla UE wynosi 8% (25,3 mln w UE). Właściciele dojrzałych firm (działających powyżej 3,5 roku) stanowią 6,5% dorosłej populacji w Polsce (6,4% w UE), preprzedsiębiorcy – 5,1% (4,8% w UE), zaś nowi przedsiębiorcy – 4,3% (3,3% w UE). Biorąc pod uwagę zmiany w strukturze przedsiębiorców w ostatnich latach, należy wyciągnąć wniosek, że utrzymuje się wysoki udział procentowy przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju i jednocześnie zwiększa się udział dojrzałych firm na rynku polskim.

Przedsiębiorczość jest dziedziną zdecydowanie zdominowaną przez mężczyzn. W Polsce w każdej kategorii wiekowej to mężczyźni częściej prowadzą własną firmę, odsetek kobiet jest tu o 30–60% niższy. Polska pod tym względem nie odbiega od średniej UE, gdzie kobiety rozpoczynają własny biznes przeciętnie dwa razy rzadziej niż mężczyźni (Tarnawa i wsp., 2014). Według Raportu GEM 2017, w Polsce na 10 mężczyzn planujących założenie własnej firmy w ciągu trzech lat przypadło 7 kobiet mających takie same plany (Tarnawa i wsp., 2017). Zainteresowanie kobiet w Polsce własnym biznesem wyraźnie wzrasta. Ponad 19% kobiet w badaniu zrealizowanym w 2016 r. deklarowało chęć założenia firmy w ciągu trzech lat, to o 46% (tj. 6 p. p.) więcej niż w 2014 r. (Tarnawa i wsp., 2017). Największy udział mężczyzn-przedsiębiorców odnotowuje się w wieku ok. 40 lat, przy czym utrzymuje się on na wysokim poziomie do około 55. roku życia. Duży wzrost udziału mężczyzn-przedsiębiorców obserwuje się też po 60. roku życia. Z kolei największy udział kobiet prowadzących własną działalność gospodarczą przypada na wiek 34–37 lat. Ponad połowa przedsiębiorców w przeszłości doświadczyła pracy na etacie, natomiast co dziesiąty właściciel firmy prowadzi jednocześnie własny biznes i jest zatrudniony na etacie. Przedsiębiorcy deklarują o połowę wyższe przeciętne zarobki niż osoby pracujące na etacie (Czarnik i Turek, 2012).

1.3.2. Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności – motywacja w inicjowaniu działalności gospodarczej

Dlaczego ludzie decydują się na ryzykowną i pełną wyzwań aktywność w biznesie? Motywy zakładania i prowadzenia firmy można podzielić na dwa typy: pozytywne (przedsiębiorczość zorientowana na wykorzystywanie szans) oraz negatywne (przedsiębiorczość wymuszona). Wśród powodów pozytywnych M. Szarucki, B. Ericsson i P. Larsson (2007) wyróżniają: nowy start, otwarcie możliwości, ciekawość, dostrzeżenie interesujących możliwości i podjęcie próby ich wykorzystania, potrzebę poprawienia własnego losu, potrzebę sprawdzenia się w biznesie, nieoczekiwany dopływ kapitału czy celowe działanie związane z realizacją pragnień, marzeń. Powody negatywne to: brak środków na utrzymanie, brak satysfakcji z wykonywanej dotychczas pracy, utrata pracy, bezrobocie, problemy w firmie dotychczasowego zatrudnienia, obawa przed utratą pracy, gdy przyszły przedsiębiorca podejrzewa możliwość zwolnienia z dotychczasowej pracy, zmiana sytuacji rodzinnej (np. rozwód i nowe małżeństwo) oraz alternatywa dla zmiany miejsca zamieszkania w związku z przymusową „migracją zarobkową”

A. Lemańska-Majdzik (2013) dowodzi, że jednym z głównych motywów zakładania firm jest potrzeba uzyskania autonomii. Usamodzielnienie się i chęć samodecydowania w świetle badań są istotniejsze niż potrzeba poprawy własnej sytuacji materialnej. Również w sferze finansowej przedsiębiorcy nie dążą do maksymalizacji dochodów, ale do osiągnięcia niezależności finansowej. Wśród pozafinansowych motywów inicjowania działalności gospodarczej przedsiębiorcy wskazują również następujące motywy: potrzebę samorealizacji, sprawdzenia się w nowych okolicznościach, odniesienia sukcesu zawodowego, dążenie do podniesienia poczucia własnej wartości, osiągnięcie komfortu psychicznego, a także chęć poprawy relacji społecznych. S. Birley i P. Westhead (2004) wśród motywów podejmowania przedsiębiorczości wymienili również: potrzebę osiągnięć, potrzebę dominacji i władzy, a także takie motywy społeczne, jak chęć pomocy innym i pozytywnego oddziaływania na życie innych ludzi.

Jak wynika z raportu GEM 2014, przedsiębiorcy w Polsce najczęściej zakładają firmy z powodu braku możliwości znalezienia pracy najemnej oraz z chęci wykorzystania sprzyjających szans rynkowych i korzystnych okoliczności. Liczy się także pragnienie uniezależnienia się, rozwoju własnych kompetencji, a także swoboda w wyborze formy pracy i chęć polepszenia sytuacji materialnej. Dość często ma miejsce motywacja mieszana, która jest rozumiana jako dostrzeżenie okazji biznesowej przy równoczesnym braku możliwości znalezienia pracy lub posiadaniu pracy nieadekwatnej do oczekiwań. Od 2011 roku wśród polskich przedsiębiorców dominują jednak motywacje skrajne, zatem albo chęć wykorzystania szansy, albo działalność gospodarcza z konieczności. Bardzo często są to jednak motywy negatywne – przedsiębiorstwa zakładane z konieczności stanowią 47,4% wszystkich nowo powstałych przedsiębiorstw. Polska plasuje się pod tym względem na pierwszym (niechlubnym) miejscu w Unii Europejskiej. Średnia UE jest prawie o połowę niższa i wynosi 24% (Tarnawa i wsp., 2014).

Taka motywacja biznesowa łączy się z szeregiem negatywnych zjawisk gospodarczych. Jak twierdzą S. R. Xavier i współpracownicy (2013), analizując wyniki badań prowadzonych w ramach Global Entrepreneurship Monitor, przedsiębiorstwa zakładane z konieczności nie mają aż takiego potencjału wzrostu jak pozostałe, chociażby dlatego, że nie zostanie utworzonych aż tyle nowych miejsc pracy. Firmy takie cechują się też niewielkim wskaźnikiem innowacyjności i mniejszą skalą eksportu.

Wśród polskich przedsiębiorców, którzy założyli firmę z powodu dostrzeżenia szansy (przedsiębiorczość z wyboru), największą grupę – ponad 48% – stanowią ci, którymi powodowała chęć uzyskania niezależności. Liczni są również przedsiębiorcy, którzy kierowali się potrzebą zwiększenia dochodów (40%). Tylko 10% pragnie utrzymać dochody na dotychczasowym poziomie. Zgodnie z raportem GEM Polska 2013 (Tarnawa i wsp., 2014), motywacje do założenia działalności gospodarczej różnią się w zależności od płci. Kobiety częściej niż mężczyźni podejmują decyzję o założeniu własnego biznesu z powodu konieczności, czyli braku alternatywy znalezienia zatrudnienia na rynku pracy. Wyniki nieco wcześniejszych badań (Balcerzak-Paradowska i wsp., 2011) wskazały jednak na brak istotnych różnic w zakresie motywacji przedsiębiorczej wśród kobiet i mężczyzn. Badani, bez względu na płeć, najczęściej wskazywali chęć wykorzystania sprzyjających okoliczności (22% kobiet i 22% mężczyzn), brak ofert pracy najmniej (18% kobiet i 20% mężczyzn) oraz dążenie do samodzielności (16% kobiet i 14% mężczyzn). Tym, co różniło motywację do prowadzenia biznesu u kobiet i mężczyzn, była chęć wsparcia działalności swojego partnera, a także potrzeba elastyczności w zakresie organizacji opieki nad dzieckiem (motywy kobiece). Autorzy badania zauważają jednak, że motywacje kobiet mają głównie charakter „pozarodzinny”, czyli nie są związane wprost z sytuacją rodzinną i stereotypową rodzinną rolą kobiety, a zwłaszcza z zakresem obciążeń obowiązkami opiekuńczymi. To, co przyciąga kobiety do przedsiębiorczości, to chęć osiągnięcia niezależności i samodzielności, wykorzystania umiejętności i zdolności, szansa na wyższe zarobki oraz postrzeganie tej drogi zawodowej jako miernika sukcesu życiowego.

Czy rodzaj motywacji do podjęcia działalności gospodarczej – z wyboru i z konieczności – wiąże się z dobrostanem przedsiębiorców i z uzyskiwanymi wynikami ekonomicznymi? To kwestia, która zasługuje na analizę empiryczną, gdyż zarówno wysoki dobrostan, jak i dobrobyt stanowią dla wielu ludzi cele codziennych dążeń. Dotychczasowe badania pokazały, że osoby, które rozpoczynają działalność gospodarczą z powodów negatywnych (czynniki wypychające z dotychczasowej pracy lub brak zatrudnienia), uzyskują słabsze efekty ekonomiczne i są mniej usatysfakcjonowane swoją aktywnością w biznesie niż te, które rozpoczynają ją z powodów pozytywnych (przyciągających) (Jamal, 1997; Block i Koellinger, 2009). Ci ostatni uzyskują też wyższą satysfakcję z życia rodzinnego i stanu zdrowia. Przyczyn takiego stanu rzeczy można doszukiwać się w wewnętrznej motywacji do takiej pracy, a przede wszystkim w potrzebie autonomii, która znajduje swoje spełnienie w prowadzeniu firmy. Badania ujawniły jednak, że tym, co łączy przedsiębiorców z obu grup, jest jednakowo duże niezadowolenie z braku czasu wolnego (Binder i Coad, 2016; Johansson, Sevä, Larsson i Strandh, 2016).

1.3.3. Strach przed porażką w biznesie a płęć przedsiębiorcy

Kobiety generalnie gorzej niż mężczyźni oceniają też swoją wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia biznesu. W Polsce tylko dwie na pięć kobiet wartościuje je pozytywnie, podczas gdy taką korzystną opinię na swój temat wyraża trzech na pięciu Polaków. Podobny wynik odnotowano w 2012 roku, natomiast w roku 2013 rozdźwięk między płciami jeszcze się pogłębił. W krajach, w których mamy do czynienia ze zdecydowanie niską samooceną wśród kobiet, relatywnie niżej oceniają się również mężczyźni (Belgia, Węgry, Włochy, Litwa). Raport GEM 2014 ujawnia też różnicę w zakresie rozpoznawania szans biznesowych przez kobiety i mężczyzn. Otóż szansę na sukces w biznesie dostrzega 23% badanych mężczyzn i 29% kobiet. Co ciekawe, we wszystkich pozostałych krajach UE, z wyjątkiem Estonii i Łotwy, to mężczyźni częściej deklarują rozpoznawanie okazji biznesowych niż kobiety. Różnica na korzyść kobiet w Polsce wynosi 6%, w Estonii jest to zaledwie 1%, a na Łotwie jest bliska zeru.

Niskiej samoocenie kobiet towarzyszy większy strach przed niepowodzeniem w biznesie. W przypadku wszystkich analizowanych w ramach projektu GEM krajów europejskich to kobiety częściej deklarują swoje obawy. W największym stopniu dotyczy to takich krajów jak Grecja, Włochy oraz Polska. Niemal 60% kobiet i 54% mężczyzn w Polsce nie zakłada firmy z powodu strachu przed niepowodzeniem (w UE 52,1% kobiet i 42,4% mężczyzn).

Strach przed porażką w biznesie, oprócz środowiskowych (ekonomicznych), ma też uwarunkowania psychologiczne. Na gruncie psychologii rozróżnia się lęk i strach. Strach jest „lękiem przed czymś” i pojawia się, gdy możliwe jest określenie źródła zagrożenia, niebezpieczeństwo jest widoczne, namacalne. Lęk natomiast ma postać bezprzedmiotową, wewnętrzną, jest reakcją organizmu, poczuciem zagrożenia, ma źródło ukryte i subiektywne (Kępiński, 2012). Ponadto istotne jest rozróżnienie samego lęku jako z jednej strony przemijającego i krótkotrwałego stanu emocjonalnego, z drugiej zaś jako względnie stałej cechy osobowości (Spielberger, 1966). Lęk jako stan trwa krótko i wynika ze ściśle określonej, interpretowanej jako zagrażająca, sytuacji. Lęk jako cecha jest predyspozycją jednostki do określonego reagowania na sytuacje stresowe. D. Spielberger określił ten rodzaj lęku mianem nabytej dyspozycji behawioralnej, przez którą jednostka reaguje na określone sytuacje, nawet te potencjalnie niezagrażające, nieproporcjonalnie wysokim lękiem (Spielberger, 1966).

Strach przed niepowodzeniem przedsięwzięcia biznesowego jest elementem szerszego zjawiska, jakim jest strach przed porażką w ogóle. Wiąże się on z motywacją do odnoszenia sukcesów. Pionierem w dziedzinie badań nad tym konstruktem był H. Murray (1938), który zdefiniował potrzebę odnoszenia sukcesów jako pragnienie i gotowość do przezwycięzania przeszkód, wykorzystywania własnej siły i wykonywania trudnych zadań najszybciej i najlepiej jak to tylko możliwe. Opracował również wykaz podstawowych potrzeb ludzkich, do których zaliczył między innymi potrzebę osiągnięć oraz potrzebę unikania porażki. H. Murray stworzył podwaliny dla teorii takich uczonych jak wspomniani wyżej D. McClelland czy

J. Atkinson. Ten ostatni dostrzegł związek między potrzebą osiągnięcia sukcesów i potrzebą unikania porażek. Uznał, że te dwie potrzeby są równie istotne i silnie ze sobą korelują, a to, jaką człowiek przyjmuje tendencję – dążeniową czy unikającą – wynika z nasilenia obu potrzeb. Postawa unikająca ujawnia się, gdy tendencja do niedoświadczania porażek jest silniejsza od dążenia do osiągnięcia sukcesów. Awersja do porażki może znosić potrzebę osiągnięcia sukcesów. J. Atkinson był również przekonany, że istotą strachu przed porażką jest wstyd. Podchodził do strachu w sposób jednowymiarowy i twierdził, że nie obawiamy się porażki jako takiej, lecz właśnie wstydu będącego konsekwencją niepowodzenia (Atkinson, 1957).

Przez długi czas strach przed porażką był rozumiany jako motywacja do unikania niepowodzeń i wstydu. D. E. Conroy (2001) rozwinął tę koncepcję i opisał strach przed porażką w sposób wielowymiarowy. Składnikami strachu przed porażką w jego ujęciu są: strach przed wstydem i zakłopotaniem, strach przed obniżeniem samooceny, strach przed niepewną przyszłością, strach przed utratą zainteresowania znaczących osób oraz strach przed wzbudzeniem niezadowolenia znaczących osób. Wyróżnione elementy mogą również być rozumiane jako konsekwencje poniesienia porażki. D. Conroy stworzył narzędzie do badania strachu przed porażką – *The Performance Appraisal Failure Inventory* (PFAI), na które składa się pięć wskazanych wyżej wymiarów (Conroy, 2001).

Koncepcja D. E. Conroya może mieć zastosowanie w analizie położenia przedsiębiorców i potencjalnego zagrożenia porażką w biznesie. Wszystkie wymienione przez niego aspekty strachu wydają się być prawdopodobnym następstwem upadku firmy: wstyd i zakłopotanie, spadek samooceny, niezadowolenie znaczących osób lub utrata ich zainteresowania, a zwłaszcza niepewność co do przyszłości w wymiarze finansowo-materialnym.

1.3.4. Obiektywne i subiektywne aspekty sukcesu przedsiębiorczego – satysfakcja przedsiębiorcza

W odniesieniu do osiągnięcia znaczących efektów w przedsiębiorczości powszechne jest stosowanie pojęcia „sukcesu w biznesie”. W języku potocznym przez słowo „sukces” rozumie się pomyślny wynik jakiegoś przedsięwzięcia, osiągnięcie celu. Współcześnie najczęściej utożsamiany jest on z korzyściami finansowymi i ze znaczącą pozycją w otoczeniu społecznym. Według mniej elitarnego podejścia sukces jest istotnym dokonaniem, wynikiem konkretnego działania, unikalnego, a zarazem cechującego się pewną dozą doniosłości (Sobczyk, 2009). Istotną kwestią jest to, z jakiej perspektywy szacować skalę tej wyjątkowości, elitarności lub też oceniać trudność realizacji celu. Pewną możliwość stwarza płaszczyzna norm społecznych, ścisłych standardów przyjętych przez ogół jednostek należących do wybranej grupy, rozpowszechnione przekonanie co do ważności celów i etapów ich realizacji. Druga możliwość wynika z perspektywy widzenia

samej jednostki, jej wartościowania i poczucia realizacji zamierzeń. Sukces może być zatem szacowany obiektywnie bądź subiektywnie (Januszkiewicz, 2010).

Przedsiębiorcy, inicjując swoje przedsięwzięcia biznesowe, mają głębokie przekonanie, że odniosą sukces finansowy, co przyczyni się do sprawnego funkcjonowania firmy, a im zapewni wystarczające środki finansowe do godnego życia. Rzeczywistość nie zawsze jednak spełnia te oczekiwania. Więcej niż połowa firm upada w ciągu kilku pierwszych lat od ich założenia (Zaleśkiewicz, 2004; Cooper i wsp., 1988; Phillips i Kirchoff, 1989) i średni dochód przedsiębiorców często jest dużo niższy w porównaniu do osób zatrudnionych i będących szeregowymi pracownikami (Hamilton, 2000). Dochody przedsiębiorców zwykle są znacznie niższe niż ich oczekiwania finansowe (Carter, 2011). Nie zraża to jednak kolejnych ochotników, którzy chcą zmierzyć się z ambitnym biznesowym wyzwaniem. Badania psychologiczne pokazują, że kariera przedsiębiorcza, o ile zostanie zwieńczona sukcesem, wiąże się z większym zadowoleniem z pracy niż wśród szeregowych pracowników (Benz i Frey, 2008; Blanchflower i Oswald, 1998; Bradley i Roberts, 2004; Hundley, 2001). Ponadto poczucie odniesienia sukcesu w biznesie zawiera w sobie również elementy inne niż tylko finansowe. Ważne są pozapieniężne czynniki kompensujące zbyt niskie korzyści ekonomiczne, takie jak autonomia i satysfakcja z prowadzonej działalności (Carter, 2011).

Sukces przedsiębiorczy z perspektywy ekonomicznej postrzega się przez pryzmat obiektywnych wskaźników ekonomicznych, takich jak: dochód i zysk, przyrost zysku i dochodu w stosunku do inwestycji, jak również stopień realizacji założonego celu w określonym czasie (Martan, 1999). Ponadczasowe i podstawowe czynniki sukcesu przedsiębiorstwa wskazywali już w latach 60. XX wieku W. Lazar i E. J. Kelley (1960, za: Żaliński i Łaguna, 2014), wskazując: obrót oraz wielkość zysków, czas trwania biznesu, poziom i rodzaj udziałów w rynku, fluktuację pracowników. Znaczenie ma też satysfakcja z uzyskiwanych efektów ekonomicznych.

Sukces ekonomiczny jest konstruktem wielowymiarowym, a przez to niełatwym do definiowania i operacjonalizacji (Żaliński i Łaguna, 2014). W teoretycznych opracowaniach poświęconych sukcesowi przedsiębiorczemu można znaleźć kilka modeli, w ramach których próbowano opisać to zjawisko. Jednym z nich jest model Giessen–Amsterdam, zaproponowany przez A. Raucha i M. Frese (2010, za: Żaliński i Łaguna, 2014). Zgodnie z tym modelem, na sukces wpływa wiele czynników, takich jak: osobowość przedsiębiorcy, obrane przez niego cele i strategię, czy też otoczenie firmy. Poszczególne czynniki są powiązane i wpływają na siebie nawzajem.

Warto przywołać również model nakreślony przez R. A. Barona (2007, za: Żaliński i Łaguna, 2014), w którym uwzględnione zostały fazy rozwoju firmy (przed założeniem firmy, w trakcie zakładania i po założeniu) i adekwatnie do nich zaproponowane kryteria sukcesu. W każdej z poszczególnych faz R. A. Baron wyróżnił również aktywności, które mają przyczynić się do osiągnięcia sukcesu. W fazie przed założeniem firmy miarami sukcesu są: liczba i jakość rozpoznanych możliwości, wzrost kapitału oraz nawiązanie współpracy z wysokiej wartości partnerami i pracownikami. W fazie zakładania firmy na sukces składają się: czas

do pierwszej transakcji, czas osiągnięcia progu rentowności, czas zatrudnienia pierwszego pracownika i zdobyte patenty. Miarami sukcesu na etapie funkcjonowania firmy są zaś: procent zwrotu inwestycji, znajdowanie dodatkowych funduszy, wzrost sprzedaży, wzrost dochodów, wzrost liczby pracowników oraz wstępna wartość giełdowa firmy. R. A. Baron proponuje zatem „twarde” miary sukcesu przedsiębiorczego.

Obiektywne miary sukcesu przedsiębiorczego, takie jak obrót, dochód czy liczba zatrudnionych pracowników, pozostają w związku z subiektywnym poczuciem odniesienia sukcesu. Subiektywnie szacowane poczucie sukcesu jest oczywiście uzależnione od szeregu dyspozycji psychologicznych, więc w obiektywnie (ekonomicznie) odmiennych kontekstach różne osoby mogą podobnie oceniać swoje osiągnięcia. Model wielowymiarowego sukcesu przedsiębiorczego skonstruowany przez D. Dej i U. Stephan we współpracy z M. Gorgievskym uwzględnia zarówno aspekty obiektywne (ekonomiczne), jak i subiektywne (psychologiczne). Badacze wymieniają: relacje w pracy, sukces osobisty, sukces firmy, sukces społeczny i dorobek osobisty – jako elementy subiektywnego sukcesu przedsiębiorcy. Tak rozumiany sukces koreluje z zadowoleniem z życia na poziomie $r = 34$, $p = 0,01$ (Dej, Stephan, 2011). Na podobne kryteria sukcesu przedsiębiorcy wskazały badania jakościowe oparte na wywiadach ze 184 przedsiębiorcami niemieckimi, w których potwierdzono ważność wymienionych wyżej kryteriów sukcesu (Wach, Stephan i Gorgievsky, 2016).

A. C. Copper i K. W. Artz twierdzą, iż subiektywne kryteria są lepszym predyktorem przyszłych decyzji przedsiębiorcy niż obiektywne kryteria ekonomiczne (Cooper, Artz, 1995). Dlatego też ważne jest, aby brać pod uwagę oba te aspekty. Badania pokazują również, że subiektywne czynniki są często bardziej znaczące niż obiektywne. Uzyskanie niezależności i autonomii w pracy jest częstokroć dużo ważniejszym kryterium sukcesu dla przedsiębiorców niż zysk ekonomiczny.

Analizy teoretyczne i badania empiryczne prowadzone przez M. Paruzel-Czachurę (2011) pozwoliły wyodrębnić pięć wymiarów sukcesu przedsiębiorczego: (1) ekonomiczne wyniki przedsiębiorstwa (zysk, obrót, wzrost zatrudnienia, innowacyjność i konkurencyjność firmy); (2) wpływ na społeczność (tworzenie nowych miejsc pracy, odpowiedzialność społeczna); (3) relacje z pracownikami oraz klientami (pozytywne relacje z klientami, satysfakcja pracowników, ich przywiązanie do firmy, kultura oraz klimat pracy); (4) osobisty sukces ekonomiczny (zysk przedsiębiorcy, standard jego życia, bezpieczeństwo finansowe); (5) samospelnienie (równowaga w sferze praca–rodzina, kontakty społeczne, rozwój osobisty).

Na rolę subiektywizmu w postrzeganiu sukcesu przedsiębiorcy zwraca uwagę Z. Ratajczak (2012), odwołując się do teorii czynności T. Tomaszewskiego. Otóż znaczenie ma to, czy jednostka postrzega wynik swojego działania jako karę czy jako nagrodę. Motywuje ją to do dalszego działania czy hamuje? Warto podkreślić potencjalne pozytywne konsekwencje osiągnięcia sukcesu, takie jak satysfakcja osobista oraz wysoki poziom samooceny i samoakceptacji. Sukces stymuluje aktywność człowieka oraz wpływa korzystnie na jego samopoczucie (Skorny, 1993) oraz dobrostan psychofizyczny, czy też szeroko rozumianą jakość życia (Peluchette, 1993).

M. A. Carree i I. Verheul (2012) postrzegają satysfakcję przedsiębiorczą jako kluczową miarę indywidualnego sukcesu przedsiębiorcy. Satysfakcja przedsiębiorcza w ich rozumieniu obejmuje zadowolenie z dochodu, ze swojego dobrostanu i z czasu wolnego. Autorzy przebadali 1107 holenderskich przedsiębiorców w celu znalezienia predyktorów tak rozumianej satysfakcji. Odkryli m.in., że wewnętrzna motywacja w chwili zakładania firmy i łączenie obowiązków zawodowych i rodzinnych zmniejszają stres i prowadzą do większej satysfakcji z wolnego czasu. Kobiety prowadzące firmy są bardziej usatysfakcjonowane z dochodów niż mężczyźni, mimo że mają niższy średni miesięczny obrót. Wpływ na satysfakcję przedsiębiorczą miały też początkowe ambicje, wymiar zaangażowania w bieżącą działalność firmy oraz wykształcenie. Wysokie wykształcenie może mieć bezpośredni negatywny wpływ na satysfakcję przedsiębiorczą z powodu początkowych dużych kosztów przygotowania do wybranej kariery, wyższych oczekiwań i ambicji. Lepiej wykształceni częściej mają poczucie, że stracili bliżej nieokreśloną szansę na sukces i częściej przeceniają swoje umiejętności niż osoby słabiej wykształcone (Ferrante, 2009). Badacze różnicują role wykształcenia ogólnego i specjalistycznego. Ponieważ środowisko przedsiębiorcze stawia ściśle określone zadania do realizacji, to nawet wysokie wykształcenie na poziomie ogólnym nie zastąpi przygotowania specjalistycznego, zapewniającego biznesową wiedzę i umiejętności. Wykształcenie kierunkowe, specyficzne, może zwiększyć satysfakcję i poczucie sukcesu, gdyż przyczynia się do lepszego prosperowania firmy prowadzonej przez właściciela z adekwatniejszym do wymogów środowiska edukacyjnym zapleczem.

Subiektywne postrzeganie własnego sukcesu przedsiębiorczego może być uzależnione od cech osobowości, między innymi od optymizmu (Biegańska, Łoboda-Świątczak, 2014). Różni badacze wiązali „nadmierny optymizm” z przedsiębiorczością (Kahneman i Lovallo, 1993; Camerer i Lovallo, 1999; Sarasvathy i wsp., 1998; Arabsheibani i wsp., 2000). O nadmiernym optymizmie można mówić, gdy oczekiwania danej osoby dotyczące wyniku przewyższają istotnie możliwości do uzyskania rezultat. Satysfakcja i poczucie sukcesu mogą być częściowo uzależnione od nadmiernego optymizmu, ze względu na prawdopodobieństwo rozczarowania (Ferrante, 2009). F. Ferrante łączy zadowolenie z życia ludzi z (pozytywną) różnicą pomiędzy oczekiwanymi i zrealizowanymi wynikami. Wysoki poziom optymizmu może pomóc przedsiębiorcom w radzeniu sobie z nadmiernym obciążeniem informacyjnym, presją czasu i niepewnością. Sprzyja też podejmowaniu działań ryzykownych (na przykład na etapie opracowywania nowego przedsięwzięcia) poprzez inicjowanie działania, zanim wszystkie istotne informacje będą dostępne i znane (Busenitz i Barney, 1997). Istnieje też możliwość samoistnej selekcji do biznesu ludzi „zbyt optymistycznych” (Forbes, 2005). Nadoptyzmizm nie musi koniecznie całkiem wykluczać odczuwania satysfakcji w następstwie nieadekwatnych do wcześniejszych oczekiwań wyników ekonomicznych. Przedsiębiorcy mogą skorygować swoje nadzieje po pierwotnych trudnościach czy niepowodzeniach i uznać następnie, że doświadczenie w zakresie przedsiębiorczości jest satysfakcjonujące pomimo innych efektów, niż się pierwotnie spodziewali.

W niniejszej monografii zaprezentowane zostaną wyniki badań przedsiębiorców, którzy spełniają szereg kryteriów odniesienia sukcesu. Należą do nich: zainicjowanie firmy (nowi i dojrzały przedsiębiorcy), przetrwanie w środowisku biznesowym najbardziej krytycznego okresu 42 miesięcy (dojrzały przedsiębiorcy), uzyskiwanie znaczących i subiektywnie pewnych dochodów, przyrost dochodów oraz zaspokajanie potrzeb materialnych. W badaniu uwzględniono także subiektywne miary sukcesu, takie jak satysfakcja z dochodu i poczucie odniesienia sukcesu w biznesie.

1.4. Podsumowanie i inspiracje do badań własnych

W zaprezentowanym rozdziale pierwszym dokonano charakterystyki zjawiska przedsiębiorczości oraz osoby przedsiębiorcy, zarówno z perspektywy ekonomicznej, jak i psychologicznej. Zarysowano dotychczasowy dorobek psychologiczny w zakresie przedsiębiorczości, skoncentrowany na predyspozycjach odpowiadających za zainicjowanie istnienia firmy, efektywność biznesową i potencjalną satysfakcję oraz dobrostan przedsiębiorców (będące efektem indywidualno-środowiskowego dopasowania). Ponadto wprowadzono rozróżnienie przedsiębiorczości i intraprzsiębiorczości; przedstawiono dwa zasadnicze motywy zakładania firmy (pozytywne – rozwojowe, przedsiębiorczość z powodu pojawienia się szansy i negatywne – unikające, przedsiębiorczość z konieczności); nakreślono zagadnienie odczuwania strachu przed porażką jako czynnika potencjalnie hamującego rozwój i istotnie powiązanego z płcią przedsiębiorcy; opisano różne modele sukcesu przedsiębiorczego, co doprowadziło do wyodrębnienia kategorii poczucia sukcesu przedsiębiorczego.

W rozdziale tym przywołano badania realizowane w ramach międzynarodowego projektu GEM, będące istotną inspiracją do badań własnych. Zaczerpnięto z nich wybrane elementy metodologiczne, np.:

- dobór próby (preprzedsiębiorcy, nowi przedsiębiorcy, dojrzały przedsiębiorcy, intraprzsiębiorcy, przedsiębiorcy, którzy porzucili działalność gospodarczą, osoby nieprowadzące firmy);
- włączenie zmiennej „strach przed porażką”, mierzonej przy pomocy skali jednopytaniowej.

W niniejszej monografii przyjmuje się definicje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości zaproponowane przez:

- W. B. Gartnera (1989) – przedsiębiorczość rozumiana jako zainicjowanie nowej firmy przez jedną osobę (może to być akt samozatrudnienia) lub też zespół osób;
- R. D. Hisrich i M. P. Peters – „przedsiębiorczość to proces tworzenia nowej wartości dokonujący się przez poświęcenie niezbędnego czasu i wysiłku oraz przyjmowanie finansowego, psychicznego i społecznego ryzyka, który powoduje otrzymywanie rezultatów w postaci zysku pieniężnego oraz

poczucia osobistej satysfakcji i niezależności” (Hisrich i Peters, 1998, za: Zaleśkiewicz, 2004, 307).

Szczególną uwagę zwrócono na przedsiębiorców sektora mikro- i małych przedsiębiorstw, którzy stanowią zasadniczą grupę w prezentowanych w dalszej części badaniach własnych. Są oni ściśle powiązani ze swoimi firmami, mają zwykle pełnię kontroli nad wyznaczaniem celów i sposobów realizacji, dźwigają ciężar odpowiedzialności finansowej i organizacyjnej. Powodzenie przedsiębiorstwa przekłada się często na ich życie osobiste i dobrobyt. Właściciele są, w sensie psychologicznym, obciążeni znaczącą odpowiedzialnością, co skutkuje wymiernymi konsekwencjami dla ich dobrostanu i zdrowia psychicznego.

Rozdział 2. Jakość życia – różne perspektywy teoretyczne i badawcze

Problem jakości życia od kilkudziesięciu lat zajmuje znaczące miejsce w literaturze naukowej i publicystycznej. Choć nie ma jak dotąd całkowitej jedności co do definicji jakości życia i metodologicznych aspektów jej pomiaru, to wielu badaczy podejmuje chętnie tę problematykę, przeczuwając, że realizują w ten sposób misję przynależną nauce, a zwłaszcza jej dziedzinom społecznym. Paniuje bowiem zgoda co do tego, że nauka ma do spełnienia cele natury użytecznej i uwzględniające dobro społeczeństwa. Przyjęcie pojęcia jakości życia w poczet problemów naukowych wydaje się być zgodne z takim postępowaniem. Istnieje społeczne oczekiwanie na wyniki badań nad jakością życia, jego istotą i zmiennością. Odbiorcami tej wiedzy są zarówno kreatorzy życia społecznego – politycy, przedstawiciele zawodów społecznych i medycznych – nauczyciele, psychologowie, terapeuci, lekarze, jak i indywidualne jednostki chcące uczynić swe życie bardziej wartościowym i szczęśliwszym.

Punktem wyjścia do rozważań nad jakością życia (tu rozumianą jako stan zadowolenia, szczęśliwości) jest przekonanie, że jest ona czymś innym niż poziom życia lub istotnie go przekracza (Wallis, 1993). Wypracowaniu tego założenia pomogły obserwacje poczynione w bogatych krajach (Czapiński, 2012; Seligman, 2012). Otóż wygodne mieszkania i samochody, konsumpcja na znacznym poziomie, wysoki stopień organizacji społecznej w zakresie służby zdrowia i ekologii – wszystko to okazało się nie być gwarantem poczucia szczęścia, bez którego trudno mówić o wysokiej jakości życia. Wymienionym oznakom bogactwa towarzyszą niejednokrotnie apatia, depresyjność, alienacja i inne negatywne aspekty życia człowieka. Obiektywnie należy zatem stwierdzić, że wysokie wskaźniki ekonomiczne nie implikują pełni zadowolenia z życia.

Zgoda badaczy co do rozłączności kwestii „poziomu życia” i „jakości życia” jest jednym z elementów w procesie kształtowania się wspólnej koncepcji jakości życia. Trwają ustalenia co do definicji i sposobów operacjonalizacji, a powodzenie tego przedsięwzięcia jest istotne dla dalszego losu pojęcia jakości życia jako kategorii naukowej. Autorka tej monografii zaproponuje dalej własne rozumienie jakości życia, obejmujące zarówno dobrostan, jak i dobrobyt.

Kategoria jakości życia służy w nauce głównie udzieleniu odpowiedzi na pytanie o podstawy wartościowej i satysfakcjonującej egzystencji. W literaturze można

wyróżnić dwojakiego rodzaju definicje odnoszące się do analizowanego pojęcia: operacyjne i eksplanacyjne. Pierwsze wynikają z konkretnego paradygmatu badawczego, są szczegółowe, koncentrują się na wybranych aspektach, a nie całości zjawiska. Drugie zaś mają charakter holistyczny, co pociąga za sobą ogólnikowość i kłopoty z operacjonalizacją. Narzuca się też problem różnorodności znaczeń kryjących się pod pojęciem jakości życia. Może ona być rozumiana jako: brak obciążeń i dolegliwości, subiektywna ocena poziomu zadowolenia i satysfakcji płynącej z życia jako całości oraz jego poszczególnych sfer, posiadanie niezbędnych zasobów umożliwiających zaspokojenie indywidualnych potrzeb i pragnień, rozbieżność między sytuacją upragnioną a sytuacją aktualną, bilans emocjonalny, stopień ogólnego dobrostanu, stopień realizacji celów życiowych, optymalna dla jednostki relacja między stanem fizycznym i duchowym, satysfakcja i poczucie szczęścia w ważnych dla jednostki dziedzinach, bogactwo przeżyć, celów życiowych, wysoki poziom świadomości i aktywności czy wyraz pozytywnej postawy względem życia. Wielorakość podejść wypracowanych na gruncie różnych nauk nie rozstrzyga w sposób kategoryczny i ostateczny, czy jakość życia jest cechą podmiotu czy cechą sytuacji, a może też relacją między nimi, czy jest stanem emocjonalnym czy oceną poznawczą, postawą względem siebie, życia i otoczenia (Dziurowicz-Kozłowska, 2002). Z różnych definicji jakości życia wynikają inne konsekwencje dla operacjonalizacji tego pojęcia. Dalszy wywód będzie stopniowo zmierzał w kierunku definicyjnych rozstrzygnięć na użytek operacjonalizacji i badań własnych.

2.1. Jakość życia jako problematyka badań naukowych

Teoretyczne rozważania i badania empiryczne w dziedzinie jakości życia można znaleźć w obszarze ekonomii, socjologii, pedagogiki, medycyny, filozofii, a przede wszystkim psychologii. Każda z tych nauk posiada swą specyfikę i znajduje to odzwierciedlenie w koncepcjach jakości życia wypracowanych na ich gruncie. W ekonomii jakość życia często utożsamiana jest z poziomem życia i stopniem zaspokojenia potrzeb materialnych. Na gruncie socjologii najczęściej ujmuje się ją w kontekście stylów i zasad życia społecznego, w pedagogice w odniesieniu do wartości i celów życiowych, w medycynie zaś w relacji względem zdrowia i choroby. W filozofii termin jakości życia w zasadzie nie występuje, ale poczesne miejsca w zestawie rozważanych przez nią zagadnień zajmuje ludzkie szczęście i drogi prowadzące do niego. Szczęście zaś jest pojęciem bardzo blisko związanym, bądź zamiennie stosowanym, z jakością życia na gruncie innych nauk. Psychologowie interesują się jakością życia właśnie w aspekcie szczęścia, dobrostanu oraz zadowolenia z życia. Niejednokrotnie koncepcje reprezentujące różne nauki cechują się sporą dozą podobieństwa, zwłaszcza wtedy, gdy akcentowany jest subiektywny aspekt oceny życia.

2.1.1. Jakość życia na gruncie różnych nauk

Ekonomia dobrobytu

Jakość życia jest ważną kategorią ekonomiczną ze względu na to, że ma istotne powiązania ze wzrostem gospodarczym, rozwojem oraz dobrobytem ekonomicznym i społecznym. Na przełomie XIX i XX wieku na gruncie ekonomii ukształtowała się grupa teorii tworzących nurt zwany ekonomią dobrobytu. Zasadniczym ich przesłaniem było ustalenie zespołu reguł optymalnego podziału wytworzonych dóbr, tak by zrealizować cele jednostkowe i ogólne. Ekonomia dobrobytu czerpała z doktryny utylitaryzmu J. Benthama. Ten wybitny prawnik, filozof i publicysta interesował się polityką oraz prawodawstwem. Dostrzegał fakt, że klasa rządząca kieruje się głównie interesem własnym i postulował zmiany w konstytucji oraz sposobie rządzenia, tak by doprowadzić do sytuacji czerpania korzyści przez jak największą liczbę obywateli. W utylitaryzmie J. Benthama ważnym pojęciem była użyteczność, którą rozumiał jako cechę, własność rzeczy i sposób postępowania prowadzące do doznawania jak największej przyjemności przez wielu ludzi. J. Bentham utożsamiał dobro z przyjemnością i twierdził, że człowiek dąży do szczęścia, którego istotą jest właśnie doświadczanie przyjemności i unikanie cierpienia. Dobra, które wiązały się ze spełnieniem marzeń oraz dawały zadowolenie i szczęście, uważał za użyteczne w najwyższym stopniu. Zaliczały się do nich dobra codziennego użytku będące celami codziennych ludzkich zabiegów. J. Bentham postulował wprowadzanie takich zmian na poziomie makro, które dadzą konkretny efekt w postaci doświadczania przyjemności przez poszczególne jednostki (za: Sompolska-Rzechuła, 2013).

Doktryna utylitaryzmu stanowiła podstawę ekonomii dobrobytu. Słynne klasyczne dzieło A. Smitha pt. *Bogactwo narodów*, opublikowane w 1776 roku, nawiązywało właśnie do utylitaryzmu J. Benthama. A. Smith wprowadził w nim pojęcie niewidzialnej ręki rynku, które oznacza, że ludzie na bazie naturalnego egoizmu, dążąc do zaspokojenia swoich interesów i maksymalizując swój dochód, przyczyniają się do powiększania dochodu innych członków społeczeństwa i osiągają w sposób niezamierzony ważne cele mające znaczenie ogólnospołeczne (Smith, 2007).

Za jednego z ojców ekonomii dobrobytu uznaje się również A. Pigou (1920), który publikując pracę *The Economics of Welfare*, usankcjonował nazwę tego kierunku ekonomii. Szczególny rozkwit ekonomii dobrobytu przypada na lata 60. XX wieku. W tym czasie w wielu krajach zachodniego świata rozpowszechniła się polityka interwencyjna, spowodowana wzrostem przekonania, że mechanizmy rynkowe nie zapewnią społeczeństwom należytych dóbr i usług publicznych w zakresie oświaty, ochrony zdrowia czy transportu.

Pojęcie jakości życia pojawiło się w słowniku amerykańskim dopiero po II wojnie światowej. Początkowo odnosiło się jedynie do dóbr materialnych i oznaczało stan posiadania. Okres utożsamiania jakości życia z poziomem życia trwał w nauce do lat 60. XX wieku i pogląd ten reprezentowali głównie ekonomiści. W późniejszym okresie nastąpiła stopniowa ewolucja i poszerzenie rozumienia jakości

życia z obszarów „mieć” na „być”, czemu towarzyszyło wprowadzenie takich pojęć, jak zdrowie czy szczęście (Fallowfield, 1991, za: de Walden-Gałuszko i Majkovicz, 1994).

Celem dociekań ekonomicznych w tamtym okresie było oszacowanie poziomu konsumpcji dóbr i usług stanowiącego minimum socjalne niezbędne do zaspokojenia podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego. Z perspektywy ekonomicznej jakość życia była w owym czasie globalnym wskaźnikiem poziomu życia jednostek lub całych grup społecznych (Kolman, 2002). Na wskaźnik ogólny składały się wskaźniki cząstkowe, które odpowiadały poszczególnym sferom życia: rodzinnej (dobowy koszt umownej jednostki aprowizacyjnej, tj. koszt zestawu dwunastu podstawowych artykułów żywnościowych), psychicznej (wskaźnik strat nałogowych, roczne wydatki na używki), zawodowej (relacja dochodu do ceny przeciętnego samochodu osobowego w danym kraju), somatycznej (koszty żywności do całkowitego dochodu rodziny), środowiskowej (wydatki na relaks i dobra kulturalne) i siedliskowej.

Z czasem zaobserwowano, że utożsamianie jakości życia z dostępem do dóbr i usług oraz ich zużywaniem jest jednak nadmiernym uproszczeniem. Zmienne pozaekonomiczne są bowiem kluczowe w doświadczaniu życia i to przekonanie zaowocowało uzupełnieniem wskaźników ekonomicznych o charakterze obiektywnym wskaźnikami subiektywnymi. Sprowadzały się one zazwyczaj do oceny zadowolenia z poszczególnych obszarów życia. Opracowano wiele takich skal, różniących się między sobą liczbą i rodzajem sfer życia. Przykładem jest skala zastosowana przez A. Campbella, P. Converse'a i W. Rodgersa (1976), która obejmowała następujące aspekty: małżeństwo, życie rodzinne, zdrowie, sąsiedztwo, stosunki przyjacielskie, pracę zawodową, mieszkanie, życie w kraju (USA), życie w mieście (na wsi), standard życia, oświatę, pracę w domu, czas wolny, bezpieczeństwo. Badani oceniali na skali siedmiostopniowej swoje zadowolenie z poszczególnych sfer. Powyższy zabieg polegał zatem na odnoszeniu wskaźników subiektywnych do obiektywnych. A. Campbell i wsp. (1976) wychodzili z założenia, że życie ludzkie należy ujmować holistycznie, a jego przebieg zależy nie tylko od uwarunkowań biologicznych i psychicznych, ale też środowiskowych. Ostatecznie badania A. Campbella i wsp. doprowadziły jednak do wniosku, że nie istnieje jednoznaczne powiązanie między obiektywnymi parametrami jakości życia a poziomem zadowolenia z niego. Nieuzasadnione jest założenie, że poprawa warunków bytowych jednostek przyczyni się do wzrostu poczucia ich szczęścia czy dobrostanu. A. Campbell (1976) dowodził, że możliwy jest nawet wzrost niezadowolenia pomimo istotnego wzrostu obiektywnych parametrów jakości życia, co niesie ze sobą niewątpliwe implikacje społeczne i polityczne. Badania dotyczące dobrostanu człowieka niejednokrotnie wskazywały, że wzrost dobrobytu (realne dochody *per capita*) w krajach rozwiniętych nie prowadzi do wzrostu subiektywnego poczucia dobrostanu. Jest to paradoks nagłośniony za sprawą badań R. A. Easterline'a (1974) oraz późniejszych analiz zmierzających do weryfikacji twierdzeń tego badacza (Frey i Stutzer, 2002; Layard, 2005; Frank, 1999; Clark i in., 2008; Frey, 2008; Eaton i Eswaran, 2009).

W celu wyjaśnienia paradoksu R. A. Easterline'a przywołuje się termin konsumpcji na pokaz (widocznej, ostentacyjnej konsumpcji), wprowadzony przez

T. Veblena (2008). T. Veblen uważał, że satysfakcję przynosi ludziom fakt odróżniania się od innych, np. dzięki posiadaniu dóbr lepszych czy nowszych, zatem nie sama wartość konsumowanych dóbr, lecz przewaga nad innymi w tym zakresie ma przyczyniać się do dobrostanu. E. F. P. Luttmer (2005) potwierdził empirycznie, że posiadanie mniejszych zarobków niż sąsiedzi i znajomi przyczynia się do gorszego samopoczucia. Podobne spostrzeżenia stanowią element teorii porównań rozwijanych na gruncie psychologii (zostaną one zaprezentowane w dalszej części pracy).

Ekonomia głównego nurtu (tradycyjna) oparta była na założeniu, że człowiek kieruje się w życiu egoistyczną zasadą maksymalizowania przyjemności (użyteczności). Im ktoś bogatszy zatem, tym bardziej powinien odczuwać szczęście. Od czasów J. Benthama i narodzin utilitaryzmu w XIX wieku ekonomiści byli przekonani, że wzrost użyteczności wprost przekłada się na wzrost szczęścia. Bezwarunkowy brak związku między zamożnością a dobrostanem można uznać za jedno z najbardziej zaskakujących odkryć w dziejach ekonomii. Nie należy jednak zapominać, że są kraje, w których takowy związek występuje i są na to empiryczne dowody. Dynamika rosnącego dobrostanu przebiega równoległe ze wzrostem ekonomicznym mierzonym poziomem PKB na osobę np. w Meksyku, na Filipinach czy we wschodnich Niemczech po zjednoczeniu. Od 1991 roku zadowolenie z życia mieszkańców wschodnich landów Niemiec rosło systematycznie w tempie wzrostu ich realnych dochodów. Również w Polsce w ostatniej dekadzie XX wieku i w pierwszej dekadzie XXI wieku PKB w wartościach realnych i zadowolenie z życia Polaków rosły w podobnym tempie. W 2011 roku było ono niemal dwukrotnie wyższe niż w roku 1992 (Czapiński, 2012; Sompolska-Rzechuła, 2013).

Współczesne ekonomiczne spojrzenie na jakość życia, nawiązujące do ekonomii dobrobytu, prezentuje indyjski ekonomista, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku, Amartya Kumar Sen. Ten wybitny naukowiec, łączący zagadnienia ekonomiczne z etycznymi i filozoficznymi, zajmował się m.in. ekonomią biedy i głodu, ekonomią zdrowia i edukacji. Krytykował rozpatrywanie ekonomicznych zagadnień wyłącznie w kategoriach mierzalnych zysków i strat, przy całkowitym pomijaniu etycznych uwarunkowań decyzji ekonomicznych. Dobra o tyle mają znaczenie, o ile umożliwiają jednostce godne funkcjonowanie (bytowanie), jednak sam dostęp do nich nie gwarantuje człowiekowi pełni zadowolenia. Jakość życia w rozumieniu A. K. Sena jest związana z tzw. bytowaniem, a nie posiadaniem dóbr. Wysoka jakość życia jest możliwa do osiągnięcia tylko w warunkach wolności społeczno-politycznej i ekonomicznej przy zagwarantowanym systemie zabezpieczeń społecznych. Rzeczywista demokracja zatem, podmiotowość jednostek oraz wolny rynek stanowią podstawę wysokiej jakości życia społeczeństwa. Swoją koncepcję dobrobytu i jakości życia A. K. Sen przedstawił w książce *Development as Freedom* (opublikowanej w Polsce pt. *Rozwój i wolność* w 2002 roku). Jakość życia jest ściśle powiązana z kategorią rozwoju, która oznacza również wolność, zarówno w aspekcie decyzji ekonomicznych, jak i wolności wyboru stylu życia. A. K. Sen wiele miejsca w swojej naukowej twórczości poświęcił również kwestii sprawiedliwości, zarówno w obszarze ekonomii, jak i życia społecznego (Lissowski, 2005).

Podejście socjologiczne i pedagogiczne

Zagadnienie jakości życia na gruncie polskiej socjologii w XX wieku, w czasach kiedy pojęcie to zadomowiło się w naukach społecznych na dobre, podejmowali tacy badacze, jak A. Wallis (1973), wcześniej jeszcze A. Siciński i J. Strzelecki (1976), M. Czerwiński (1976). W ujęciach socjologicznych na plan pierwszy wysuwają się kwestie wzajemnej relacji potrzeb socjalnych i materialnych. Dominuje tu problem zaspokojenia potrzeb społeczeństwa (Trzebiatowski, 2011). A. Wallis (1973) interesował się jakością życia wielkich zbiorowości i zaproponował kilka wskaźników do jej opisania: statystyczny wskaźnik długości życia, wskaźnik samobójstw, wskaźnik zgonów spowodowanych przez wypadki związane z rozwojem cywilizacji technicznej, wskaźnik liczby osób przypadających na jedną izbę mieszkalną, stopień zatrudnienia mężczyzn w wieku 24–50 lat i poziom wykształcenia uzyskiwany w poszczególnych rocznikach. Autor dokonał doboru wskaźników jakości życia na podstawie kryteriów: jednoznaczności, syntetyczności, dostępności oraz doniosłości i wyszedł z założenia, że określone i mierzalne zjawiska społeczne mają charakter wyników finalnych – są następstwem ogólnego rozwoju społeczeństw na przestrzeni czasu. Wskaźniki te charakteryzują też społeczeństwo w danym momencie i ich wartości posiadają doniosłe znaczenie dla jego kondycji. Szczególną wagę autor przypisuje wskaźnikowi długości życia. Ma on wartość biologiczną, ekonomiczną i kulturową i jest wynikiem starań w tych obszarach całego społeczeństwa. Powyższe stanowisko nacechowane jest obiektywizmem – kryteria jakości życia społeczeństwa są jasno określone i poddają się jednoznacznej ocenie. A. Wallis (1973) rozumie jakość życia jako stopień zaspokojenia materialnych i duchowych potrzeb oraz osiąganie pożądaných wartości w zakresie życia rodzinnego, zawodowego i osobistego. Rodzaj wartości nie jest odgórnie wytyczony. Jednostki należące do danego społeczeństwa, zbiorowości czy grupy posiadają wprawdzie pewien zespół wspólnych wartości możliwych do uchwycenia (np.: stabilizacja, bezpieczeństwo fizyczne i psychiczne, możliwości poznawcze i autoekspresyjne), ale są też obszary indywidualnych preferencji i wyborów, w mniejszym stopniu zależnych od uwarunkowań zewnętrznych. Koncepcja ta ma charakter obiektywno-subiektywny oraz społeczno-indywidualny, podobnie jak podejście rozwinięte przez A. Sicińskiego i J. Strzeleckiego (Siciński, 2002). Autorzy ci rozumieją jakość życia jako poziom i wzajemne powiązania dwóch aspektów egzystencji ludzkiej: możliwości pełni rozwoju i zadowolenia życiowego. Jakość życia danego społeczeństwa jest tym wyższa, w im wyższym stopniu możliwości jak największej liczby członków zostaną w ciągu ich życia rozwinięte i wykorzystane. Wyziera z tej koncepcji harmonia interesów jednostkowych i społecznych. Subiektywny i jednostkowy aspekt jakości życia wyłania się też w poglądach M. Czerwińskiego (1976), który przez wysoką jakość życia rozumie realizowanie takiego stylu życia, który jest faktycznie uznawany jako wartościowy i pożądaný przez podmiot go realizujący oraz zgodny z uznawanymi wartościami.

Pojęcie stylu życia jest również elementem koncepcji jakości życia B. Suchodolskiego (1987), rozwijanej na gruncie pedagogiki. Podstawowe pytanie stawiane przez tegoż autora w kontekście jakości życia brzmi: „Jakim być?” i wiąże się

z szerokim zagadnieniem sensu życia. W koncepcji B. Suchodolskiego narzuca się ostra dychotomia między „mieć” i „być”. Preferencja wartości związanych z „być” wnosi w egzystencję osoby harmonię, dobrostan psychiczny i szczęście. Przekładają się one na relacje międzyludzkie, likwidując rywalizację, a wprowadzając atmosferę współpracy i przyjaźni. Jakość życia utożsamiana jest tu ze stylem życia hołdującym wartościom „być”. Oznacza to podążanie za potrzebami rozwojowymi i poznawczymi. Efektem tego jest uważne i świadome życie, a także zdolność do samodecydowania. Z tej koncepcji jakości życia wynikają konkretne strategie wychowawcze, które wspierają wychowanków w dążeniu do twórczości i samorealizacji, będącej warunkiem osiągnięcia sukcesów w życiu.

O ile zagadnienie jakości życia w wymienionych wyżej dziedzinach nauki jest podejmowane w celu zebrania i zastosowania wiedzy o warunkach optymalnego funkcjonowania całego społeczeństwa (socjologia), efektywności stratyfikacji społecznej (ekonomia), uwarunkowaniach pełnego rozwoju jednostki (pedagogika), o tyle w medycynie jest to wyraz troski o potrzeby psychiczne pacjentów.

Jakość życia w medycynie

W naukach medycznych jakość życia jako kategoria pojawiła się w następstwie wzrostu zainteresowania kwestiami skuteczności leczenia i usprawnienia pacjentów oraz efektywnością (kosztami) różnych procedur medycznych. Rozwój w zakresie metod diagnostycznych i terapeutycznych w dobie rozwoju medycyny, w tym immunologii, genetyki, biochemii, pociągnął ze sobą koszty. Postęp ten przyczynił się do przedłużenia życia pacjentów, co nie było możliwe wcześniej, lecz nie rozwiązał problemu jakości ich życia. Odrębną kwestią była specyficzna sytuacja osób przewlekle chorych, zwłaszcza na choroby nowotworowe, a także chorych w stanie terminalnym.

Jeśli rozpatrywać znaczenie pojęcia jakości życia z perspektywy medycznej, to nasuwa się kwestia jego tożsamości bądź odmienności w stosunku do pojęcia zdrowia, a zwłaszcza do szerokiego jego rozumienia, obejmującego, oprócz fizycznej, także sferę psychiczną i społeczną. Agencja ds. Jakości Życia Światowej Organizacji Zdrowia (WHOQOL Group – World Health Organization Quality of Life Group) (1993, za: Dziurawicz-Kozłowska, 2002) zdefiniowała jakość życia jako efekt postrzegania przez człowieka swojej pozycji w życiu w kontekście kultury i systemu wartości, w powiązaniu z własnymi celami, oczekiwaniami, standardami i obawami. Jest to szeroko pojęta koncepcja, na którą w sposób kompleksowy składają się: zdrowie fizyczne, stan psychiczny, relacje społeczne, stopień niezależności oraz stosunek do znaczących cech otaczającego środowiska. Pojęcie jakości życia jest w tym ujęciu szersze zakresowo i w większym stopniu nacechowane subiektywizmem podmiotu. Stan zdrowia dotyczy sfery fizycznej, psychicznej i społecznej oraz poddaje się ocenie w oparciu o kryteria obiektywne (de Walden-Gałuszko i Majkovicz, 1994).

Sposób rozumienia jakości życia w medycynie wynikał początkowo z definicji zdrowia przyjętej przez Światową Organizację Zdrowia (WHO – World Health Organization), w której przyjmuje się zdrowie jako stan pełnego psychicznego

i społecznego dobrego samopoczucia, a nie tylko jako brak choroby. Dyskusja nad pojmowaniem i oceną jakości życia ma charakter permanentny (Bowling, 1995, za: Dziurawicz-Kozłowska, 2002). W toku precyzowania tego pojęcia w medycynie wypracowano kategorię jakości życia uwarunkowanej stanem zdrowia (HRQL – *health related quality of life*), w odróżnieniu od jakości życia niezależnej od stanu zdrowia (NHRQL – *non-health related quality of life*) (Trojanowska, 2011). Pojęcie HRQL oznacza funkcjonalny efekt choroby i jej leczenia odbierany (przeżywany) przez pacjenta (Schipper, 1990). Jakość życia uwarunkowana stanem zdrowia obejmuje następujące aspekty: stan fizyczny i sprawność ruchową, stan psychiczny, sytuację społeczną i warunki ekonomiczne, doznania somatyczne. Aby zatem oszacować jakość życia pacjenta, ocenia się: sprawność podstawowych funkcji fizjologicznych; stopień aktywności ujmowany jako zdolność do samoobsługi, pracy fizycznej, umysłowej i rekreacji; zaburzenia psychiczne, a także istnienie i nasilenie emocji pozytywnych i negatywnych; aktywność społeczną, w tym jakość kontaktów interpersonalnych; warunki materialno-bytowe; doznania somatyczne i objawy chorobowe, a także ich wpływ na zadowolenie pacjenta. HRQL jest czymś innym niż stan zdrowia. Jest subiektywnym doświadczeniem pacjenta ulokowanym w psychice oraz zawierającym elementy pozytywne i negatywne. Istotny jest ów subiektywizm w ocenie jakości życia, gdyż dotychczas lekarze sami szacowali jakość życia pacjentów na podstawie kryteriów istotnych według nich samych (Kowalik i wsp., 2001; Papuć, 2011; Trzebiatowski, 2011).

Ocenę efektywności leczenia utożsamiano niejednokrotnie z długością przeżycia (biomedyczne ujęcie efektywności leczenia), a nie z jakością funkcjonowania i zadowoleniem pacjenta. Popularność zagadnienia jakości życia uwarunkowanej stanem zdrowia wiąże się z potrzebą przewyciężenia biomedycznego modelu zdrowia i efektywności leczenia. Daje możliwość oszacowania korzyści i strat związanych z podejmowaniem konkretnych przedsięwzięć terapeutycznych, które można doskonalić dla dobra pacjentów. To optymistyczna perspektywa dla wszystkich, gdyż uszczerbek na pełnym zdrowiu i konieczność korzystania z procedur medycznych stanowi powszechny aspekt doświadczenia ludzkiego.

2.1.2. Filozoficzne doktryny szczęścia

Kategoria jakości życia w filozofii w zasadzie nie występuje, ale eksponowane miejsce w szeregu ważnych dla tej nauki pojęć zajmuje szczęście. Poniżej przedstawione zostaną tylko wybrane stanowiska filozoficzne odnoszące się do szczęścia. Będą to zarysy koncepcji przedstawicieli filozofii antycznej reprezentujących odmienne poglądy w omawianej kwestii – Demokryta, Sokratesa, Arystotelesa, Seneki, wybrane wątki z koncepcji filozofów XVII wieku oraz definicje W. Tatar-kiewicza, będące wynikiem dogłębnej analizy zagadnienia szczęścia dokonanej przez tego wybitnego polskiego filozofa. Akcent zostanie położony na te stanowiska filozoficzne (hedonizm i eudajmonizm), które przetarły szlaki współczesnym przedstawicielom nauk społecznych.

W dobie przedfilozoficznej szczęście było utożsamiane z pomyślnością i przyjemnością. Pierwszym filozofem, który w centrum swych zainteresowań postawił szczęście, był Demokryt. On też jako pierwszy twierdził, że życie szczęśliwe nie zależy od zewnętrznych okoliczności, a jedynie od wewnętrznego ustroju człowieka. Szczęście to nie „dobry los”, przyjemność, pomyślność, lecz „dobry stan ducha”, odczuwany jako spokój i wewnętrzna harmonia. Pomyślność i przyjemność nie są wystarczające do odczuwania szczęścia, mogą też mu nie sprzyjać. Przyjemność używana w nadmiarze staje się źródłem cierpienia (Tatarkiewicz, 2015).

Sokrates ujmował szczęście ludzkie w związku z zachowaniem moralnym i cnotą. Podstawowe jego twierdzenie brzmi: ludzie dążą do szczęścia i pożytku; szczęście i pożytek zaś wynikają tylko z dobra; prawdziwe dobro to cnota. Według Sokratesa zatem pożytek, dobro, cnota i szczęście są nierozłączne. Wielką wagę przywiązywał ten filozof także do wiedzy, a zło według niego miało pochodzić z nieświadomości. Cnota jest dobrem najwyższym i człowiek powinien do niej dążyć bez względu na grożące mu niebezpieczeństwa. Kontynuację i pogłębienie myśli Sokratesa o szczęściu stanowią poglądy stoików. Dla nich także cnota i dobro stanowią największe szczęście człowieka, a może on go doświadczyć tylko wtedy, gdy uniezależni się od zewnętrznych okoliczności lub je opanuje. Ponieważ to ostatnie jest niemożliwe, więc człowiek przez pracę nad sobą – samodoskonalenie – powinien zobojętnieć na dobra doczesne i kierować się w życiu wyłącznie rozumem. Ideałem dla stoików był cnotliwy mędrzec wolny od uczuć i emocji, nieprzywiązujący wagi do dóbr materialnych.

Jeden z uczniów Sokratesa, Arystyp z Cyreny, żyjący w IV wieku p.n.e., założyciel szkoły cyrenejskiej, sprowadził szczęście do zmysłowej przyjemności. Uważany jest on za prekursora hedonizmu. Ów hedonizm miał wielu następców, którzy go rozwijali. Na przykład dla T. Hobbesa szczęście polegało na zaspokojeniu wszelkich pragnień, nie tylko tych zmysłowych. J. Bentham i inni utylityści postulowali maksymalizowanie przyjemności poszczególnych jednostek i zaspokajanie jak największej liczby ich pragnień w celu powiększenia tak własnego szczęścia, jak i szczęścia całego społeczeństwa. Jak wskazuje J. Czapiński (2005), współcześni analitycy szczęścia o orientacji hedonistycznej przyjęli za utylitystami miarę subiektywnej użyteczności, uwzględniającą zarówno bilans przyjemności i przykrości, jak i satysfakcję z realizowania różnych celów w różnych dziedzinach (Diener i in., 1999; Argyle, 2005).

Innym nurtem filozoficznym, w ramach którego podejmowano tematykę szczęścia i nawiązywano do hedonizmu szkoły cyrenejskiej, był wywodzący się od Epikura epikureizm. Tu punktem wyjścia było przekonanie, że szczęście jest największym dobrem. Polega ono na doznawaniu przyjemności, nieszczęście zaś jest doznawaniem cierpienia. Już sam brak cierpienia jest odczuwany jako przyjemność i to wystarczy, aby człowiek mógł być szczęśliwy. Epikureizm również głosił zasadę hedonizmu – radość jest człowiekowi wrodzona i nie potrzebuje on o nią zabiegać. Wystarczające są w zupełności zdrowie ciała i spokój duszy, a życie będzie pasmem rozkoszy. Wartość posiadają jedynie dobra doczesne, zatem dobro jest jednorazowe i przemijające. Stąd epikurejska maksyma *Carpe diem* – Chwytaj chwilę. Sposobem na szczęście jest używanie rozumu, który służy podejmowaniu trafnych

wyborów prowadzących do doznawania przyjemności. Rozum sam w sobie nie ma jednak wartości. Hedonizm w czystej postaci sprowadzał przyjemność i przykrość jedynie do sfery cielesnej, epikureizm zaś uwzględniał również przyjemność i przykrość duchową. Te dwa doświadczenia nie były stanami wykluczającymi się, brak cierpienia nie oznaczał przyjemności. Wzajemne relacje przyjemności i przykrości, nakreślone przez filozofów przed wiekami, znalazły odzwierciedlenie we współczesnych wynikach badań neuropsychologicznych oraz w nurcie psychologii pozytywnej (Diener i wsp., 1985; LeDoux, 2000; Lykken, 2004).

Odmienne poglądy na szczęście wypracowali stoicy. Przedstawicielem stoicyzmu był Seneka, więc i jego definicja szczęścia wywodzi się z koncepcji najwyższego dobra, jakim jest cnota. Wiąże się z nią pogardzanie rzeczami przyziemnymi i przygodnymi. Człowieka szczęśliwego – według Seneki – cechuje niezłomny, nieustraszony duch, jest wolny od lęku i żądzy, kieruje się prawością, odrzuca zło i nikczemność. Rozkosz i wszelkie przyjemności epikurejczyków i hedonistów zniewalają, nie mogą więc współistnieć z cnotą, która jest dobrem nieśmiertelnym i celem samym w sobie. Życie szczęśliwe to życie zgodne z naturą i kierowane przez umysł. Seneka zaleca dążenie do szczęścia. Ostrzega jednak przed wybraniem błędnej do niego drogi. Wielka gorliwość w podążaniu do szczęścia niewłaściwą drogą powoduje tylko szybkie oddalenie się od celu. Drogi dobrze znane i uczęszczane często zawodzą. W poszukiwaniu szczęścia należy odłączyć się od tłumu – powszechne rozwiązania są bowiem mało wartościowe (za: Tatarkiewicz, 2015).

Inne poglądy miał Arystoteles, według którego najwyższym dobrem jest właśnie szczęście, a nie cnota. Być szczęśliwym to „dobrze żyć i dobrze się mieć”. Szczęście rozumiał on jednak nie jako doznawanie przyjemności, lecz jako rozumne i pełne cnoty działanie ludzkie. Cnota jest szczęściu niezbędna, ale to szczęście jest celem (Arystoteles, 2007). Osiągnąć je można, kierując się tym, co najbardziej zgodne z ludzką naturą, potencjałem własnym, swoim prawdziwym „ja” (por. Czapiński, 2017). Wykorzystywanie własnego potencjału poprzez systematyczne ćwiczenie i udoskonalanie pomaga realizować prawdziwy sens życia. Realizacja ważnych ról życiowych, działanie na rzecz dobra wspólnego, aktywność ukierunkowana na szczytny cel zapewnią człowiekowi szczęście. Ma on żyć w zgodzie ze sobą, ze swoim potencjałem, który powinien być odkryty za pomocą rozumu. Szczęście będzie zatem efektem namysłu nad samym sobą i działania adekwatnego do własnych możliwości. Pozytywne emocje mogą towarzyszyć szczęściu, ale są raczej wtórne wobec słusznego postępowania. Poglądy Arystotelesa stworzyły podwaliny eudajmonistycznej wizji szczęścia, która jest przywoływana jako alternatywna wobec hedonistycznej.

Eudajmonistyczne idee rozwoju i doskonalenia można też odnaleźć w wizjach inspirowanych religią. W chrześcijaństwie na przykład szczęście odnosi się do transcendencji. Otóż, prawdziwe szczęście czeka człowieka w Królestwie Niebieskim, ale i na Ziemi jest ono dostępne pod pewnymi warunkami. Źródłem szczęścia jest Bóg i wiara w Niego. Pewnym drogowskazem jest ewangeliczne Kazanie na Górze i kroczenie drogą ośmiu błogosławieństw. Wśród chrześcijańskich wizji szczęścia oprócz ewangelicznego wymienić należy stanowisko scholastyczne. Scholastycy, podobnie jak filozofowie greccy, twierdzili, że zadowolenie nie stanowi o szczęściu, lecz wypływa z niego. Źródłami szczęścia są tylko dobra religijne, inne są nietrwałe

i zawodne. Rozum i cnota są konieczne, lecz też nie wystarczają, podobnie jak ćwiczenia duchowe, wyrzeczenia i cierpienia. Dopiero łaska i wiara dopełniają warunków szczęścia. Te dwa czynniki były swoistym *novum* wprowadzonym przez chrześcijaństwo do całokształtu wiedzy ludzkości o szczęściu (Tatarkiewicz, 2015).

Jeszcze filozofia XVII wieku, reprezentowana głównie przez Kartezjusza, Spinozę i Leibniza, rozumiała szczęście jako doskonałość, posiadanie najwyższych dóbr. W. Tatarkiewicz twierdził, że takie ujęcie szczęścia dominowało w dziejach ludzkości i było przez myślicieli wyrażane w oficjalnych pismach od IV wieku p.n.e. do XVII wieku n.e. Współcześnie szczęście jest zazwyczaj rozumiane subiektywnie i ciąży w kierunku hedonizmu. Nie jest już utożsamiane z posiadaniem jakichkolwiek dóbr, choćby o charakterze duchowym, ani z doskonałością, lecz z poczuciem zadowolenia. Pogląd taki ewoluował i przyjął ostatecznie postać przekonania dziś dominującego, a podobnego do wypracowanego niegdyś przez Demokryta. Otóż szczęście to pozytywny, dodatni bilans doświadczeń życiowych. Bilans taki może być efektem kompilacji zarówno doznawania przyjemności, jak i doskonalenia, między którymi próbowali wybierać przez wieki filozofowie, by w końcu uznać obydwa elementy za niezbędne (Tatarkiewicz, 2015).

Analizy dorobku poprzednich pokoleń filozofów dokonał W. Tatarkiewicz (2015). Rozumiał on szczęście jako pełne i trwałe zadowolenie z całości życia. Zacerpnął tu z określenia szczęścia I. Kanta, który to podkreślał trzy jego niezbędne przymioty: zakres (*extension*), intensywność (*intension*) oraz rozciągłość, trwanie (*protension*). Filozof zastrzega jednak, że w warunkach życia ludzkiego ideał ten jest nieosiągalny. Realne szczęście to takie, które daje poczucie zbliżania się do ideału. Złożoność omawianego przedmiotu skłoniła W. Tatarkiewicza do wyróżnienia czterech typów szczęścia. Pierwszy to powodzenie, pomyślność, zespół pomyślnych warunków życia, szczęśliwy traf. Drugi typ ma charakter psychologiczny, subiektywny, jest to przeżycie radosne i głębokie lub stan intensywnej radości, błogości, upojenia. Trzeci: szczęście to eudajmonia, najwyższa miara dóbr dostępnych człowiekowi; brak jednoznacznych rozstrzygnięć co do ich rodzaju. Czwarty: szczęście to zadowolenie z życia wziętego jako całość (Tatarkiewicz, 2015).

Na gruncie filozofii postawiono wiele pytań odnośnie do ludzkiego szczęścia i wypracowano twierdzenia stanowiące kontekst dla współczesnych analiz skoncentrowanych na jakości życia. Psychologiczna perspektywa jakości życia będzie przedmiotem rozważań w kolejnej części tej pracy.

2.1.3. Jak psychologia czerpie z tradycji filozoficznej – hedonizm i eudajmonizm

Hedonizm i eudajmonizm to dwie filozoficzne perspektywy, które znajdują swoją kontynuację we współczesnych naukach społecznych, zwłaszcza w psychologii pozytywnej. Z tradycji hedonistycznej zaczerpnięta została skłonność badaczy do oddawania jednostce jedynego prawa do osądu poziomu swojego szczęścia przez

odwołanie się do jej osobistych odczuć przyjemności, przykrości, spełnienia, niespełnienia, ogólnego zadowolenia. Pomija się tu fakt, jakie cele i w jaki sposób człowiek realizuje. Czołowymi przedstawicielami takiego podejścia na gruncie psychologii są D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz, redaktorzy zbioru prac pt. *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (1999) (za: Czapiński, 2012). Perspektywa eudajmonistyczna akcentuje życie autentyczne, polegające na rozwijaniu cnót, przekraczaniu własnych słabości i ograniczeń. To one są sposobem na osiągnięcie dobrostanu, nie zaś doświadczenie przyjemności czy subiektywnych satysfakcji. Taka wizja znajduje swoją kontynuację pod postacią idei realizacji własnego potencjału, indywidualnych talentów (Seligman, 2005), ekspresji własnej i samorealizacji (Maslow, 2004), dojrzałości jako efektu procesu pracy nad sobą, autonomii, samoakceptacji, kształtowania siebie i swojego środowiska (Ryff, 1989; Ryff i Singer, 2012). Eudajmonistyczne wizje szczęścia i przedstawienie badań w tym nurcie można znaleźć w *Podręczniku psychologii pozytywnej (Handbook of Positive Psychology)* pod redakcją C. R. Snydera i S. J. Lopeza (2002). J. Czapiński (2012) zwraca uwagę, że poglądy zupełnie innych autorów wpływają na zawartość tego podręcznika oraz zbioru pod redakcją D. Kahnemana i E. Dienera, co wskazuje na odrębność podejścia hedonistycznego (nauka opisuje rzeczywistość, nie daje porad, nie narzuca rozwiązań) i eudajmonistycznego (nauka ma podpowiadać ludziom, jak mają czynić swoje życie lepszym, zdrowszym, bezpieczniejszym, szczęśliwszym). Próbę pogodzenia obu paradygmatów widać w teorii autodeterminacji R. Ryana i E. Deciego, w której zakłada się, że są trzy uniwersalne potrzeby psychiczne: autonomii, kompetencji i bliskości z innymi. Następstwem ich zaspokojenia jest psychiczny rozwój, integralność, witalność, a także dobrostan rozumiany jako zadowolenie z życia i zdrowie psychiczne (Czapiński, 2012).

2.2. Jakość życia w psychologii – szczęście, dobrostan, zadowolenie

Na gruncie polskiej psychologii od lat podejmowana jest problematyka jakości życia w powiązaniu z różnymi dziedzinami i problemami życia. Jakość życia rozpatruje się m.in. w kontekstach społecznym i ekonomicznym (Czapiński, 2002; 2004; 2011), w odniesieniu do funkcjonowania zawodowego, bezrobocia i rozwoju kariery (Bańka, 2005; Zalewska, 2003; Derbis, 2000; Kasprzak, 2005; 2013); w odniesieniu do zdrowia i choroby (Steuden i Oleś, 2005; Kowalik, 2005; Kowalik, Ratajska i Szmaus, 2010). Zainteresowanie tą problematyką odzwierciedla liczba artykułów naukowych, które w tytule zawierają określenia: „jakość życia”, „dobrostan”, „zadowolenie”, „satysfakcja” czy „szczęście”, publikowanych na łamach psychologicznych czasopism naukowych, takich jak „Psychologia Jakości Życia”, „Przegląd Psychologiczny”, „Roczniki Psychologiczne” czy „Studia Psychologiczne”. Zwraca uwagę na tę kwestię E. Kasprzak (2013), która przeanalizowała zawartość artykułów

opublikowanych w siedmiu polskich czasopismach w latach 2000–2011, mających w tytule, słowach kluczowych lub streszczeniu pojęcie powiązane z jakością życia. I tak, wskazała ona czterdzieści dwa artykuły poświęcone jakości życia lub dobrostanowi, zadowolenie wystąpiło w dwudziestu trzech przypadkach, satysfakcja w sześciu, szczęście w następnych sześciu artykułach. W siedmiu tekstach zastosowano pojęcie poczucia jakości życia lub dobrostanu (Kasprzak, 2013). Należy zaznaczyć, że częstokroć pojęcia te są operacjonalizowane przy pomocy tych samych metod diagnostycznych. Np. SWLS jest stosowany, gdy badacz posługuje się pojęciem satysfakcji lub zadowolenia (poznawczy komponent dobrostanu). Do pomiaru włącza się też metody służące oszacowaniu przeżywanych emocji lub ich bilansowaniu. Przykładem jest Skala Bilansu Afektywnego Bradburna, pozwalająca na dokonanie bilansu pozytywnych i negatywnych odczuć na przestrzeni minionych czterech tygodni (narzędzie dotyczy afektywnego aspektu subiektywnego dobrostanu). Często stosuje się też skalę PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*).

Również J. Czapiński (2017) zwraca uwagę na rosnące znaczenie problematyki dobrostanu i szczęścia, zarówno na gruncie psychologii, jak i ekonomii. Liczba artykułów zawierających w tytułach słowa *subjective well-being* oraz *happiness* w recenzowanych czasopismach psychologicznych wzrosła, począwszy od liczby 210 – dla lat 1991–1995, do 3187 – w latach 2011–2015. Liczba artykułów zawierających słowo *happiness* w tych samych przedziałach czasowych natomiast wzrosła od 452 do 5562. Podobny trend można zaobserwować w czasopismach ekonomicznych, w których odnotowano wzrost liczby artykułów recenzowanych ze słowami *subjective well-being* oraz *happiness*, odpowiednio 827 i 1088 – w latach 1991–1995, do 6573 i 8129 – w latach 2011–2015.

Pojęcie jakości życia w pracach naukowych z ostatnich lat przez wielu badaczy jest zamiennie używane z kategoriami szczęścia, dobrostanu psychicznego i dobrostanu psychologicznego, ogólnego zadowolenia z życia, satysfakcji z życia, zdrowia oraz doświadczania emocji pozytywnych. Są one utożsamiane z pozytywną postawą wobec życia, aktywnym zmaganiem się z trudnościami, dążeniem do realizacji ważnych celów, pozytywnym bilansem doświadczeń życiowych, przewagą doznań i uczuć pozytywnych nad negatywnymi i radością życia. Pojawiają się też głosy przemawiające na rzecz rozróżnienia kategorii jakości życia i dobrostanu, satysfakcji czy zadowolenia. Jakość życia jawi się jako kategoria szersza niż dobrostan, zawierająca więcej aspektów, takich jak stan zdrowia, możliwość korzystania z rekreacji czy standard życiowy (Derbis, 2000; Trejtowicz, 2007). Panuje zgoda dużej części badaczy odnośnie do podmiotowego charakteru jakości życia, występowania jego poznawczego i emocjonalnego aspektu oraz względnej stabilności w toku życia. Zagadnienia te będą szczegółowo rozpatrywane w dalszej części niniejszej monografii.

2.2.1. Typologia jakości życia i satysfakcji Ruuta Veenhovens

R. Veenhoven (2000; 2009) uporządkował pojęcia związane z jakością życia. Przyjął dwa kryteria, z których pierwsze (wertikalne) odnosi się do szans

na dobre życie (*Life-chances*) i rezultatów życia (*Life-results*), a drugie (horyzontalne) do właściwości zewnętrznego otoczenia (*Outer qualities*) lub właściwości samej jednostki (*Inner qualities*). Kombinacja kryteriów wertykalnych i horyzontalnych prowadzi do wyodrębnienia czterech typów jakości życia, które odzwierciedlają różne aspekty życia dobrego i szczęśliwego.

Tabela 1. Typologia jakości życia według R. Veenhovena

| Jakość życia | Cechy zewnętrzne, właściwości otoczenia (<i>Outer qualities</i>) | Cechy wewnętrzne, właściwości jednostki (<i>Inner qualities</i>) |
|--|--|---|
| Szanse życiowe (<i>Life-chances</i>) | Możliwości środowiska Warunki życia (<i>Livability of environment</i>) | Zasoby osobiste i możliwości jednostki (<i>Life-ability of the person</i>) |
| Rezultaty życia (<i>Life-results</i>) | Życie pożyteczne (<i>Utility of life</i>) | Satysfakcja (<i>Satisfaction</i>) |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Veenhoven, 2009.

Jakość życia została podzielona przez R. Veenhovena na zewnętrzną i wewnętrzną. Zewnętrzna (*Livability of environment*) odnosi się do środowiska i możliwości, jakie ono daje. Składa się na nią ogólny dobrobyt, poziom posiadania, zamożności i inne cechy środowiska, w którym jednostka żyje i pracuje. Szanse życiowe wewnętrzne, podmiotowe (*Life-ability of the person*), to takie zasoby jednostki, jak: zdrowie, zdolności specjalne, osobowość, odporność psychiczna. Wpływają one na radzenie sobie z trudnościami i zadaniami życiowymi oraz służą pozyskiwaniu kolejnych zasobów. Przez rezultaty życia R. Veenhoven rozumie życie pożyteczne (*Utility of life*) oraz satysfakcję z życia (*Satisfaction*). O użyteczności życia można mówić w przypadku, gdy wspólnota czerpie z dokonań danego człowieka w aspekcie materialnym bądź duchowym. Satysfakcja zaś to subiektywny wymiar jakości życia, oznaczający indywidualną korzyść podmiotu, dobrostan, szczęście, zadowolenie z życia.

R. Veenhoven dokonał również klasyfikacji w obrębie samej satysfakcji, zależnie od tego, czy odnosi się ona do całości życia czy do wybranego obszaru, oraz czy ma ona charakter chwilowy czy trwały.

Tabela 2. Cztery typy satysfakcji według R. Veenhovena

| Satysfakcja | Chwilowa | Trwała |
|--|--|---|
| Sfera życia (<i>Part of life</i>) | Przyjemność (<i>Pleasure</i>) | Satysfakcja parcjalna (<i>Part-satisfaction</i>) |
| Całość życia (<i>Life-as-a-whole</i>) | Doświadczenie szczytowe (<i>Top-experience</i>) | Zadowolenie z życia (<i>Life-satisfaction</i>) |

Źródło: jak w tabeli 1.

Chwilowe doznanie odnoszące się do całości życia to doświadczenie szczytowe, odczuwane przez osobę jako rodzaj uskrzydlenia, rozkoszy, olśnienia, przepływu, przeżycie niemal mistyczne i wszechogarniające. Przyjemność natomiast to chwilowe pozytywne doznanie, które pojawia się w trakcie wybranej czynności, aktywności czy odnośnie do wybranego aspektu życia. Może mieć charakter zmysłowy (jak wypicie kieliszka czerwonego wina) lub psychologiczny (lektura tekstu, np. naukowego) (Veenhoven, 2009).

Trwała satysfakcja może odnosić się do konkretnego aspektu życia, np. pracy zawodowej, życia rodzinnego, sposobu spędzania wolnego czasu – i jest to zadowolenie parcjalne. Satysfakcja trwająca długo i odnosząca się do całości życia to zadowolenie z życia, które też nazywane jest szczęściem lub subiektywnym dobrostanem. R. Veenhoven postuluje zamienne używanie tych pojęć.

Typologia jakości życia i satysfakcji R. Veenhovena jest szczególnie wartościowa i użyteczna z perspektywy niniejszej monografii ze względu na wielość obszarów zaliczonych w zakres pojęcia jakości życia. Autorka tej pracy posługuje się pojęciem jakości życia, mając na myśli zarówno dobrobyt, czyli możliwości tkwiące na zewnątrz jednostki (dochody i ich wzrost, majątek), jak i subiektywny dobrostan (satysfakcja z życia, bilans doświadczanych emocji, dobrostan psychiczny). Natomiast to, co R. Veenhoven nazywa wewnętrzną jakością życia (zasoby jednostki, np. osobowość), w tym opracowaniu będzie zaliczone w poczet predyktorów jakości życia (zarówno dobrobytu, jak i dobrostanu).

2.2.2. Subiektywne i obiektywne tendencje w ujmowaniu jakości życia. Dobrostan subiektywny – psychologiczny i społeczny

Chcąc odnieść się do różnych ujęć jakości życia, należy wymienić dwie podstawowe ich charakterystyki: obiektywną i subiektywną. Jakość życia w rozumieniu obiektywnym to zespół warunków życia człowieka, obiektywne atrybuty świata przyrody, przedmiotów i kultury oraz obiektywnie oceniane atrybuty człowieka związane z poziomem życia i pozycją społeczną, zaś w ujęciu subiektywnym jest to rezultat wewnętrznych procesów wartościowania różnych sfer życia i życia jako całości (Sęk, 1993). Obie perspektywy są odmienne w swej istocie, choć nie należy wykluczyć pewnych powiązań między nimi, podobnie jak aspekt poznawczy i emocjonalny zadowolenia z życia nie są oddzielone od siebie.

Zasadność rozłączenia ujęcia subiektywnego i obiektywnego sugerują np. S. H. Filipp i D. Ferringen (1991, za: Sęk, 1993), którzy zwracają uwagę, że stany zadowolenia i niezadowolenia są niezależne od obiektywnych okoliczności. Autorzy poddali je analizie i wyróżnili cztery typy jakości życia, w zależności od obiektywnych warunków jakości życia – korzystnych lub niekorzystnych, oraz od subiektywnej oceny jakości życia – korzystnej i niekorzystnej. Są to:

- 1) zadowolenie uzasadnione – podmiot funkcjonuje w obiektywnie korzystnych warunkach i pozytywnie ocenia jakość swego życia;

- 2) zadowolenie nieuzasadnione (paradoks zadowolenia) – jednostka funkcjonuje w obiektywnie niekorzystnych warunkach, pomimo to wysoko ocenia jakość swego życia;
- 3) niezadowolenie nieuzasadnione (paradoks niezadowolenia) – podmiot funkcjonuje w obiektywnie korzystnych warunkach i okolicznościach, ma jednak poczucie niskiej jakości życia;
- 4) niezadowolenie uzasadnione – jednostka funkcjonuje w obiektywnie niekorzystnych warunkach, w związku z tym nisko ocenia jakość swego życia.

Z kolei W. Glazer (2012), odnosząc się do jakości życia w wymiarze całego społeczeństwa, postuluje konieczność uwzględniania zarówno obiektywnych warunków życia, jak i subiektywnie ocenianego dobrobytu (nazywa go dobrostanem). Jego stanowisko jest przykładem przenikania się miar ekonomicznych i psychologicznych. Badacz wskazuje na takie obiektywne miary jakości życia jak HDI (*Human Development Index*, wskaźnik rozwoju społecznego) oraz WISP (*The Weighted Index of Social Progress*, indeks postępu społecznego), a także subiektywne, takie jak OSL (*Overall Satisfaction with Life*, ogólna satysfakcja z życia) i PWI (*The Personal Wellbeing Index*, wskaźnik dobrostanu osobistego). HDI jest miarą stopnia rozwoju społeczno-ekonomicznego i uwzględnia trzy płaszczyzny: długość życia i zdrowie, wiedza (liczba lat edukacji dorosłych i spodziewana liczba lat edukacji dzieci) oraz standard życia (dochód narodowy *per capita* liczony według parytetu nabywczego danej waluty). W minionych latach najwyższą pozycję w rankingu HDI zajmowała Norwegia. W 2012 roku Polska plasowała się na 35. pozycji, razem z Litwą (Glazer, 2012). WISP z kolei to miara opracowana przez R. Estesa, który od 1970 roku analizował samopoczucie różnych społeczeństw. WISP obejmuje 40 wskaźników pogrupowanych w 10 dziedzin: edukacja, stan zdrowia, sytuacja kobiet, wydatki wojskowe, gospodarka (zatrudnienie, dystrybucja dochodów), demografia, stan środowiska, chaos społeczny (np. poziom korupcji, sytuacja uchodźców), różnorodność kulturowa, poziom dobrostanu. Kraje są pogrupowane w czterech kategoriach. Najwyższą pozycję (według kryteriów WISP >100) zajmują kraje nordyckie, następnie (WISP = 91–100) kraje zachodnioeuropejskie (wraz z Węgrami). USA, pomimo bardzo wysokiego PKB, znajdują się na dole trzeciej grupy, wśród takich krajów jak Polska czy Estonia. R. Estes uważa, że to równość społeczna, w tym równość płci, jest czynnikiem rozstrzygającym o dobrym funkcjonowaniu społeczeństw w takich krajach jak Szwecja, Dania czy Norwegia. W. Glazer (2006) postuluje stosowanie zarówno wskaźników obiektywnych, jak i subiektywnych w celu poznania poziomu jakości życia i jej zmienności. Jego stanowisko ma zarówno ekonomiczny, jak i psychologiczny charakter.

Istnieją też psychologiczne ujęcia jakości życia niewspierające podejścia subiektywnego. Należy do nich chociażby normatywna koncepcja jakości życia T. Tomaszewskiego (1984), zgodnie z którą jakość życia człowieka jest warunkowana przebiegiem procesu rozwoju jednostki, a także przebiegiem procesu kształtowania się świata. Jakość życia będzie tym wyższa, im bardziej będą odpowiadały sobie dwa kierunki rozwoju – rozwój świata i rozwój jednostki. T. Tomaszewski wymienia takie cechy życia, które według niego są wartościowe dla wszystkich

ludzi i przez ich pryzmat można ocenić, czyje życie cechuje się wysoką, a czyje niską jakością. Autor zaproponował następujące kryteria:

- bogactwo przeżyć (życie pełne wrażeń, w przeciwieństwie do życia monotonnego);
- świadomość (życie pełne zrozumienia jest lepsze niż życie w niewielkim stopniu kierowane rozumem);
- aktywność (aktywność jest wielką wartością, ograniczenia w tej dziedzinie są zagrażające i zubożające);
- twórczość (życie bez twórczości jest jałowe i puste);
- współuczestnictwo w życiu społecznym (relacje z innymi ubogacają życie).

Akcentowanie subiektywizmu w ocenie jakości życia jest jednak dominujące we współczesnych koncepcjach i badaniach jakości życia, toteż istnieje zdecydowana przewaga zwolenników takiego podejścia (Diener, 1984; Veenhoven, 1984; Cantor i in., 1991; Kowalik, 1993; Lyubomirsky, Lepper, 1999; Klonowicz, 2002; Zalewska, 2003).

E. Diener (1984), rozwijając swoją koncepcję dobrostanu (*well-being*), sprowadził go do sfery przeżyciowej, natomiast R. Veenhoven (1997; 2009), definiując zadowolenie z życia jako stopień, w jakim osoba pozytywnie i trwale ocenia życie jako całość, podkreśla subiektywizm w jego ocenie dokonywanej przez podmiot. Wedle koncepcji N. Cantor i wsp. (1991) z kolei każdy podmiot dysponuje własnymi kryteriami do oceny zadowolenia z życia. Autorzy nie wymieniają żadnej wartości zewnętrznej wobec podmiotu, której poziom realizacji miałby być miarą jakości życia. Jest nią raczej liczba pozytywnych i negatywnych doświadczeń, które jednostka zdobywa podczas realizacji swych życiowych planów. Doświadczenia te nie mają jednak tylko emocjonalnego charakteru. Równie ważna jest poznawcza ocena siebie w relacji do innych, a także ocena nagradzającej wartości realizowanych zadań.

S. Kowalik (1993) sprowadza jakość życia do wymiaru refleksji nad jego przebiegiem lub do różnych stanów psychicznych doświadczanych w trakcie życia. Postuluje, aby jakość życia rozpatrywać w sposób podmiotowy i przeżyciowy, korzystając z osiągnięć psychologii introspekcyjnej.

Subiektywny charakter jakości życia akcentuje w swoich analizach i badaniach także A. Zalewska (2002). Autorka, odwołując się do poglądów wielu badaczy, wskazuje, że subiektywna ocena życia dokonywana jest na drodze wartościowania, które to przebiega na dwóch poziomach: emocjonalnym (jak podmiot czuje się zazwyczaj, jakich doświadcza afektów, jaki jest udział afektów pozytywnych w stosunku do negatywnych, czy czuje się szczęśliwy) i poznawczym (co podmiot myśli o swoim życiu, czy odczuwa satysfakcję). A. Zalewska wykazała niezależność obu poziomów funkcjonowania (kwestia emocjonalnego i poznawczego komponentu zadowolenia zostanie omówiona w dalszej części). Emocjonalne i poznawcze oceny jakości życia mogą być odmiennie uwarunkowane. Są to „dwa światy”, różne jakościowo i powiązane ze sobą w sposób skomplikowany. Autorka zaprezentowała Transakcyjny Model Jakości Życia, uwzględniający interakcję właściwości osoby i cech sytuacji (w zależności od klasy sytuacji cechy podmiotowe różnie wpływają na jakość życia). O subiektywnym rozumieniu jakości życia przez

A. Zalewską świadczą zastosowane miary jakości życia. W wymiarze poznawczym są to: ogólna satysfakcja z życia, pracy i jej składników, ogólna ocena zdrowia; w wymiarze emocjonalnym: ogólny typowy nastrój, ogólna zmienność nastroju, emocje pozytywne i negatywne ogółem, a także typowy nastrój i jego zmienność; emocje negatywne i pozytywne, ogólny dobrostan psychiczny i dobrostan fizyczny (Zalewska, 2002). Podobne wnioski znaleźć można w badaniach T. Klonowicz (2002) – miary jakości życia świadczą o subiektywizmie w jego ujmowaniu. Autorka wymienia satysfakcję z życia, subiektywną ocenę stanu zdrowia i poczucie beznadziejności.

Dobrostan subiektywny – psychologiczny i społeczny

Złożoność problematyki jakości życia uwidoczni się zarówno w kluczowych założeniach (koncepcja hedonistyczna *versus* koncepcja eudajmonistyczna), jak i stosowanych pojęciach, których zakres jest na tyle rozległy, że stanowi wyzwanie dla badaczy dbających o precyzję terminologiczną w procesie realizacji badań. Jak wspomniano wcześniej, w literaturze psychologicznej można znaleźć określenia synonimiczne, stosowane często zamiennie względem jakości życia. To ostatnie wydaje się jednak najszersze, obejmujące obiektywne miary oraz funkcjonowanie społeczne, fizyczne czy ekonomiczne. Oprócz jakości życia pojawiają się takie konstrukty, jak: poczucie jakości życia, dobrostan, szczęście, satysfakcja z życia, zadowolenie z życia, pozytywny bilans doświadczeń życiowych, pozytywny afekt względem życia jako całości lub względem wybranych obszarów. Najczęściej stosowaną na gruncie psychologii pozytywnej kategorią jest jednak dobrostan (*well-being*) (Czerw, 2017).

Na różnice między pojęciem jakości życia i dobrostanu zwraca uwagę E. Trzebińska, która wyraźnie rozdziela te dwie kategorie:

[...] myśląc o jakości życia, zwykle jesteśmy skłonni brać pod uwagę wiele różnych czynników, które składają się na w miarę kompletny zestaw warunków określających czyjąś życiową sytuację. Dobrostan natomiast często bywa sprowadzany do ogólnej oceny tej sytuacji, np. do odczuwanego szczęścia. Ocena jakości życia obejmuje zwykle czynniki zewnętrzne, np. sytuację mieszkaniową albo wysokość zarobków, a czasem nawet warunki makrospołeczne, jak poziom bezrobocia w zamieszkiwanym regionie czy dostępność określonych usług medycznych w systemie opieki zdrowotnej. Natomiast dobrostan jest najczęściej charakteryzowany przez ocenę stanu psychicznego i właściwości osoby (Trzebińska, 2008, s. 39).

A. M. Zawadzka, powołując się na innych badaczy zjawiska (Czapiński, Ryan, Huta, Deci, Straś-Romanowska), definiuje dobrostan szerzej:

Dobrostan to dobre życie, które przejawia się poprzez witalność, zdrowie, samorealizację, posiadanie bliskich relacji z innymi, satysfakcję z życia czy poczucie sensu życia (Zawadzka, 2014, s. 16).

Współcześnie jakość życia rozpatruje się najczęściej w kontekście subiektywnych ocen różnych przejawów funkcjonowania i sytuacji życiowej. Takie odwołanie

się do subiektywnego osądu jednostki dotyczącego różnych aspektów życia sprawia, że na gruncie psychologii nastąpiło jednak pewnego rodzaju upodobnienie terminów jakości życia i dobrostanu, zadowolenia czy szczęścia. O zamiennym ich stosowaniu świadczy chociażby tytuł rozdziału autorstwa E. Dienera, R. E. Lucasa oraz S. Oishi: *Subjective Well-being: The Science of happiness and life satisfaction (Dobrostan psychiczny: Nauka o szczęściu i zadowoleniu z życia)*, zamieszczonego w książce opublikowanej w 2002 roku pod redakcją C. R. Snydera i S. J. Lopez, zatytułowanej *Handbook of Positive Psychology*. Artykuł został również opublikowany w książce pod redakcją J. Czapińskiego (2012) pt. *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnocie człowieka*.

Według E. Diener, R. E. Lucasa i S. Oishi (2005) intelektualnymi prekursorami badania dobrostanu subiektywnego są wspomniani wcześniej utylitarysty wywodzący się od J. Benthama, którzy żywili przekonanie, że cechą dobrego życia jest doświadczanie przyjemności i nieobecność bólu. Systematyczne badania ukierunkowane na diagnozę dobrostanu sięgają lat dwudziestych XX wieku, kiedy to rejestrowano reakcje emocjonalne ludzi, a potem je sumowano, biorąc pod uwagę określony odcinek czasu.

Po II wojnie światowej zaczęto analizować dobrostan dużych zbiorowości, posługując się prostymi, ogólnymi kwestionariuszami. Badania takie prowadzili G. Gallup, G. Gurin, H. Cantril czy też wspomniany już A. Campbell. Krokiem milowym w rozwoju wiedzy o dobrostanie były metaanalizy E. Dienera w latach 80. XX wieku. E. Diener, R. E. Lucas i S. Oishi (2005) wymieniają szereg poważnych opracowań w dziedzinie dobrostanu, które utwierdziły pozycję tego pojęcia w psychologii. Do najbardziej znamienitych badaczy należą: M. Argyle, D. G. Myers, F. Strack, N. Schwarz, E. M. Suh, R. E. Lucas, a także D. Kahneman. Pojęcie dobrostanu cieszy się niemalejącym powodzeniem na gruncie szybko rozwijającego się nurtu psychologii pozytywnej. E. Diener, R. E. Lucas oraz S. Oishi (2005) upatrują przyczyn tego zjawiska w wysokim poziomie zamożności i zdrowia osiągniętym przez społeczeństwa zachodnie. Przetrawanie nie jest już problemem, więc można zająć się innymi wymiarami dobrego życia. Kolejną kwestią sprzyjającą rozwojowi badań nad dobrostanem są tendencje indywidualistyczne i koncentracja na osobistych doznaniach i uczuciach. Ponadto opracowano naukowe metody służące do badania dobrostanu, co upowszechniło analizy badawcze w tym obszarze. Znaczna popularność dobrostanu jako konstruktu wiąże się w pewnym stopniu z definicją zdrowia WHO, zgodnie z którą zdrowie to dobrostan fizyczny, psychologiczny i społeczny.

We współczesnych analizach naukowych poświęconych dobrostanowi panuje pluralizm teoretyczny i badawczy, co skutkuje mnogością definicji i narzędzi badawczych. Wyróżnia się przynajmniej trzy jego rodzaje: dobrostan subiektywny (SWB, *subjective well-being*), nazywany też przez Keyesa i Watermana (2003) dobrostanem emocjonalnym (tradycja hedonistyczna); dobrostan psychologiczny (*psychological well-being*), nazywany też dobrostanem osobowościowym (tradycja eudajmonistyczna) oraz dobrostan społeczny (tradycja eudajmonistyczna).

Zgodnie z definicją E. Dienera, R. E. Lucasa oraz S. Oishi (2005, 35), dobrostan subiektywny to poznawcza i emocjonalna ocena własnego życia. Ocena

ta obejmuje zarówno emocjonalne reakcje na zdarzenia, jak i poznawcze sądy dotyczące zadowolenia i spełnienia. Jest to szerokie rozumienie dobrostanu, w skład którego wchodzi doświadczanie pozytywnych emocji (komponent afektywny), niskie natężenie nastrojów negatywnych (komponent afektywny) i znaczące zadowolenie z życia (globalna pozytywna ocena życia, komponent poznawczy). Autorzy definicji przywołują trzy kategorie uwarunkowań wysokiego dobrostanu. Są to: zaspokojenie potrzeb i osiągnięcie celów (dobrostan jest związany z redukcją napięcia, zaspokojeniem potrzeb o charakterze biologicznym i psychologicznym), realizacja procesu lub działania (samo działanie jest źródłem przyjemności i sprzyja pojawieniu się nowej energii) oraz predyspozycje genetyczne i osobowościowe (biologicznie uwarunkowany poziom szczęścia, rola neurotyzmu i ekstrawersji).

Interesujące podejście do dobrostanu subiektywnego reprezentują C. Kim-Prieto, E. Diener, M. Tamir, N. C. Scollon i M. Diener (2005), którzy uważają, że jest on efektem procesu składającego się z kilku etapów. W cyklu następują po sobie: zdarzenia i okoliczności zewnętrzne, reakcje emocjonalne oraz ich reprezentacja w pamięci (wspomnienia emocjonalne) i ogólna ocena życia jako całości. Ponieważ ogniwem pośredniczącym są emocje, związek wydarzeń i okoliczności życiowych z poznawczą oceną życia nie zawsze jest przewidywalny (Lyubomirsky i wsp., 2005). Na wszystkie komponenty dobrostanu subiektywnego wpływ mają cechy osobowości, które wydają się kluczowe dla przebiegu całego procesu kształtowania dobrostanu. Efektem procesu może być wystąpienie kolejnych okoliczności, co jest zwieńczeniem cyklu i równocześnie początkiem kolejnego.

E. Diener, R. E. Lucas i S. Oishi (2005) postulują celowe i systematyczne działania na rzecz wzrostu dobrostanu subiektywnego ludzi. Wysoki dobrostan sam z siebie jest wartością, o którą warto zabiegać. Wynikają z niego dodatkowe korzyści, takie jak wyższa aktywność społeczna, pozytywne nastawienie do pracy, a nawet wyższe dochody. Prekursorem takich działań był M. W. Fordyce (1983), który wykazał skuteczność i trwałość prób podwyższenia dobrostanu poprzez zachęcanie do naśladowania ludzi szczęśliwych (dobrze zorganizowanych, aktywnych, mających przyjaciół, dbających o rozwój osobisty). Interwencje psychologiczne ukierunkowane na wzrost dobrostanu polegają na wzbudzaniu pozytywnych emocji, przekonań i zachowań (Parks i Biswar-Diener, 2013), wyzwalaniu wdzięczności (Froh i in., 2008), zaangażowania i poczucia sensu (Seligman i in., 2005). Wykazano skuteczność takich interwencji, co uzasadnia ich kontynuowanie i równoczesną weryfikację podejmowanych interwencji (Kaczmarek, 2016).

Pomiar dobrostanu subiektywnego często dokonywany jest przy użyciu Skali Satysfakcji z Życia (Diener i in., 1985, polska adaptacja: Juczyński, 1999). Do oceny aspektu afektywnego można wykorzystać Skalę Bilansu Emocjonalnego Bradburna (Bradburn, 1969; Czapiński, 2017), Kwestionariusz Pozytywnego i Negatywnego Afektu (Watson, Clark i Tellegen, 1988, polska wersja: Brzozowski, 2010) lub Skalę Pozytywnych i Negatywnych Doświadczeń (Diener i wsp., 2009). Ta ostatnia, podobnie jak narzędzie N. Bradburna, umożliwia dokonanie bilansu afektywnego.

Przedstawione ujęcie dobrostanu subiektywnego dotyczy bardzo ogólnych aspektów doświadczenia danej jednostki, z pominięciem jego treści. Nie dotyczy

zatem kwestii wartości, moralności czy celów jednostkowych. Inaczej jest w przypadku koncepcji dobrostanu psychologicznego, w której proponuje się dodatkowe konstrukty definiujące wysoki dobrostan i dookreśla to, jak może wyglądać życie człowieka szczęśliwego (por. Kaczmarek, 2016). Jest to zgodne z podejściem eudajmonistycznym, więc dobrostan jest rozumiany w kategoriach posiadania i dążenia do wartościowych atrybutów. Człowiek może osiągnąć szczęście, jeśli będzie rozwijał swoje pozytywne i mocne strony oraz dążył do odkrywania ważnych aspektów życia. Autorką teorii dobrostanu psychologicznego jest C. D. Ryff (1989; 2014, za: Kaczmarek, 2016), która wychodząc z idei zawartych w pracach A. Masłowa, C. Rogersa, C. G. Junga, E. Eriksona, G. Allporta, M. Jahody oraz V. E. Frankla, wytyczyła sześć wymiarów pozytywnego funkcjonowania człowieka:

- 1) cel i sens życia (wysoki dobrostan obejmuje realizację wartościowego celu);
- 2) autonomia (możliwość wyrażania własnych poglądów i decydowania o sobie);
- 3) osobisty wzrost (odkrycie i realizacja swojego potencjału, szukanie możliwości dalszego rozwoju);
- 4) panowanie nad otoczeniem (aktywne radzenie sobie z otoczeniem, umiejętność organizowania otaczającego świata oraz korzystania z niego w celu realizacji swoich potrzeb i pragnień);
- 5) pozytywne relacje (silne więzi z ważnymi osobami, doświadczanie pozytywnych relacji społecznych);
- 6) samoakceptacja (akceptacja własnych ograniczeń, również w obliczu niezadowolających efektów działania).

Pomiar dobrostanu psychologicznego może być dokonywany przez zastosowanie Skali Dobrostanu Psychologicznego stworzonej przez C. D. Ryff i C. L. M. Keyesa (1995).

Na podstawie analiz psychometrycznych wyników badań prowadzonych w grupach zróżnicowanych ze względu na wiek, płeć i przynależność kulturową, wykazano, że dobrostan subiektywny i psychologiczny stanowią niezależne konstrukty, choć istnieją między nimi pewne zależności (Linley i wsp., 2009).

W Deklaracji Światowej Organizacji Zdrowia z 1947 roku, definiując pojęcie zdrowia, zwraca się uwagę na wymiar społeczny jako równie istotny co biologiczny i psychologiczny element zdrowia. C. L. M. Keyes (1998, za: Keyes, Waterman, 2003) wyróżnił następujące wymiary społecznego dobrostanu, sprowadzające się do pozytywnego funkcjonowania w obliczu wyzwań społecznych:

- akceptacja społeczeństwa (pozytywna postawa względem innych ludzi, akceptacja ich ograniczeń, przekonanie, że inni mają przychylną postawę);
- aktualizacja, urzeczywistnienie społeczeństwa (przeświadczenie, że społeczeństwo jest w procesie rozwoju, co przekłada się na polepszanie warunków życia poszczególnych jednostek);
- wkład społeczny (jednostka posiada takie zasoby, które może zaoferować społeczeństwu);

- koherencja społeczna (rzeczywistość społeczna jest zrozumiała, spójna i przewidywalna);
- integracja społeczna (przekonanie, że jest się ważnym elementem społeczności i że otrzymuje się od niej wsparcie).

C. L. M. Keyes i M. B. Waterman (2003) dokonali systematycznego przeglądu literatury i opracowali triadyczną koncepcję subiektywnego dobrostanu. Uwzględnia ona scharakteryzowane powyżej trzy sfery dobrostanu: emocjonalny (subiektywny), psychologiczny oraz społeczny. Badania reprezentatywnej próbki i analiza czynnikowa wykazały występowanie niskich korelacji między wymienionymi wymiarami dobrostanu, co ma świadczyć o ich odrębności. Równocześnie komponenty wewnątrz tych wymiarski wysoko korelują ze sobą, co przemawia za ich spójnością (Keyes, Waterman, 2003). Z kolei badania polskie (Karaś i in., 2013, za: Kaczmarek, 2016) wykazały umiarkowany związek dobrostanu społecznego z dobrostanem psychologicznym oraz silniejszy z dobrostanem subiektywnym.

2.2.3. Poznawczy i emocjonalny aspekt zadowolenia z życia – wybrane problemy operacjonalizacji i pomiaru

M. Argyle (2005) utożsamia zadowolenie z życia ze szczęściem, a ono – jego zdaniem – oznacza częstotliwość i intensywność przyjemnych emocji. R. Veenhoven (1984; 2000) zadowolenie z życia określa jako stopień, w jakim osoba ocenia pozytywnie własne życie jako całość. W większości badań nad jakością życia, rozumianej czy to jako dobrostan, szczęście czy zadowolenie, wyróżnia się dwa komponenty: poznawczy i afektywny (Diener, 1994; Ryff i Keys, 1995; Kahneman i wsp., 1999; Veenhoven, 2009). D. Kahneman i wsp. (1999) aspekt poznawczy nazywają zapamiętanym, a emocjonalny doświadczanym. E. Diener i wsp. (1985), definiując dobrostan subiektywny, wskazują na wartościujące przekonania wobec całości życia i dwa składniki afektywne. Są zatem trzy komponenty subiektywnego dobrostanu (*subjective well-being*): ocena poznawcza, doświadczanie emocji pozytywnych i niedoświadczanie emocji negatywnych (por. podrozdz. 1.3.2). Te sposoby wartościowania są ze sobą powiązane, choć opierają się na odmiennych pod względem jakościowym i funkcjonalnym procesach. Aspekt emocjonalny zadowolenia z życia jest bilansem emocjonalnym, wypadkową częstotliwości, znaku i intensywności stanów emocjonalnych w odniesieniu do swojego życia jako całości lub względem poszczególnych jego obszarów. Znajduje też odzwierciedlenie w dominującym nastroju. Wymienione kategorie afektywne różnią się nie tylko znakiem i intensywnością, ale też trwałością, bezpośredniością związku z obiektem je wzbudzającym. Nastroj jest trwały i niespecyficzny, emocje zaś krótkotrwałe, natychmiastowe i mają moc regulującą reakcje i działania względem obiektu je wywołującego (Ekman, 2010).

Na aspekt poznawczy zaś składają się sądy na temat własnego życia, zaspokojenia potrzeb i aspiracji. Są one formułowane w oparciu o procesy poznawcze,

wartościowanie i porównywanie, spostrzeganie, refleksje oraz pamięć. Ich aktywacja uruchamia w umyśle reprezentacje obszarów życia jednostki (Argyle i Martin, 1991; Seligman, 2005). Następnie wzbudzają się emocje, które dają uczucie szczęścia i zadowolenia, bądź odwrotnie – nieszczęścia i niezadowolenia. R. Zajonc (1980/1985) nazwał emocjonalny aspekt wartościowania osądem emocjonalnym (*hot cognition*), a poznawczy aspekt osądem poznawczym (*cold cognition*).

W literaturze psychologicznej relacjonowane są też inne badania nad zadowoleniem, w których wyróżnia się trzy (Bradburn, 1969; Argyle, 1987), a nawet cztery jego wymiary (Zalewska, 1999). Są to: aspekt poznawczy, emocje pozytywne, emocje negatywne oraz nastroj. Dzieje się tak na skutek przyjęcia założenia o niezależności afektu pozytywnego i negatywnego, w przeciwieństwie do założenia o jednym wymiarze, na który składają się oba rodzaje afektu. Za tym ostatnim stanowiskiem przemawiają z kolei wyniki badań, w których uzyskano ujemne korelacje między wymienionymi składnikami (Diener, Emmons, 1984; Zalewska, 1999). Korelacje między emocjonalną i poznawczą miarą zadowolenia, w zależności od narzędzia pomiarowego i procedury, mieszczą się w granicach od 0,1 do 0,75 (Brandstätter, 1991). Wysokie korelacje oznaczają współzależność obu komponentów, niskie zaś wyjaśnia się występowaniem mechanizmów obronnych, mechanizmem porównań społecznych, potrzebą aprobaty społecznej, które zniekształcają procesy poznawcze, co utrudnia trafne odzwierciedlenie relacji między badanymi komponentami (Kasprzak, 2013).

Wzajemne wpływy afektu i poznania stanowią ważne zagadnienie dla pomiaru zadowolenia. Wyniki wielu badań przemawiały za tym, że to ogólne zadowolenie z życia nadaje doświadczeniom ton afektywny (Czapiński, 2017). Nie jest to jednak do końca przesądzone. O ile panuje zgoda co do tego, że komponenty poznawczy i emocjonalny wzajemnie się dopełniają, wzmacniają i dopiero łącznie odzwierciedlają dobrostan jednostki (Ryan i Deci, 2000), to już kwestia pierwszeństwa jednego względem drugiego nie jest w pełni wyjaśniona. G. H. Bower (1981) wykazał, że przygnębienie sprzyja koncentracji uwagi na negatywnych doświadczeniach i formułowaniu negatywnych ocen. Oddziaływanie złego nastroju zostaje jednak zniesione, gdy osoba uświadomi sobie jego możliwy wpływ na dokonane oceny. Podobnie działają sądy, które wzbudzają i modyfikują emocje (Seligman, 1993).

Istnieją jednakże zwolennicy względnej niezależności komponentu poznawczego i emocjonalnego. McKennell (1978, za: Czapiński, 1994), wychodząc z założenia o niezależności aspektów poznawczego i afektywnego, wyróżnił cztery typy zadowolenia z życia. Typologia ta opiera się na kombinacji poziomu satysfakcji z realizacji celów życiowych i radości życia (poziomu samopoczucia). Są zatem cztery typy ludzi: „zdobywcy”, „cierpiętnicy”, „aspiranci” i „frustraci”. „Zdobywcy” są spójnie zadowoleni – mają wysoką satysfakcję z realizacji życiowych zadań i dobre samopoczucie. „Cierpiętnicy” mają zaspokojone ambicje i zrealizowane zamiary, ale brak im radości, mają złe samopoczucie. „Aspiranci” czerpią z życia przyjemności i nie brakuje im radości, nie mają jednak satysfakcji z realizacji zadań życiowych. „Frustratom” brak zarówno radości, jak i satysfakcji. A. Zalewska (1999) badała związki między wymienionymi typami zadowolenia z życia a systemem wartości. Udowodniła m.in., że osoby mające dużą satysfakcję z życia nisko

cenią wartości związane z osiągnięciami i afiliacją. Najwięcej różnic występuje pomiędzy typami o niespójnym zadowoleniu.

Wyniki badań prowadzonych w XX wieku sugerowały, że aspekt poznawczy zadowolenia z życia jest stabilniejszy od emocjonalnego, a w długich przedziałach czasu zadowolenie z życia pozostaje stałe, pomimo zmieniających się doznań emocjonalnych. Nowsze badania rzucają jednak inne światło na powyższe relacje. E. Diener, R. Lucas i C. N. Scollon (2006) prowadzili podłużne badania dotyczące przebiegu zmian w afekcie pozytywnym i negatywnym oraz poznawczym zadowoleniu z życia. Badania trwały dziesięć lat, a poszczególne pomiary dokonywane były co dwa lata. Następnie porównywano współczynniki stabilności w stosunku do pierwotnego pomiaru. Okazało się, że z czasem spada stabilność afektu pozytywnego (od średniego poziomu 0,37 po dwóch latach do 0,23 po ośmiu latach) oraz satysfakcji z życia (od 0,61 po dwóch latach do 0,43 po ośmiu latach), natomiast utrzymuje się poziom doświadczanych emocji negatywnych (od 0,44 po dwóch latach do 0,48 po ośmiu latach). Wynik ten wskazuje na dynamikę afektu pozytywnego i satysfakcji oraz stabilność afektu negatywnego, co stoi w sprzeczności z obowiązującym wcześniej poglądem odnośnie do stabilności pozytywnego dobrostanu w trakcie życia człowieka (Diener i Diener, 1996).

Metodologiczne problemy pomiaru jakości życia (rozumianej jako dobrostan, szczęście czy zadowolenie) dotyczą głównie operacjonalizacji pojęcia i sposobu ujmowania wskaźników. Istotnym zagadnieniem jest więc łączne lub rozłączne traktowanie aspektów poznawczego i emocjonalnego, a także afektów pozytywnego i negatywnego. Różnorodne metody pomiaru obejmują zatem dwa rodzaje skali: poznawcze oraz emocjonalne. Skale te są podawane oddzielnie lub jako jedna metoda. Problemem jest jednak udowodnienie całkowitej odrębności stosowanych wskaźników. Trudno bowiem podać takie wskaźniki, które są czysto emocjonalne, albo czysto poznawcze.

R. Veenhoven (1984, za: Czapiński, 1994) proponuje wyróżnić jeszcze jedną kategorię skal, tj. skale ogólnego poczucia szczęścia, argumentując, że człowiek łączy doznania czysto emocjonalne z bardziej racjonalną, dokonaną w kontekście poznawczych standardów, oceną życia. Ogólną satysfakcję z życia czy ogólne poczucie szczęścia autor ten rozumie jako zjawisko emocjonalne i poznawcze zarazem. Całkiem odmiennego zdania jest J. C. Brunstein (1993), który na podstawie przeprowadzonych badań stwierdził, że poznawcze oceny życia i wskaźniki emocjonalne są niemal niezależne i dlatego uważa, że nie należy przeprowadzać pomiaru obu tych aspektów dobrostanu psychicznego jednocześnie. Podobne stanowisko reprezentuje A. Zalewska (2002), a także wspomniany już A. C. McKennell (1978). Również E. Diener, R. E. Lucas i Ch. N. Scollon (2006) dowodzą zarówno niezależności składnika afektywnego i poznawczego, jak i słabości tego pierwszego jako wskaźnika w pomiarze zadowolenia ze względu na brak jego stabilności. Pomimo zgromadzenia wielu przesłanek co do niezależności osądu poznawczego i emocjonalnego, w badaniach często jednak z góry zakłada się równoczesne ścisłe powiązanie między nimi, w wyniku czego podczas badań stosuje się tylko pomiar aspektu emocjonalnego albo tylko pomiar aspektu poznawczego. Taka procedura badawcza jest wspierana przez alternatywne stanowisko w omawianej

kwestii. I tak, G. H. Bower (1981) i M. Seligman (1993) wskazali na wzajemne wpływy afektu i poznania (przygnębiecie sprzyja koncentracji uwagi na negatywnych doświadczeniach i formułowaniu negatywnych ocen, działanie złego nastroju jest znoszone przez uświadomienie sobie możliwości jego wpływu na dokonane oceny; podobnie sądy – wzbudzają i modyfikują emocje). Wiele przemawia za tym, że ogólne zadowolenie z życia (ocena poznawcza) nadaje doświadczeniom ton afektywny (Czapiński, 1994). Czapiński wyjaśnia to zjawisko, odwołując się do mechanizmu samospełniającej się przepowiedni. Ponadto wyniki badań sugerują, że aspekt poznawczy zadowolenia z życia jest stabilniejszy od afektu, a w długich przedziałach czasu zadowolenie z życia pozostaje stałe pomimo zmieniających się doznań emocjonalnych.

Kolejną kwestią jest ujęcie samego wskaźnika emocjonalnego. Badania dowodzą, że pomiar aspektu emocjonalnego przy użyciu jednego tylko wskaźnika afektywnego nie jest właściwy, gdyż pozytywne i negatywne wskaźniki emocjonalne nie są negatywnie skorelowane (Bradburn, 1969; Lazarus i Folkman, 1984; Czapiński, 1994). J. Czapiński postuluje więc, by emocjonalny aspekt rozbić na oddzielne itemy, dotyczące pozytywnych i negatywnych doświadczeń emocjonalnych. Taką strategię badawczą postulował już N. Bradburn (1969, za: Czapiński, 2004; 2017), proponując jako wskaźnik poczucia szczęścia różnicę między częstością przeżyć pozytywnych i negatywnych, które wcześniej były oceniane niezależnie. Skala Afektywnego Bilansu Doświadczeń Normana Bradburna była szeroko wykorzystywanym narzędziem, zwłaszcza w latach 70., 80. i 90. XX wieku (Emmons, 1986; McGregor i Little, 1998; Suh i wsp., 1998). Na niezależność afektów pozytywnego i negatywnego wskazuje też wspomniany J. C. Brunstein (1993), który do pomiaru nastroju badanych w kilku ostatnich dniach użył przymiotników odzwierciedlających podwyższony i obniżony nastrój.

Kolejnym problemem metodologicznym jest operacjonalizacja terminów, które pojawiają się w przebiegu badań jakości życia, np.: satysfakcja, szczęście, dobrostan, pozytywne i negatywne emocje. Nie wiadomo, jaki procent wariancji wyników w rozumieniu tych pojęć wywoływany jest przez różnice indywidualne (m.in. płeć, wiek, wykształcenie, poziom inteligencji, krąg kulturowy czy światopogląd badanych). Interkulturowe zróżnicowanie źródeł dobrostanu psychicznego E. Diener i C. Diener (1996) tłumaczą odmiennością wartości, celów, norm przyjmowanych w danej kulturze. Interesujących danych w tym względzie dostarczają E. Suh i wsp. (1998). Potwierdzają one tezę, że kultura ma istotny wpływ na indywidualną koncepcję satysfakcjonującego życia. Badania pokazują odmienność determinant satysfakcji z życia w społeczeństwach o charakterze kolektywnym i indywidualistycznym. Ludzie wyrosli w kulturze indywidualistycznej dokonują ocen głównie w oparciu o przeżycia emocjonalne i osobiste osiągnięcia. Grupa „kolektywistów” w równym stopniu swoje oceny odnosi do doświadczeń emocjonalnych i społecznych norm kulturowych, związanych z ideałem osoby szczęśliwej. E. Suh sugeruje, że związek wewnętrznej spójności psychologicznej (zgodność motywów, celów, emocji itd.) z dobrostanem psychicznym w kulturach kolektywistycznych może być słabszy, gdyż jednostki są tu mniej skłonne do wiązania swoich wewnętrznych

procesów z dobrostanem. W takich kulturach ważnym predyktorem dobrostanu może okazać się harmonia relacji międzyludzkich.

Z powyższych rozważań do badań własnych zaczerpnięto ideę rozłącznego ujmowania dobrostanu poznawczego i emocjonalnego. Aspekt emocjonalny, zgodnie z sugestiami N. Bradburna, będzie rozpatrywany jako różnica między doświadczanymi emocjami pozytywnymi i negatywnymi (bilans afektywny).

2.3. Uwarunkowania dobrostanu – wybrane modele, teorie i badania

Analizy teoretyczne i empiryczne w nurcie psychologii pozytywnej zmagają się z odpowiedzią na pytanie, czym jest warunkowane szczęście, dobrostan czy zadowolenie i jakie mechanizmy leżą u ich podstaw? J. Czapiński (1994) w oparciu o różne źródła wskazał dwa rodzaje koncepcji szczęścia: normatywne i fenomenalistyczne. Koncepcje normatywne autorytatywnie kreślą wzór dobrego, wartościowego, szczęśliwego życia, a jednostka może osiągnąć szczęście w takim zakresie, w jakim jej życie zbliża się do tego ideału (obiektywne ujęcie szczęścia). Koncepcje te przyjmują niezależny od wewnętrznej perspektywy jednostki model szczęścia, nieuwzględniający jej sfery odczuć. W fenomenalistycznych koncepcjach szczęścia człowiek jest kompetentny, by rozstrzygać o wartości swego życia, dlatego szczęście utożsamia się tutaj z subiektywnym poczuciem satysfakcji z życia (subiektywne ujęcie). Psychologia generalnie skłania się ku fenomenalistycznym teoriom szczęścia. W jej ramach – wedle J. Czapińskiego – znaleźć można trzy odmienne nurty, skupione wokół: czynników obiektywnych, różnic indywidualnych i mechanizmów psychologicznych.

Zwolennicy teorii czynników obiektywnych zakładają, że niezależne (obiektywne) aspekty i okoliczności życia mają powszechną i stałą dla danego kręgu kulturowego właściwość generowania poczucia szczęścia. W tym podejściu umieszczać można większość badań amerykańskich. Teorie różnic indywidualnych kładą akcent na poszukiwanie względnie trwałych, uwarunkowanych genetycznie bądź nabytych w procesie wychowania, dyspozycji do formowania i wartościowania własnego życia w sposób, który sprzyja lub nie sprzyja doświadczaniu szczęścia (dyspozycje temperamentalne, osobowościowe i inne zasoby psychologiczne). Stanowisko trzecie koncentruje się na ogólnych mechanizmach psychologicznych wyznaczających poczucie szczęścia i strategiach działania w obliczu nieszczęścia. W tym podejściu indywidualne różnice w poziomie doświadczanego szczęścia tłumaczy się chwilowym obniżeniem skuteczności dotychczasowych strategii zaradczych w konfrontacji z codziennością lub różnicami w sposobie ujawniania własnych uczuć i ocen.

Najbardziej podstawowy spór teoretyczny skupiony jest wokół dwóch modeli wyjaśniających: „dół – góra” (*bottom – up*) i „góra – dół” (*top – down*) (Czapiński, 2017).

2.3.1. Dwa podstawowe modele szczęścia: „dół – góra” i „góra – dół”

Zgodnie z modelem „dół – góra” zadowolenie wynika z doświadczania korzystnych zdarzeń – człowiek jest szczęśliwy, gdyż spotyka go szczęście. Jest to podejście tożsame ze stanowiskiem zwolenników czynników obiektywnych (np. R. Veenhovens) jako wyznaczników dobrostanu. Zadowolenie z życia jest następstwem doświadczania różnorodnych satysfakcji częściowych oraz emocji rodzących się w związku z okolicznościami życia. Im większy majątek, wyższy dochód i pozytywna perspektywa jego wzrostu, im lepsze zdrowie i relacje z ludźmi, tym wyższe zadowolenie i poczucie szczęścia. Jednostka dokonuje rachunku satysfakcji i jego efekt rozstrzyga o wielkości szczęścia. Przeciętny człowiek bagatelizuje rolę czynników wewnętrznych i przecenia rolę czynników zewnętrznych, obiektywnych, sytuacyjnych. Również na gruncie nauk społecznych można znaleźć koncepcje i badania poszukujące źródeł dobrostanu w bogactwie, pozycji społecznej i zawodowej, małżeństwie, zdrowiu.

Wedle alternatywnego podejścia „góra – dół” należy odwrócić kierunek zależności. Otóż zadowolenie z poszczególnych aspektów życia wynika z ogólnego potencjału szczęścia, zależy od cech podmiotu, który w określony sposób doświadcza zdarzeń i je interpretuje oraz kreuje swoją historię. Na gruncie psychologii funkcjonuje pojęcie „syndromu Pollyanny”, określające osoby przejawiające tendencję do spostrzegania tylko jasnych stron życia. Skłonność taką nazywa się też inklinacją pozytywną. Osoby, które ją przejawiają, mają optymistyczne nastawienie, wydarzenia i świat oceniają jako przyjazne i niezagrażające, pozytywnie wypowiadają się o innych, pamiętają raczej to, co dobre. Poziom szczęścia człowieka jest jego stałą cechą, uwarunkowaną procesem wychowania, dyspozycjami genetycznymi i nic na stałe nie jest w stanie zmienić tego poziomu. To podejście potwierdzać by miały wyniki wskazujące na względną niezależność dobrostanu od obiektywnych zdarzeń życiowych (Brief i in., 1993; David i wsp., 1997; Klonowicz, 2002). Ogólne zadowolenie z życia miałyby być dyspozycją w znacznym stopniu uwarunkowaną genetycznie i nasycającą satysfakcję z różnych obszarów życia (Zalewska, 2003).

Odkrycia poczynione na gruncie psychologii pozytywnej również rzucają światło na wewnętrzne determinanty szczęścia i pomniejszają znaczenie obiektywnych wskaźników jako takich, które wyjaśniają tylko niewielką część zróżnicowania subiektywnego dobrostanu jednostki. Czynniki społeczno-demograficzne modyfikują nie więcej niż 10% wariacji poczucia szczęścia (Andrews i Withney, 1976; Lyubomirsky, 2008; Czapiński, 2017). E. Diener (1984) oszacował tę wartość na 15%.

Analizowano związek zadowolenia z szeregiem czynników o charakterze demograficznym i ekonomicznym. Wykazano, że ludzie starsi przejawiają niższy poziom szczęścia w wymiarze emocjonalnym, ale wyższy w wymiarze poznawczym. Związek szczęścia z płcią obwarowany jest występowaniem szeregu innych czynników (posiadanie i wychowywanie dzieci, liczba obowiązków). Brakuje natomiast jednoznacznej i bezpośredniej zależności między szczęściem a miejscem zamieszkania, statusem ekonomicznym czy wykształceniem. Generalnie dla Polaków istotniejsze jest wykształcenie, dla Belgów dochód, także w populacji pracujących Amerykanów

najważniejszym predyktorem dobrostanu jest dochód, lecz dla Amerykanek wykształcenie. Jednym z lepszych i dobrze udokumentowanych predyktorów szczęścia jest zdrowie, a zwłaszcza subiektywne przekonanie o jego stanie. Badania empiryczne dowiodły występowania asymetrycznego wpływu utraty i zyskiwania w odniesienia do posiadania dzieci i pozostawania w związku małżeńskim. Otóż, ani małżeństwo, ani dzieci nie podnoszą poziomu szczęścia, natomiast jakakolwiek forma straty czy dysfunkcji w tych obszarach sprzyja nieszczęściu (Czapiński, 2017). Odnośnie do pracy – powszechnie wiadomo, że satysfakcja z jej wykonywania jest silnie powiązana z poziomem szczęścia. Jeszcze większy związek występuje z brakiem pracy i bezrobociem (Derbis i Bańka, 1998). Są jednak też inne analizy empiryczne, które wskazują na niezależność dobrostanu od sytuacji bezrobocia, co tym samym potwierdzałoby słabość modelu „dół – góra” (Klonowicz, 2002).

W kontekście wyników wielu badań obydwa modele są uproszczone i trudno uznać je za uniwersalne. Teorie „dół – góra” pomijają bowiem różnice indywidualne, koncentrując się na czynnikach środowiskowych jako przyczynach wariacji jakości życia. Teorie top – down natomiast marginalizują czynniki sytuacyjne i środowiskowe (Zalewska, 2005). Dlatego też wypracowano na gruncie psychologii bardziej złożone modele, które zakładają interakcyjne (Furnham, 1991) bądź transakcyjne (Headey i Wearing, 1991) zależności między czynnikami podmiotowymi i sytuacyjnymi. Na przykład A. Zalewska stworzyła własny model – Transakcyjny Model Jakości Życia (TMJŻ), w którym uwzględnia wzajemne oddziaływania aspektów sytuacyjnych, środowiskowych, dyspozycyjnych, emocjonalnych i poznawczych. Za jego trafnością przemawiają dane ukazujące zwrotne powiązania między zadowoleniem z pracy i życia oraz zadowoleniem z życia i zdrowia (Judge i Watanabe; Klonowicz 2002, za: Zalewska, 2005). W TMJŻ podkreślana jest odrębność emocjonalnych i poznawczych ocen oraz przyjmowane założenie, że cechy osoby modyfikują znaczenie czynników zewnętrznych i wewnętrznych, a także przetwarzanie informacji emocjonalnych i poznawczych. Zgodnie z TMJŻ, oceny danego obszaru (sfery) życia oraz całościowe oceny jakości życia są powiązane i mogą wpływać na siebie nawzajem. Jednak poziom poszczególnych ocen oraz siła, charakter i kierunek szczegółowych zależności między nimi zależą także od szerszych systemów, np. systemu właściwości podmiotu i systemu „osoba–środowisko”, a także zwrotnie na nie wpływają (Zalewska, 2003). A. Zalewska (2003) zwraca uwagę, iż według tego modelu czynniki zewnętrzne mogą wpływać pozytywnie lub negatywnie na jakość życia, ale jest to wpływ raczej krótkotrwały. Właściwości podmiotu natomiast wpływają bezpośrednio oraz pośrednio na jakość życia.

2.3.2. Osobowościowe uwarunkowania dobrostanu

Lawrence A. Perwin twierdzi, że osobowość to

złożona całość myśli, emocji i zachowań, nadająca kierunek i wzorzec (spójność) życiu człowieka. Podobnie jak ciało, osobowość składa się zarówno ze struktur, jak

i procesów, i odzwierciedla działanie tyłu natury (geny), co środowiska. Pojęcie osobowości obejmuje również aspekt czasowy funkcjonowania człowieka, osobowość zawiera bowiem wspomnienia przeszłości, reprezentacje mentalne teraźniejszości oraz wyobrażenia i oczekiwania co do przyszłości (Pervin, 2002, s. 416).

Autorzy teorii Wielkiej Piątki – P. T. Costa i R. R. McCrae, charakteryzują osobowość jako „[...] strukturę najbardziej podstawowych wymiarów (czynników) wpływających na cechy identyfikowane zarówno w naturalnych językach, jak i kwestionariuszach psychologicznych” (za: Zawadzki i wsp., 1998, s. 21). Cechy osobowości są właściwościami zachowania, które charakteryzują się interindywidualną zmiennością oraz właściwą tylko danej jednostce intraindywidualną stałością czasową i sytuacyjną. Powyższe definicje odsłaniają kluczową dla funkcjonowania człowieka rolę osobowości.

Badania wskazują, że cechy osobowości są czynnikami istotnie związanymi z doświadczaniem dobrostanu. Neurotyczność i ekstrawersja wyjaśniają ponad 30% zróżnicowania odpowiedzi na skalach poczucia szczęścia, co wskazuje na częściowo genetyczne uwarunkowania zadowolenia. Związek dobrostanu z neurotyzmem jest negatywny, a z ekstrawersją pozytywny (DeNeve i wsp., 1998; Costa i McCrae, 1980). A. P. Brief, P. T. Costa i R. R. McCrae (za: Zalewska, 2005) dowodzą, że cechy osobowości wyznaczają podatność na określone emocje, a te wpływają na percepcję i interpretację zdarzeń. Iloraz inteligencji nie wydaje się mieć dużego wpływu na poczucie szczęścia, jednakże warunkując poziom dojrzałości psychicznej, może wpływać na jakościowe różnice w satysfakcji z życia (Hottard i in., 1989). Cechy kształtowane w relacjach społecznych też są związane ze szczęściem. Bardzo istotna jest np. samoocena (wpływ jest dużo słabszy w krajach komunistycznych), koncentracja na sobie, optymizm, skuteczność własna oraz wzięcie odpowiedzialności za własne sprawy. Im słabsze jest poczucie osobistego sprawstwa i mniej stabilny obraz siebie, tym deklarowane poczucie szczęścia jest niższe.

2.3.2.1. Wielka Piątka cech osobowości a dobrostan

Pięcioczynnikowy model osobowości sprowadza najbardziej podstawowe różnice indywidualne występujące między ludźmi do pięciu głównych czynników. Historia badań nad pięcioczynnikowym modelem osobowości sięga prac badawczych R. Catella oraz G. Allporta. Pod koniec lat 40. XX wieku D. Fiske doszedł do wniosku, że efektem badań nad strukturą osobowości może być przyjęcie pięciu czynników, a nie – jak to uczynił R. Cattell – najpierw dwunastu, a później szesnastu czynników. Badania prowadzone przez E. C. Tupes i R. Christal na przełomie lat 50. XX wieku oraz badania W. T. Norman, E. F. Borgatty, G. M. Smitha w latach 60. XX wieku również potwierdziły pięcioczynnikową strukturę danych wraz z ich spójnością treściową (por. Perwin, 2002). Kolejnych argumentów na rzecz pięcioczynnikowego modelu osobowości dostarczyły prowadzone w latach 70. badania P. T. Costy i R. R. McCrae, a także w latach 90. badania L. R. Goldberga, B. De Raada i W. K. B. Hofstede, F. Ostendorfa i A. Angleitnera, jak również badania polskich psychologów (Jarmuż, 1994; Szarota, 1995).

R. R. McCrae i P. T. Costa (1987) w sposób najbardziej rozwinięty metodologicznie i psychologicznie przedstawili model Wielkiej Piątki cech osobowości. Autorzy pierwsze swoje badania zrealizowali na podstawie wyników uzyskanych przez R. Cattella i jego szesnastoczynnikowego modelu. Uzyskali wówczas strukturę trzyczynnikową, w której znalazły się: ekstrawersja, neurotyczność i wyobraźnia (będąca odpowiednikiem otwartości na doświadczenia). Dwa pozostałe wymiary – ugodowość oraz sumienność – zostały wyodrębnione w następstwie przeprowadzonych badań leksykalnych. Główne założenie tych badań opiera się na tzw. hipotezie leksykalnej, zgodnie z którą najważniejsze różnice między ludźmi są zakodowane w języku. W ten sposób zostało sklasyfikowanych pięć cech, którym nadano status superczynników: neurotyczność, ekstrawersja, otwartość na doświadczenia, ugodowość, sumienność (NEOAC – *Neuroticism, Extraversion, Openness to Experience, Agreeableness, Conscientiousness*).

Neurotyczność odnosi się do sfery emocjonalnej (w zakresie emocji negatywnych) i oznacza przystosowanie emocjonalne *versus* emocjonalne niezrównoważenie. Cecha ta silnie wiąże się z podatnością na doświadczanie negatywnych emocji: strachu, gniewu, poczucia winy oraz z wrażliwością na stres psychologiczny. Neurotyczność obejmuje sześć wyróżnionych w sposób formalny składników: lęk (tendencja do reagowania napięciem, skłonność do martwienia się), agresywna wrogość (skłonność do doświadczania gniewu i irytacji), depresyjność (tendencja do doświadczania poczucia winy, smutku, bezradności), impulsywność (słaba kontrola popędów), nadwrażliwość (niezdolność do zmagania się ze stresem), nadmierny samokrytycyzm (niskie poczucie wartości, lęk społeczny). Neurotyczność rzutuje na przystosowanie jednostki do środowiska, jednak zdaniem P. T. Costy i R. R. McCrae cecha ta stanowi normalny wymiar osobowości i nie musi prowadzić do zaburzeń psychicznych. Takie spojrzenie zdecydowanie różni koncepcje powyższych autorów od stanowiska H. Eysencka, który opisywał tę cechę jako różnicującą ludzi zdrowych i chorych (Zawadzki i wsp., 1998).

Ekstrawersja to wymiar związany z interpersonalną sferą funkcjonowania człowieka. Określa jakość i ilość interakcji społecznych, poziom aktywności, energii oraz zdolność do zabawy. Obejmuje podwymiary: towarzyskość (zakres i liczba utrzymywanych kontaktów z innymi ludźmi), serdeczność (zdolność do bliskości z innymi ludźmi), asertywność (przywódczość i skłonność do dominacji), aktywność (wigor i zaangażowanie), poszukiwanie doznań (potrzeba i poszukiwanie stymulacji), emocjonalność w zakresie pozytywnych emocji (przejawianie optymizmu życiowego, radości, poczucia szczęścia). W opinii autorów koncepcji introwersja nie oznacza pełnej odwrotności ekstrawersji – jest raczej brakiem zachowań ekstrawertywnych.

Otwartość na doświadczenia określa funkcjonowanie poznawcze i ukazuje tendencję do poszukiwania nowych doświadczeń, tolerancję wobec nowości oraz ciekawość poznawczą. Cecha ta najmocniej spośród wszystkich pozostałych wiąże się z cechami intelektu. Jak zaznaczają P. T. Costa i R. R. McCrae, związek ten dotyczy jednak bardziej zdolności do myślenia dywergencyjnego i kreatywności niż myślenia konwergencyjnego i inteligencji akademickiej (Zawadzki i wsp., 1998). Podwymiarami otwartości na doświadczenia są: wyobraźnia (fantazja,

twórczość), estetyka (zainteresowanie sztuką), uczucia (otwartość na stany emocjonalne innych ludzi), działania (aktywne poszukiwanie nowych doznań), idee (intelektualna ciekawość), wartości (gotowość do analizy wartości jako odwrotność dogmatyzmu).

Ugodowość dotyczy, podobnie jak ekstrawersja, interpersonalnej sfery zachowań człowieka. Opisuje pozytywne bądź negatywne nastawienie do innych osób, altruizm bądź antagonizm przejawiające się w uczuciach, myśleniu i działaniu. Ugodowość na poziomie poznawczym oznacza zaufanie do innych bądź jego brak; na poziomie emocjonalnym – wrażliwość lub obojętność na sprawy innych ludzi; na poziomie behawioralnym – nastawienie kooperacyjne w przeciwieństwie do rywalizacyjnego. Osoby wysoko ugodowe są postrzegane jako sympatyczniejsze, życzliwsze i zdrowsze osobowościowo. Nie należy jednak jednoznacznie wartościować tej cechy. Wyniki skrajne mogą oznaczać zachowania patologiczne: skrajnie niskie – narcyzm i tendencje antyspołeczne, a skrajnie wysokie – skłonność do tworzenia się tzw. osobowości uzależnionej. Podwymiary ugodowości to zaufanie (przekonanie o uczciwych intencjach innych osób *versus* sceptycyzm), prostolinijność (prostoduszność *versus* skłonność do manipulowania innymi), altruizm (tendencja do udzielania pomocy innym *versus* egocentryzm), uступliwość (łagodność *versus* agresywność i tendencje rywalizacyjne), skromność (realistyczny stosunek do siebie *versus* faworyzowanie siebie i przekonanie o własnej wyższości), skłonność do rozczulania się (przejawianie uczuciowości i wspieranie innych *versus* rzeczowość w kontaktach z innymi).

Sumiennność jest wymiarem charakteryzującym stopień zorganizowania, wytrwałości i motywacji jednostki w działaniach zorientowanych na cel. Opisuje stosunek człowieka do pracy. Oznacza też wolę dążenia do osiągnięć (Zawadzki i wsp., 1998). Wysoka sumiennność pociąga za sobą silną wolę, wytrwałość w realizacji celów, obowiązkowość, rzetelność, samodyscyplinę, pracowitość. Niskie natężenie sumiennności nie oznacza całkowitego braku tych atrybutów, a jedynie wyraźnie mniejszą skrupulatność w ich przestrzeganiu oraz tendencje hedonistyczne. Składnikami sumiennności są: kompetencja (przekonanie o możliwości radzenia sobie z problemami *versus* przekonanie o jej braku), skłonność do utrzymywania porządku (staranność, schludność *versus* ich brak), obowiązkowość (ściśle kierowanie się zasadami *versus* nierzetelność), dążenie do osiągnięć (wysoki poziom aspiracji i motywacji osiągnięć *versus* brak ambicji i celów w życiu), samodyscyplina (umiejętność doprowadzania zadań do końca *versus* jej brak), rozważa (skłonność do starannego rozważania problemu przed podjęciem działania *versus* impulsywność w podejmowaniu decyzji).

Zaprezentowany model bazuje na badaniach strukturalnych i analizach praktycznych, wskazujących na funkcjonalne znaczenie pięciu czynników, ich rolę w procesie adaptacji jednostki do środowiska zawodowego, szkolnego, a także znaczenie w kształtowaniu się zaburzeń zachowania i stanu zdrowia. Odkryto, że sumiennność jest związana z osiągnięciem sukcesu zawodowego i szkolnego, otwartość jest wyznacznikiem zainteresowań, natomiast neurotyczność i ugodowość pozwalają przewidywać satysfakcję życiową oraz stan zdrowia (Zawadzki i wsp., 1998).

Cechy osobowości wiążą się z doświadczaniem dobrostanu. Najczęściej wymienia się znaczenie dwóch wymiarów: neurotyczności i ekstrawersji. Oba wymiary można uznać za wrodzone predyspozycje do odczuwania większego lub mniejszego dobrostanu. Ich oddziaływanie jest bezpośrednie i trwałe. R. R. McCrae i P. T. Costa mówią o temperamentalnym i instrumentalnym powiązaniu osobowości ze szczęściem. Ze związkami temperamentalnymi mamy do czynienia właśnie w przypadku neurotyczności i ekstrawersji (cechy wrodzone, trwałe, bezpośrednie powiązanie z doświadczaniem szczęścia), które niejako narzucają interpretację zdarzeń w kierunku pozytywnym (wysoka ekstrawersja) lub negatywnym (wysoka neurotyczność). Pozostałe cechy mają znaczenie pośrednie (instrumentalne), prowokują zaistnienie określonych zdarzeń, które z kolei przyczyniają się do większego lub mniejszego zadowolenia. Większa ugodowość sprzyja serdecznym relacjom z ludźmi, a większa sumienność lepszym wynikiem w pracy i satysfakcji zawodowej.

P. T. Costa i R. R. McCrae (1980) dokładnie przeanalizowali związki dobrostanu z wymiarami ekstrawersji–introwersji oraz neurotyzmu–równowagi ze szczęściem. Autorzy szacowali poziom wymienionych cech oraz liczbę pozytywnych i negatywnych doświadczeń emocjonalnych. Okazało się, że ekstrawertycy zgłaszają więcej pozytywnych emocji niż introwertycy oraz podobną liczbę afektów negatywnych. Osoby neurotyczne przeciwnie – doświadczają i zgłaszają więcej negatywnych afektów niż osoby stabilne, a nie różnią się w zakresie liczby afektów pozytywnych. Oznacza to, że czynnik ekstrawersja–introwersja dobrze ujmuje różnice indywidualne w tendencji do doświadczania afektu pozytywnego, a wymiar neurotyzmu–równowagi różnicuje w zakresie afektu negatywnego (Costa, McCrae, 1980; Eysenck, 1998). Powyższe obserwacje prowadzą do wniosku, że stabilni ekstrawertycy mają największą szansę na doświadczanie szczęścia – dzięki stabilności nie doznają zbyt wielu emocji negatywnych, a ekstrawersja sprzyja doznaniom pozytywnym. Uwzględniając kombinację czynników ekstrawersji–introwersji i neurotyczności–stabilności, możliwe jest także współwystępowanie u podmiotu wysokiego natężenia stabilności i introwersji, co pozwala uniknąć mu wszelkich krańcowych doznań, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Współwystępowanie neurotyczności i ekstrawersji z kolei może skutkować popadaniem w krańcowe stany zadowolenia i niezadowolenia.

P. T. Costa i R. R. McCrae w swoich badaniach nad związkami cech osobowości ze szczęściem stawiali jeszcze inne pytania badawcze. Pierwsze z nich dotyczyło wiodącej roli składowych ekstrawersji w wyznaczaniu pozytywnego afektu. Badacze interesowało, czy bardziej odpowiedzialna za pozytywny afekt jest towarzyskość czy raczej impulsywność. Okazało się, że jest nim towarzyskość i płynąca z tego radość z przebywania z innymi ludźmi. Kolejnym ważnym zagadnieniem podejmowanym przez wymienionych autorów była kwestia przewidywania szczęścia w przyszłości (za dziesięć lat) na podstawie aktualnej diagnozy osobowości. Badacze dowiedli, że niezależnie od liczby pozytywnych i negatywnych zdarzeń w życiu, stabilni ekstrawertycy są po dziesięciu latach szczęśliwsi niż stabilni introwertycy i neurotyczni ekstrawertycy (Eysenck, 1998). Zmienne osobowości zdają się mieć znaczenie właśnie przy prognozowaniu dobrostanu w długiej

perspektywie czasowej. Na aktualne poczucie szczęścia mają szansę wywierać wpływ zmienne sytuacyjne (DeNeve i Cooper, 1998). Pewne wnioski wynikają też z badań S. Hottarda i wsp. (1989). Otóż, zależność między szczęściem a ekstrawersją–introwersją modyfikuje zmienna interakcji społecznych. Zadowolenie z życia introwertyka posiadającego silne, satysfakcjonujące relacje społeczne jest porównywalne z poczuciem szczęścia ekstrawertyka.

Odnosnie do związków pozostałych czynników Wielkiej Piątki z dobrostanem dane nie są jednoznaczne. Stwierdzono, iż wysoka otwartość na doświadczenia sprzyja odczuwaniu zarówno pozytywnych, jak i negatywnych doznań. Uzyskane korelacje w tym zakresie nie są wprawdzie tak silne, jak w przypadku ekstrawersji i neurotyczności, lecz istotne statystycznie. W odniesieniu do ugodowości – wiadomo, że krańcowe poziomy tej cechy mogą być niekorzystne dla jednostki. Jak zaznaczono wyżej, z jednej strony zagrażające są zachowania egocentryczne i antyspołeczne, a z drugiej niebezpieczeństwo kształtowania się osobowości podporządkowanej. Skrajne bieguny tej cechy mogą być też czynnikami chorób psychosomatycznych (mała ugodowość – choroba wieńcowa serca, skrajnie wysoka ugodowość – osobowość typu C i choroba nowotworowa). Ugodowość, jako cecha odnosząca się do jakości relacji interpersonalnych, zdaje się pełnić również rolę instrumentalną w odniesieniu do dobrostanu poprzez sprzyjanie odpowiednim relacjom społecznym. Podobnie sumienność, która jest istotną cechą ze względu na optymalizację codziennych czynności, zwłaszcza w warunkach funkcjonowania zawodowego. Skrajne natężenie sumienności może być niekorzystne. Niskie jej nasilenie daje efekt niemożności radzenia sobie w różnorodnych sytuacjach zadaniowych, zaś skrajnie wysokie odpowiada za nadmierne aspiracje, przesadną potrzebę uporządkowania i inne następstwa zagrażające kondycji psychicznej.

Badania nad związkami osobowości (w ujęciu szesnastoczynnikowym R. Cattella) z samopoczuciem prowadził P. Szarota (1998). Wyodrębnił on dwie grupy badanych: (1) o stosunkowo bardzo dobrym i (2) bardzo złym samopoczuciu i porównywał je pod kątem różnic w natężeniu poszczególnych cech osobowości. Okazało się, że dobrymi predyktorami samopoczucia są trzy wymiary koncepcyjnie związane z neurotycznością: dojrzałość emocjonalna, depresyjna niepewność siebie i napięcie ergiczne, oraz dwa wymiary związane z ekstrawersją: dominacja i śmiałość. Ponadto dobrym predyktorem samopoczucia jest także racjonalność, która oznacza powściągliwość emocjonalną, kierowanie się rozumem i wnikliwość w odniesieniu do siebie i innych.

Metaanaliza wyników 197 badań dotyczących związków dobrostanu ze 137 cechami osobowościowymi doprowadziła K. DeNeve i H. Coopera (1998) do wniosku, że szczęście człowieka jest warunkowane podmiotowo, zaś nieszczęście jest zakotwiczone w czynnikach zewnętrznych. Autorzy metaanalizy pogrupowali cechy osobowości w kategorie zgodne z modelem Wielkiej Piątki. Średni ważony współczynnik korelacji wszystkich cech osobowości z afektem pozytywnym wyniósł 0,18, a z afektem negatywnym –0,13. Wątpliwość budziło jednak zastosowanie hedonicznych miar dobrostanu (obciążonych ładunkiem afektywnym), co mogło zakłócać przejrzystość i poprawność wyciąganych wniosków ze względu na możliwe podobieństwo badanych kategorii osobowościowych

i kategorii dobrostanu. Istnieją jednak inne przesłanki empiryczne potwierdzające predykcyjną rolę cech osobowości względem dobrostanu. P. Schmutte i K. Ryff (1999) zastosowały następujące miary dobrostanu, oparte na eudajmonistycznej teorii C. Ryff: rozwój osobisty, autonomia, pozytywne relacje z innymi, panowanie nad otoczeniem, życiowy cel, samoakceptacja. Zmienność wszystkich wymienionych wymiarów dobrostanu eudajmonistycznego była uzależniona od czynników osobowości Wielkiej Piątki – w największym stopniu rozwój osobisty (33% zmienności), a w najmniejszym autonomia (8% zmienności). Neurotyczność najsilniej wiązała się z samoakceptacją (korelacje ze wszystkimi skalami dobrostanu były bardzo wysokie, w granicach od 0,47 do 0,72), ekstrawersja z rozwojem osobistym (korelacje z pozostałymi skalami, z wyjątkiem autonomii, wahały się w granicach między 0,47 a 0,53), otwartość na doświadczenia i ugodowość wiązały się z rozwojem osobistym, a sumienność z panowaniem nad otoczeniem. Rola superczynników jako wyznaczników dobrostanu wydaje się więc niepodważalna. J. Czapiński (2012) pisze wręcz o osobowości szczęśliwego człowieka, który jawi się jako mniej neurotyczny, bardziej ekstrawertywny, otwarty na doświadczenia, ugodowy i sumienny.

2.3.2.2. Nadzieja na sukces, samoocena i poczucie własnej skuteczności

Współczesna psychologia pozytywna i psychologia zdrowia przypisują dużą rolę zasobom osobistym, upatrując w nich czynniki sprzyjające jakości życia i zdrowiu psychicznemu. Zasoby te nazywane są nawet potencjałami zdrowia. Niewątpliwie zaliczyć można do nich nadzieję na sukces, samoocenę czy poczucie własnej skuteczności.

Nadzieja od stosunkowo niedawna jest przedmiotem badań psychologicznych, choć w powszechnym odczuciu stanowi istotny aspekt wewnętrznego funkcjonowania człowieka (Trzebińska, 2008; Trzebiński, Zięba, 2003). Jest ona elementem koncepcji siebie, rodzajem przekonania na własny temat, względnie stałą dyspozycją. Badania wskazują, że jest to konstrukt odrębny od optymizmu i poczucia własnej skuteczności (Łaguna i wsp., 2005).

Krokiem milowym w psychologicznym rozpoznaniu nadziei stały się badania C. R. Snydera (2002). Badacz ten traktował nadzieję jako pozytywny stan motywacyjny ukierunkowany na cele oraz strategie do nich prowadzące. Kluczowe jest tu oczekiwanie, że odniesie się sukces, pomimo pojawiających się przeszkód (siła woli), i że sukces ten będzie związany z własnymi kompetencjami (umiejętność znajdowania rozwiązań). Takie rozumienie nadziei uzasadnia nazywanie jej nadzieją na sukces, gdyż odnosi się do przewidywania pozytywnych efektów własnych przedsięwzięć (Łaguna i wsp., 2005).

W literaturze psychologicznej spotkać można też inne podejścia do nadziei. Przykładem jest koncepcja nadziei podstawowej wywodząca się z poglądów E. H. Ericsona, a rozwijana w Polsce przez J. Trzebińskiego i M. Ziębę. Nadzieja podstawowa to siła tkwiąca w człowieku oraz głęboko zakotwiczone w psychice przeświadczenie, że 1) świat jest miejscem, w którym panuje porządek i sens; 2) świat jest miejscem przyjaznym człowiekowi; 3) świat jest sprawiedliwy, oddaje

człowiekowi to, na co zasłużył – „zasługi” są nagradzane, a „złe uczynki” karane. Takie przekonania nie zawsze są w pełni uświadamiane przez ludzi, ale ujawniają się na różne sposoby, np. w systemach wierzeń, prywatnych teoriach świata, sposobach interpretacji zdarzeń i emocjonalnych reakcjach na nie (Trzebiński i Zięba, 2004).

J. Trzebiński i M. Zięba (2003) zrelacjonowali badania, z których wynika, że nadzieja podstawowa ma dodatni związek z pozytywnym nastrojem, zadowoleniem z różnych aspektów życia, optymizmem i wiarą we własny sukces. Uzyskane korelacje mieściły się w granicach 0,29–0,51. Badania pokazały również, że im niższy poziom nadziei podstawowej, tym wyraźniejsze objawy somatyczne, lęku, depresyjności, złego nastroju.

Przegląd badań bazujących na koncepcji C. R. Snydera wskazuje, że osoby przejawiające wysoką nadzieję na sukces lepiej funkcjonują w zakresie edukacji, są ogólnie lepiej przystosowane oraz zdrowsze psychicznie i fizycznie. Nadzieja na sukces, rozumiana jako umiejętność znajdowania rozwiązań oraz siła własnej woli w procesie dochodzenia do celu, ujemnie koreluje z emocjami negatywnymi, a dodatnio z pozytywnymi. Interwencje zmierzające do zwiększenia nadziei podnoszą pozytywny nastrój i obniżają negatywny (Snyder i wsp., 1991, za: Łaguna i wsp., 2005). Nadzieja na sukces sprzyja wyższemu poczuciu własnej wartości i wyższej satysfakcji z życia, niższemu poziomowi depresji i pomaga w odnajdywaniu pozytywnych stron w sytuacjach związanych z radzeniem sobie ze stresem. Im wyższy poziom nadziei, tym wyższy optymizm i samoocena wśród studentów oraz wyższa kreatywność i osiągnięcia akademickie (Snyder i wsp., 1996). Osoby posiadające wyższy poziom nadziei są bardziej elastyczne. W związku z częstym konfrontowaniem się z zadaniami potrafią znajdować alternatywne cele, gdy dotychczasowe okazały się nieosiągalne (Łaguna i wsp., 2005). Nadzieja jest moderatorem między stresującymi wydarzeniami życiowymi a ogólną satysfakcją z życia (Valle i wsp., 2006). T. C. Bailey i C. R. Snyder (2007) badali studentów pod kątem związków posiadanej nadziei i zadowolenia z życia i uzyskali korelację relatywnie wysoką $r = 0,51$. Rola nadziei zatem dla szeroko rozumianej jakości życia jest istotna i wieloaspektowa.

D. Krok (2013) analizował związki nadziei na sukces z poznawczym i emocjonalnym dobrostanem hedonistycznym i dobrostanem w ujęciu eudajmonistycznym (autonomia, panowanie nad środowiskiem, rozwój osobisty, pozytywne relacje z innymi, cel życiowy, akceptacja siebie). Do pomiaru emocjonalnego dobrostanu zastosowano skalę PANAS (pomiar ogólnego pozytywnego i negatywnego nastroju oraz jedenastu specyficznych typów afektu). Nadzieja na sukces była pozytywnie skorelowana m.in. z satysfakcją z życia ($r = 0,32$), ogólnym pozytywnym nastrojem ($r = 0,43$) oraz z dobroduszością ($r = 0,32$), pewnością siebie ($r = 0,39$), uważnością ($r = 0,36$) i spokojem ($r = 0,23$). Badacz odnotował negatywne związki nadziei na sukces z ogólnym negatywnym nastrojem ($r = -0,11$), emocjami strachu ($r = -0,16$), wrogością ($r = -0,19$), poczuciem winy ($r = -0,23$) i nieśmiałością ($r = -0,29$). Nadzieja na sukces korelowała również ze wszystkimi wymiarami dobrostanu w ujęciu eudajmonistycznym, ale najsilniejsze związki uzyskano z wymiarami autonomii ($r = 0,41$), rozwoju osobistego ($r = 0,41$) i akceptacji

siebie ($r = 0,42$). D. Krok (2013) na podstawie wyników hierarchicznej analizy regresji uznał, że nadzieję na sukces można uznać za predyktor dobrostanu psychicznego.

A. M. Przepiórka (2017) dowiodła empirycznie istnienia pozytywnego związku między nadzieją na sukces a zadowoleniem z życia przedsiębiorców. Również K. M. Hmieleski i J. C. Carr (2007) wnioskowali na podstawie badań, że nadzieja jest rodzajem bufora, który niweluje siłę stresujących warunków pracy przedsiębiorczej, co może skutkować bardziej pozytywną oceną życia. Również T. C. Bailey i wsp. (2007) wskazali nadzieję jako predyktor satysfakcji życiowej.

Wśród ważnych podmiotowych charakterystyk różnicujących ludzi wymienia się również samoocenę. Jest to pozytywna lub negatywna postawa względem Ja, rodzaj globalnej oceny siebie. Samoocena jest konstruktem subiektywnym i u osób dorosłych względnie trwałym (Baumeister i wsp., 2003). Wysoka samoocena przejawia się w formułowaniu pozytywnych, akceptujących sądów o sobie, postrzeganiu własnych zachowań w sposób pozytywny, przewidywaniu bardziej pozytywnych konsekwencji swoich przedsięwzięć niż przedsięwzięć innych osób, lepszym pamiętaniu informacji o własnych sukcesach niż o porażkach, interpretacji dwuznacznych komunikatów raczej jako pozytywnych dla siebie niż negatywnych, postrzeganiu własnych zalet jako bardziej wyjątkowych, a wad jako bardziej powszechnych, postrzeganiu własnych cech, dziedzin, którymi się zajmujemy, jako bardziej istotnych (Ehrlinger i Dunning, 2003). Osoby z wyższą samooceną przejawiają znaczną wytrwałość w dążeniu do celu, częściej bagatelizują przeciwności, a oczekując sukcesu, zwiększają swój wysiłek. Samoocena stanowi pewnego rodzaju asekurację przed negatywnymi, bolesnymi skutkami niepowodzeń czy silnego stresu (Baumeister i wsp., 2003).

Według M. Rosenberga (1965, za: Dzwonkowska, Lachowicz-Tabaczek, Łaguna, 2008) wysoka samoocena to przekonanie, że osoba jest we własnych oczach wystarczająco dobra i wartościowa. Wyniki uzyskane za pomocą skonstruowanej przez tego autora skali pomiaru samooceny (SES) korelują dodatnio m.in. z deklarowanym poczuciem szczęśliwości, pozytywnym afektem, optymizmem, ekstrawersją, wewnętrznym umiejscowieniem poczucia kontroli, zgeneralizowanym poczuciem własnej skuteczności (Mar, DeYoung, Higgins i Peterson, 2006). Dodatnie korelacje samooceny z zadowoleniem z życia na średnim poziomie ($r = 0,47$) uzyskali E. Diener i M. Diener (1995), badając 13 118 studentów z 31 krajów (relacja była moderowana przez indywidualizm społeczeństwa). Również A. Tesser (1999) podkreślał rolę samooceny jako wyznacznika dobrostanu człowieka. Według tego autora wysoka samoocena związana jest przede wszystkim z zadowoleniem z własnego życia, lepszym stanem zdrowia somatycznego i psychicznego, wyższym poziomem osiągnięć życiowych, przejawianiem skłonności do częstszego przeżywania wewnętrznych stanów pozytywnych, takich jak: radość, zadowolenie, entuzjazm oraz satysfakcja, a jednocześnie do rzadszego przeżywania stanów negatywnych, czyli: lęku, przygnębienia, poczucia beznadziejności.

Subiektywne poczucie własnej skuteczności jest kolejną właściwością podmiotową istotną z perspektywy dobrostanu. Odpowiada za percepcję siebie

uzdolniająca do wytrwałego działania zgodnego z własnym planem. Przekonanie o własnej skuteczności jest uważane za jeden z najważniejszych zasobów osobistych. Ma wpływ na różne przejawy ludzkiego zachowania, długość podejmowania wysiłków, stopień zaangażowania w proces realizacji celów, sposoby radzenia sobie ze stresem, jak również rodzaj atrybucji sukcesu i porażki. Taka właśnie analiza znaczeniowa tej zmiennej psychologicznej daje podstawy do przypuszczenia, że może ona mieć związek również z dobrostanem. Poczucie własnej skuteczności to konstrukt wywodzący się z teorii społecznego uczenia się A. Bandury (2007). W teorii tej mechanizm społecznego uczenia się został uzupełniony o subiektywne poczucie jednostki odnośnie do rezultatów podjętych działań. Owo oczekiwanie własnej skuteczności (*self-efficacy*) definiowane jest jako oczekiwanie danej osoby, że zachowa się w określony sposób (Juczyński, 1999). Jest też subiektywnym obrazem własnych kompetencji i determinuje to, jak osoba myśli, czuje, zachowuje się i motywuje samą siebie do działania. A. Bandura postrzega poczucie własnej skuteczności jako lepszy predyktor stawiania celów i efektywnej ich realizacji niż poczucie własnej wartości. Badacz ten wskazał na cztery elementy doświadczenia człowieka, które kształtują jego poczucie skuteczności: 1) wcześniejsze doświadczenia sukcesów i porażek; 2) obserwowanie innych ludzi, szczególnie ważnych, będących autorytetami, którzy dzięki wytrwałości i zaangażowaniu osiągają swoje cele; 3) napływające informacje zwrotne na temat swoich działań i ich konsekwencji; 4) pozytywne odczucia emocjonalne i fizyczne związane z dążeniem do celów i ich osiągnięciem.

Silne przekonanie o własnej skuteczności ma wpływ na potencjalne osiągnięcia i samopoczucie jednostki poprzez nasilenie skłonności do podejmowania wyzwań i niepostrzegania ich jako zagrożeń, których by należało uniknąć. Osoby pewne swojego wpływu na bieg zdarzeń stawiają sobie ambitne cele, usilnie angażują się w ich realizację, a w obliczu zagrożenia porażką lub rzeczywistej porażki zwiększają wysiłki. Osoby z niskim przekonaniem o własnej skuteczności unikają zadań trudnych, posiadają niskie aspiracje, w niewielkim stopniu angażują się w realizację wyznaczonych celów. Gdy wystąpią przeszkody, koncentrują się na własnych deficytach, a nie na efektywnym działaniu, przez co są bardziej podatne na stres i stany depresyjne. Może to też obniżać poziom satysfakcji z osiągnięć osobistych. Osoby o niskim nasileniu opisywanej cechy wyolbrzymiają prawdopodobieństwo porażki, co przekłada się negatywnie na ich stany afektywne – następuje wzrost poziomu stresu i obniżenie poziomu wykonania zadania. Poczucie własnej skuteczności oraz jego następstwa skutkują ostatecznie w obszarze zdrowia fizycznego (ciśnienie krwi, odczucie bólu, układ krążenia) i psychicznego (zaburzenia depresyjne, wypalenie zawodowe, dobrostan) (Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010).

Powyższe rozważania i doniesienia z badań dotyczących osobowościowych uwarunkowań dobrostanu budzą zainteresowanie i wydają się być zachętą do kolejnych analiz. J. Czapiński (2012) jednak, powołując się m.in. na R. R. McCrae i P. T. Costę (1987) i podsumowując serię badań nad rolą różnych predyspozycji psychologicznych, zauważył, że najsilniejszym predyktorem dobrostanu jest jego poziom sprzed lat, nawet lepszym niż doświadczona trauma oraz wszelkie

dyspozycje osobowościowe. Oznaczałoby to, że cechy osobowości mogą jedynie modyfikować w pewnym stopniu skłonność do odczuwania szczęścia, ale nie uczynią człowieka szczęśliwego nieszczęśliwym, i na odwrót.

2.3.3. Dobrobyt a dobrostan

Dyskusje nad związkiem szczęścia ze statusem majątkowym są podejmowane zarówno przez uczonych w obszarze różnych dziedzin, działaczy społecznych, polityków, jak i zwykłych ludzi doświadczających biedy, bogactwa, szczęścia, nieszczęścia i zmienności tych stanów. Wypracowano nawet stanowiska, co do których panuje pewna zgodność i które stały się składnikiem wiedzy potocznej. Najbardziej rozpowszechnione stanowisko sprowadza się do opinii, że pieniądze szczęścia nie dają. Wielu ludzi z tym twierdzeniem się zgadza, zabiegając – paradoksalnie – o jak największy stan posiadania. Niespójność przekonań z dążeniami może być uzasadniona. Badacze wzajemnych relacji bogactwa i szczęścia przyznają, iż czynniki te są jednak powiązane. Owo powiązanie nie cechuje się jednak bezwyjątkowością i przyczynowością bezpośrednią.

Zależność między rozmiarem dobrobytu a dobrostanem jest prawdopodobnie dość skomplikowana. Na gruncie polskiej psychologii do owej złożoności odnosił się niejednokrotnie J. Czapiński (1994; 2000; 2005; 2012), powołując się na różnych autorów i reanalizując wyniki wielu badań. Prawdopodobnie status materialny pośrednio tylko przyczynia się do zadowolenia z życia, powodując jedynie okoliczności, które mu sprzyjają. Ludzie ze społecznych „wyżyn” pracują zazwyczaj mniej i lżej, równocześnie więcej i lepiej dbają o swoje zdrowie, w wyższym stopniu też realizują swoje zainteresowania. Może więc to styl życia jest przyczyną odczuwania szczęścia lub czynnikiem ten pozytywny stan podtrzymującym? Tu jednak na myśl przychodzą szeregi licznych odbiorców usług psychologicznych w krajach bogatego Zachodu – sprawni fizycznie i prowadzący prozdrowotny styl życia, a nieradzący sobie z depresją lub innymi dysfunkcjami natury psychologicznej. Równie prawdopodobna zatem jest koncepcja zgoła odmienna. Otóż w łańcuchu przyczyn i skutków to szczęście wyprzedza bogactwo. Człowiek szczęśliwy jest pewniejszy siebie, entuzjastycznie odnosi się do ludzi i sytuacji, jest lepiej postrzegany przez otoczenie społeczne, co sprzyja odnoszeniu sukcesów finansowych. Powyższe rozważania znajdują odzwierciedlenie w odmiennych modelach szczęścia, obrazowo nazwanych „dół – góra” (*bottom – up*) i „góra – dół” (*top – down*) (Brief i wsp., 1993; Klonowicz, 2002).

Wielokrotnie próbowano empirycznie rozstrzygnąć problem związków dochodu i statusu materialnego z odczuwanym dobrostanem. Przebadano tysiące osób, po czym zestawiano wskaźniki dobrobytu i dobrostanu; często otrzymywano słabe związki, a różni badacze dochodzili do odmiennych wniosków. Dopatrzone się jednak pewnych prawidłowości. Relacjonuje je literatura, sprowadzając do następujących stwierdzeń:

- Związek między dochodem a dobrostanem poszczególnych mieszkańców w krajach bogatych jest dość słaby; metaanaliza 154 rezultatów uzyskanych z 85 badań prowadzonych w Stanach Zjednoczonych wskazuje na korelację $r = 0,17$ (Argyle, 2012).
- Silniejsze związki z dobrostanem stwierdza się w przypadku zadowolenia z dochodu i ogólnej subiektywnej oceny poziomu życia; w Stanach Zjednoczonych wynosi on $r = 0,40$, a w krajach uboższych, jak Tanzania czy Jordania, $r = 0,51$ (Veenhoven, 1994).
- Dochód i status finansowy jest jednym z czynników wpływających na zadowolenie i szczęście, a wpływ ten jest tym większy, im niższy jest status materialny jednostki; to niskie dochody decydują o poziomie doświadczanego zadowolenia (Veenhoven, 1984); ludzie biedni znacznie częściej czują się nieszczęśliwi i doświadczają mniej pozytywnych emocji niż bogaci (Bradburn, 1969).
- Dalszy wzrost dochodu po przekroczeniu progu ekonomicznego, który umożliwia już zaspokojenie potrzeb podstawowych, nie powoduje radykalnego zwiększenia dobrostanu. Jest to efekt malejących przyrostów wynikający z mniejszego znaczenia dóbr luksusowych dla jakości życia (Czapiński, 2012).
- Związek dochodu i statusu materialnego ze szczęściem jest niejednakowy w różnych grupach; przykładem są badania w Stanach Zjednoczonych, które wykazały, że u mężczyzn jest silniejszy niż u kobiet (Czapiński, 1994).
- Większe znaczenie dla szczęścia człowieka ma względna, a nie nominalna wielkość dochodu. Mówi o tym m.in. model Michigan A. C. Michalosa, akcentujący rozbieżności między celami a osiągnięciami (*goal-achievement gap model*). Wskazano w nim, że szczęście jest funkcją różnicy między aspiracjami a osiągnięciami. Różnica ta wynika z porównań między życiem własnym i innych ludzi oraz swoim aktualnym i swoim dawnym życiem (Michalos, 1999).

Obserwacja rzeczywistości społecznej, niezależnie od zaprezentowanych prawidłowości, dostarcza przykładów osób wciąż bogacących się, pomimo że wspomniany próg ekonomiczny został już przez nich przekroczony. Często nadrzędnym motywem ich działań nie jest wcale osiągnięcie maksimum szczęścia przy optimum dobrobytu, lecz sam dobrobyt w jak największej obfitości. Nie wdając się w rozważania nad stopniem uświadamiania sobie własnych motywów przez ludzi czy refleksji wobec trafności ich wyborów, można stwierdzić, że pieniądź jest zarówno celem, jak i środkiem do celu, motywatorem o olbrzymiej sile, regulującym plany i działania ludzkie.

2.3.3.1. Pozytywne i negatywne aspekty zarabiania i posiadania pieniędzy

Pragnienie posiadania pieniędzy jest motywem pobudzającym do znacznych wysiłków. Na gruncie psychologii wypracowano różne koncepcje wyjaśniające to powszechne dążenie. R. L. Opsahl i M. D. Dunnette (1983) przywołują kilka

z nich. Otóż pieniądze stanowią uogólnione wzmocnienie wtórne, w sposób regularny pojawiając się wraz ze wzmocnieniami pierwotnymi. Zgodnie z poglądami B. F. Skinnera takie uogólnione wzmocnienie ma dużą wartość i jest skuteczne ze względu na wciąż obecny stan jakiejś deprivacji, dla którego to wzmocnienie będzie odpowiednie. Pieniądze są też pobudką warunkową – współwystępowanie pieniędzy i pobudek pierwotnych (przedmiotów czy sytuacji mogących zaspokoić wzbudzony motyw) powoduje nabycie – drogą uczenia się – nowego popędu do pieniędzy. Pieniądze, zgodnie z koncepcją Browna sięgającą lat 60., stanowią czynnik redukujący lęk (za: Opsahl i Dunnette, 1983). Jednostka nabywa reakcje lękowe w obecności sygnałów oznaczających brak pieniędzy. Dzieje się to już w dzieciństwie za sprawą komunikatów nadawanych przez rodziców. Rodzice w obliczu sytuacji związanych z brakiem pieniędzy wysyłają informacje (werbalne i pozawerbalne) identyczne bądź bardzo podobne do tych wysyłanych w okolicznościach zagrożenia dla dzieci, a kojarzonych przez nie np. z bólem. Obecność pieniędzy jest wskazówką powodującą ustanie lęku.

Zgodnie z twierdzeniem F. Herzberga, B. Mausnera, B. Syndermana (1959) pieniądze są „czynnikami higieny”. Same z siebie nie powodują satysfakcji, lecz ich brak może doprowadzić do niezadowolenia. Główna wartość pieniędzy polega na tym, że dzięki nim unika się deprivacji ekonomicznej i poczucia niesprawiedliwości, bólu i niezadowolenia, ale nie nabywa się zadowolenia. F. Herzberg w odniesieniu do pieniędzy używa określenia „dysatisfaktery”; jeśli już generują pozytywny stosunek do pracy, jest to wpływ krótkotrwały, a gdy wywołują stosunek negatywny, jest to działanie długotrwałe.

W świetle motywacyjnego modelu V. Vrooma (1966) i S. W. Gellermana (1959) pieniądze są instrumentalne względem innych korzyści i symbolizują inne cele. Zatem pieniądze to środek do uzyskania pożądanых korzyści. Ta funkcja w sposób najpełniejszy oddaje istotę zastosowań pieniądza, umożliwia on bowiem dostęp do różnorodnych dóbr.

Wedle A. Daun (1983) pieniądze i konsumpcja dóbr spełniają funkcje wykraczające poza potrzebę spełnienia potrzeb na najniższym poziomie. Konsumpcja materialna daje poczucie sensu życia, dostarczając określonych konkretnych celów ludzkim staraniom. Ponadto pieniądz jest warunkiem materialnego posiadania. To z kolei zapewnia poczucie kontroli, władzy i wolności, co kompensuje ograniczenia wolności i wpływu w innych sferach życia. Posiadanie pieniędzy, wydawanie ich oraz konsumpcja dóbr integruje rodzinę, jest okolicznością wyrażania więzi wobec jej członków oraz dystansu wobec świata.

A. Furnham i M. Argyle (1998) uważają, że niektórzy ludzie traktują pieniądze jako substytut miłości. Za pieniądze nabywają uczucia innych ludzi, drogą transakcji finansowych zdobywają szacunek i akceptację ze strony otoczenia. Badacze uważają, że źródłem takiej patologii są doświadczenia wyniesione z domu rodzinnego, w którym to rodzice dawali dzieciom pieniądze i dobra materialne jako zamiennik rodzicielskiej miłości.

Kolejna koncepcja odnosząca się do pieniędzy jako środka do uzyskania pożądanых korzyści została opracowana przez E. C. Hirschman (1990). Autorka, na podstawie twórczości artystycznej i publicystycznej ujmującej ideologię

bogactwa i konsumpcji w Stanach Zjednoczonych, wyprowadziła twierdzenie, iż to pragnienie świeckiej nieśmiertelności powoduje człowiekiem, gdy ten zabiega o wciąż więcej pieniędzy i majątku, dysponując już znacznym ich zasobem. Nie będąc w stanie skosztować obfitości swych dóbr, czyni z nich użytek dla społeczeństwa, zakładając fundacje, przyznając nagrody czy stypendia. Osiąga w ten sposób status legendy i przechodzi do historii jako darczyńca wielkiego formatu. M. Górnik-Durose (2002) wymienia szereg funkcji symbolicznych i instrumentalnych pełnionych przez nabyte za pieniądze dobra materialne. Do funkcji instrumentalnych należą: funkcja użytkowa – wynikająca z cech użytkowych przedmiotów; funkcja hedonistyczna – polegająca na doświadczaniu emocji i odczuć wynikających z faktu posiadania przedmiotu wyjątkowego czy też pięknego; funkcja interpersonalna – przedmioty są narzędziami w nawiązywaniu i utrzymywaniu relacji międzyludzkich; funkcja ekonomiczna – posiadanie przedmiotów w celu zapewnienia sobie bezpieczeństwa finansowego w przyszłości (np. kolekcja dzieł sztuki); funkcja eksploracyjna – przedmiot służy do poznawania świata (książki, komputer, Internet). Pieniądze umożliwiają też nabywanie przedmiotów mających funkcję komunikacyjną. Przedmioty „mówią” coś o właścicielu (Górnik-Durose, 2002), pełnią więc zadanie ekspresyjne (symbolizują osobowość, tożsamość, są wręcz przedłużeniem Ja, umocnieniem w sytuacji braku pewności siebie). Przedmioty pełnią również funkcję społeczną (prestżową), wskazując na pozycję osoby i mając wyzwać szacunek względem niej. Jest jeszcze funkcja sentymentalna – przedmioty stanowią wyraz kontynuacji Ja, symbolizują przeszłe doświadczenia i relacje.

Kolejną korzyścią płynącą z posiadania znacznej ilości pieniędzy jest możliwość uzyskania szacunku ze strony otoczenia. Informacja o statusie majątkowym jest często łączona z oceną cech podmiotu. Człowiek bogaty jest postrzegany jako zdolny, pracowity, wytrwały. Posiadane pieniądze wiążą się też z emocjonalnymi doznaniem połączonymi z poczuciem bezpieczeństwa, siłą, miłością i wolnością (Goldberg i Lewis, 1978, za: Zaleśkiewicz, 2015). Przeróżne zabiegi ukierunkowane na zapewnienie sobie bezpieczeństwa za sprawą posiadania środków pieniężnych przyjmują czasem formy patologiczne, takie jak obsesyjne oszczędzanie, kupowanie czy gromadzenie nadmiernych dóbr. J. Zweig (2008) dowiódł, że związek między posiadanymi pieniędzmi i zgromadzonymi dobrami a lękiem nie jest prostoliniowy – im więcej zasobów finansowych i zgromadzonego majątku, tym większe poczucie bezpieczeństwa i niższe nasilenie lęku. Przekroczenie określonego poziomu dochodów i zgromadzonego majątku powoduje odwrócenie powyższej prawidłowości.

Chęć posiadania pieniędzy zatem wykracza poza motyw czysto ekonomiczny. T. Zaleśkiewicz (2015) przywołuje słowa jednego z najefektywniejszych inwestorów na światowych rynkach finansowych, A. Kostolany'ego:

Pieniądze są dla wielu ludzi także symbolem władzy i statusu materialnego. Przynajmniej im przyjać, obłudników, zazdrośników i pochlebców, a także przyciągają darmozjadów. Są zafascynowani pieniędzmi, gdyż wiedzą, że ich pieniądze fascynują także wiele innych osób. Chcieliby zaznać nie tylko luksusu materialnego, ale także

poczuć potęgę pieniędzy, które zapewniają im przecież usłużność innych ludzi (cyt. za: Zaleśkiewicz, 2015, s. 219).

Pieniądze są niejednokrotnie przyczyną obsesyjnych dążeń, lęków, konfliktów i niepokoju. A. Furnham (1996) wykazał, że ok. 30% ludzi doświadcza niepokoju w sytuacji wydawania pieniędzy, wiele osób odczuwa lęk w związku z ich brakiem i wstyd w sytuacji proszenia o nie. Dość powszechne jest dokonywanie zakupów w celu rozwiązania swoich wewnętrznych konfliktów lub regulowania nastroju. A. Furnham dokonał klasyfikacji i charakterystyki patologicznych skłonności w obszarze posiadania i wydawania pieniędzy. Wyróżnił: skąpców trzymających gotówkę w skarpecie (osoby te odczuwają stały niepokój przed stratą finansową, nikomu nie ufają, nawet bankom); niepomahowanych rozrzutników (osoby, które regulują nastroj, wydając pieniądze na zakupach); zdobywców władzy (ogarnięci obsesją zdobycia władzy i prestiżu przy pomocy swoich zasobów finansowych, siebie i innych oceniają przez pryzmat zasobności portfela i dzięki takiej postawie nawiązują relacje interpersonalne); poszukiwaczy sklepowych okazji (wewnętrzny przymus kupowania tanich rzeczy) oraz graczy (spekulanci czerpiący przyjemność z samego dążenia do pomnażania pieniędzy różnymi sposobami) (Zaleśkiewicz, 2015).

Nadmierny dobrobyt może sprzyjać obniżeniu dobrostanu. W samym procesie zarobkowania tkwi już zarodek pogorszenia jakości życia. Trafnie zostało to ujęte przez Z. Ratajczak, która analizowała koszty psychiczne człowieka podejmującego walkę o podwyższenie poziomu życia. Badaczka zauważa, że w pogoni za dobrobytem ludzie częstokroć doświadczają zmęczenia, ograniczają aktywność w innych sferach swego życia, zużywają zasoby, tracą przyjaciół, popadają w niesławę (Ratajczak, 1993). Rzeczywiście, zgromadzenie znacznego majątku jest najczęściej następstwem ciężkiej, długotrwałej pracy, rezygnacji z realizacji innych cenionych wartości, przejawiania jednorodnej aktywności życiowej. Pomnażanie dóbr wiąże się zatem często z ponoszeniem psychologicznych kosztów. Gdy rozmiar owych kosztów przekroczy określony próg, poziom zmęczenia może być tak wysoki, że dobrobyt przestaje cieszyć i pojawiają się różnorodne frustracje związane z brakiem aktywności na innych polach czy z zaniechaniem realizacji ważnych dla podmiotu wartości. Również nagła zmiana statusu majątkowego jest jednym z czynników stresogennych. Wiąże się z nią zmiana stylu życia i pozycji społecznej, a to rodzi liczne problemy adaptacyjne i społeczne w obszarze bliższych i dalszych relacji międzyludzkich. Potwierdzają to badania relacjonowane przez E. Dienera i wsp. (1993), dotyczące poczucia szczęścia po wielkiej wygranej. Uzyskano dane wskazujące na obniżenie zadowolenia z życia pomimo znacznego wzrostu możliwości finansowych.

Z. Ratajczak przywołuje ogólną prawidłowość, oddającą krzywoliniowy charakter związku między zadowoleniem, dobrym samopoczuciem a stanem finansowego i materialnego posiadania. Gdy deficyt potrzebnych dóbr maleje i wzrasta dobrobyt, zmniejszają się psychiczne koszty związane z odczuwanymi brakami. Towarzyszy temu narastanie dobrego samopoczucia. Utrzymuje się ono aż do niewielkiego poziomu nadmiaru, po czym zaczyna spadać. Koszty psychiczne w sytuacji deficytu dóbr są związane z poczuciem pokrzywdzenia na skutek

niesprawiedliwego podziału dóbr i braku perspektyw na przyszłość, natomiast koszty w sytuacji nadmiaru mogą być uwarunkowane m.in. lękiem przed utratą dóbr (Ratajczak, 1993).

Jednym z możliwych następstw dobrobytu jest uzależnienie od niego i materializm, a te z kolei – jak wykazują badania – ujemnie korelują ze szczęściem (Czapiński, 2004). Realna jest pokusa ograniczenia swych pragnień i potrzeb do świata rzeczy, które można nabyć za pieniądze, i świata doznań, których można dzięki nim doświadczyć. Stąd już tylko krok do konsumpcjonizmu, a przy spełnieniu kilku warunków – do uzależnienia od konsumpcji. Owocem tego ostatniego jest nieustanna frustracja z powodu braku świadomości i możliwości zaspokojenia rzeczywistych potrzeb. Trwanie w błędnym kole nabywania i zużywania dóbr materialnych wzmacnia mechanizm uzależnienia, rodzi depresję, poczucie winy i rozczarowanie (Adamiec i Popiołek, 1993). Stanowisko przemawiające za ujemnym związkiem dobrostanu z materializmem i konsumpcjonizmem przedstawili także T. Kasser i R. M. Ryan (1993; 1996).

2.3.3.2. Teoria potrzeb Ruuta Veenhovena kontra paradoks Richarda Easterlina

Potoczne myślenie o szczęściu sprowadza się częstokroć do przekonania, że można je osiągnąć poprzez posiadanie wielu różnorodnych zasobów. Im jesteśmy młodszy, piękniejszy i bogatszy, tym większe nasze zadowolenie. W klasycznych badaniach naukowych nie brakuje stanowisk ukierunkowanych na uchwycenie tegoż powiązania. R. Veenhoven na przykład jest zwolennikiem tezy o zasadniczej zmienności i zewnętrznej determinacji dobrostanu psychicznego (za: Ehrhardt, Saris i Veenhoven, 2000). Badacz ten konsekwentnie przez dekady prowadzenia swoich obserwacji podtrzymywał twierdzenie, że zadowolenie jest funkcją realizacji potrzeb (Veenhoven, 1984; 1994; 1997; 2000; 2009). Pieniądze według R. Veenhovena są uniwersalnym instrumentem służącym ich zaspokajaniu. Dochody jawią się więc jako główny wyznacznik dobrostanu psychicznego. Badania przeprowadzone w 13 krajach pokazały, że zależność między wysokością PKB a korelacją dochodu osobistego z zadowoleniem z życia wynosi aż $r = 0,55$ (Veenhoven, 1997). J. J. Ehrhardt, W. E. Saris i R. Veenhoven (2000) przytaczają dane makroekonomiczne pochodzące z porównań międzynarodowych. Otóż 25–50% wariacji dobrostanu psychicznego mieszkańców badanych państw było wyznaczone przez różnicę w bezwzględnej wysokości produktu krajowego na mieszkańca (PKB *per capita*). R. Veenhoven uważa, że zasób posiadanych pieniędzy jest najważniejszym wyznacznikiem dobrostanu, gdyż gwarantuje zaspokojenie zarówno potrzeb najniższego rzędu, warunkujących przetrwanie i bezpieczeństwo (żywność, odzież, dach nad głową, opieka zdrowotna), jak też potrzeb wyższego rzędu (lepsze wykształcenie, dobra luksusowe, kulturalne i hobbyistyczne, szacunek i prestiż). Bogacenie się w krajach zamożnych wciąż ma znaczenie, pomimo że większość potrzeb jest zaspokojonych na wysokim poziomie. Najprawdopodobniej w krajach tych dochodzi do przekształcenia motywacji do zarabiania – pieniądze przestają służyć do zaspokojenia potrzeb i przetrwania, a nabierają funkcji symbolicznej, są źródłem prestiżu społecznego. R. Veenhoven (1997) przyznaje

jednak, że im bogatszy kraj, tym słabszy związek dobrostanu psychicznego z dochodem osobistym mieszkańców.

Badania A. Campbella prowadzone w latach 70. XX wieku dowodziły jednak, że nie istnieje jednoznaczne powiązanie między obiektywnymi parametrami materialnego funkcjonowania a poziomem zadowolenia z życia. A. Campbell (1976) odkrył, że możliwy jest nawet wzrost niezadowolenia pomimo istotnej poprawy obiektywnych parametrów jakości życia. To, że wzrost dobrobytu (realne dochody *per capita*) w krajach rozwiniętych nie prowadzi do wzrostu subiektywnego dobrostanu, jest paradoksem nagłośnionym za sprawą badań R. A. Easterlina (1974) oraz późniejszych licznych analiz zmierzających do weryfikacji twierdzeń tego badacza (Frank, 1999; Myers, 2000; Frey i Stutzer, 2002; Layard, 2005; Clark i wsp., 2008; Frey, 2008; Eaton i Eswaran, 2009). R. A. Easterlin (Easterlin, 1995; 1997; 1999; 2005; Easterlin, Sawangfa, 2009) dowodził, że wzrost dobrobytu ogółu społeczeństwa nikomu nie zapewni szczęścia, ponieważ ludzie bogaci traktują swój poziom posiadania jako coś naturalnego i ich aspiracje stale wzrastają, co znosi w pewnym zakresie wpływ dobrobytu na dobrostan. E. Diener i wsp. (1985) zauważyli, że nawet pośród 49 najzamożniejszych Amerykanów, co trzeci jest mniej szczęśliwy niż przeciętny obywatel Stanów Zjednoczonych, a średni poziom szczęścia w grupie najbogatszych jest nieznacznie wyższy niż w populacji ogólnej. Dane z General Social Survey w USA pokazały, że w latach 1946–1974 dochód na mieszkańca wzrósł dwukrotnie, jednak poziom zadowolenia pozostał stabilny. Podobnie w Japonii w latach 1958–1991 dochód *per capita* wzrósł aż sześciokrotnie, a zadowolenie Japończyków istotnie się nie zmieniło. W latach 1985–2009 w Niemczech dochód *per capita* również się podwoił, a średnie zadowolenie z życia nawet nieco spadło (z 7,24 do 7,11 na skali od 1 do 10) (Frey, Stutzer, 2002).

W celu wyjaśnienia paradoksu R. A. Easterlina przywołuje się termin „konsumpcji na pokaz” (widocznej, ostentacyjnej konsumpcji), wprowadzony przez T. Veblena (2008). T. Veblen uważał, że satysfakcję przynosi ludziom fakt odróżniania się od innych, np. poprzez posiadanie dóbr lepszych czy nowszych. Nie sama wartość konsumowanych przedmiotów zatem, lecz przewaga nad innymi ma przyczyniać się do dobrostanu. E. F. P. Luttmer (2005) potwierdził empirycznie, że posiadanie przez człowieka mniejszych zarobków niż sąsiedzi i znajomi przyczynia się do jego gorszego samopoczucia. Dochody przyczyniają się natomiast do szczęścia, gdy narastają szybciej niż dochody w grupie odniesienia. Nie chodzi więc o zaspokojenie potrzeb, lecz o społeczny kontekst oceny swoich dochodów i posiadanego majątku (Luttmer, 2005).

Paradoks R. A. Easterlina próbują też wyjaśniać zwolennicy teorii stabilnego poziomu szczęścia (*happiness set point theory*). Uważają oni, że każda jednostka ma swój typowy poziom szczęścia, do którego zwykle powraca, nawet po spektakularnych zdarzeniach życiowych, takich jak wygrana na loterii lub wypadek i niepełnosprawność. Dlatego właśnie polityka gospodarcza państwa i wzrost poziomu życia społeczeństwa nie przynoszą wzrostu dobrostanu narodu. Jeszcze inna koncepcja wyjaśniająca paradoks R. A. Easterlina wywodzi się z prawa malejących przychodów (*law of diminishing returns*). Otóż przyrost korzyści z dochodu maleje wraz z jego wzrostem, np. kolejne dziesięć tysięcy złotych miesięcznego dochodu

nie przyczyni się do równie spektakularnego wzrostu samopoczucia psychicznego jak pierwsza wyraźna podwyżka. Człowiek nie jest w stanie spożytkować tego wzrostu (Graham, 2008).

Należy podkreślić, że współcześnie tezy paradoksu R. A. Easterlina są podważane przez różnych badaczy. Krytycy argumentują, w oparciu o nowsze i dotyczące większej liczby krajów dane, że, owszem, od pewnego poziomu dochodu jego dalsze przyrosty skutkują coraz wolniejszymi przyrostami szczęścia, lecz nie istnieje poziom dochodu, po którego przekroczeniu związek dochodu i szczęścia zanika (Stevenson i Wolfers, 2008). Jest to ważna obserwacja z perspektywy niniejszej monografii, gdyż stanowi podstawę przyjętego założenia, że dochód i jego wzrost są istotnym czynnikiem warunkującym poznawczy i emocjonalny dobrostan przedsiębiorców.

2.3.3.3. Aspiracje finansowe

– teoria porównań Alexa C. Michalosa i Ronalda Ingleharta

Niektórzy badacze – podobnie jak E. F. P. Luttmer (2005) – kładą nacisk na porównania jako element kluczowy dla dobrostanu. Zadowolenie człowieka jest bowiem względne, zależne od takich aspektów jego doświadczenia, jak: nastrój, aspiracje, porównania czy dostępne informacje. Mają one swoje źródło w sytuacji zewnętrznej lub w subiektywnych stanach psychicznych. Kluczowy jest więc kontekst, zarówno zewnętrzny, jak i wewnętrzny, w jakim podmiot szacuje swój dobrostan. Do teorii kontekstowych należy zaliczyć koncepcję wielorakich porównań A. C. Michalosa i poglądy na temat aspiracji R. Ingleharta.

A. C. Michalos (1985), na podstawie badań prowadzonych wśród 700 studentów, wykazał znaczenie różnorodnych (wielorakich) rozbieżności, stanowiących kryterium decydujące o odczuwanym szczęściu i zadowoleniu w odniesieniu do takich obszarów życia, jak: zdrowie, finanse, rodzina, edukacja, przyjaźń czy mieszkanie. Wyróżnił następujące składowe będące źródłem rozbieżności: własne aspiracje, inni ludzie, własna przeszłość, przypuszczenia co do przyszłości i oczekiwania wynikające z zasług. Podmiot szacuje w odniesieniu do tych istotnych aspektów życia: co ma, a czego by chciał; co ma on, a co mają inni ludzie; co jest teraz w porównaniu do tego, co było w przeszłości; co ma teraz, a czego się spodziewa w przyszłości; co ma, a co mu się należy. Człowiek ocenia zatem swoją aktualną sytuację i jeśli jest lepsza niż kryterium odniesienia – jego dobrostan psychiczny rośnie, jeśli gorsza – maleje. Najbardziej zadowoleni są ci, którym wiedzie się lepiej niż innym, lepiej niż w przeszłości, na miarę (lub lepiej) własnych aspiracji i adekwatnie (lub lepiej) do zasług. Zadowolenie i nastrój ludzi poprawiają się, kiedy prosi się ich, żeby przywołali jakieś nieprzyjemne wspomnienie (Strack, Schwarz i Gschneidinger, 1985), kiedy członkowie ich rodzin oraz inni pracownicy na podobnych stanowiskach zarabiają od nich mniej (Clark, Oswald, 1994) oraz kiedy w ich pracy stosowane są procedury zapewniające sprawiedliwe wynagrodzenie (Leicht i Shepelak, 1994). Ludzie są szczęśliwsi w tych krajach, w których jest mniejsze zróżnicowanie dochodów, gdyż ogranicza to możliwość zaistnienia niekorzystnych porównań (Diener i Diener, 1995). A. C. Michalos (1985)

podkreśla, że kluczową rolę odgrywają ludzkie aspiracje. Podobnie uważa R. Inglehart (1990). Aspiracje stale są modyfikowane, wraz ze zmieniającą się sytuacją zewnętrzną. Wraz ze wzrostem wykształcenia rosną oczekiwania co do płacy i jeśli nie nastąpi jej wzrost, pojawia się niezadowolenie (Clark, Oswald, 1996). Aspiracje mają tendencję do narastania, jeśli sytuacja podmiotu poprawia się (np. gdy następuje wzrost poziomu życia) lub obniżania (w sytuacji pogorszenia obiektywnej sytuacji). Zapewnia to w jakimś stopniu stabilizację dobrostanu. Rozbieżność między aspiracjami a rzeczywistymi osiągnięciami w dłuższej perspektywie jest stała, co jest podstawą stałości zadowolenia. J. Czapiński (2005) zauważa jednak, że powyższa prawidłowość nie dotyczy społeczeństwa polskiego. Badacz na podstawie Polskiego Generalnego Sondażu Jakości Życia dowodzi, że subiektywne rozbieżności w zakresie materialnego poziomu życia spadają wraz ze wzrostem dochodów, czemu towarzyszy istotny wzrost zadowolenia z warunków życia oraz ogólny dobrostan (Czapiński, 2012). Dla Polaków ma też znaczenie to, ile mają inni – zmiana rozbieżności między stanem posiadania własnym i ludzi w ich otoczeniu silnie wiąże się z dobrostanem.

Badacze reprezentujący takie dziedziny, jak psychologia, socjologia czy ekonomia, zebrali też inne dowody świadczące, że związek dobrobytu z dobrostanem jest modyfikowany w procesie porównań społecznych (Czapiński, 2017; Diener, 1984). Kobiety częstokroć zarabiają mniej od mężczyzn, wykonując podobną do nich pracę, ale nie są mniej zadowolone ze swojego dochodu, gdyż porównują go z dochodami innych kobiet. Sytuacja się zmienia, gdy pracują na równorzędnych stanowiskach względem mężczyzn i mają możliwość bezpośredniego porównywania dochodów lub gdy są to kobiety młode, bardzo dobrze wykształcone i pracujące w środowisku zdominowanym przez mężczyzn, gdzie treść pracy nie uzasadnia różnic w wynagrodzeniu (Clark, 1997; Loscocco i Spitze, 1991). Ponadto ludzie w krajach o wielkich dysproporcjach ekonomicznych są przeciętnie mniej szczęśliwi niż ci w krajach o niewielkim rozwarstwieniu. Niwelowanie rozbieżności drogą interwencji państwowej (zabieranie bogatym i dokładanie biednym) nie jest jednak dobrym pomysłem, gdyż przyczynia się do wzrostu niezadowolenia klasy średniej, stanowiącej najliczniejszą część populacji (Czapiński, 2012). Im bogatszy kraj, tym słabszy negatywny wpływ zróżnicowania dochodów obywateli (zróżnicowanie dochodów jest mniej dotkliwe dla biednych w Stanach Zjednoczonych niż w Bangladeszu). Należy tu wrócić do teorii potrzeb R. Veenhovena, który uważa, że sytuacja życiowa biednych w krajach bogatych jest korzystniejsza niż w krajach ubogich, gdyż mają lepszą opiekę społeczną, lepszą ochronę zdrowia i „atrakcyjniejsze śmietniki” (za: Hagerty i Veenhoven, 2003).

Również B. Headey i A. Wearing (1989) stoją na stanowisku, że porównania z innymi są szczególnie rozpowszechnionym sposobem podtrzymywania zadowolenia, a nawet centralnym elementem dobrostanu psychicznego. Najczęściej przyjmuje to postać pocieszających mechanizmów porównań społecznych, uruchamianych w niekorzystnej sytuacji życiowej, w formie porównań „w dół”, czyli porównań z ludźmi, którym wiedzie się jeszcze gorzej. Jest to mało kosztowny mechanizm, stosowany zwłaszcza w obliczu niemożności realnej zmiany sytuacji, np. w związku z nieuleczalną chorobą.

2.3.3.4. Dobrostan jako przyczyna sukcesu finansowego

W badaniach nad dobrostanem najczęściej przyjmuje się, że ma on swoje źródła w zewnętrznych okolicznościach bądź względnie trwałych dyspozycjach osobowościowych. Tymczasem dobrostan pełni również ważną funkcję motywacyjną. Wpływ pozytywnych stanów psychologicznych (pozytywnych emocji) na działanie człowieka i inne aspekty jego życia analizował J. Czapiński (2012) w ramach cebulowej teorii szczęścia, a także B. Fredrickson (2002), która jako pierwsza podważyła schemat myślenia o dobrostanie jako następstwie życiowych sukcesów. Główne przesłanie jest następujące – dobrostan człowieka nie tyle jest efektem różnych doświadczeń, co istotnie przyczynia się do nich. J. Czapiński wskazuje na relacje osobiste, karierę zawodową, zdrowie i pieniądze jako takie obszary życia, które „korzystają” z potencjału szczęścia. Wyższy wskaźnik dobrostanu psychicznego skutkuje większą szansą znalezienia partnera i zawarcia związku o „wysokiej jakości” (dwukrotny pomiar w ramach Diagnozy Społecznej 2003). Istnieje też istotna zależność między dobrostanem psychicznym a subiektywną oceną stanu zdrowia. Współczynniki korelacji w zależności od miar dobrostanu wynoszą od 0,25 do 0,44. Obiektywne wskaźniki zdrowia wykazują znacznie słabsze korelacje (Peterson i Bossio, 2001; Rada Monitoringu Społecznego, 2003, za: Czapiński, 2012). Co ciekawe, uzyskano dowody, że wysoki dobrostan sprzyja dłuższemu życiu. Dokładny mechanizm tego związku nie jest poznany, ale istnieje podejrzenie, że ogniwo pośredniczące może stanowić większa skłonność osób szczęśliwych do podejmowania zachowań prozdrowotnych. Istotne znaczenie może też mieć skuteczna samokontrola nastroju, obniżająca chroniczny stan napięcia przyczyniającego się m.in. do nadciśnienia tętniczego. Osoby szczęśliwe otrzymują też większe wsparcie społeczne, które stanowi bufor między stresem a zdrowiem (Czapiński, 2012).

B. Fredrickson (2002), konstruując swoją teorię poszerzania umysłu i budowy zasobów osobistych, szczególne znaczenie przypisała emocjom pozytywnym, takim jak radość, zainteresowanie, zadowolenie czy miłość. Mają one własność samowzmacniania oraz poszerzania doświadczenia człowieka i przyczyniają się do otwierania nowych możliwości. Pozytywność osoby pełni rolę adaptacyjną, wzmacnia zasoby, takie jak wiedza, stan posiadania, umiejętności działania, które służą jednostce do radzenia sobie ze stresem. Zagrożenia są w ten sposób pomniejszane, a rosną szanse na pozytywne doświadczenia, które wywołają kolejne emocje pozytywne. Powstaje spirala szczęścia – pozytywne emocje prowadzą do pozytywnych efektów, te wywołują pozytywne emocje, które ponownie generują sukcesy (Fredrickson, 2013).

Pytanie o to, czy subiektywne szczęście przekłada się na stan konta, jako pierwsze postawiły ekonomistki amerykańskie C. Graham i M. Fitzpatrick (2002). Analizowały wyniki wieloletnich badań panelowych prowadzonych w Rosji i jako wniosek końcowy postawiły tezę, że w łańcuchu przyczyn i skutków to szczęście wyprzedza bogactwo. Podobnie stwierdził J. Czapiński na podstawie Diagnozy Społecznej prowadzonej systematycznie od lat w Polsce. Wyniki analizy danych z edycji Diagnozy Społecznej dotyczącej okresu 2003–2011 odnośnie

do współzależności dobrostanu i osiąganych dochodów wskazują, że zależność zmiany wysokości dochodów osobistych od dobrostanu jest we wszystkich porównywanych okresach znacznie większa niż zależność odwrotna – zmiany dobrostanu od zmiany dochodu (Czapiński, 2012).

Interesujący eksperyment zaprojektowali i przeprowadzili H. L. Hom i B. Arbuckle (1988). Wywołali oni wzrost nastroju u badanych i analizowali efekty w zakresie wyboru zadań i uzyskiwanych rezultatów. Sztucznie sprowokowany lepszy nastrój sprzyjał wyborowi ambitniejszych zadań, większej wytrwałości i uzyskiwaniu lepszych wyników. Na podstawie podłużnych badań prowadzonych wśród 272 pracowników stwierdzono, że ci, którzy doświadczają pozytywnych emocji, są bardziej produktywni, lepiej wywiązują się ze swoich obowiązków i mają lepszy wizerunek w oczach szefów, co przekłada się na awans zawodowy i finansowy (Staw, Sutton, Pelled, 1994). Inne podłużne badania, w których śledzono przez 15 lat losy australijskich absolwentów, dowiodły, że ci szczęśliwsi mają większą szansę na zdobycie interesującej i lepiej płatnej pracy (Marks, Fleming, 1999). E. Diener, R. Biswas-Diener (2002) odkryli zaś, że studenci amerykańscy cechujący się w chwili badania wyższym dobrostanem po 20 latach zarabiali o 30% więcej niż ich mniej szczęśliwi koledzy.

Nowsze badania (DeNeve i Oswald, 2012), przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 10 000 osób w Stanach Zjednoczonych, pokazały podobne do powyższych zależności. Badani zostali poproszeni o oszacowanie na skali pięciopunktowej poziomu swojego szczęścia i satysfakcji z życia. Te same osoby wypełniały skale, mając 16, 18, 21 i 29 lat. Podczas ostatniego badania, w wieku 29 lat, poproszono je dodatkowo o wpisanie swojego dochodu. W badaniach uwzględniono również inne czynniki, takie jak inteligencja, płeć i pochodzenie społeczne. Wyniki jednoznacznie wskazały na związek pomiędzy dochodami a szczęściem i satysfakcją. Średnio różnica 1 punktu na skali poczucia zadowolenia z życia odpowiada 150 dolarom miesięcznie. Oznacza to, że najbardziej szczęśliwi zarabiają aż o 900 dolarów miesięcznie więcej niż najbardziej nieszczęśliwi (DeNeve i Oswald, 2012). Efekt oddziaływania dobrostanu psychicznego na uzyskiwanie lepszych dochodów może być warunkowany choćby korelatami szczęścia, takimi jak zdrowie, relacje społeczne czy samoocena, a te – co oczywiste – mają związek z funkcjonowaniem człowieka na rynku pracy. J. E. DeNeve i A. J. Oswald wskazują dodatkowo na przesłanki neuropsychologiczne. Otóż lepsze psychiczne samopoczucie (częstsze doświadczanie emocji pozytywnych) jest powiązane z funkcjonowaniem systemu dopaminowego. Afekt pozytywny może wpływać na zadania kontrolowane przez okolice mózgu zawierające receptory dopaminowe. Dopamina to neuroprzekaźnik zawiadujący m.in. funkcjami motywacyjnymi i poznawczymi, w tym pamięcią i uwagą. Wpływa na poziom plastyczności poznawczej, twórczości i innowacyjności, sprzyja racjonalności i adaptacyjności myślenia (Isen, 2004; Wise, 2004). To zaś w przypadku wielu zawodów i stanowisk pracy odpowiada za efektywność pracownika i jego potencjał finansowy. A. Isen (2004), na podstawie danych z badań prowadzonych głównie w latach 80. i 90. XX wieku, wskazuje, że w większości sytuacji ludzie, którzy czują się szczęśliwi, mają większą motywację do podejmowania swoich celów i większą realną szansę

na odniesienie sukcesu, szybciej podejmują decyzje, preferują różnorodność, lepiej radzą sobie w trudnych sytuacjach, pragną tego, co pożyteczne społecznie, bardziej cieszą się tym, co robią, ponadto są bardziej otwarci na nowe informacje i myślą jaśniej.

A. J. Oswald, E. Proto i D. Sgroi (2015) eksperymentalnie dowiedli generatywnej względem produktywności roli dobrostanu psychicznego. Badacze wyzwalali pozytywne stany psychiczne (np. poprzez prezentację klipów komediowych, obdarowywanie owocami, napojami, produktami zawierającymi czekoladę) lub oszacowywali wyjściowy stan dobrostanu badanych, następnie sprawdzali ich zdolność do radzenia sobie z określonymi zadaniami (produktywność). Osoby szczęśliwsze były średnio o 12% wydajniejsze. Różne procedury eksperymentalne dały podstawę do wnioskowania o przyczynowo-skutkowej relacji dobrostanu psychicznego i produktywności.

Odnosząc się do generatywnej funkcji dobrostanu, J. Czapiński (2012) dowiódł, że ujawnia się ona dopiero po zaspokojeniu podstawowych potrzeb, a więc w grupie osób względnie zamożnych. U osób, których podstawowe potrzeby nie są w pełni zaspokojone, wzrost dobrostanu zależy od wzrostu dochodów. Odwrotnie jest u tych, których kluczowe potrzeby zostały zaspokojone. Tu wzrost dochodu nie zwiększa dobrostanu, natomiast poziom dobrostanu warunkuje dalszy wzrost dochodu. Na poziomie makro układ zależności jest podobny do powyższego. W krajach ubogich wzrost dobrostanu zależy od wzrostu PKB, a w krajach bogatych wzrost PKB zależy od dobrostanu psychicznego obywateli. Pieniądze zatem pozwalają osiągnąć szczęście obywatelom biednych krajów, natomiast szczęście poszczególnych obywateli sprzyja jeszcze większemu wzrostowi bogactwa w krajach o wysokim statusie ekonomicznym. Statystyczny związek między bogactwem i dobrostanem jest w obu grupach krajów podobny. J. Czapiński wskazuje jednak na inny mechanizm tej zależności. Szczęście nie generuje wzrostu dobrobytu (jest bezproduktywne), dopóki nie zostanie osiągnięty jego potencjalny poziom (*set point*). Po jego uzyskaniu ogólny dobrostan psychiczny zaczyna zwiększać prawdopodobieństwo powodzenia we wszystkich istotnych aspektach jakości życia (Czapiński, 2012).

2.3.4. Dobrostan a subiektywne zdrowie i stres

Trudno wyobrazić sobie wysoki dobrostan bez zdrowia. To powszechne przeświadczenie znajduje swoje odzwierciedlenie w nauce. Jednym z badaczy, który prowadził w latach 60. XX wieku badania nad związkiem zdrowia i szczęścia, był W. R. Wilson (1967). Stwierdził on – co oczywiste – istnienie pozytywnej korelacji. E. Diener i wsp. (2002) dowiedli, że poczucie szczęścia wpływa na subiektywną ocenę zdrowia i podkreślali konieczność odróżnienia stanu zdrowia w samoocenie jednostki od stanu zdrowia w rozumieniu medycznym, opierającym się na diagnozie lekarskiej. W pierwszym przypadku korelacja subiektywnego dobrostanu ze zdrowiem jest wysoka (Okun, Stock i Haring, 1984), a w drugim niska (Watten

i wsp., 1997). Z drugiej strony zebrano dowody, że choroba obniża dobrostan, ale ten wpływ jest krótkotrwały i nawet w przypadku przedłużających się problemów ze zdrowiem ludzie adaptują się do trudnej sytuacji i dobrostan powraca do stałego dla nich poziomu (Diener, 2000).

2.3.4.1. Zdrowie fizyczne i psychiczne a dobrostan

Zdrowie, zarówno fizyczne, jak i psychiczne, to podstawowe zasoby, dzięki którym człowiek może realizować cele życiowe, zaspokajać potrzeby, rozwijać się, radzić sobie z wyzwaniami i zagrożeniami. Zdrowie częściowo jest warunkowane biologicznie i środowiskowo, ale w znacznej mierze jest wynikiem działania jednostki – świadomego i zaplanowanego bądź nawykowego, będącego przejawem utrwalonego schematu, funkcjonowania.

Współcześnie uważa się, że zdrowie to coś więcej niż tylko brak choroby. W 1948 roku Światowa Organizacja Zdrowia opublikowała definicję, z której wynikało, że zdrowie to stan pełnego, dobrego samopoczucia fizycznego, psychicznego i społecznego, a nie tylko brak choroby czy ułomności. W 1984 roku definicja ta została uzupełniona o zdolność do realizowania produktywnego życia społecznego i ekonomicznego oraz o wymiar duchowy (WHO, 1984). W świetle tych propozycji definicyjnych zdrowie jawi się jako: prawidłowe funkcjonowanie organizmu, prawidłowe funkcjonowanie psychiki w aspekcie umysłowym (np. logiczne myślenie) i emocjonalnym (rozpoznawanie własnych stanów uczuciowych, radzenie sobie ze stresem, agresją czy lękiem), zdolność do utrzymywania właściwych relacji z innymi ludźmi i pełnienia ról społecznych i zawodowych, przejawianie życia duchowego rozumianego jako praktykowanie religijne lub zachowanie wewnętrznej harmonii i spokoju (Heszen-Niejodek, 2003).

Jeszcze inne podejście definicyjne wiąże się z zastosowaniem trzech kategorii: stan, dyspozycja i proces. Dobry stan zdrowia to brak objawów chorobowych w obrębie sfery fizycznej i psychicznej. Może być on szacowany obiektywnie (oznaki są bezpośrednio dostrzegalne lub potwierdzone badaniami medycznymi) lub subiektywnie (paradoks zdrowia lub paradoks choroby, gdy samopoczucie nie znajduje uzasadnienia w badaniach medycznych). Stan zdrowia w największym stopniu zależy od stylu życia – 53%, środowiska fizycznego – 21%, dziedziczenia – 16% i opieki medycznej – 10% (Lalonde, 1974, za: Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). Pewne znaczenie mają też zmienne socjodemograficzne. Zdrowie jako dyspozycja umożliwia człowiekowi realizację szczytu swoich fizycznych, psychicznych i społecznych możliwości. Jest więc zasobem (biologicznym, psychicznym, środowiskowym i społeczno-kulturowym), atrybutem i kapitałem człowieka. W podejściu procesualnym oznacza ono stałe przemieszczanie się na kontinuum zdrowie–choroba i wynika z ciągłych interakcji zachowania człowieka, jego procesów poznawczych i wektorów środowiskowych (Czabała, 2000; Heszen i Sęk, 2007).

Współcześnie zdrowie definiuje się różnie, lecz istnieje zgoda co do tego, że ma ono charakter wielowymiarowy, pozytywny i jest oddzielną kategorią niż choroba (Czabała, 2000; Heszen i Sęk, 2007; Vaillant, 2012). Najczęściej w zakres pojęcia zdrowia włącza się:

- wymiar ogólny – samoocena aktualnego stanu zdrowia (wskaźniki subiektywne umożliwiają ocenę samopoczucia z perspektywy samej osoby badanej);
- wymiar fizyczny – zdolność do wykonywania podstawowych czynności związanych z zaspokojeniem potrzeb jednostki;
- stan umysłu – dobrostan psychiczny, równowaga emocjonalna, brak objawów depresji, samokontrola;
- wymiar społeczny – zakres społecznych kontaktów, więzi ze środowiskiem (Oblacińska i Wojnarowska, 2006, s. 17).

Z powyższych ustaleń definicyjnych wynika, że integralnym i koniecznym składnikiem zdrowia jest zdrowie psychiczne. To właśnie ono jest podstawą dobrego samopoczucia, dzięki któremu człowiek może wykorzystać potencjał swoich zdolności, poradzić sobie ze stresem i wydajnie pracować. Zdrowie psychiczne odpowiada za możliwość efektywnego działania w świecie oraz rozwój osobowości (WHO, 2001; 2005). Najczęściej rozpatruje się jego aspekt negatywny (występowanie lub brak zaburzeń psychicznych), funkcjonalny (np. zdolność do zaspokajania potrzeb i spełniania oczekiwań, nawiązywanie i utrzymywanie dobrych relacji z innymi, radzenie sobie z trudnościami) i pozytywny (stan dobrego emocjonalnego samopoczucia, radzenie sobie w życiu, rozwój osobowości) (Lehtinen, 2008; Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010; Sokołowska i wsp., 2015).

Zdrowy psychicznie człowiek przejawia spójną, zintegrowaną osobowość, utrzymuje równowagę z otoczeniem, spełniając jego oczekiwania i zachowując równocześnie swoją autonomię (Jahoda, 1958). Jest zdolny do wszechstronnego rozwoju, odkrywania i tworzenia coraz doskonalszej rzeczywistości, realizacji coraz wyższych wartości w celu osiągnięcia ideału indywidualnego i społecznego (Dąbrowski, 1979).

Podobnie jak brak choroby somatycznej nie oznacza pełnego zdrowia, tak brak rozpoznanej choroby psychicznej nie jest tożsamy ze zdrowiem psychicznym (Czabała, 2000; Heszen, Sęk, 2007; Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010; Vaillant, 2012). W ostatnich latach podkreśla się rolę pozytywnego zdrowia psychicznego oraz to, że ma ono charakter wielopłaszczyznowy, obejmujący różne kryteria. Należą do nich: kontakt z rzeczywistością (postawa racjonalna, obiektywizm ocen, redukcja stereotypów); autonomia (samodzielność w podejmowaniu decyzji, niezależność emocjonalna); akceptacja siebie (zadowolenie z siebie pomimo wad i ograniczeń); rozpoznawanie swoich mocnych stron (adekwatna ocena siebie i swoich umiejętności, zdolność do samorozwoju); efektywne kontakty z innymi (ekspresja siebie, swoich emocji, wrażliwość na innych); radzenie sobie z wyzwaniami (rozpoznawanie szans, radzenie sobie z niepowodzeniami i krytyką); perspektywa przyszłościowa (ukierunkowanie na rozwój, progres, samorealizację, stawianie sobie dalekosiężnych celów) (Ryff, Keyes, Hughes, 2003, za: Kulmatycki, 2007). Pozytywne zdrowie psychiczne może być zrealizowane na podstawie takich zasobów jednostki, jak: poczucie koherencji, efektywne radzenie sobie ze stresem, prężność, zaangażowanie, inteligencja emocjonalna, kompetencje społeczne, samorealizacja, satysfakcja z życia, poczucie własnej wartości i skuteczności czy optymizm (Heszen, Sęk, 2007; Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010; Poprawa, 2001).

Negatywne zdrowie psychiczne oznacza występowanie takich objawów, jak zaburzenia psychiczne klasyfikowane według ICD-10 lub DSM-IV (Czabała, 2000; Heszen, Sęk, 2007). Do oszacowania zdrowia psychicznego stosuje się również wskaźniki niekliniczne, do których zalicza się wybrane aspekty dobrostanu psychicznego (Czapiński, 2000, za: Sokołowska i wsp., 2015). Są to wskaźniki stanów wewnętrznych, wskaźniki behawioralne i kontekst sytuacji życiowej. Wyróżnia się wskaźniki pozytywne (poczucie szczęścia, zadowolenia); wskaźniki negatywne (depresja, skłonności samobójcze), a także wolę życia i subiektywne oceny jakości życia (zadowolenie ogólne i parcjalne). Wskaźniki behawioralne to np. nadużywanie środków psychoaktywnych czy sposoby radzenia sobie ze stresem. Wsparcie społeczne oraz obiektywnie trudne okoliczności osobiste składają się na kontekst sytuacji życiowej. Na podstawie analizy powszechnie stosowanego narzędzia do pomiaru ogólnego stanu zdrowia GHQ-28 (uwzględniającego wymiar fizyczny, psychiczny i funkcjonalny) można wnioskować, że rozumie się przez nie dobre fizyczne samopoczucie i brak symptomów somatycznych, sprawne codzienne funkcjonowanie umożliwiające realizację zadań oraz brak przejawów depresyjnych, zaburzeń snu i odczuwania niepokoju (Makowska, Merecz, 2001).

Ogólne zdrowie jednostki jest warunkowane różnymi czynnikami, w tym demograficznymi i społecznymi. Znaczenie wielu z nich przeanalizowano w toku badań kwestionariuszami D. Goldberga (Makowska i Merecz, 2001). W badaniach brytyjskich, włoskich i hiszpańskich wystąpiły różnice w ogólnym stanie zdrowia między kobietami i mężczyznami. Kobiety uzyskiwały wyniki wskazujące na występowanie u nich większej liczby dolegliwości. Wiek ma na zdrowie wpływ zróżnicowany. W przypadku kobiet odkryto istnienie tendencji do obniżania się wraz z wiekiem liczby wielu dolegliwości o charakterze psychicznym i somatycznym (mierzonych przy pomocy kwestionariusza D. Goldberga). Tendencja była wyraźna do 65. roku życia. Wyniki mężczyzn nie były zróżnicowane ze względu na wiek lub występowało nasilenie negatywnych symptomów w latach poprzedzających wiek średni, po czym obniżenie ich liczby do 65. roku życia. Zarówno wśród kobiet, jak i mężczyzn, co naturalne, występuje bardzo wyraźny wzrost negatywnych przejawów zdrowia po 75. roku życia. Badania pokazują, że kobiety są mniej podatne na wiele poważnych chorób niż mężczyźni. Jest to zarówno kwestia stylu życia (kobiety palą mniej papierosów, spożywają mniej alkoholu i lepiej się odżywiają), jak i hormonów płciowych odpowiadających za podatność na różne choroby i różnice w aktywności hormonów stresowych (adrenaliny, noradrenaliny i kortyzolu) (Sanderson, 2004; Frankenhaeuser, 1986, za: Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). Poza tym negatywny wpływ na zdrowie mężczyzn ma fakt, że częściej niż kobiety angażują się w przedsięwzięcia ryzykowne, trudne i wymagające znacznego wysiłku fizycznego (Rodin i Salovey, 1997, za: Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). C. Sanderson (2004) dowodzi jednak, że w przypadku zdrowia psychicznego obserwuje się tendencję odwrotną – kobiety częściej zamartwiają się, doświadczają lęków i depresji.

Bezrobocie, zwłaszcza wśród osób po 30. roku życia, przynosi negatywne skutki zdrowotne. Stwierdzono również umiarkowane znaczenie czynników funkcjonowania społecznego (np. relacji interpersonalnych) dla samopoczucia jednostki. D. Goldberg i współpracownicy, na podstawie jednych z wielu badań, wysnuli

generalny wniosek, że osoby żyjące w związku, będące w starszym wieku istotnie rzadziej korzystają z porad lekarskich z powodu doświadczanych dolegliwości natury psychologicznej (za: Makowska, Merecz, 2001).

Przynależność do grupy zawodowej jest także istotnym predyktorem zdrowia. Na objawy somatyczne trwające co najmniej pół miesiąca najczęściej narzekają pomoce domowe i osoby sprząające, rolnicy produkujący na własne potrzeby, robotnicy wyrobów włókienniczych i pracownicy opieki osobistej. Najzdrowsi czują się żołnierze zawodowi, policjanci, informatycy, elektrycy i operatorzy pojazdów wolnobieżnych. Myśli samobójcze najczęściej zgłaszają rolnicy produkujący na własne potrzeby, ogrodnicy, portierzy, pracownicy opieki osobistej, pomoce domowe i osoby zawodowo sprząające (ponad 14%). Najrzadziej zaś malarze, informatycy, średni personel techniczny, pracownicy gastronomiczno-hotelowi i pracownicy obsługi biurowej, robotnicy w przetwórstwie spożywczym, rolnicy produkcji roślinnej, nauczyciele szkół ponadpodstawowych i robotnicy obróbki metali (poniżej 9%). Na depresję cierpią najstarsze i najbardziej sfeminizowane grupy zawodowe: rolnicy, portierzy, pomoce domowe i sprząaczki, pracownicy opieki osobistej. Symptomy depresji psychicznej najrzadziej występują wśród żołnierzy zawodowych, policjantów, informatyków i robotników budowlanych (Czapiński i Panek, 2009). Osoby wykonujące różne zawody charakteryzują się nie tylko odmiennym poziomem wykształcenia i dochodu, ale też przynależą do różnych grup społecznych i realizują różne style życia, co może być bezpośrednim powodem różnic w poziomie zdrowia fizycznego i psychicznego (Sokołowska, 1986, za: Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010).

2.3.4.2. Stres a satysfakcja życiowa

Ponieważ napięcie psychiczne wynikające ze zmagania się z zadaniami i zdarzeniami życiowymi stanowi element codziennego doświadczenia człowieka, pojęcie stresu na stałe zagościło zarówno w języku potocznym, jak i w teoriach i badaniach naukowych. W literaturze naukowej w latach 50. XX wieku za sprawą H. Selyego, który skupił się głównie na negatywnych fizjologicznych skutkach długotrwałego działania stresorów, pojawiło się pojęcie tak zwanego „ogólnego zespołu adaptacyjnego” (GAS, *General Adaptation Syndrome*). Zespół ten składa się z trzech faz: stadium alarmu – mobilizacja do spotkania i przeciwstawienia się stresowi; stadium odporności – radzenie sobie lub stawianie oporu stresowi oraz stadium wyczerpania (jeśli stresor działa nadal, mechanizm radzenia sobie wyczerpuje się). H. Selye (1956) odróżnił stres konstruktywny (eustres) od destruktywnego (dystres). Eustres wyzwala pozytywną siłę motywującą, poprawiającą subiektywną jakość życia, zaś dystres to stres nadmierny, zaburzający prawidłowe funkcjonowanie i realizację zadań (Selye, 1956, za: Everly i Rosenfeld, 1992).

Na gruncie psychologii wyodrębniono trzy sposoby ujmowania stresu: 1) jako bodźca czy sytuacji o określonych właściwościach; 2) jako reakcji wewnętrznej człowieka oraz 3) jako relacji między wyżej wymienionymi elementami. Wczesne opracowania psychologiczne dowodziły, że u podłoża stresu leży sytuacja bądź wydarzenie (bodziec zewnętrzny), które poprzez wzbudzenie w jednostce

znacznego napięcia emocjonalnego uniemożliwia jej prawidłowe funkcjonowanie. Przykładem jest koncepcja zmian życiowych T. H. Holmesa i R. H. Rahe (Holmes, 1967). Jeszcze w latach 60. XX wieku funkcjonowało również podejście do stresu jako do reakcji emocjonalnej odzwierciedlonej poczuciem dyskomfortu w określonej sytuacji. Ten sposób definiowania stresu jest zbliżony do jego potocznego rozumienia jako stanu napięcia, poczucia zagrożenia lub lęku (Mechanic, 1962).

Z czasem badania psychologiczne dały początek nowemu rozumieniu zjawiska stresu, jako wyniku interakcji pomiędzy czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Przykładami takiego stanowiska są: fenomenologiczno-poznawcza koncepcja R. S. Lazarusa i S. Folkman (1984) oraz teoria zachowania zasobów COR (*conservation of resources theory*) S. Hobfolla (2006). W psychologii polskiej ujęcia transakcyjne, począwszy od lat 60. XX wieku, były reprezentowane przez koncepcje T. Tomaszewskiego (1963), J. Reykowskiego (1966) i J. Strelaua (1986). J. Reykowski zdefiniował stres jako stosunek czynników zewnętrznych do cech człowieka i jego reakcji na nie. T. Tomaszewski posługiwał się pojęciem sytuacji trudnej, która zachodzi w chwili zakłócenia równowagi pomiędzy czynnikami środowiskowymi a możliwościami adaptacyjnymi człowieka. Warunek braku równowagi w procesie wystąpienia stresu wymieniał też J. Strelau, twierdząc, że stres jest następstwem dysharmonii między możliwościami a wymaganiami stawianymi jednostce, gdy ta ma wysoką motywację do sprostania im (Strelau, 1986).

W świetle najbardziej popularnej na świecie koncepcji, zaproponowanej przez R. S. Lazarusa i S. Folkman (1984), stres jest określoną relacją między osobą a otoczeniem (transakcyjne ujęcie stresu). Może być ona oceniana przez osobę jako obciążająca, nadwężająca (*taxing*) lub przekraczająca dostępne zasoby i zagrażająca (*endangering*) jej dobrostanowi. Relacja nazwana została przez autorów transakcją, w celu podkreślenia, że jednostka wraz z sytuacją stanowią nierozdzielalną całość, z której wynika dopiero zjawisko stresu. Zdarzenia są subiektywnie oceniane i klasyfikowane jako: niemające znaczenia dla dobrostanu, sprzyjające-pozytywne lub stresujące. Ocena ta pojawia się automatycznie, więc nazwana została pierwotną. Transakcja stresowa może być przez podmiot rozumiana jako: krzywda/strata (dotyczy już zaistniałej szkody), zagrożenie (przewidywana szkoda), wyzwanie (antycypowanie zarówno szkód, jak i zysków), a w związku z tym może wzbudzać różne emocje. Równocześnie jednostka dokonuje również oceny wtórnej, polegającej na oszacowaniu własnych możliwości poradzenia sobie z sytuacją stresową. W rozumieniu R. S. Lazarusa i S. Folkman zatem stres pojawia się, gdy sytuacja jest interpretowana jako udaremniająca realizację jakiegoś stanu motywacyjnego (lub potencjalnie udaremniająca). Powoduje to narastanie afektu negatywnego i uruchomienie procesów regulacyjnych w celu jego opanowania. Ma to służyć optymalnemu kontynuowaniu efektywnego funkcjonowania.

Od końca lat 80. XX wieku na gruncie psychologii stopniowo zyskuje na popularności teoria stresu zaproponowana przez S. Hobfolla. Ma ona również charakter relacyjny, jednak w większym stopniu koncentruje się na kosztach, jakie człowiek ponosi w procesie przystosowania do środowiska. Kluczowym pojęciem są zasoby, czyli to wszystko, co jednostka ceni i co jest przedmiotem jej codziennych starań. Autor wyróżnia cztery rodzaje zasobów: (1) zasoby materialne (np. przedmioty, mieszkanie),

(2) zasoby stanu (związane z rolami społecznymi, pomagające utrzymać i zdobywać inne zasoby: małżeństwo, stała praca), (3) zasoby osobiste (np. umiejętności interpersonalne, cechy takie, jak np. nadzieja, samoocena) oraz (4) zasoby energetyczne (można je wymieniać na inne zasoby, np. wiedzę, pieniądze). Stres występuje, gdy zasoby są tracone lub zagrożone utratą, a nawet wtedy, gdy wysiłki ukierunkowane na ich zdobycie zostaną udaremnione (np. po zainwestowaniu pewnej puli posiadanych wcześniej zasobów). Stres może być przeżywany zarówno w wyniku obiektywnej utraty zasobów, jak i subiektywnej oceny straty (Hobfoll, 2006).

Powiązanie stresu z dobrostanem człowieka jest niekwestionowane. Stres potocznie rozumie się jako zjawisko negatywne, ale analizy naukowe pokazują również jego pozytywne strony. Dodatni związek stresu z jakością życia uwidoczni się już w samym pojęciu eustresu zaproponowanym przez H. Selyego (za: Everly, Rosenfeld, 1992). Eustres jest czynnikiem, który nie tylko nie zagraża, ale może nawet poprawiać subiektywny dobrostan. Dzieje się tak do określonego natężenia stresu (optymalny poziom stresu), po przekroczeniu którego stres staje się jednak szkodliwy. Poziom optymalnego natężenia stresu jest uzależniony od indywidualnych predyspozycji człowieka, chociażby takich jak temperament (Heszen-Niejodek, 2000).

Wpływ stresu na funkcjonowanie i satysfakcję życiową zatem jest modyfikowany przez różnorodne czynniki, m.in. właściwości jednostki, które warunkują efektywność radzenia sobie. J. Czapiński zaprezentował rezultaty badań, które potwierdziły związek stresu z satysfakcją życiową (Czapiński, 2001). Interesujące jest zwłaszcza spostrzeżenie, że spadek natężenia stresu nie modyfikuje dobrostanu, natomiast jego wzrost istotnie (ale tylko czasowo) go osłabia.

O wpływie stresu na jakość życia świadczą również wyniki dotychczas przeprowadzonych badań dotyczących związków między radzeniem sobie ze stresem a dobrostanem. Już samo przeświadczenie o możliwości poradzenia sobie daje satysfakcję. Ludzie przekonani, że sprostają trudnym i obciążającym wyzwaniom, są szczęśliwsi niż ci, którzy nie są tego pewni (Franken, 2005). Wpływ stresu i radzenia sobie z nim na dobrostan akcentuje również koncepcja ujmowania jakości życia jako funkcji zaradności człowieka. Umiejętność radzenia sobie w sytuacji zagrożenia może sprzyjać poprawie samopoczucia i jakości życia, natomiast zagrożenia nieprzewidywalne, wzmagające poczucie niepewności i bezradności, obniżają generalnie poczucie jakości życia (Ratajczak, 2007).

2.3.5. Realizacja celów osobistych, autodeterminacja i zaangażowanie – motywacyjne teorie dobrostanu

Motywacyjne teorie dobrostanu psychicznego rozwijane były przez R. Emmons (1986), J. C. Brunsteina (1993), I. McGregora i B. Little'a (1998), a przede wszystkim przez R. Ryana i E. Deciego (2000). Opierają się na założeniu, że sukces w dążeniu do znaczących celów odgrywa istotną rolę w rozwoju i utrzymaniu

dobrostanu psychicznego. Służy mu również aktywność i zaangażowanie, którym wiele uwagi poświęcił M. Csíkszentmihályi (2004).

Prowadząc badania nad wpływem osobistych dążeń na dobre samopoczucie, R. Emmons (1986) zauważył, że ich realizacja wyjaśnia znacznie większy procent wariacji dobrostanu niż cechy osobowości. Osiągnięcie celu wpływa na pozytywny stan emocjonalny, a porażka wywołuje negatywny afekt. Ponadto samo posiadanie ważnych dążeń, niezależnie od ich realizacji w przeszłości, współwystępuje z wyższą satysfakcją z życia.

W ramach koncepcji motywacyjnych mieszczą się również badania I. McGregora i B. Little'a (1998). Autorzy ci sformułowali dwa założenia wyjściowe. Pierwsze: wskaźniki dobrostanu psychicznego, afekt i satysfakcja z życia, związane są ze skutecznością w realizacji osobistych projektów. Drugie: dobrostan psychiczny jest warunkowany zgodnością osobistych projektów z centralnymi aspektami Ja. W dwukrotnie powtórzonych badaniach skuteczność osobistych projektów była istotnie związana ze szczęściem. Dodatkowo okazało się, że ludzie czują się lepiej, gdy sobie radzą z zadaniami, i oczekują, że poradzą sobie w przyszłości. Odrzucono jednak hipotezę dotyczącą wpływu realizacji celów powiązanych z główną orientacją tożsamości na poczucie szczęścia – poziom identyfikacji z cechami projektów nie warunkował dobrostanu psychicznego. I. McGregor i B. Little wnioskuje, że nawet znaczące korzyści z aktywności zgodnej z główną orientacją tożsamości nie muszą kompensować kosztów zaniedbania realizacji innych elementów tożsamości. Prawdopodobnie fiksacja na jednym, głównym aspekcie Ja, prowadzi do poczucia alienacji w obliczu innych stawianych przez społeczeństwo zadań życiowych. Podana przez autorów interpretacja poparta jest faktem, że dobrostan psychiczny był podwyższony u tych osób, które zaangażowane były w cele kompensacyjne wobec głównej orientacji tożsamościowej. Teza ta koresponduje z twierdzeniem J. Czapińskiego (2017), że ludzie angażujący się w wiele ról społecznych czują się generalnie bardziej szczęśliwi niż ci, których aktywność zawężona jest do niewielu obszarów aktywności.

J. C. Brunstein (1993), nawiązując do koncepcji R. Emmonsa (1986), a także B. Little'a (1989), również twierdził, że dobrostan psychiczny będzie wzrastał wprost proporcjonalnie do zaangażowania w osobiste projekty. Muszą one jednak spełniać pewne warunki. Otóż powinny mieć istotne znaczenie dla osoby, być dobrze ustrukturyzowane, wspierane przez otoczenie społeczne i nie mogą być źródłem nadmiernego stresu.

Pośród motywacyjnych teorii dobrostanu szczególne miejsce zajmuje teoria autodeterminacji R. Ryana i E. Deciego (2000). Główne założenie tej teorii dotyczy uznania istnienia podstawowej dążności człowieka do coraz bardziej satysfakcjonującego funkcjonowania i rozwoju osobistego. W warunkach zaspokojenia podstawowych potrzeb człowieka, czyli jego autonomii, kompetencji i pozytywnych relacji z innymi, rodzi się wewnętrzna motywacja do działania, rozwija się osobowość, wzrasta witalność, poprawia zdrowie, dochodzi do integralności poprzez internalizację wzorców kulturowych. Wszystko to potęguje dobrostan, rozumiany jako zadowolenie z życia i zdrowie psychiczne. Niemożność zaspokojenia trzech wymienionych potrzeb podstawowych prowadzi z kolei do zaburzeń

w funkcjonowaniu (Moller, Deci, Ryan, 2006). Autorzy teorii są przekonani, że potrzeby wysokiego dobrostanu oraz efektywności życiowej wynikającej z kompetencji mają wrodzony charakter, zatem człowiek jest zdeterminowany do wyznaczania celów, szukania szans i osiągania korzyści na różnych etapach życia i w różnych warunkach zewnętrznych (Deci, Ryan, 2000).

Z powyższą teorią wiąże się klasyczny podział motywacji na zewnętrzną (nastawienie na nagrody zewnętrzne, np. władza, pieniądze) i wewnętrzną (nagrodę stanowi satysfakcja z działania i poczucie samorealizacji). T. Kasser i R. M. Ryan w osławionym artykule z 1993 roku pt. *A Dark Side of the American Dream: Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration*, dowodzili, że kierowanie się motywacją zewnętrzną poprzez przedkładanie aspiracji materialnych (dążenia do wysokich dochodów i zamożnego życia) nad realizację podstawowych potrzeb psychicznych prowadzi do obniżenia dobrostanu, słabszej witalności i gorszego przystosowania. Inaczej ma się sprawa w przypadku dominującej roli takich motywów, jak: samorealizacja, rozwój osobisty, działanie na rzecz społeczeństwa, które przyczyniają się do wzrostu dobrostanu (będzie to przedmiotem szerszej analizy w rozdziale 3 tej monografii). Jak sugeruje J. Czapiński (2012), orientacja na cele zewnętrzne (np. pieniądze, władza) wiąże się z twardą weryfikacją skuteczności w ich zakresie, choćby na podstawie porównań z zewnętrznym, obiektywnym wzorcem. Ponadto proces dochodzenia do takich osiągnięć jest uzależniony od okoliczności, na które podmiot ma ograniczony wpływ. Realizacja celów wewnętrznych w znacznie mniejszym stopniu poddaje się takiej ewaluacji, jednostka może subiektywnie (więc z korzyścią dla siebie) orzec o postępie w tym zakresie.

Nie brakuje również badań, których wyniki wskazują na zagrożenia dobrostanu uwarunkowanego realizacją ważnych dla jednostki celów, zarówno w przypadku ich udaremnienia, jak i narastania niepokoju o powodzenie projektu na różnych etapach jego realizacji. Jeśli strach przed porażką będzie dominował nad entuzjazmem i satysfakcją związaną z realizacją przedsięwzięcia, a jednostka skoncentruje się na unikaniu strat i podejmowaniu strategii obronnych, to dojdzie do narastania negatywnych emocji i obniżenia dobrostanu psychicznego (Eliot, Sheldon i Church, 1997; Emmons, 1986; Pomerantz, Sakson i Oishi, 2000).

Istotą działalności przedsiębiorczej jest realizacja projektów (celów) osobistych wynikających raz z finansowej kalkulacji, a innym razem z pasji. Wymaga to częstokroć znacznego zaangażowania, autodeterminacji. W świetle zaprezentowanych powyżej teorii takie funkcjonowanie powinno sprzyjać dobrostanowi. Niejednokrotnie aktywność ekonomiczna obciążona jest jednak znacznym stresem, a wymagania w sferze biznesu narażają przedsiębiorców na ryzyko straty w zasobach osobistych, co z kolei może ten dobrostan naruszać. Trudno przesądzać, czy orientacja na cel zewnętrzny, jakim jest osiągnięcie jak największego dochodu, może przyczynić się do obniżenia dobrostanu, gdyż powodzenie finansowe przedsiębiorców jest potwierdzeniem szeregu kompetencji przydatnych w biznesie, umożliwia trwanie firmy, co daje zatrudnienie dla pracowników. Poza tym przedsiębiorczość niejednokrotnie ma wiele wspólnego z samorealizacją, rozwojem osobistym, działaniem na rzecz społeczeństwa,

a te – zgodnie z poglądami T. Kassera i R. M. Ryana (1993) – przyczyniają się do wzrostu dobrostanu. Przedsiębiorczość oznacza też orientację na wzrost i coraz bardziej satysfakcjonujące funkcjonowanie (koncepcja autodeterminacji R. Ryana i E. Deciego), a te wprost odnoszą się do wzrostu zadowolenia z własnego życia.

Aktywność i zaangażowanie

Obserwuje się – jak wspomniano już wyżej – że ludzie angażujący się w wiele ról społecznych czują się generalnie bardziej szczęśliwi niż ci, których aktywność zawężona jest do niewielu obszarów (Czapiński, 2017). Większość badań dotyczących związku aktywności ze zdrowiem psychicznym i dobrostanem ma charakter korelacyjny i nie pozwala wnioskować o kierunku zależności. Nie wiadomo więc, czy to aktywność prowadzi do dobrostanu czy raczej dobrostan sprzyja podejmowaniu większej liczby różnych inicjatyw i działalności.

Na gruncie psychologii pozytywnej mocno akcentuje się rolę aktywności i autokreacji, które zmierzają do osiągania celów, stymulacji rozwoju, wzmacniania zdrowia fizycznego i psychicznego oraz budowania rezerw. Podkreślane są takie wartości i zasoby jak optymizm, nadzieja, szczęście, kreatywność, zaangażowanie. J. Nakamura i M. Csíkszentmihályi (2004) uzasadniają, że to nie wybitna inteligencja i specjalne zdolności poznawcze są czynnikiem rozstrzygającym o możliwościach wniesienia szczególnego wkładu do dorobku osobistego i ludzkości, lecz własności motywacyjne i zaangażowanie w działanie. Zwłaszcza ten ostatni czynnik może być źródłem nadzwyczajnej satysfakcji, jeśli aktywność (praca) jest podejmowana dla niej samej. Motywem stymulującym działanie człowieka jest częstokroć oddalenie zagrożenia oraz zabezpieczenie podstawowych potrzeb. Motywacja wynikająca z poczucia zagrożenia ma jednak szansę przekształcenia się w zainteresowanie samą aktywnością (pracą). Pojawia się wówczas satysfakcja płynąca z pracy twórczej i z każdego działania sprzyjającego „poszerzeniu własnego Ja”. Satysfakcja ta jest równie autentyczna, jak satysfakcja wynikająca z utrzymania homeostazy i redukcji dyskomfortu czy dolegliwości.

M. Csíkszentmihályi (2005) wprowadził pojęcie zaangażowania (*flow*) na oznaczenie stanu umysłu, który pojawia się w sytuacji, gdy ludzie podejmują interesujące wyzwania. W tym stanie pojawia się pełna koncentracja, zatopienie w działaniu, zapomnienie o własnym „Ja”, doświadczenie transcendencji (poczucie łączności z szerszym porządkiem), czas upływa niezauważalnie. Aby jednostka mogła doświadczyć stanu *flow*, musi zaangażować się w pełni. Sprzyja temu dopasowanie treści i trudności zadania do predyspozycji i subiektywnie ocenianych własnych możliwości poradzenia sobie z nim. Zadania zbyt łatwe doprowadzają do nudy i rutyny, a zbyt trudne zniechęcają, wyczerpują i generują poczucie bezradności. Ludzie różnią się między sobą co do skłonności do pełnego zaangażowania w działanie. M. Csíkszentmihályi posługuje się określeniem osobowości autotelicznej w celu opisanego osobowości ludzi silnie angażujących się w działanie i mogących uzyskać stan przepływu (*flow*). *Flow* powoduje występowanie emocji pozytywnych i zazwyczaj łączy się z poczuciem szczęścia. Jednostki, które

twierdzą, że są szczęśliwe, częściej doświadczają stanu *flow*, nawet wykonując rutynowe czynności dnia powszedniego (Wong, Csíkszentmihályi, 1991, za: King, Eells, Burton, 2007).

2.3.6. Wybrane mechanizmy sprzyjające dobrostanowi – adaptacja, dyspozycje biologiczne, szczęśliwy atraktor

Badania prowadzone zarówno za granicą (Veenhoven, 2015; Cummins i wsp., 2014), jak i w Polsce (Czapiński i Panek, 2014; 2015) dowodzą, że stan szczęścia jest powszechnym doświadczeniem ludzkości. Większość badanych osób (60–80%) twierdzi, że jest szczęśliwa. W Polsce 72% ludzi jest raczej szczęśliwych i usatysfakcjonowanych swoim życiem, 12% zaś uważa siebie za bardzo szczęśliwe osoby. Wskazuje to na istnienie i sprawność egalitarnych mechanizmów, które sprzyjają takiemu stanowi rzeczy.

Szczególną rolę w regulowaniu stanów zadowolenia i niezadowolenia odgrywają procesy adaptacji psychicznej. Potoczne obserwacje wystarczają, by spostrzec, że w doświadczaniu sprzyjających okoliczności obowiązuje reguła zmniejszających się korzyści (Eysenck i Eysenck, 1998). Kolejne przyjemne doświadczenia podnoszą poziom zadowolenia w coraz mniejszym stopniu, zatem aktualne doznawanie szczęścia zależy od tego, co się przydarzyło w przeszłości. Te obserwacje są punktem wyjścia w teorii poziomu adaptacji (Czapiński, 2017; Eysenck i Eysenck, 1998). Poziom adaptacji jest neutralnym punktem odpowiadającym temu, co ma się przydarzyć. Są to oczekiwania wynikające z przeszłych doświadczeń. Jeśli zdarzy się coś lepszego lub gorszego, wówczas człowiek ma poczucie szczęścia lub nieszczęścia. Zdarzenie odpowiadające oczekiwaniom jest nośnikiem stanu neutralnego. Teoria poziomu adaptacji jest w istocie teorią percepcji (Czapiński, 2017). Subiektywna ocena siły bodźca oparta jest na przeszłych doświadczeniach z bodźcami tej samej kategorii. Człowiek wartościuje swoje obecne położenie i jednostkowe doświadczenia, porównując je ze standardem powstałym na bazie uprzednich doświadczeń. Popadając w nową sytuację, czerpie z niej zadowolenie bądź niezadowolenie i tak długo będzie ich doświadczał, dopóki na ich bazie nie stworzy nowego standardu, do którego będzie odnosił kolejne doświadczenia. Owe standardy porównań na nowo będą wzbudzać jego stany psychiczne.

Teoria poziomu adaptacji pokazuje, że ciąg przyjemnych doświadczeń przynosi szczęście, ale i podnosi oczekiwania na wyższy poziom. Mówiąc obrazowo, w obecnym szczęściu drzemie załóżek przyszłego rozczarowania. Zdobyty cel nie przynosi już spodziewanego rezultatu w postaci zadowolenia. Tę prawidłowość można przy pomocy przenośni nazwać „kieratem hedonizmu” (Eysenck i Eysenck, 1998) lub „hedonicznym młynem” (Brickman i Campbell, za: Czapiński, 1994). Człowiek – poszukiwacz szczęścia, skazany jest na nieustanny wysiłek, ciągłe ponawianie starań. Rosnące oczekiwania są bowiem przeszkodą w niezmałym

i trwałym doświadczaniu szczęścia. Badania osób, które doznały nagłej poprawy sytuacji materialnej (wysoka wygrana, niespodziewany spadek), potwierdzają twierdzenia omawianej teorii – ich zadowolenie z życia nie uległo znacznemu podwyższeniu, zwłaszcza w długiej perspektywie czasu. Poziom adaptacji jest „przeszkodą” nie tylko w nieustannym doznawaniu zadowolenia. Podobny mechanizm neutralizujący działa także w obliczu życiowych katastrof i nieszczęść.

Oprócz scharakteryzowanych wcześniej uwarunkowań dobrostanu, w literaturze przedmiotu wymienia się także specyficzne mechanizmy psychologiczne, które sprzyjają dobremu samopoczuciu psychicznemu. Sprawiają one, że stan szczęścia jest człowiekowi bardziej dostępny, właściwszy niż stan niezadowolenia. Wśród tych dobroczynnych mechanizmów J. Czapiński (2017) wyróżnia: uprzywilejowanie afektu pozytywnego na poziomie neuroanatomicznym, naturalne procesy adaptacji psychicznej, endogenne mechanizmy znieczulający, pocieszające porównania społeczne (opisane powyżej), euforyzujący mechanizm pamięci, zmianę tożsamości.

Szczęście człowieka jest uprzywilejowane już na poziomie biologicznym. Podstawowe znaczenie ma niższy próg pobudzenia mózgowych ośrodków przyjemności niż przykrości. Powoduje to m.in. utrwalanie się, niezależnie od naszej woli, raczej pozytywnych niż negatywnych nastrojów. Ośrodków przyjemności jest więcej niż ośrodków emocji negatywnych. Ponadto w sytuacji cierpienia, skrajnego stresu czy zagrożenia, wobec których człowiek jest bezradny, wzrasta w mózgu poziom endogennej substancji – endorfin. Powoduje to pojawienie się paradoksalnej reakcji euforycznej, złudzenia siły, spokoju. Funkcją tego mechanizmu endogennego jest m.in. przeciwdziałanie zaburzeniom równowagi biologicznej wynikającym z przedłużania się napięcia emocjonalnego.

D. Lykken (2012) jest najbardziej znanym zwolennikiem genetycznej koncepcji szczęścia. Twierdzi on, że to właśnie geny są odpowiedzialne niemal w 100% za tzw. *set point*, czyli stały dla danego człowieka potencjalny poziom szczęścia. A. Tellegen i wsp. (1988) z kolei twierdzą, że czynniki genetyczne wyjaśniają 40% wariacji afektu pozytywnego i 55% wariacji afektu negatywnego. Po uwzględnieniu długiej perspektywy czasowej (10 lat) warunkowanie dobrostanu poprzez geny wzrasta do 80%. Tellegen i wsp. badali bliźnięta jedno- i dwujajowe wychowywane razem i oddzielnie, dzięki czemu dowiedli, że bliźnięta dwujajowe wychowywane razem były mniej do siebie podobne pod względem dobrostanu niż bliźnięta jednojajowe wychowywane oddzielnie. Teoria genetyczna wydaje się użyteczna do wyjaśnienia słabych powiązań między dobrostanem a czynnikami demograficznymi czy ekonomicznymi.

Odpowiednikiem potencjalnego poziomu szczęścia w rozumieniu D. Lykkena (2012) jest szczęśliwy atraktor, czyli mechanizm posiadający taką siłę przyciągania, która sprawia, że większość ludzi osiąga przez większą część życia właściwy dla siebie poziom dobrostanu. B. Headey i A. Wearing (1989; 1991; 1992) zbudowali koncepcję dynamicznej równowagi, zgodnie z którą występują dwojakiemu rodzaju czynniki warunkujące subiektywną jakość życia: stałe zasoby (tzw. kapitał zakładowy: pochodzenie, płeć, cechy osobowości) oraz bieżące zdarzenia (rachunki bieżące, aktualne wpływy psychiczne, zadowolenie lub jego brak z powodu

aktualnych wydarzeń życiowych). U większości ludzi przez całe życie dobrostan pozostaje na podobnym poziomie, ponieważ zasoby stałe (kapitałowe), bieżące zdarzenia (aktualne wpływy) i dobrostan tworzą układ dynamicznej równowagi. Autorzy koncepcji wyróżniają cztery typy ludzi: 1) szczęśliwców, którzy posiadają silny kapitał przyciągający pozytywne bieżące zdarzenia; 2) pechowców, którzy na podstawie skromniejszego wyposażenia kapitałowego doświadczają stresów, niekorzystnych splotów okoliczności życiowych i niewielkich przyjemności; 3) posiadaczy zasobów sprzyjających i niesprzyjających dobrostanowi i doświadczających wielu korzystnych oraz wielu niekorzystnych sytuacji; 4) posiadaczy życia pustego, nie wydarza się u nich zbyt wiele ani dobrych, ani złych rzeczy. Jeśli w życiu jednostki zadzieje się coś spektakularnego, może to czasowo zmienić poziom jej dobrostanu, ale po czasie i tak wróci on do stałego dla tej jednostki poziomu, ponieważ bieżące wpływy społeczne są powiązane ze stałymi zasobami (dynamiczna równowaga).

Wśród modeli szczęścia bazujących na regulacyjnej sile atraktora szczególne miejsce zajmuje Cebulowa Teoria Szczęścia (Czapiński, 2017). Nazwa ma metaforyczne znaczenie, gdyż – zgodnie z modelem – szczęście człowieka ma budowę wielowarstwową, podobnie jak cebula. Pierwsza warstwa, nazwana wolą życia, jest najgłębszą, najbardziej stabilną i uwarunkowaną genetycznie warstwą (atraktor szczęścia, odpowiednik *set point* w koncepcji D. Lykkena). Główną funkcją tej warstwy jest stabilizowanie dobrostanu w obliczu niekorzystnych okoliczności życiowych i nieszczęść. Druga warstwa wiąże się z przeżywanym emocjonalnie lub wyrażanym w sądach poznawczych ogólnym zadowoleniem z życia (zgodnie z tradycją hedonistyczną jest to bilans emocjonalny, ogólna satysfakcja z życia) oraz subiektywnie rozumiane poczucie wartości własnego życia (zgodnie z tradycją eudajmonistyczną poczucie sensu życia). Powierzchniową warstwę szczęścia, najbardziej wrażliwą na wpływy otoczenia zewnętrznego, stanowią satysfakcje cząstkowe w poszczególnych obszarach czy dziedzinach życia (odpowiednik obiektywnego szczęścia w koncepcji D. Kahnemana). Naruszenie lub zniszczenie warstw zewnętrznych, przy zachowaniu w stanie nienaruszonym warstwy najgłębszej, nie przekreśla możliwości odtworzenia całej struktury szczęścia. W świetle teorii cebulowej szczęście jest pozytywną, afirmującą postawą wobec życia, która jest pierwotnym, naturalnym, powszechnym i niezależnym zasadniczo od okoliczności życia i indywidualnej biografii stanem psychicznym, zakorzenionym we wrodzonej woli życia (Czapiński, 2017).

Wola życia zawsze występuje w sprzężeniu z ważnymi gatunkowo, kulturowo i indywidualnie celami. Szczęście zatem byłoby pozytywną postawą wobec celów, z którymi człowiek się utożsamia, które nadają sens jego życiu. Utrata szczęścia współwystępowałaby z utratą pozytywnej postawy wobec własnych celów w konsekwencji utraty zainteresowania nimi lub braku możliwości ich realizacji. Poczucie szczęścia czy nieszczęścia natomiast ma charakter świadomych (racjonalnych lub emocjonalnych) ocen własnego życia. Doznania takie i sądy w większym stopniu mogą się zmieniać pod wpływem różnorodnych okoliczności życiowych niż wola życia.

J. Czapiński (2012) twierdzi, że poczucie szczęścia jest dla człowieka naturalne, tak jak naturalna jest celowa aktywność człowieka. Energię do realizacji działań celowych generuje wiara w sensowność i wartość celów życiowych. Stąd przekonanie, że ciężkie postaci depresji rozwijają się w konsekwencji utraty celów życiowych i rozpadu struktury życia. Autor teorii cebulowej zwraca jednak uwagę na możliwość rozmijania się poziomu szczęścia w obrębie wyróżnionych warstw. Jednostka może uważać swoje życie za wartościowe, sensowne, celowe, przy jednoczesnym negatywnym bilansie emocjonalnym, co odzwierciedla dylemat znany od zarania ludzkości: Jak żyć? Sensownie i w sposób wartościowy czy raczej lekki i przyjemny?

Cebulowa teoria szczęścia była weryfikowana w ramach Diagnozy Społecznej 2015 (Czapiński i Panek, 2015). Wyniki wskazywałyby na istnienie wspomnianego wyżej wrodzonego atraktora szczęścia, którego funkcja polega na tym, że stabilizuje poziom dobrostanu danej jednostki na „zadany” (właściwym dla danego człowieka) poziomie. Poziom ten może zostać czasowo naruszony w niekorzystnych okolicznościach, ale z czasem samoistnie przyjmuje właściwe dla danej jednostki wartości. Według J. Czapińskiego atraktor szczęścia w pierwszej kolejności reguluje „właściwy” poziom najważniejszego aspektu dobrostanu, jego najgłębszej warstwy, zwanej wolą życia, która promieniuje (pozytywnie lub negatywnie, zgodnie z modelem „góra – dół”) na płytsze warstwy dobrostanu. Są nimi: ogólne zadowolenie z życia, poczucie sensu życia, bilans doświadczanych emocji, zdolność mobilizacji itp. (tzw. ogólny dobrostan subiektywny). W dalszej kolejności promieniowanie dotyczy zadowolenia z poszczególnych dziedzin czy aspektów życia (tzw. satysfakcje cząstkowe). Satysfakcje cząstkowe są w mniejszym stopniu uzależnione od wewnętrznego atraktora i ich zmiana odzwierciedla przede wszystkim zmianę zewnętrznych warunków. Niemniej atraktor działa w ten sposób, że zarówno osłabia spektakularnie wysoki poziom satysfakcji cząstkowych, jak i podnosi ich szczególnie niski poziom. Przeciwdziała z jednej strony zbyt długo utrzymującej się dyssatisfakcji, z drugiej zaś odpowiada za wzrost aspiracji i podejmowanie działań ukierunkowanych na ich realizację. Jak zauważa autor cebulowej koncepcji szczęścia, wewnętrzny atraktor jest odpowiedzialny za złudzenie postępu hedonistycznego („Jak osiągnę jeszcze więcej, będę szczęśliwszy”).

2.4. Podsumowanie

Przyjęte definicje i inspiracje do badań własnych

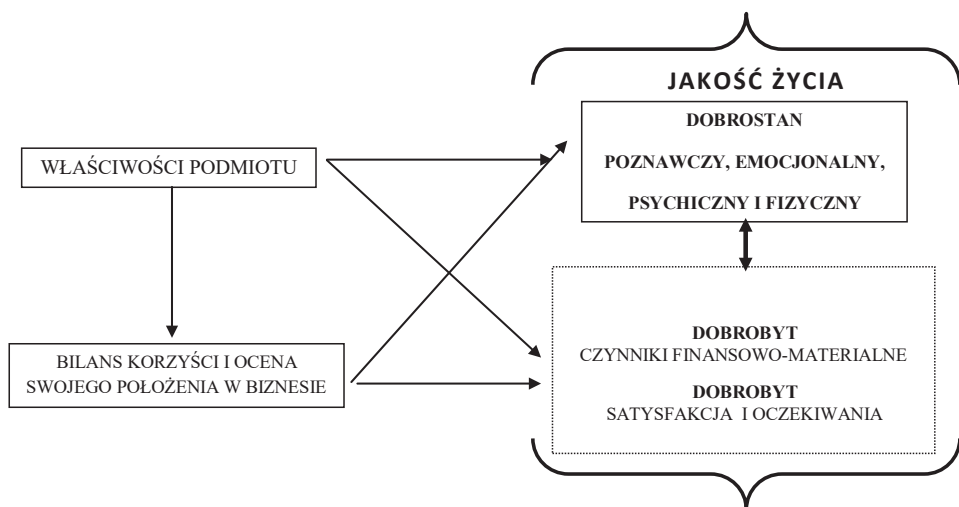
W rozdziale drugim zaprezentowany został dotychczasowy dorobek naukowy skoncentrowany na jakości życia, począwszy od filozofii (gdzie funkcjonuje pojęcie szczęścia), poprzez ekonomię (w szczególności ekonomię dobrobytu), socjologię, pedagogikę, medycynę, aż po psychologię. Uwzględniono rozbieżności terminologiczne w obrębie poszczególnych nauk. Oprócz zaprezentowania definicji, teorii,

modeli, zwrócono uwagę na problem obiektywizmu i subiektywizmu w ujmowaniu jakości życia, emocjonalny i poznawczy jego wymiar i wynikające z powyższych kategorii problemy operacjonalizacji i pomiaru. W odniesieniu do sytuacji i sposobu funkcjonowania przedsiębiorców podkreślono wartość motywacyjnych teorii dobrostanu (R. Ryana i E. Deciego, R. Emmons, J. C. Brunsteina, I. McGregora i B. Little'a), które wskazują na pozytywny wpływ autodeterminacji, zaangażowania i realizacji osobistych projektów. Ograniczeniem ich dobroczynnego wpływu mógłby być wewnętrzny atraktor szczęścia, będący determinantem stałego jego poziomu, niezależnie (do pewnego stopnia) od zmiennych okoliczności życia (cebulowa teoria szczęścia J. Czapińskiego, *set point* w koncepcji D. Lykken, koncepcja dynamicznej równowagi B. Headeya i A. Wearinga).

Z perspektywy podjętego tematu konieczne jest scharakteryzowanie i różnicowanie dwóch zasadniczych wymiarów jakości życia, czyli dobrostanu i dobrobytu. W części zaprezentowanych powyżej badań i koncepcji pojęcie jakości życia stosowano zamiennie z dobrostanem, zadowoleniem, szczęściem, satysfakcją czy poczuciem jakości życia. Czasem kategorię jakości życia wykorzystywano dość swobodnie i włączano w jej zakres zmienne wiążące się po prostu z korzystnym, pozytywnym funkcjonowaniem. Na przykład w ramach badań GEM w Polsce (Globalny Monitor Przedsiębiorczości) prowadzono badania jakości życia przedsiębiorców i uwzględniono w nich dobrostan subiektywny, nasilenie stresu, ale również równowagę między pracą a życiem prywatnym (Tarnawa i wsp., 2014). Są też stanowiska przemawiające na rzecz rozróżnienia kategorii jakości życia i dobrostanu, satysfakcji czy zadowolenia. Zgodnie z nimi jakość życia należałoby traktować jako kategorię szerszą niż dobrostan, zawierającą więcej aspektów, takich jak: stan zdrowia, możliwość korzystania z rekreacji czy standard życiowy (Derbis, 2002; Trejtowicz, 2007). W Diagnostyce Społecznej 2013 (Czapiński i Panek, 2014) jakość życia obejmowała m.in.: ogólny dobrostan psychiczny, zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia, różne rodzaje stresu życiowego (np. zawodowy, rodzinny), objawy somatyczne (jako skutki dystresu), finanse osobiste, subiektywną ocenę materialnego poziomu życia. Również E. Trzebińska (2008) podkreślała, że na jakość życia składa się wiele różnych czynników, dających w miarę kompletny zestaw warunków i czynników określających czyjąś życiową sytuację (wysokość zarobków, warunki życia, mieszkanie, majątek), a dobrostan raczej należy sprowadzić do ogólnej oceny osobistej sytuacji, np. do odczuwanego szczęścia, satysfakcji, stanu psychicznego. H. Sęk (1993) do opisu jakości życia zaproponowała posługiwanie się zarówno miarą obiektywną (poziom życia, pozycja społeczna), jak i subiektywną (rezultaty wewnętrznych procesów wartościowania różnych aspektów życia oraz życia jako całości).

W procesie kształtowania własnej koncepcji ujmowania i badania jakości życia przedsiębiorców uwzględniono powyższe stanowiska. Dodatkowo istotnie inspirująca była koncepcja R. Veenhovena (2000; 2009), który w zakres pojęcia jakości życia włączył: szanse na dobre życie (*life-chances*), rezultaty życia (*life-results*), właściwości zewnętrznego otoczenia (*outer qualities*) i właściwości samej jednostki (*inner qualities*). Jakość życia podzielił na zewnętrzną i wewnętrzną. Zewnętrzna jakość życia (*life-ability of environment*) odnosi się do środowiska

i możliwości, jakie ono ze sobą niesie. Składa się na nią ogólny dobrobyt, poziom posiadania, zamożności i inne cechy środowiska, w którym jednostka żyje i pracuje. Jakość życia wewnętrzna (*life-ability of the person*) to zasoby jednostki, takie jak zdrowie, zdolności specjalne, osobowość, odporność psychiczna. Umożliwiają one radzenie sobie z zadaniami życiowymi, trudnościami oraz służą pozyskiwaniu kolejnych zasobów. Przez rezultaty życia R. Veenhoven rozumie życie pożyteczne (*utility of life*) oraz satysfakcję z życia (*satisfaction*). O użyteczności życia można mówić w przypadku, gdy wspólnota czerpie z dokonań danego człowieka w aspekcie materialnym bądź duchowym. Satysfakcja zaś to subiektywny wymiar jakości życia oznaczający indywidualną korzyść podmiotu, dobrostan, szczęście, zadowolenie z życia. Stanowisko R. Veenhovena jest odzwierciedlone w znacznym stopniu we własnym ogólnym modelu badawczym dotyczącym jakości życia przedsiębiorców.



Rysunek 1. Ogólny schemat jakości życia przedsiębiorców – model badawczy
Źródło: opracowanie własne.

Nawiązując do powyższych stanowisk, zwłaszcza R. Veenhovena, autorka niniejszej monografii posługiwać się będzie pojęciem jakości życia, aby zwrócić uwagę na wielość czynników uwzględnionych w analizie psychologicznego położenia przedsiębiorców: dobrostan poznawczy i emocjonalny, zdrowie psychiczne i fizyczne, dobrobyt finansowo-materialny i wybrane satysfakcje cząstkowe, subiektywne miary własnej sytuacji w biznesie (np. ocena sukcesu w biznesie czy strachu przed porażką). Posługiwanie się pojęciem jakości życia jest też przejawem kontynuacji terminologii i tradycji badań nad psychologicznymi aspektami doświadczania życia.

Kluczowe z perspektywy realizowanego modelu badawczego są pojęcia dobrostanu i dobrobytu. Powyżej przedstawiono szereg podejść i definicji. W Diagnostyce Społecznej 2013 (Czapiński i Panek, 2014) i 2015 (Czapiński i Panek, 2015)

na przykład dobrostan psychiczny obejmował wolę życia, poczucie szczęścia, zadowolenie z życia, symptomy depresji. Ostatecznie na użytek badań własnych przyjęto definicję dobrostanu zgodną z podejściem hedonistycznym, którą sformułowali E. L. Deci i R. M. Ryan (2008) – dobrostan jest pozytywną poznawczą (zadowolenie, satysfakcja) i pozytywną emocjonalną (pozytywny bilans przeżywanego emocji) oceną życia. Podobne stanowisko w kwestii definiowania dobrostanu zajęli E. Diener, R. E. Lucas oraz S. Oishi (2002), twierdząc, że dobrostan subiektywny to poznawcza i emocjonalna ocena własnego życia, obejmująca zarówno emocjonalne reakcje na zdarzenia, jak i poznawcze sądy dotyczące zadowolenia i spełnienia. Oprócz dobrostanu poznawczego i emocjonalnego, w badaniach własnych uwzględniony zostanie dobrostan psychiczny i somatyczny.

Kategoria dobrobytu przyjmie szeroki zakres i objęcie: wielkość dochodu, wzrost (lub spadek) dochodu na przestrzeni minionego roku, stabilność dochodu, dochód i majątek szacowany (subiektywnie) w porównaniu do dochodu i majątku ważnych osób z grupy odniesienia, stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, satysfakcję z dochodu i z majątku. Dodatkowo uwzględnione zostaną aspiracje finansowe.

Ponieważ jednym z zadań realizowanych badań jest wskazanie uwarunkowań dobrostanu przedsiębiorców oraz uchwycenie wzajemnych powiązań zmiennych wewnątrz modelu badawczego, w powyższym obszarze dokonano przeglądu wyników badań empirycznych i podejść teoretycznych, które zostały wypracowane na gruncie psychologii w minionych dekadach. Głównymi wyznacznikami dobrostanu przedsiębiorców zatem będą:

- właściwości podmiotowe (w koncepcji jakości życia R. Veenhovena to wewnętrzna jakość życia, zasoby podmiotu, cechy osobowości);
- czynniki dobrobytu (w koncepcji jakości życia R. Veenhovena to zewnętrzna jakość życia, stan posiadania, warunki życia);
- specyficzne wymiary funkcjonowania w biznesie, rezultaty podejmowanych działań i wymagania, wobec których staje podmiot: strach przed porażką w biznesie, poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, nasilenie stresu związanego z działalnością gospodarczą, posiadanie wspólnika, typ motywacji biznesowej (pozytywna, rozwojowa, związana z chęcią wykorzystania okazji lub negatywna, wynikająca z konieczności); wielkość zaangażowania w działalność (ten zestaw uwarunkowań dobrostanu stanowi wypadkową możliwości środowiska oraz indywidualnych cech podmiotu, jakość życia zewnętrzna i wewnętrzna w koncepcji R. Veenhovena).

W zaprezentowanym własnym modelu badawczym określone zostaną ścieżki wzajemnych powiązań między różnymi aspektami jakości życia. Zaczepnięto je ze złożonych modeli jakości życia zakładających interakcyjne (Furnham, 1991) bądź transakcyjne (Headey, Wearing, 1991) zależności między czynnikami podmiotowymi i sytuacyjnymi. Do takich modeli należy m.in. Transakcyjny Model Jakości Życia (TMJŻ) A. Zalewskiej (2003), w którym uwzględnione zostały wzajemne oddziaływania aspektów sytuacyjnych, środowiskowych, dyspozycyjnych, emocjonalnych i poznawczych. Zwrotne powiązania między zadowoleniem z życia i zdrowiem zostały udowodnione empirycznie i przemawiają za słusznością modeli

transakcyjnych (Judge i Watanabe, 1993; Klonowicz, 2002, za: Zalewska, 2005). W TMJŻ A. Zalewska podkreślała odrębność emocjonalnych i poznawczych ocen, przyjmowała założenie, że cechy podmiotowe modyfikują znaczenie czynników zewnętrznych i wewnętrznych, a także przetwarzanie informacji emocjonalnych i poznawczych. Oceny w obrębie danego obszaru jakości życia oraz wszystkie obszary jakości życia są powiązane i mogą wpływać na siebie nawzajem, jednak poziom poszczególnych ocen oraz siła, charakter i kierunek szczegółowych zależności między nimi zależą także od szerszych systemów (np. systemu własności podmiotu i systemu „osoba–środowisko”), a także zwrotnie na nie wpływają (Zalewska, 2003). A. Zalewska (2003) dowodziła, że czynniki zewnętrzne mogą wpływać pozytywnie lub negatywnie na jakość życia, ale jest to raczej wpływ krótkotrwały. Właściwości podmiotu natomiast wpływają na nią bezpośrednio oraz pośrednio.

Rozdział 3. Psychologiczne i finansowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorców – między dobrobytem a dobrostanem

3.1. Zdrowie i stres ludzi biznesu

Rola przedsiębiorcy jest uznawana za jedną z najbardziej stresujących ról zawodowych, głównie ze względu na znaczną odpowiedzialność, ryzyko niepowodzenia potencjalnie przekładające się na sytuację osobistą, pracę pod presją czasu, w warunkach rywalizacji (Cardon i Patel, 2015; Patzelt i Shepherd, 2011; Markman i in., 2005). Osoby prowadzące działalność na własny rachunek doświadczają wyższego poziomu konfliktu między pracą a rodziną i niższej satysfakcji z życia rodzinnego w porównaniu z pracownikami zatrudnionymi na etacie. Wymienione czynniki rodzą częstokroć koszty psychologiczne, co negatywnie skutkuje w obszarze dobrostanu i zdrowia psychicznego (Parasuraman i Simmers, 2001; Nguyen i Sawang, 2016). Doświadczeni w problematyce przedsiębiorczości badacze – R. A. Baron, R. J. Franklin i K. M. Hmieleski (2016) – sformułowali rekomendację poszerzenia badań nad przedsiębiorczością o elementy dobrostanu i zdrowia przedsiębiorców, zwłaszcza że te zwrotnie przyczyniają się do osiągania lepszych efektów biznesowych. Systematyczny przegląd badań w tym obszarze dokonany przez J. C. Sánchez-García, G. Vargas-Morúa i B. R. Hernández-Sánchez (2018) dowodzi realizacji tego postulatu, gdyż dobrostan przedsiębiorców jest coraz częściej w ostatnich latach zauważany przez badaczy i staje się przedmiotem analiz naukowych.

3.1.1. Czynniki uciążliwości pracy w biznesie

Z pracą zawodową mogą wiązać się zarówno szansa na rozwój, dumą, satysfakcją, niezależność, jak i zmęczenie, stres, bezradność i rozczarowanie. Nie ulega wątpliwości, że praca i jej okoliczności są kluczowymi wyznacznikami jakości życia. W analizie relacji praca–dobrostan przedsiębiorców znaczenie mają czynniki

uciążliwości w biznesie, które skutkują niejednokrotnie obciążeniem i przeciążeniem, stresem, zmęczeniem psychicznym i fizycznym.

Obciążenie pracą definiuje się obiektywnie – jako liczbę i poziom trudności zadań oraz subiektywnie – jako trudność zadań postrzeganą i odczuwaną przez pracującą jednostkę. Inną możliwością definicyjną stwarza zastosowanie terminów dotyczących konsekwencji, jakie praca powoduje, np. spadek wykonania zadania, znużenie pracownika i negatywne emocje jako przejaw psychologicznych kosztów pracy. Obciążenie pracą jest zjawiskiem, które ma swoje pozytywne skutki, np. odpowiednio wysoki poziom stymulacji. Przeciążenie pracą zaś jest wynikiem przekroczenia możliwości adaptacyjnych organizmu i powoduje jedynie negatywne następstwa (Bańka, 2000).

Przeciążenie pracą może mieć charakter ilościowy i jakościowy. Podział taki wprowadzili J. R. P. French Jr i R. D. Caplan (za: Bańka, 1996). Przeciążenie ilościowe występuje wówczas, gdy pracy jest zbyt wiele, a jakościowe, gdy praca jest zbyt trudna, ponieważ wymagania są zbyt wysokie w stosunku do zasobów jednostki. C. L. Cooper i J. Marshall (1987) zrelacjonowali wnioski z kilku badań nad przeciążeniem ilościowym i jakościowym. Wynika z nich, że skutkiem jakościowego i ilościowego przeciążenia pracą są następujące przejawy napięcia psychicznego i fizycznego: niezadowolony z pracy, niskie poczucie własnej wartości, poczucie zagrożenia, zakłopotanie, wysoki poziom cholesterolu we krwi, przyspieszone tętno, palenie tytoniu. A. Bańka (1996) sugeruje, że jakościowy rodzaj przeciążenia ma miejsce głównie w zawodach, w których istotę wpisane jest zarządzanie ludźmi. Roli tej towarzyszą silne stany niepewności i zagrożenia na skutek ciągłego konfrontowania swych możliwości z wymaganiami zmiennego środowiska pracy.

Analizując uciążliwość pracy przedsiębiorców, warto podkreślić, że w ich sytuacji zawodowej występują wszelkie czynniki uciążliwości charakterystyczne dla pracy kierowniczej. Dotyczy to nade wszystko przedsiębiorców należących do sektora mikro- oraz MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw). Pełnią oni w swych przedsiębiorstwach funkcje menedżerskie – zatrudniają, motywują, nadzorują i ponoszą odpowiedzialność za pracowników. Ponadto doświadczają obciążeń specyficznych dla właścicieli firm, wśród których najważniejsze to ryzyko straty i bankructwa. Rozmiar odpowiedzialności materialnej w połączeniu z pełnym uzależnieniem bytu przedsiębiorcy i jego rodziny od kondycji i losów firmy stanowi czynnik wysoce uciążliwy. Przedsiębiorcy pracują często w obliczu presji czasu, a mnogość i złożoność realizowanych zadań powodują konieczność silnego zaangażowania procesów poznawczych i motywacyjnych. Jednym z najbardziej obciążających czynników jest konieczność podejmowania ważnych decyzji w sytuacji niepełnej wiedzy o ich następstwach. Zmienność zadań powiązana z dynamiką rynku powoduje konieczność ciągłego uczenia się i maksymalizowania wysiłku poznawczego. Przedsiębiorcy częstokroć pracują więcej godzin w ciągu dnia niż przeciętni pracownicy, mają mniej dni wolnych, a w czasie przeznaczonym na odpoczynek wciąż wracają myślami do spraw swego przedsiębiorstwa (Biegańska, 2008). Sytuacja społeczno-gospodarcza stanowi ważny element działalności

przedsiębiorczej. Odzwierciedla się ona w relacjach z podmiotami w otoczeniu gospodarczym, czyli z kontrahentami, odbiorcami usług i konkurencją.

S. Grant i K. Ferris (2012) przeanalizowali w sposób systematyczny dane z badań zrelacjonowanych w literaturze psychologicznej oraz przeprowadzili wywiady z przedsiębiorcami w celu szczegółowego wskazania czynników stresogennych w ich pracy. Na podstawie przeglądu literatury badacze zidentyfikowali około trzydziestu źródeł stresu, które następnie zostały podzielone na sześć kategorii: stres finansowy (konkurencja, finansowanie działalności, przyływ środków pieniężnych), interpersonalny (brak wsparcia, samotność, problemy z klientami, pracownikami, nadzorowanie innych, rekrutacja), wewnętrzne (np. rozczarowania związane z niepowodzeniem, potrzeba uznania), typ zadań, nieprzewidywalność/ryzyko (niejednoznaczność, niepewność) i równowaga między pracą a życiem prywatnym (trudności z odpoczywaniem, brak „prawdziwego” czasu wolnego, długie godziny spędzane w pracy).

I. S. Schonfeld i J. J. Mazzola (2015) przeprowadzili badanie jakościowe, które objęło 54 osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. W badaniu zidentyfikowano stresujące zdarzenia, charakter napięć emocjonalnych wynikających z tych stresujących sytuacji oraz strategie radzenia sobie. Najczęstszym czynnikiem stresogennym była niepewność dotycząca dochodów, istotne znaczenie miały też „spowolnienia” w biznesie, zagrożenie utratą reputacji, nieuczciwość w otoczeniu, nieufni klienci i problemy zdrowotne. Badania medyczne i psychologiczne wykazały szkodliwe działanie tych czynników stresogennych. Osoby samozatrudnione doświadczały przejawów wyczerpania, lęków, frustracji, złości, smutku i depresji.

Umiarkowany stres związany z wykonywaną pracą może działać do pewnego stopnia korzystnie, poprzez mobilizowanie zasobów osobistych (pozytywne pobudzenie, eustres). Stres zbyt intensywny lub długotrwały (negatywne pobudzenie, dystres) doprowadza do powstawania stanu napięcia i niepokoju (Quick, 1998). Pojawiają się niekorzystne fizyczne, psychologiczne i behawioralne konsekwencje stresu, co skutkuje w obszarze zdrowia, samopoczucia i wydajności pracy (Jex, 1998). D. Kariv (2008) na podstawie badań prowadzonych wśród przedsiębiorców stwierdził, że eustres był dodatkowo powiązany z obrotem w sprzedaży, podczas gdy dystres dawał odwrotny skutek. Natomiast D. P. Boyd i D. E. Gumpert (1983) zauważyli, że stres występuje wśród przedsiębiorców niezależnie od tego, czy odnoszą sukcesy czy mają kłopoty finansowe.

M. A. Uy, M. D. Foo i Z. Song (2013) odkryli, że styl radzenia sobie ze stresem przez przedsiębiorcę jest moderatorem związku przedsiębiorczości z dobrostanem psychicznym. Strategie unikania stresu pozytywnie wpływają na dobrostan, ale tylko w krótkiej perspektywie czasowej i jedynie w przypadku przedsiębiorców, którzy posiadają znaczne doświadczenie w prowadzeniu biznesu. Związek taki nie występuje wśród nowicjuszy. W dłuższej perspektywie czasowej najlepszy dobrostan uzyskują przedsiębiorcy, którzy zamiennie wykorzystują strategię unikania oraz aktywnego niwelowania poziomu stresu.

3.1.2. Czy przedsiębiorcy doświadczają stresu w większym stopniu niż inni pracownicy?

Powszechnie uważa się, że przedsiębiorcy zarówno na etapie tworzenia, jak i późniejszego prowadzenia swojego przedsiębiorstwa doświadczają znacznego stresu (Bütner, 1992; Xie, Schaubroeck i Lam, 2008). Stres jest „dodatkiem” do przedsiębiorczości (Akande, 1994) i naturalnym następstwem pracy w środowisku cechującym się wysoką zmiennością, nieprzewidywalnością, przeciążeniem i wymagającym ponoszenia odpowiedzialności za innych (Biegańska, 2008). Przedsiębiorcy często działają w wysoce konkurencyjnych lub nowych obszarach, w których istnieje znaczne ryzyko i niepewność co do warunków efektywności (Kariv, 2008). Ponadto, w przeciwieństwie do pracowników najemnych, przedsiębiorcy ponoszą osobistą odpowiedzialność za sukces i przetrwanie swoich firm (Parasuraman i Simmers, 2001), zazwyczaj silniej identyfikują się z pracą, pracują ciężiej i dłużej niż pracownicy etatowi (Dolinsky i Caputo, 2003; Prottas i Thompson, 2006). Czują się też niezastąpieni (Eden, 1975), a wielu z nich popada w pracoholizm, pracując więcej niż 60 godzin tygodniowo, włączając noce i weekendy (Bradley i Roberts, 2004). Często nie ma wyraźnego podziału między ich pracą zawodową a życiem rodzinnym. Zmęczenie, rozdrażnienie i inne następstwa stresu wywołanego prowadzeniem firmy przenikają do obszarów z nią niezwiązanych (Parasuraman i Simmers, 2001).

Rezultaty niektórych badań wskazują jednak, że przedsiębiorcy doświadczają mniejszego stresu niż inne grupy zawodowe (Baron, Franklin, Hmieleski, 2016; Cohen, Janicki-Deverts, 2012; Tarnawa, Zadura-Lichota, Zbierowski i Nieć, 2014). Dotyczy to zarówno przedsiębiorców w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, w tym w Polsce.

R. A. Baron, R. J. Franklin i K. M. Hmieleski (2016) opublikowali na łamach „Journal of Management” artykuł pod znamienym tytułem *Why Entrepreneurs Often Experience Low, not High Levels of Stress: The joint effects of selection and psychological capital*. Badacze ci przeanalizowali wyniki badań przeprowadzonych na 160 przedsiębiorcach w zakresie poziomu stresu, dobrostanu i kapitału psychologicznego. Kontrolowali również wiek firmy, liczbę zatrudnionych oraz płeć i wykształcenie przedsiębiorcy. Dowiedli, że przedsiębiorcy doświadczają mniejszego stresu niż przedstawiciele innych zawodów, a dzieje się to za sprawą ich ponadprzeciętnego kapitału psychologicznego oraz dopasowania cech, kompetencji, a także oczekiwań do tego, czego wymaga i co oferuje środowisko przedsiębiorcze. R. A. Baron, R. J. Franklin i K. M. Hmieleski (2016), wyjaśniając ten wynik, odwołują się do teorii ASA (*Attraction – Selection – Attrition*, Zachęcenie – Wybór – Przetarcie) B. Schneidera (1987; Schneider, Goldstein, Smith, 1995) oraz koncepcji kapitału społecznego (Luthans, Youssef, Avolio, 2007). Z teorii ASA B. Schneidera wynika, że ludzie, poszukując swojego miejsca w świecie pracy, ostatecznie podejmują taką decyzję, która jest wypadkową ich zainteresowań, preferencji, osobowości i pozwala na realizację celów osobistych (*Attraction*). Konkretne organizacje i środowiska pracy przyciągają i akceptują te jednostki, które

posiadają pożądane atrybuty i kompetencje (*Selection*). Jeśli pomimo to okaże się, że jednostka nie jest dopasowana do danego miejsca, to ona sama zaczyna przejawiać tendencję do opuszczenia go. Owo środowisko również nie będzie sprzyjać utrzymaniu niedopasowanej jednostki w pracy (*Attrition*). Z perspektywy teorii ASA B. Schneidera wynika, że w środowisku przedsiębiorczym mogą przetrwać osoby posiadające stosunkowo wysokie predyspozycje w zakresie tolerancji i radzenia sobie ze stresem. Predyspozycja ta wiąże się z wysokim kapitałem społecznym tej grupy (kombinacja poczucia własnej skuteczności, optymizmu, nadziei i odporności psychicznej). Wysoki kapitał społeczny jest ujemnie skorelowany ze stresem i jest to szczególnie widoczne w przypadku dojrzałych przedsiębiorców (Baron, Franklin, Hmieleski, 2016).

Jak wspomniano wcześniej, przedsiębiorcy stale stykają się z czynnikami powodującymi stres, choćby z racji podlegania presji czasu, konieczności rywalizowania z innymi podmiotami na rynku czy ponoszenia ryzyka finansowego. Na gruncie psychologii zebrano szereg dowodów świadczących o tym, że te elementy doświadczenia przedsiębiorców powodują wysoki poziom napięcia (Bütner, 1992; Xie, Schaubroeck i Lam, 2008). Mimo to wielu przedsiębiorców doskonale funkcjonuje w środowisku biznesu, gdyż posiadają takie zasoby kompetencyjne i psychologiczne, które są podstawą radzenia sobie z wyzwaniami i zagrożeniami.

Koncepcje indywidualno-środowiskowego dopasowania rozwijane na gruncie psychologii pracy umożliwiają zrozumienie przyczyn lepszej lub gorszej adaptacji do warunków otoczenia. Wspomniana teoria ASA B. Schneidera wyjaśnia, z jednej strony – przyczyny podobieństwa w zakresie umiejętności, zdolności i preferencji pracowników w obrębie danej organizacji (Schneider, Goldstein, Smith, 1995; Ployhart i wsp., 2006), a z drugiej – indywidualne wybory ścieżek kariery poszczególnych jednostek, które w naturalny sposób dążą do środowisk umożliwiających im spełnienie własnych celów, rozwój umiejętności czy realizację cenionych wartości. Jeśli na etapie eksploracji okaże się, że powyższe warunki nie zostaną spełnione, pojawia się u danej jednostki tendencja do poszukiwania takiego miejsca, w którym będzie to możliwe. Środowisko przedsiębiorcze wydaje się pod tym względem atrakcyjne, gdyż zapewnia autonomię działań, ale trzeba tu sprostać wysokim wymaganiom. Są one czynnikiem selekcyjnym, „wypychającym” osoby nie dość dopasowane do reguł środowiska przedsiębiorczego (Schaubroeck, Ganster, Jones, 1998). Wśród takich czynników selekcyjnych wymienia się właśnie wysokie ryzyko, presję czasu, odpowiedzialność i stres. Gdy występują one w sposób ciągły i w wysokim natężeniu, przyczyniają się do wyczerpania zasobów odpornościowych, w wyniku czego przedsiębiorca zyskuje przekonanie, że ścieżka biznesowa nie jest dla niego właściwa (Büttner, 1992; Gilboa, Shirom, Fried, Cooper, 2008; Fine, Meng, Feldman, Nevo, 2012).

W Polsce badania dotyczące nasilenia stresu wśród właścicieli małych przedsiębiorstw (zatrudniających do 9 pracowników) w porównaniu do pracowników liniowych i kierowników nie wykazały istotnych różnic (Basińska, 2011). Przebadanych zostało 78 właścicieli firm z 10-letnim stażem działalności, 105 pracowników najemnych – zatrudnionych na stanowiskach liniowych (74 osoby) i stanowiskach kierowniczych (31 osób). Wszyscy badani doświadczali stresu na poziomie

umiarkowanym (Basińska, 2011). Kolejne badania, realizowane przez E. Bajer (2016) wśród mikroprzedsiębiorców i pracowników etatowych, dotyczące stresu zawodowego (z zastosowaniem kwestionariusza do subiektywnej oceny pracy Dudka, Waszkowskiej, Merecz i Hanke) dowiodły niższego nasilenia ogólnego stresu wśród pracowników, oprócz wymiaru poczucia obciążenia, poczucia zagrożenia, poczucia odpowiedzialności, braku wsparcia, w których mikroprzedsiębiorcy uzyskali istotnie wyższe wyniki.

3.1.3. Dobrostan, zdrowie psychiczne i fizyczne przedsiębiorców – przegląd wybranych badań

3.1.3.1. Dobrostan przedsiębiorców w kontekście ich predyspozycji psychologicznych i cech środowiska biznesowego

Przedsiębiorcy mają istotny wkład w funkcjonowanie rynków pracy i gospodarek narodowych, ponieważ zapewniają miejsca pracy i przyczyniają się do wzrostu gospodarczego (van Pragg i Verslot, 2007). Przedsiębiorczość jest uznawana przez instytucje kreujące strategie polityczne i gospodarcze jako pożądana ścieżka kariery. Na zachętę wskazuje się korzyści związane z byciem przedsiębiorcą, np.: niemal pełna autonomia decydowania w zakresie wyboru zadań do realizacji, elastyczność czasu pracy, bazowanie na własnych predyspozycjach i umiejętnościach (Parslow i wsp., 2004; Prottas i Thompson, 2006; Rau i wsp., 2008; Stephan i wsp., 2005). Sami przedsiębiorcy takie właśnie aspekty swojej pracy wymieniają jako czynniki rozstrzygające o wyborze ścieżki biznesowej (Birley i Westhead, 1994). Podkreśla się korzystniejsze warunki pracy przedsiębiorców w porównaniu do zwykłych pracowników, w wyniku czego ci pierwsi mogą uzyskiwać lepszy stan zdrowia i dobrostan ogólny (Chay, 1993; Eden, 1975; Prottas i Thompson, 2006; Stephan i Roesler, 2010). Opracowań prezentujących takie wyniki nie ma jednak zbyt wiele. Zdrowie i dobrostan przedsiębiorców są wciąż dość rzadko tematem badań na gruncie psychologii pracy w porównaniu do liczby badań w tym zakresie realizowanych wśród szeregowych pracowników. Poza tym badania prowadzone wśród przedsiębiorców dostarczały sprzecznych informacji, choć uwzględniano zarówno wyniki obiektywnych pomiarów (np. ciśnienie krwi, wskaźniki chorób somatycznych, przejawy chorób psychicznych stwierdzane na podstawie standaryzowanych wywiadów klinicznych), jak i zgłaszane przez przedsiębiorców subiektywne przekonania co do własnego samopoczucia (Stephan i Roesler, 2010).

Choć istnieją prace naukowe, w których porusza się problem kondycji psychofizycznej przedsiębiorców, to – jak wspomniano – nie są one dostatecznie liczne. Tymczasem dobrostan i ogólna sprawność uwarunkowana zdrowiem fizycznym i psychicznym mają kluczowe znaczenie dla realizacji celów biznesowych. D. A. Shepherd i H. Patzelt (2015) rekomendują tezę mówiącą, że zdrowie przedsiębiorców, rozumiane jako stan fizyczny organizmu oraz dobrostan

psychiczny i sprawność podstawowych procesów poznawczych, jest ściśle związane z efektywnością działalności przedsiębiorczej, ale też ze zdrowiem innych osób. Autorzy dowodzą, że szeroko zakrojona działalność przedsiębiorców przynosi korzyści społeczne, chociażby takie jak poprawa kondycji szerokiego ogółu społeczeństwa.

Zagadnienie dobrostanu psychicznego i fizycznego ludzi biznesu najczęściej jest poruszane w kontekście ich funkcjonowania w warunkach niepewności (McMullen i Shepherd, 2006), wysokiego obciążenia pracą (Eden, 1975; Harris i in., 1999) i ponoszenia znacznego ryzyka biznesowego (Douglas i Shepherd, 2002). Badania psychologiczne prowadzone wśród przedsiębiorców wskazują, że wymienione czynniki skutkują wysokim natężeniem stresu psychologicznego (Harris i in., 1999; Teoh i Foo, 1997). Istnieją jednak analizy, które nie potwierdzają występowania znaczących różnic między przedsiębiorcami a innymi pracownikami w zakresie nasilenia stresu (Parasuraman i Simmers, 2001), a z niektórych badań wynika nawet, że przedsiębiorcy odczuwają mniejsze jego nasilenie (Eden, 1975; Baron, Franklin, Hmieleski, 2016; Cohen, Janicki-Deverts, 2012). M. A. Rahim (1996) dowiódł nawet, że przedsiębiorcy nie są wcale bardziej obciążeni pracą niż szeregowi pracownicy czy przedstawiciele innych zawodów.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że różne osoby w takich samych warunkach mogą doświadczać odmiennego subiektywnego obciążenia i poziomu stresu psychologicznego. D. A. Shepherd i H. Patzelt (2015) zauważają, że bardzo dobrym konstruktem wyjaśniającym przyczynę takich różnic jest sprężystość psychiczna. Pojęcie to ma bardzo szeroki zakres i oznacza odporność psychiczną, zaradność, pozytywną adaptację. Wiąże się z tym optymizm, twardość, stabilność emocjonalna i poczucie kontroli. Prężność jest metazasobem, który warunkuje rozwój kolejnych wartościowych przymiotów. Osoby przejawiające wysokie natężenie tej cechy funkcjonują stabilnie, realizują założone zadania, doświadczenia dobrostanu fizycznego i psychicznego pomimo obiektywnie trudnych warunków (Ogińska-Bulik, Juczyński, 2010; Bonanno, 2004; Sutcliffe i Vogus, 2003) i przeżyć, które miały miejsce w przeszłości (Borucka i Ostaszewski, 2008). Jednostka posiadająca wystarczające zasoby może w obliczu trudności doświadczać dalszego wzrostu kompetencji społecznych lub tych tzw. „twardych”, operacyjnych, powiązanych ze skutecznym działaniem (Ogińska-Bulik, Juczyński, 2010). Ponadto, sprężystość sprzyja doświadczaniu pozytywnego afektu, wzmocnieniu poczucia własnej wartości i skuteczniejszemu przystosowaniu psychicznemu. D. A. Shepherd i H. Patzelt (2015) wskazują na dwie możliwości. Pierwsza: osoby o wyższej sprężystości są bardziej skłonne do podejmowania działalności gospodarczej. Druga: sytuacja prowadzenia firmy sprzyja rozwojowi psychologicznych możliwości, w tym odporności i elastyczności. To skutkuje redukcją reakcji stresowych, a w konsekwencji pomniejsza wpływ stresu na zdrowie.

Dobrostan fizyczny i psychologiczny przedsiębiorców jest również powiązany z dopasowaniem ich predyspozycji i konkretnych cech środowiska biznesowego (Brigham, Castro i Shepherd, 2007). Poziom dopasowania jest dynamiczny, gdyż zadania zmieniają się też wraz z dojrzewaniem firm (Shepherd, 2003; De Tienne, 2010) lub wtedy, gdy firmy rozwijają się z małych przedsiębiorstw w średnie,

a potem duże (Wasserman, 2008). Dotyczy to nowych wyzwań przedsiębiorczych, zmienności otoczenia (nowi kontrahenci, nowi klienci), ale też zmiany sposobu zarządzania (delegowanie zadań wcześniej realizowanych przez samego właściciela firmy).

Istotnym aspektem działalności w biznesie jest wybór ścieżki samodzielnego przedsiębiorcy lub założenie wspólnoty biznesowej i posiadanie wspólnika. Wyniki badań przeprowadzonych przez TAX CARE pokazują, że większość przedsiębiorców woli funkcjonować samodzielnie. Aż 81% wszystkich badanych przedsiębiorców wskazało taką opcję, pomimo że jest to bardziej ryzykowne i obciążające (Szlązak-Matusiewicz, 2011). Tymczasem wspólnik może zapewnić taki rodzaj relacji społecznej w miejscu pracy, która w konsekwencji podnosi dobrostan. Zwłaszcza że – jak dowodził Rahim (1996) – przedsiębiorcy mają znacznie mniej źródeł wsparcia społecznego związanego z pracą niż inni pracownicy.

Właściciel firmy, który zarządza nią jednoosobowo, ma możliwość pełnej realizacji własnych wizji, bez konieczności konsultowania ich czy nawet konfrontowania z koncepcją wspólnika. Z drugiej strony jednak działanie we wspólnocie biznesowej zapewnia wsparcie merytoryczne i społeczne. Wspólnicy dzielą trudny realizację zadań, rozwiązywania problemów, ryzyko biznesowe (Deborah i William, 2000; Ucbasaran i wsp., 2003), co może obniżać poziom doświadczanego stresu. Na podstawie badań podłużnych Fernet, Torrès, Austin i St-Pierre (2016) stwierdzili, że samotni i odizolowani społecznie przedsiębiorcy są bardziej narażeni na stres i wypalenie zawodowe. Wsparcie społeczne w pracy i w rodzinie pozytywnie wiąże się ze zdrowiem psychicznym (Nguyen i Sawang, 2016) i modyfikuje (łagodząc) wpływ czynników stresogennych i negatywnych doświadczeń emocjonalnych na samopoczucie przedsiębiorców (Bahmanna i wsp., 2013). Wymienione badania dotyczą głównie wsparcia rodzinnego i ich wyniki pozwalają pośrednio wnioskować o korzystnym wpływie wspólnoty biznesowej na dobrostan przedsiębiorcy.

3.1.3.2. Doświadczanie afektu negatywnego i pozytywnego a prowadzenie firmy

W nurcie analiz nad zdrowiem i samopoczuciem przedsiębiorców prowadzono szereg badań dotyczących ich emocji. Zebrano dowody świadczące, że przedsiębiorcza działalność jest powiązana z doświadczaniem pozytywnego afektu (Baum i Locke, 2004; Cardon i wsp. 2005; Cardon i wsp., 2009), a nawet może prowadzić do silnych pozytywnych przeżyć i doświadczenia „przepływu” (Rai, 2008; Schindehutte, Ganster i Jones, 2006) oraz satysfakcji z całości własnej pracy (Thompson i in., 1992). Ze względu na złożoność działalności biznesowej, na którą składa się wiele pomniejszych aktów podejmowania decyzji, rozwiązywania problemów i działań twórczych, możliwe jest współwystępowanie silnych pozytywnych i silnych negatywnych przeżyć (Fong, 2006; Patzelt i Shepherd, 2011). Oczywiście, nie brakuje badań prowadzonych na przestrzeni kilku ostatnich dekad, które dowiodły występowania u przedsiębiorców złożonych negatywnych stanów psychicznych będących następstwem funkcjonowania w warunkach ryzyka i niepewności. D. P. Boyd i D. E. Gumpert (1983) wskazali na wysokie poziomy stanów niepokoju

i strachu na skutek subiektywnie szacowanego wysokiego prawdopodobieństwa niepowodzenia w biznesie. A. Akande (1994) zauważył, że przedsiębiorcy pozostają niejednokrotnie osamotnieni, a nawet odizolowani społecznie na skutek znacznego zaangażowania w prowadzenie firmy. Potwierdził tym samym wcześniejsze wyniki badań, które dowiodły osamotnienia przedsiębiorców (Gumpert i Boyd, 1984). Owo zaangażowanie pochłaniające czas i energię ludzi biznesu skutkuje niejednokrotnie żalem (Byrne i Shepherd, 2015) oraz frustracją, które rozwijają się w obliczu niezaspokojenia szeregu potrzeb (DuToit, 1980). Doświadczanie wymienionych negatywnych stanów afektywnych oraz bardziej złożonych stanów psychicznych prowadzi do pogorszenia stanu zdrowia.

Niektórzy przedsiębiorcy zatracają się w swojej działalności, traktują ją jak hobby, pasję i poświęcają jej większość zasobów swojej energii i czasu. Realizując cele biznesowe, doświadczają pozytywnych emocji o tak wysokim natężeniu, że skutkuje to – jak dowodzi R. J. Vallerand i wsp. (2003) – negatywnymi następstwami zdrowotnymi. Oczywiście, przede wszystkim to negatywne stany psychiczne stanowią zagrożenie dla zdrowia przedsiębiorców, zwłaszcza w obliczu zagrożenia upadkiem firmy. W ostatnich latach nastąpił wzrost badań w tym obszarze z racji światowego kryzysu ekonomicznego i rosnącej liczby upadłości przedsiębiorstw (Ucbasaran i wsp., 2003). Chociaż upadek firmy jest bolesny i generalnie przynosi wiele szkód, to jednak może być też źródłem nowej wiedzy i wartościowego doświadczenia dla przedsiębiorców (Cardon i McGrath, 1999; Shepherd, 2003).

3.1.3.3. Przedsiębiorcy a pracownicy najemni

Większość badań zmierzających do opisanego psychicznych i fizycznych aspektów zdrowia przedsiębiorców opierała się na subiektywnych wskaźnikach zdrowia. Co istotne, uzyskiwano niejednokrotnie sprzeczne wyniki. Część z nich świadczyła o lepszym samopoczuciu fizycznym przedsiębiorców w porównaniu do pracowników najemnych (Bradley i Roberts, 2004; Korunka, Frank, Becker, 1993; Subramanian, Venkatapathy i Vasudevan, 1987; Tetrick, Slack, DaSilva i Sinclair, 2000) oraz mniejszej liczbie zaburzeń psychicznych, w tym zaburzeń lękowych (Kawakami, Iwata, Tanigawa, Oga, Araki, Fujihara i Kitamura, 1996). Wykonano też szereg badań, których rezultaty z kolei wskazują, że przedsiębiorcy doświadczają więcej problemów zdrowotnych i bardziej narzekają na pogorszenie dobrostanu psychicznego niż inne osoby (Büttner, 1992; Jamal, 1997; Parslow i in., 2004; Rau i in., 2008). Część źródeł wskazywała w tej kwestii brak różnic (Chay, 1993; Eden, 1975; Lewin-Epstein i Yuchtman-Yaar, 1991; Parslow i in., 2004; Prottas i Thompson, 2006; Rahim, 1996). Należy wspomnieć, że część cytowanych badań było prowadzonych na niereprezentatywnej próbie, różnie też definiowano grupy badawcze i dokonywano odmiennych operacjonalizacji głównych zmiennych.

U. Stephan oraz U. Roesler (2010) dokonały wnikliwego porównania zdrowia fizycznego i satysfakcji z życia przedsiębiorców i pracowników szeregowych. Kontekst teoretyczny ich badań stanowiły dwie teorie: model stresu psychospołecznego w pracy R. Karaska (Karasek, 1979) oraz teoria obciążenia allostatycznego

B. S. McEwena (McEwen, 1998). Model JDCM (*Job-Demand-Control Model*) składa się z dwóch wymiarów: poziomu wymagań w pracy oraz zakresu kontroli. Pierwszy wymiar odnosi się do odczuwanej intensywności pracy, czyli takich czynników jak presja czasu czy zakres obowiązków. Drugi zaś określa poziom niezależności, autonomii, wpływu na pracę (Karasek, 1979). R. Karasek (1979) wykazał, iż sytuacje, w których jednostka spotyka się z kombinacją wysokich wymagań z niskim zakresem własnej kontroli nad procesem realizacji zadań w pracy, mogą prowadzić do chronicznego stresu, a tym samym gorszego samopoczucia. Druga sytuacja zawodowa cechuje się wysokimi wymaganiami i wysokim poziomem kontroli. To właśnie praca przedsiębiorców związana jest z bardzo wysokim stopniem decyzyjności i sprawowania kontroli zarówno nad własnym działaniem, jak i nad całością funkcjonowania firmy (organizacja, inwestycje, zatrudnianie). W takich okolicznościach następuje wzrost energii i mobilizacja aktywności, co sprzyja opanowywaniu sposobów radzenia sobie z wyzwaniami biznesowymi, zapobiega rozwojowi poczucia zagrożenia i reakcji stresowej (Stephan i Roesler, 2010; Herbert i Link, 1989; Rau i wsp., 2008). Istnieje cały szereg badań pokazujących, iż pracownicy w takich sytuacjach odznaczają się lepszym zdrowiem i wyższym dobrostanem psychicznym (Amick i wsp., 2002; Rosvall i wsp., 2002; Tsutsumi i wsp., 2006; Wall i wsp., 1996).

Jako że ludzie większość czasu spędzają w pracy, to obciążenie z nią związane może być główną przyczyną chronicznego stresu. Postrzeganie sytuacji jako zagrażającej prowadzi do konkretnych reakcji behawioralnych (walka, ucieczka, ryzykowne zachowania), jak i fizjologicznych zmian (np. wzrost poziomu kortyzolu, podwyższenie tętna). W sytuacji, gdy praca często powoduje takie reakcje, organizm nie ma czasu na regenerację, co może prowadzić do stanu, który B. S. McEwen nazywa obciążeniem allostatycznym. To z kolei skutkuje zmęczeniem organizmu, co zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia choroby somatycznej, a nawet zaburzeń na tle psychologicznym (McEwen, 2000; 2005). W obliczu wysokich wymagań i wysokiej kontroli (model JDCM) jednostka raczej będzie postrzegała stresową sytuację w pracy jako wyzwanie i bardziej prawdopodobne jest to, że zaangażuje się aktywnie w rozwiązywanie problemu. Odwrotnie stanie się natomiast w sytuacji wysokich wymagań i niskiej kontroli, w których dominują raczej pasywne sposoby radzenia sobie ze stresem (Theorell i Karasek, 1996). Badania pokazują, że występują różne reakcje fizjologiczne w zależności od tego, czy uruchamiane są sposoby pasywne czy aktywne. W przypadku sposobu aktywnego badani wykazują lepsze samopoczucie i mniejszy poziom odczuwanego stresu (Heponiemi i wsp., 2007). W przypadku pasywnego radzenia sobie z sytuacjami stresującymi badani zgłaszają, że czują się zestresowani, zagrożeni oraz występują u nich reakcje fizjologiczne, takie jak wzrost poziomu kortyzolu i epinefryny, które z kolei są predyktorem czynników ryzyka zaburzeń układu sercowo-naczyniowego (Treiber i wsp., 2003). Działalność przedsiębiorcza jest związana z większym niż wśród szeregowych pracowników poziomem kontroli (Chay, 1993; Eden, 1975; Lewin-Epstein i Yuchtman-Yaar, 1991; Parslow, i wsp., 2004; Stephan i wsp., 2005), ale stawia też większe wymagania (Chay, 1993; Eden, 1975; Stephan i wsp., 2005).

W świetle modelu R. Karaska i B. S. McEwena zatem przedsiębiorcy powinni cieszyć się lepszym samopoczuciem w porównaniu do pracowników szeregowych. Wychodząc z powyższego założenia, U. Stephan i U. Roesler (2010) postawiły hipotezy mówiące, że przedsiębiorcy przejawiają lepsze zdrowie i wyższe zadowolenie z życia niż szeregowi pracownicy. Spodziewały się, że przedsiębiorcy będą mieli niższe ciśnienie tętnicze krwi, mniej chorób somatycznych uwarunkowanych stresem (nadciśnienie tętnicze, cukrzyca, choroba wrzodowa jelit i żołądka, reumatoidalne zapalenie stawów, choroby mięśniowo-szkieletowe) w porównaniu do pracowników oraz że mniej dni w roku są niezdolni do pracy z powodu choroby i korzystają z mniejszej liczby konsultacji lekarskich. Badaczki bazowały na wspomnianej już wcześniej teorii B. S. McEwena i oczekiwały, że przedsiębiorcy ze względu na wysoką kontrolę i aktywny charakter pracy powinni doświadczać niższego obciążenia allostacyjnego, co doprowadzi do mniejszej liczby zaburzeń psychicznych i ogólnie lepszego samopoczucia psychicznego. Badaczki postawiły też kolejne hipotezy mówiące, że przedsiębiorcy, w porównaniu do pracowników najemnych, będą przejawiać mniej zaburzeń afektywnych, w mniejszym stopniu będą korzystać z substancji psychoaktywnych oraz będą bardziej usatysfakcjonowani ze swojego życia. W celu weryfikacji postawionych hipotez przeanalizowano wyniki 7124 losowo wybranych osób (18–79 lat) w 120 miejscach w Niemczech, z czego wyłoniono 149 przedsiębiorców i 1115 szeregowych pracowników.

Badania U. Stephan oraz U. Roesler (2010) rzeczywiście wykazały mniejszą zachorowalność (mniej dni z niezdolnością do pracy i mniej konsultacji lekarskich), wyższe zadowolenie z życia, niższe ciśnienie krwi i mniej chorób psychosomatycznych wśród przedsiębiorców w porównaniu z pracownikami najemnymi, co potwierdziło ich hipotezy postawione na podstawie teorii R. Karaska i B. S. McEwena. Badania te miały pewne ograniczenia, np. badani przedsiębiorcy nie pracowali w branżach, w których występuje narażenie na działanie czynników szkodliwych (m.in. branża chemiczna); wśród przedsiębiorców więcej osób cechuje się wysoką równowagą emocjonalną, co w pewnym stopniu osłabia podatność na choroby psychosomatyczne (z drugiej jednak strony wśród przedsiębiorców jest więcej osób reprezentujących wzór zachowania A). Niemniej wnioski U. Stephan i U. Roesler mają wysoką wartość, biorąc pod uwagę niewielką liczbę badań prowadzonych w obszarze zdrowia fizycznego i psychicznego przedsiębiorców.

Badania uwzględniające zagadnienia zdrowia i przedsiębiorczości zwykle realizowane są w krajach rozwiniętych. Tymczasem C. A. Rietveld, H. Bailey, J. Hessels i P. Van der Zwan (2016) przeanalizowali wyniki badań w zakresie ogólnego stanu zdrowia przeprowadzonych na próbie niemal 5000 właścicieli firm i pracowników najemnych w czterech krajach basenu Morza Karaibskiego. Badacze ci korzystali z danych zebranych w ramach badań Global Entrepreneurship Monitor. Rezultaty tych badań wskazały, że właściciele firm są zdrowsi niż pracownicy najemni, co jest zgodne z wynikami badań przeprowadzonych w krajach rozwiniętych. Co więcej, lepszy stan zdrowia wiąże się z mniejszym prawdopodobieństwem, że strach przed niepowodzeniem biznesowym zniechęci do tworzenia nowych firm. Ogólne zdrowie przedsiębiorców sprzyja wierze w siebie i przekonaniu o własnych umiejętnościach prowadzenia działalności gospodarczej. Badania

C. A. Rietvelda i współpracowników pośrednio wskazały, że mniej zdrowe osoby powstrzymują się od podejmowania przedsiębiorczości. Interesujące jest również to, że przedsiębiorcy o dobrym samopoczuciu i najlepszym stanie zdrowia mają najwyższe oczekiwania co do wzrostu biznesowego.

3.1.3.4. Samozatrudnieni przedsiębiorcy a pracownicy najemni

Tygodniowy czas pracy samozatrudnionych przedsiębiorców jest dłuższy niż pracowników najemnych, odpowiednio 46,1 i 36,7 godzin (Paoli i Merllié, 2001). Samozatrudnieni mają mniej dogodnych godzin pracy (Patent-Thirion, Person i Paoli, 2002), częściej niż inni pracownicy pracują w weekendy. Taka nieregularność czasu pracy w ciągu całego tygodnia jest cechą charakterystyczną zawodów wymagających wysokich kwalifikacji, czyli dotyczy specjalistów i kierowników oraz osób samozatrudnionych. Elastyczny czas pracy deklaruje 84% pracujących na własny rachunek. W przypadku większości (81%) umożliwia to dobre dopasowanie do życia rodzinnego i towarzyskiego (Paoli i Merllié, 2001).

Prowadzono badania zmierzające do oceny zadowolenia z pracy i życia, dobrostanu i zdrowia samozatrudnionych przedsiębiorców i szeregowych pracowników. Istotną część z nich wskazywała, że samozatrudnieni są bardziej zadowoleni z życia niż pracownicy najemni (Blanchflower, 2004; Taylor, 2004). Wyodrębniono czynniki, które wyjaśniały wyższe zadowolenie z pracy. Były to: niezależność, niepodleganie hierarchii w pracy, kontrola czasu własnej pracy i wydatkowanego wysiłku (Benz i Frey, 2004). Z drugiej strony takie cechy pracy mogą powodować negatywne konsekwencje. Samozatrudnieni przedsiębiorcy pracują zazwyczaj dłużej, więc mają mniej wolnego czasu na regenerację, ponoszą większą odpowiedzialność, zarówno za efekty swojej pracy, jak i uzyskiwany dochód. Dlatego też ich praca dostarcza więcej stresorów, obciąża psychicznie i wymaga stałej czujności umysłowej. To prowadzić może do problemów związanych ze zdrowiem psychicznym i fizycznym (Benz i Frey, 2004).

Z kolei D. G. Blanchflower (2004) przeanalizował wyniki w zakresie zdrowia psychicznego i zadowolenia z życia osób samozatrudnionych i pracowników najemnych, korzystając z danych Eurobarometru, i stwierdził, że ci pierwsi przejawiają oznaki gorszego zdrowia psychicznego (dotyczyło to 10 spośród 18 uwzględnionych krajów). Właściciele firm częściej mieli podawać odpowiedzi w zakresie kategorii: praca jest stresująca, czuję się wyczerpany w pracy, z powodu pracy tracę czas przeznaczony na sen, czuję się niezadowolony i przygnębiony. Paradoksalnie, przedsiębiorcy ci równocześnie przejawiali wyższe zadowolenie z życia w porównaniu do pracowników najemnych.

P. Andersson (2008) przeprowadziła badania zmierzające do porównania dobrostanu samozatrudnionych przedsiębiorców szwedzkich oraz pracowników najemnych w kontekście ich aktywności zawodowej. Punktem wyjścia były analizy stanu zdrowia psychicznego populacji szwedzkiej, z których wynikało, że powyżej 20% Szwedów cierpi na zaburzenia psychiczne o różnej charakterystyce. Były to zarówno stany niepokoju, napięcia, bezsenności, jak i różnego rodzaju psychozy. Kolejne przesłanki do badań P. Andersson wynikały z jeszcze wcześniejszych

obserwacji, zanotowanych w USA, Wielkiej Brytanii i Niemczech, a dotyczących samozatrudnienia i odczuwanego szczęścia (Blanchflower i Oswald, 1998). Wielu respondentów z wymienionych krajów twierdziło, że chcieliby pracować na własny rachunek, jeśli by tylko mogli. Mogło to wynikać z tego, że samozatrudnieni Amerykanie, Brytyjczycy i Niemcy przejawiali wyższe zadowolenie z pracy i życia niż pracownicy najemni.

P. Andersson wykorzystała bazy danych ze szwedzkich badań podłużnych prowadzonych w latach 1991 i 2000 (*Level-of-Living Survey*), dotyczących jakości życia ponad 2000 obywateli szwedzkich (w tym 356 osób pracujących na zasadach samozatrudnienia). Badaczka uwzględniła następujące wskaźniki dobrostanu: 1) satysfakcja z pracy, 2) zadowolenie z życia, 3) stres w pracy, 4) umysłowe wyczerpanie w pracy, 5) problemy psychiczne, 6) ogólny stan zdrowia. P. Andersson spodziewała się, że wystąpią różnice między osobami samozatrudnionymi a pracownikami najemnymi w sześciu wymienionych wyżej aspektach. Takie aspekty, jak: bycie niezależnym, niepodleganie hierarchii, kontrola wkładanego wysiłku i liczby godzin pracy, miały przyczyniać się do wyższej satysfakcji z pracy i z życia samozatrudnionych, z kolei większa odpowiedzialność i stres zawodowy mogły być potencjalną przyczyną problemów natury psychicznej i zdrowotnej tej grupy. Analiza wyników wykazała lepszy stosunek do wykonywanej pracy oraz wyższą satysfakcję z życia i z pracy wśród samozatrudnionych niż wśród szeregowych pracowników, pomimo że ci pierwsi pracowali ok. 10 godzin więcej w ciągu tygodnia i zarabiali mniej od pracowników najemnych. W grupie samozatrudnionych przedsiębiorców nie wystąpiło zjawisko większego obciążenia umysłowego i problemów psychicznych. P. Andersson (2008) interpretując wyniki, zwraca uwagę na predyspozycje do lepszego radzenia sobie z napięciem i stresem w pracy tych osób, co sprawia, że podejmują swoje zadania i wykonują je sprawnie i z zaangażowaniem, nie odczuwając przy tym psychicznego wyczerpania. Długie godziny pracy i odpowiedzialność nie są postrzegane jako obciążenie, lecz jako wyzwanie. Ponadto S. Schneck (2014) wykazał, że osoby samozatrudnione są bardziej autonomiczne niż osoby realizujące się w innych formach zatrudnienia, zatem prowadzenie działalności na własny rachunek umożliwia wykorzystanie własnego potencjału, co sprzyja osiągnięciu satysfakcji i dobrym wynikom w pracy.

Nie wszystkie badania dają jednak taki sam obraz uzyskiwanej satysfakcji wśród przedsiębiorczych pracowników na tle pracowników szeregowych. N. Loewe z zespołem współpracowników (2015), prowadząc badania wśród 658 chilijskich pracowników, uzyskali rezultaty wskazujące, że osoby samozatrudnione są nieco mniej zadowolone z życia niż osoby pracujące na etacie. Badacze dowiedli też, że samozatrudnienie jest moderatorem związku między satysfakcją z pracy a satysfakcją z życia. Związki tych dwóch zmiennych były silniejsze w przypadku osób przedsiębiorczych. Badacze doszli do wniosku, że aktywność zawodowa odgrywa bardziej centralną rolę w życiu osoby pracującej na własny rachunek niż w przypadku pracownika najemnego.

Z przedstawionych wyżej rezultatów badań wyłania się niejednoznaczny obraz satysfakcji życiowej oraz kondycji zdrowotnej i psychicznej przedsiębiorców w porównaniu do innych grup społeczno-zawodowych. Jest to spowodowane

różnorodnością stosowanych wskaźników, ale również bliżej nieokreślonymi kryteriami doboru osób badanych. Badacze najczęściej nie precyzują ściśle, jacy przedsiębiorcy zostali zaproszeni do badań. Ci zaś stanowią grupę niejednorodną, jeśli wziąć pod uwagę status materialny, wykształcenie, reprezentowaną branżę i motywacje uruchomienia działalności gospodarczej. W przypadku zatrudniania pracowników różny może być też zakres pełnionych w firmie ról. Niektórzy zarządzają jednoosobowo całą firmą i wszystkimi procesami w niej zachodzącymi, inni zatrudniają menedżerów i delegują część zadań oraz odpowiedzialności, co zasadniczo zmienia poziom obciążenia przedsiębiorcy.

3.2. Finanse przedsiębiorców a dobrostan i stres

Dla większości ludzi celem aktywności zawodowej jest pozyskanie zasobów finansowych, a istotne niedobory w tym zakresie prowadzą do negatywnych następstw w obszarze głównych aspektów życia (Gasson i Errington, 1993). Kondycja finansowa ma kluczowe znaczenie dla właścicieli firm, gdyż oprócz tego, że jest podstawą zaspokojenia potrzeb i warunkiem trwania przedsięwzięcia biznesowego, to stanowi też informację zwrotną o skuteczności osoby w roli przedsiębiorcy. Pomimo to związek problemów finansowych z dobrostanem przedsiębiorców nie był często podejmowany w badaniach psychologicznych, choć takie analizy prowadzono wśród szeregowych pracowników w kontekście uzyskiwania przez nich różnego wynagrodzenia za pracę (Büttner, 1992; Lewin-Epstein i Yuchtman-Yaar, 1991; McMullan, 1996; Andersson, 2008; Dolinsky i Caputo, 2003). Nowe doniesienia badawcze (również z badań podłużnych) wskazują, że dochody i związane z nimi korzyści finansowe pochodzące z działalności firmy są istotnie dodatnio powiązane z satysfakcją biznesową przedsiębiorców (Dawson, 2017; Millan i wsp., 2013), ale też z ich wyższym dobrostanem ogólnym (Lechat i Torrès, 2017). Z drugiej strony przedsiębiorcy wskazują na problemy finansowe jako kluczowy czynnik stresogenny (Lechat i Torrès, 2016), a niskie dochody w biznesie przekładają się na niższy dobrostan i słabsze zdrowie psychiczne (D'Angelo i wsp., 2016; Kwon i Sohn, 2017).

3.2.1. Dochód i jego zmiany a satysfakcja finansowa przedsiębiorców Funkcja użyteczności pieniądza – od Eugene'a Galantera po Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego

Działalność gospodarcza jest rodzajem aktywności nastawionej na zysk, a dochód i jego przyrost są obiektywnymi wskaźnikami efektywności przedsiębiorczej. Dochodowość firmy jest ekonomiczną miarą sukcesu, lecz wykracza również poza

jego ramy, gdyż przynosi różnorodne pozytywne efekty psychologiczne (Lechat i Torrès, 2017). Satisfakcjonujący zysk z działalności przedsiębiorczej stanowi informację o szeroko rozumianej kompetencji ekonomicznej. Jest wskaźnikiem powodzenia całego procesu przedsiębiorczego: trafnej oceny sytuacji rynkowej, prawidłowego wyboru obszaru działania, doboru wspólników, kooperantów, pracowników, uogólniając – skutecznego zarządzania szansami i zagrożeniami. Dobre wyniki finansowe umożliwiają rozwój, inwestowanie, dalsze zyski i, co więcej, są źródłem satysfakcji i szacunku ze strony otoczenia gospodarczego. Zysk z działalności przedsiębiorczej jest także podstawą utrzymania przedsiębiorcy i jego rodziny.

Nie mniejsze znaczenie niż obiektywny zysk firmy i wielkość dochodu osobistego ma ich wartość subiektywna i wynikająca z tego dla przedsiębiorcy satysfakcja. Na gruncie psychologii rozwinięta została teoria użyteczności, odnosząca się do wartościowania uzyskanych wyników (Kozielecki, 1977). Użyteczność zależy od stanu podmiotu, struktury jego celów, systemu potrzeb. To, jak wysoce oceni on wartość swego ekonomicznego sukcesu czy posiadanych dóbr, zależy nie tylko od obiektywnej wielkości tego sukcesu, lecz również od rodzaju i intensywności odczuwanej potrzeby. Jeśli – przykładowo – posiadane deficyty materialne nie mogą być usunięte przy pomocy określonej sumy pieniędzy, wówczas ich użyteczność będzie mniejsza niż w sytuacji odwrotnej. Dla subiektywnej wartości pieniędzy ważne jest więc to, jaka jest ich siła w procesie zaspokajania istotnych potrzeb i realizacji celów podmiotu. Dlatego też w prezentowanych w tej monografii badaniach uwzględniono stopień zaspokojenia potrzeb materialnych jako jeden z aspektów dobrobytu.

Istotą jest relacja między obiektywną (mierzalną) sumą pieniędzy a odczuwaną satysfakcją z nich. Badania nad użytecznością pieniędzy w kontekście powyższej relacji prowadził E. Galanter (za: Kozielecki, 1977). W przebiegu badań przydzielał on badanym 10, 100, 1000 dolarów, a następnie prosił ich, aby ocenili, ile pieniędzy musieliby otrzymać, aby odczuć dwukrotnie większą przyjemność z ich posiadania. Otrzymane wyniki prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Wyniki badań uzyskane przez E. Galantera

| Liczba dolarów podana w instrukcji | Średnia liczba dolarów dająca dwukrotnie większą satysfakcję |
|------------------------------------|--|
| 10 | 53 |
| 100 | 537 |
| 1 000 | 10 220 |

Źródło: Kozielecki, 1977.

Podane w tabeli 3 liczby dowodzą, że aby podwoić satysfakcję, nie wystarczy dwukrotnie zwiększyć sumę uzyskanych pieniędzy. Muszą być one pięć-, a nawet dziesięciokrotnie większe w stosunku do kwoty wyjściowej.

Pierwszym badaczem użyteczności pieniędzy był żyjący w XVIII wieku D. Bernoulli, a materiał badawczy stanowiły gry hazardowe. Wyniki jego analiz sprowadzały się do twierdzenia, że użyteczność nie jest funkcją liniową wartości obiektywnej pieniędzy, lecz funkcją logarytmiczną, zaś przyrost użyteczności jest malejącą funkcją wartości posiadanych pieniędzy. Zatem im więcej pieniędzy osoba posiada, tym wolniej wzrasta użyteczność kolejnych wygranych (przychodów). Inny badacz XVIII wieku, G. Cramer, wniósł istotną modyfikację do twierdzenia D. Bernoulliego, dowodząc, że przyrost użyteczności jest malejącą funkcją użyteczności już posiadanych pieniędzy i że kolejne identyczne kwoty (np. dochodu) są źródłem coraz mniejszej satysfakcji (za: Koziński, 1977).

Dotychczasowe rozważania odnoszą się do zagadnienia wartościowania wyników pozytywnych – zysków. Tymczasem inną ważną kwestią jest wartościowanie wyników negatywnych – strat. Analizy w tym obszarze prowadzili A. Tversky i D. Kahneman, którzy sformułowali teorię perspektywy (za: Tyszka, 2000). W jej świetle funkcja użyteczności strat jest funkcją malejącą coraz szybciej. Równomiernym przyrostom wyników negatywnych odpowiada coraz większy przyrost użyteczności negatywnej (odwrotnie niż przy użyteczności zysków). Ludzie zatem niejednakowo wartościują zyski i straty. Strata ma większą moc w zakresie modyfikowania stanów psychicznych, a także decyzji odnośnie do podejmowanych działań. Przykładowo, zmartwienie z powodu straty 100 zł jest większe niż radość z powodu zyskania 100 zł.

Relacja między dochodem, jego przyrostem lub spadkiem a subiektywną satysfakcją finansową odczuwana przez przedsiębiorców jest prawdopodobnie zależna również od szeregu innych czynników natury podmiotowej (jak np. płeć, aspiracje, osobowość) i sytuacyjnej (jak np. wyniki innych podmiotów w otoczeniu społecznym, posiadanie alternatywnych zasobów, które neutralizują znaczenie bieżącej straty lub zysku).

Powyższe analizy uzasadniają rozłączenie kategorii: wielkości dochodu, przyrostu dochodu, spadku dochodu i satysfakcji z dochodu. W odniesieniu do działalności przedsiębiorczej można twierdzić, że są to jedne z istotniejszych miar sukcesu, gdyż jej istotą jest zysk finansowy.

3.2.2. Aspiracje finansowe przedsiębiorców w kontekście wewnętrznej i zewnętrznej motywacji a dobrostan Teoria autodeterminacji Richarda M. Ryana i Edwarda L. Deciego oraz badania T. Kassera i R. Ryana

W *Słowniku psychologicznym* termin aspiracja określany jest jako „przekonanie o własnych możliwościach, w oparciu o które człowiek ocenia uzyskane wyniki jako udane albo nieudane”; „stosunek wyników przewidywanych do uzyskanych”, „nadzieja na powodzenie w urzeczywistnieniu określonych zamierzeń lub planów”

(za: Sikorski, 2005). Aspiracja to wizja upragnionego i pożądanego wyniku (Łukaszewski i Doliński, 2010).

W celu usytuowania aspiracji w szerszym kontekście teoretycznym warto odwołać się do pojęcia motywacji. Na gruncie psychologii za motywację uznaje się mechanizm prowadzący do zainicjowania, nadania kierunku, podtrzymania i zakończenia zachowania. W ujęciu poznawczym motywacja związana jest z niedostatkiem, deficytem, ze zgodnością informacji lub konfliktem informacyjnym, a także z równowagą lub dysonansem poznawczym (Łukaszewski, 2007). Najczęściej impulsem do działania jest chęć usunięcia stanu przykrości, powstałego w wyniku braku równowagi poznawczej. Stan ten spowodowany może być przez konflikt poznawczy, który jest efektem doświadczenia nieprzyjemności wynikającej z niezgodności dwóch elementów poznawczych (myśli, sądów). Jej konsekwencją jest napięcie motywacyjne, które może być zniwelowane przez usunięcie niezgodności. Podstawą dysonansu poznawczego jest sprzeczność (co jest, a co chcę, żeby było). Im jest ona większa, tym większa tendencja do usunięcia dysonansu (Festinger, 1957, za: Strelau i Doliński, 2008).

Aspiracje również są powiązane z systemem wartości człowieka (Sikorski, 2005), który w pewnej mierze podlega wpływowi społeczeństwa. Kultura i czas są kontekstem dla kształtowania się aspiracji. Znacząca pozycja pieniędzy w hierarchii wartości i materializm to przejawy współczesnej kultury konsumpcjonizmu. Z badań nad konsekwencjami wyboru dominujących w kulturze konsumpcji materialistycznych celów wynika, że najczęściej takie dążenia nie tylko nie zapewniają dobrostanu, ale wręcz go obniżają (por. Górnik-Durose i Janiec, 2010; Kasser i Ryan, 1993; 1996; Zawadzka, 2013). Uzyskanie jak największych zarobków i zgromadzenie znacznej ilości dóbr materialnych jest jednak współcześnie panującym trendem. Rzeczy materialne zapełniają przestrzeń, w jakiej ludzie się poruszają, pomagają im zorganizować życie oraz dookreślić pojęcia domu, rodziny, szczęścia, sukcesu (Górnik-Durose, 2002). Dlatego naturalnym zjawiskiem wydaje się umiejscowienie pieniędzy w systemie aspiracji jednostki, jako uniwersalnej i instrumentalnej wartości, umożliwiającej nabywanie dóbr materialnych i podwyższanie jakości życia.

Innym ważnym czynnikiem odpowiadającym za poziom aspiracji są sukcesy i porażki, jakich osoba doświadczyła w przeszłości. Poziom aspiracji jest podwyższony przez sukcesy, a obniżony przez porażki (Reykowski, 1970, za: Sikorski, 2005). Zmiany w poziomie aspiracji występują w kontekście sukcesów i niepowodzeń za sprawą kształtowania się mechanizmów obronnych, które pozwalają przystosować się jednostce do występujących w jej życiu sytuacji, przy zapewnieniu właściwego poziomu aspiracji – odpowiednio wysokiego lub niskiego. Oznacza to, że osoby, które doświadczyły porażki w przeszłości, mogą obniżyć swój poziom aspiracji w wybranym obszarze (np. spadek dochodów w przeszłości przyczynia się do obniżenia aspiracji finansowych). Dlatego też aspiracje co do wzrostu firmy i zwiększenia dochodów przedsiębiorców mogą być dynamiczne, uzależnione od sukcesów i niepowodzeń biznesowych.

W świetle jednej z teorii motywacji – teorii autodeterminacji R. Ryana i E. L. Deciego (2000) – ludzie dążą do wybranych celów z różnorodnych pobudek.

Mogą to być wewnętrzne motywacje, wynikające z pragnienia urzeczywistnienia wartościowych celów, ze strachu (przed krytyką, odrzuceniem) lub z chęci uzyskania wzmacnień zewnętrznych (nagrody, pochwały). W teorii autodeterminacji wyróżnia się więc dwa typy motywacji: wewnętrzną i zewnętrzną. Pierwsza z nich jest wynikiem naturalnej skłonności do rozwoju i potrzeby realizowania spontanicznych zainteresowań i zdolności. Motywacja zewnętrzna natomiast jest instrumentalna, ukierunkowana na zyski zewnętrzne, na uniknięcie winy, lęku, ale też na uzyskanie aprobaty i cenionej pozycji w świecie społecznym. Ponieważ cele wewnętrzne są pierwotne, naturalne, wynikają z uniwersalnych potrzeb psychologicznych, dążenie do nich jest źródłem radości, zadowolenia, satysfakcji. Takimi celami są: 1) rozwój osobisty, akceptacja siebie (poczucie kompetencji i autonomii); 2) wspólnotowość – pragnienie działania na rzecz wspólnego dobra; 3) związki z innymi – satysfakcjonujące relacje z rodziną, przyjaciółmi i dalszym otoczeniem, poczucie wspólnoty; 4) zdrowie – brak dolegliwości fizycznych. Cele zewnętrzne koncentrują człowieka na zdobywaniu nagród i pochwał, co pociąga za sobą wybór takich wartości, jak bogactwo (sukces finansowy, posiadanie dóbr materialnych), sława, popularność (bycie podziwianym, rozpoznawanym) oraz atrakcyjność fizyczna (Ryan, Deci, 2000). Podobne do teorii autodeterminacji R. Ryana i E. L. Deciego stanowisko w kwestii głównych kategorii motywacyjnych reprezentowali K. M. Sheldon i współpracownicy (za: Zawadzka i wsp., 2015), którzy cele wewnętrzne utożsamiali z autonomią i poczuciem satysfakcji z podejmowanych działań, a motywacje zewnętrzne – z presją, lękiem, poczuciem winy i zadowalaniem innych.

Wracając do motywów, celów i osobistych ambicji przedsiębiorców, należy stwierdzić, że zrealizowano niemało badań w tym obszarze, które pokazały wyraźnie, że przedsiębiorcy szukają autonomii, poczucia wolności (Van Gelderen i Jansen, 2006), nagród zewnętrznych – takich jak osobiste bogactwo i dochody (Kuratko i wsp., 1997), nagród wewnętrznych – takich jak rozwój osobisty i satysfakcja, możliwość podejmowania wyzwań i zyskania uznania społecznego (Kuratko i wsp., 1997; Walker i Brown, 2004), zabezpieczenia dla swojej rodziny (Kuratko i wsp., 1997; Shane, Locke i Collins, 2003), oraz przejawiają ogólne wysokie zapotrzebowanie na osiągnięcia (McClelland, 1961; 1975). E. Walker i A. Brown (2004), na podstawie badań wśród 290 właścicieli małych firm, dowiedli, że osobista satysfakcja i osiągnięcia, duma z pracy i elastyczny styl życia są ogólnie cennie wyżej niż zyski finansowe i gromadzenie bogactwa. Czynniki podmiotowe, takie jak wiek, a także wybrane cechy środowiska biznesowego, wpływają na postrzeganie znaczenia tych czynników.

Aspiracje finansowe a dobrostan

W powyższym kontekście warto ponownie przywołać wyniki badań T. Kassera i R. Ryana, którzy dowiedli, że orientacja na cele zewnętrzne (pieniądze, sława, atrakcyjność zewnętrzna) wiąże się z pogorszeniem dobrostanu. Przejawia się to obniżeniem energii życiowej, zmniejszeniem poziomu samoaktualizacji, wzrostem niepokoju i symptomów depresji, większym nasileniem emocji negatywnych i negatywnych symptomów somatycznych. Orientacja na cele wewnętrzne wiąże się natomiast

z polepszeniem ogólnego funkcjonowania i dobrostanu (Kasser, Ryan, 1993; 1996). Koncentracja na rozwoju osobistym, związkach z innymi generuje wzrost poczucia satysfakcji oraz podnosi poziom przystosowania i funkcjonowania społecznego. Takie efekty potwierdziły też badania międzykulturowe prowadzone w Niemczech, Rosji, Chinach, Korei Południowej, na Węgrzech, w Rumunii i Chorwacji – aspiracje wewnętrzne obywateli tych krajów silnie dodatnio korelowały z dobrostanem. Co ciekawe, w krajach biedniejszych (o niższych zarobkach pracowników) uzyskano również pozytywne korelacje dobrostanu z aspiracjami zewnętrznymi, ale były one niższe niż w przypadku aspiracji wewnętrznych. Większość badań przeprowadzonych w Polsce dowiodła pozytywnego związku aspiracji wewnętrznych z zadowoleniem z życia. Nie uzyskano jednak wyników jednoznacznie wskazujących na negatywną rolę aspiracji zewnętrznych (poza związkami z materializmem) (za: Zawadzka i wsp., 2015).

Pytania o znaczenie aspiracji finansowych w procesie kształtowania szczęścia człowieka postawił również A. Stutzer (2003). Przeanalizował on wyniki badań 4554 osób, uwzględniając takie potencjalne jego wyznaczniki, jak dochód gospodarstwa domowego, liczba domowników (w tym liczba dzieci), zdrowie, wiek, płeć, wykształcenie, wcześniejsze dochody, rodzaj zatrudnienia (przedsiębiorca, szeregowy pracownik) lub bezrobocie, bogactwo społeczeństwa (i sąsiedztwa), kontakty z sąsiadami. Podstawowe wnioski z badań A. Stutzera były następujące:

1. Wyższe aspiracje finansowe przyczyniają się do obniżenia satysfakcji z życia.
2. Satysfakcja z życia w większym stopniu jest determinowana przez aspiracje dochodowe niż przez rzeczywistą wysokość dochodu.

Ludzie różnią się między sobą co do ujawnianego stosunku do dóbr materialnych. Przyjmuje on czasem postać materializmu, który powszechnie jest postrzegany jako negatywna cecha, ze względu na nadmierną koncentrację na gromadzeniu bogactwa i dóbr materialnych. Ten stan rzeczy zdaje się potwierdzać definicja materializmu przytoczona w podręczniku *Psychologia ekonomiczna*, gdzie materializm określa się jako ważność nadawaną posiadanym dobrom, lokowanie ich w centrum aktywności życiowej danej osoby (Belk, 1985, za: Tyszka, 2004) oraz traktowanie ich jako podstawowego celu, do którego się dąży, warunku satysfakcji życiowej oraz kryterium osiągnięć i sukcesu (Richins, Dawson, 1992, za: Tyszka, 2004). Powodów, dla których ludzie nadmiernie przywiązują się do posiadanych przedmiotów, upatrywać można w indywidualnych predyspozycjach jednostki, ale mogą one mieć również swoje źródło w warunkach środowiskowo-kulturowych. W świecie cywilizacji zachodniej, w panującej kulturze konsumpcjonistycznej, gdzie społeczności nadmiernie pragną dóbr, nie przez wzgląd na ich użyteczność i zapewnienie przetrwania, ale dla prestiżu i jako oznakę wysokiego statusu społecznego, można mówić o podejściu materialistycznym jako o normie. W świetle istniejących przekonań materializm jawi się jako wartość pejoratywna, podczas gdy może on występować również w formie pozytywnej. Rozróżniamy wtedy materializm dobry i materializm zły (Fournier, Richins, 1991; Friedman, 2000, za: Tyszka, 2004), inaczej zwane materializmem funkcjonalnym i materializmem charakterologicznym. Dobry materializm (funkcjonalny) ugruntowany jest na założeniu, że przedmioty i dobra potrzebne są jednostce do przetrwania i podtrzymania egzystencji. Pełnią zatem określoną

funkcję w osiągnięciu celów pozamaterialnych. Materializm dobry jest związany z posiadaniem przedmiotów, które charakteryzuje konkretna użyteczność i funkcjonalność, istotna w kontekście podtrzymania życia jednostki. Materializm charakterologiczny (zły) natomiast to nic innego jak chęć posiadania przedmiotów, będąca celem samym w sobie. W tym przypadku jednostka kolekcjonuje, konsumuje dobra tylko dla samego procesu konsumpcji. Istnieje wtedy ryzyko, że konsumpcja zacznie stanowić jedyne źródło satysfakcji, a dążenie do posiadania będzie jednym z głównych celów życiowych człowieka (Tyszka, 2004).

Pokrewne względem aspiracji finansowych są aspiracje ekonomiczne, zamienne nazywane aspiracjami materialnymi, a także aspiracjami dotyczącymi stanu posiadania. Jednostka, która je posiada, dąży do osiągnięcia wysokiego statusu majątkowego, dysponowania znaczną ilością dóbr materialnych (Sikorski, 2005).

Wysokie aspiracje finansowe związane mogą być z dominującym wpływem wartości materialnych na funkcjonowanie jednostki. W takim przypadku oczekiwania i pragnienia osoby będą oscylować w obszarach mocno powiązanych z pieniędzmi, posiadanymi dobrami, majątkiem, życiem w luksusie i ogólnie przyjętym obrotem pieniędzmi. Osoby ukierunkowane na wartości materialne właśnie w tej sferze będą lokować swoje dominujące potrzeby. Pod pojęciem dóbr materialnych, oprócz pieniędzy, rozumiemy wszelkiego rodzaju inne środki typu: nieruchomości, przedmioty, obiekty, akcje.

Aspiracje finansowe przedsiębiorców a ich dobrostan

Ten specyficzny rodzaj aspiracji – a mianowicie aspiracje finansowe – ma szczególne znaczenie dla osób, które na co dzień uczestniczą w procesach rynkowych i miarą ich efektywności jest dochód i zysk. Dla przedsiębiorców uzyskanie dodatniego i satysfakcjonującego bilansu finansowego jest warunkiem trwania w roli właściciela firmy, świadczy o sukcesie działalności, pozwala na podejmowanie działań inwestycyjnych i stanowi gratyfikację za znaczne i obciążone ryzykiem zaangażowanie. Aspiracje finansowe przedsiębiorców są pozytywnym, wręcz niezbędnym elementem ich motywacji, ukierunkowującej dążenia i odpowiadającej za wytrwałość w działaniu. Stanowią bodziec napędzający codzienne starania w kierunku wzrostu przedsiębiorczego, przynoszącego korzyści materialne im samym, zatrudnionym pracownikom oraz szerokiemu ogółowi.

Wielkość aspiracji finansowych przedsiębiorców może być uwarunkowana czynnikami sytuacyjnymi (np. wielkością aktualnych dochodów, dynamiką ich wzrostu, poziomem życia materialnego innych ludzi w otoczeniu społecznym), ale znaczenie mogą też mieć aspekty osobowościowe, takie jak samoocena ogólna oraz samoocena w odniesieniu do wybranego obszaru funkcjonowania, poczucie własnej skuteczności, sumienność czy nadzieja na sukces. Szczególne znaczenie przypisywano dotychczas samoocenie – im wyższa, tym wyższy poziom aspiracji, i odwrotnie – im niższa samoocena, tym niższe aspiracje. Tendencje neurotyczne obniżają samoocenę, co z kolei wpływa negatywnie na aspiracje (Sikorski, 2005).

Zaprezentowane wcześniej analizy teoretyczne i wyniki badań empirycznych nie dostarczają jednoznacznych przesłańek do wnioskowania o powiązaniu

wysokich aspiracji finansowych przedsiębiorców z ich dobrostanem. Znaczne aspiracje finansowe przedsiębiorców nie zawsze muszą wskazywać na orientację materialistyczną czy też dominację aspiracji zewnętrznych nad wewnętrznymi. Mogą być wskaźnikiem ambitnych planów związanych z funkcjonowaniem firmy, realizacją zamierzeń rozwojowych, potrzebą samorealizacji i przejawem zarówno motywacji zewnętrznej, jak i wewnętrznej.

Na potrzeby niniejszego badania aspiracje finansowe utożsamiane są z upragnionym poziomem, wysokością dochodu, deklarowanymi przez przedsiębiorców.

3.2.3. Trudności finansowe przedsiębiorców a dobrostan – wzajemne relacje

W Unii Europejskiej prowadzi się debaty na temat promowania przedsiębiorczości jako strategii ożywienia i wzrostu gospodarczego (Centre for European Economic Research, 2015). Przedsiębiorczość jest niewątpliwie zjawiskiem o wielkiej wadze i znacznym zakresie. Aż 16,8% osób pracujących w krajach UE to osoby samozatrudnione lub/i zatrudniające pracowników. Wiele z nich na różnych etapach prowadzenia swojej firmy doświadcza trudności finansowych lub ma rzeczywiste przesłanki, aby spodziewać się takich kłopotów w przyszłości. Osoby te zmuszone są wówczas ograniczać swoje działania przedsiębiorcze z powodu niedoborów kapitałowych czy pomniejszać realizację osobistych potrzeb (Schieman i Young, 2011).

Według OECD dochód i majątek człowieka są podstawowymi elementami dobrostanu, ale też źródłami zadowolenia z życia, szczęścia i zdrowia. Stanowią podstawę zaspokojenia potrzeb i realizacji założonych celów osobistych istotnych dla jednostki. Pozwalają też na prowadzenie życia zgodnego z osobistym wyborem. Z posiadanymi zasobami materialnymi wiąże się zatem wolność osobista człowieka oraz inne wartości będące elementem dobrego życia, takie jak wyższe wykształcenie czy długość życia (OECD, 2013). Niewystarczające dochody i wynikający z tego niedostatek posiadanych dóbr materialnych mogą więc przynosić negatywne następstwa w obszarze centralnych wartości.

Finansowe trudności i porażki przedsiębiorców zdecydowanie obniżają komfort psychologiczny, a nawet doprowadzają do stanów depresyjnych, które następnie mogą skutkować rezygnacją z działalności gospodarczej (Pollack i wsp., 2012). Badania D. McDaid, G. Quaglio, C. A. De Campos, C. Dario, L. Van Woensel, T. Karapiperis i A. Reeves (2013) także potwierdzają związek trudności finansowych z takimi negatywnymi aspektami funkcjonowania, jak: lęk, stres, depresja, pogorszenie stanu zdrowia fizycznego i występowanie skłonności samobójczych u przedsiębiorców. Również R. Smith i G. McElwee (2011) wykazali, że wstyd i poczucie winy z powodu finansowej porażki mogą prowadzić do alkoholizmu, a także zaburzeń psychicznych i samobójstwa. Ponadto powodują wyczerpanie psychiczne i niemożność regeneracji sił psychicznych (Weller, 2012). Wymienione zagrożenia szczególnie

dotkliwie dotyczą tych osób, których stres wynika z wysokiego tempa pracy, zmienności i nieprzewidywalności zdarzeń, przeciążenia pracą i odpowiedzialnością za innych ludzi (Baron, Franklin, Hmieleski, 2016). Ludziom biznesu często towarzyszy ograniczona świadomość swojego złego samopoczucia z powodu ciągłej koncentracji na zadaniach i celach biznesowych, co może pogorszyć ich położenie z powodu odraczania wprowadzenia środków zaradczych (Volery i Pullich, 2010).

Przedsiębiorcy, którzy prowadzą przez dłuższy czas swoją firmę, będąc w stanie podwyższonego stresu psychologicznego, osiągają słabsze wyniki finansowe (Gorgievski i wsp., 2010). Narażają swoje zdrowie poprzez wielogodzinną pracę bez wytchnienia, w nadziei na poprawę sytuacji finansowej firmy i osobistej (Cardon i Patel, 2015).

Przedsiębiorcy w większym stopniu niż pracownicy zatrudnieni na etacie ponoszą konsekwencje trudności związanych ze swoim miejscem pracy (rozwiązanie przedsiębiorstwa) z powodu większego przywiązania i utożsamiania się z firmą (Backhans i Hemmingsson, 2012; Hetschko, 2016). Nawet dobrowolne zamknięcie firmy przez przedsiębiorcę przynosi negatywne zmiany w obrębie tożsamości i jest powodem intensywnego poczucia straty (Byrnes i Taylor, 2015).

M. J. Gorgievski, A. Bakker i B. Schaufeli (2010) przeprowadzili badania podłużne wśród 260 właścicieli przedsiębiorstw rolnych w celu przeanalizowania związków między sytuacją finansową firmy a doświadczanym stresem psychologicznym. Autorzy postawili dwa pytania: (1) W jakim stopniu obiektywnie niekorzystna sytuacja finansowa wpływa na zamiar zamknięcia firmy oraz powoduje stres? (2) Czy wysoki dobrostan psychologiczny będzie przyczyniał się do poprawy sytuacji finansowej? Kontekstem teoretycznym analiz zmierzających do odpowiedzi na pytanie pierwsze była teoria zachowania zasobów (COR) S. Hobfolla (2006) oraz model dynamicznej równowagi dobrostanu psychicznego (Headey i Wearing, 1989, za: Gorgievski-Duijvesteijn i wsp., 2005). Zgodne z teorią COR, centralną potrzebą człowieka jest ochrona i rozwój posiadanych zasobów. Ich strata prowadzi do stresu, zwłaszcza gdy dotyczy zasobów pierwotnych (związanych z przetrwaniem). Utrata jednych zasobów skutkuje zaangażowaniem innych w celu zdobycia nowych czy zrekompensowania poniesionej straty. Z drugiej strony w obrębie psychiki człowieka funkcjonują mechanizmy zapewniające równowagę psychologiczną i stabilność doświadczeń. Zatem stres związany z utratą zasobów (np. finansowych) może być regulowany przez te wewnętrzne mechanizmy, tak aby samopoczucie jednostki ustabilizowało się na stałym dla niej poziomie. Wyniki modelowania równań strukturalnych (Gorgievski, Bakker i Schaufeli, 2010) ujawniły, że główną przyczyną stresu przedsiębiorców rolnych był spadek produkcji hodowlanej i obniżenie zysków przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy, na skutek stresu psychologicznego, przejawiali silniejszą tendencję do rozwiązania przedsiębiorstwa i z czasem popadali w negatywną spiralę – większy stres powodował gorszą ocenę sytuacji finansowej niezależnie od obiektywnych wskaźników, co działało jak samospełniające się proroctwo i potęgowało doświadczanie stresu. Ocena różniących trudności finansowych zatem jest predyktorem stresu oraz intencji zamknięcia firmy. To z kolei ponownie podwyższa poziom dyskomfortu psychologicznego, gdyż likwidacja przedsiębiorstwa wiąże się z kolejnymi stratami finansowymi. Ludzie

przewidując uszczerbek zasobów finansowych, doświadczają stresu, co uruchamia cykle psychologicznych kosztów – kolejnych strat w obszarze zasobów podstawowych, takich jak: samoocena, poczucie własnej skuteczności czy nadzieja (Gorgievski i Hobfoll, 2008; Hobfoll, 1998; 2001).

M. J. Gorgievski, A. Bakker i B. Schaufeli (2010) zmierzali również do udzielenia odpowiedzi na drugie pytanie: Czy wysoki dobrostan psychologiczny będzie skutkował lepszą sytuacją finansową? Ponieważ samopoczucie psychologiczne jest zasobem jednostki, który pozytywnie wiąże się z powodzeniem życiowym, sukcesem, realizacją ważnych celów osobistych i nie pozostaje też bez wpływu na sposób przeżywania i rozwiązywania problemów finansowych, badacze przyjęli założenie, że psychologiczne samopoczucie przedsiębiorców będzie wyznacznikiem ich decyzji biznesowych i sytuacji finansowej.

Dobrostan należy do zasobów osobistych człowieka i pomaga mu realizować właściwe strategie działania w obliczu trudności. Chodzi zwłaszcza o trafne ustalenie celów i poszukiwanie informacji zwrotnej, co jest niezbędnym warunkiem efektywności ekonomicznej (Latham, Locke i Fassina, 2002). Zebrano dowody świadczące o tym, że dobre psychologiczne samopoczucie prowadzi do przeświadczenia, że ma się talent do zarabiania pieniędzy (Boyd-Wilson, Walkey i McClure, 2002; Taylor i Brown, 1994). Z kolei u osób doświadczających lęku i symptomów depresji pojawiają się trudności decyzyjne i pogorszenie sprawności w zakresie przetwarzania informacji, co w sposób oczywisty przekłada się negatywnie na możliwość uzyskiwania znaczących efektów finansowych. Udowodniono też, że osoby doświadczające w większym stopniu negatywnych stanów psychicznych (negatywny afekt) ukierunkowują swoje procesy poznawcze w stronę zagrażających informacji i zdarzeń w środowisku biznesowym, co – oprócz przydatnej funkcji alarmującej o zagrożeniu w niektórych okolicznościach – wpływa hamująco na skłonność do odważnego inwestowania i zarządzania swoją firmą. Przedsiębiorcy doświadczający lęku już na trzy lata przed zamknięciem firmy wstrzymują inwestycje i zaczynają oszczędzać, co prowadzi do pogorszenia wyników finansowych (Almus, 2004; van der Veen, van Bommel i Venema, 2002). Taka skłonność jest znacznie mniej nasiloną u osób, które nie posiadają negatywnej tendencji afektywnej (Burke, Brief, George, 1993; Spector, Zapf, Chen i Frese, 2000), co ułatwia im radzenie sobie ze stresem oraz korzystanie ze społecznego wsparcia. Poziom dobrostanu psychicznego wpływa zatem na możliwość wystąpienia kłopotów finansowych (Glickman, Tanaka i Chan, 1991; Gorgievski-Duijvesteijn i in., 2000), na doświadczanie stresu w pracy (Spector i Jex, 1991; Zapf, Dormann i Frese, 1996) oraz na indywidualne sposoby radzenia sobie w obliczu trudności finansowych (Wright i Bonett, 1997; Wright, Bonett i Sweeney, 1993).

M. J. Gorgievski, A. Bakker, B. Schaufelian, H. B. van der Veen i C. W. M. Giesen (2010), a także J. R. Baum, E. A. Locke (2004) oraz A. Rauch i M. Frese (2000) podkreślają, że predyspozycje jednostki w odniesieniu do określonego dla niej poziomu dobrostanu są czynnikiem pośredniczącym między obiektywną sytuacją finansową a specyficznymi celami biznesowymi i strategiami działania oraz że krótkotrwałe pogorszenie psychologicznej kondycji nie jest szkodliwe dla finansowego powodzenia. Innego zdania są C. M. Aldwin, T. A. Revenson (1986)

czy też T. W. Taris, I. A. Bok i D. G. Caljé (1998), którzy ze swoich badań wyprowadzili wniosek, że utrata psychologicznego komfortu na skutek stresu czyni jednostkę jeszcze bardziej podatną na oddziaływanie trudnych okoliczności i doświadczenie następnych strat psychologicznych.

Związek trudności kapitałowych przedsiębiorców (osób samozatrudnionych) i ich dobrostanu analizowali również A. Annink, M. Gorgievski i L. Den Dulk (2016). Badania w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego w latach 2004 i 2010, prowadzonego wśród 9755 przedsiębiorców w 31 krajach Europy, dowiodły, że występuje silne powiązanie psychologicznego samopoczucia z sytuacją finansową, wykształceniem oraz uzyskiwanym wsparciem społecznym. Dodatkowo okazało się, że relacja między dobrostanem a sytuacją finansową jest słabsza w krajach, które oferują pomoc osobom doświadczającym trudności. Związek dobrostanu z kondycją finansową zatem jest różny w różnych krajach. W Grecji był na tyle znaczący, że prowadził do utraty zdrowia, a nawet do niepełnosprawności (Economou, Madianos, Peppou, Patelakis, Stefanis, 2013), a w Irlandii słaby (Walsch, 2011). A. Annink, M. Gorgievski i L. Den Dulk (2016) wywnioskowali więc, że powiązanie sytuacji finansowej i dobrostanu jest uzależnione od kontekstu kulturowego oraz polityki i wsparcia udzielanego przez dane państwo przedsiębiorcom. Autorzy znaleźli w teorii S. Hobfolla teoretyczne zaplecze, pozwalające wyjaśnić powyższe związki. Do owych zasobów osobistych stanowiących podstawę radzenia sobie z trudnościami finansowymi zaliczono wykształcenie i społeczne zaufanie, do zasobów środowiskowych zaś poziom bezrobocia w danym kraju i wsparcie instytucjonalne w postaci zasiłków dla bezrobotnych (potencjalna alternatywa dla osób, które poniosły porażkę finansową lub popadły w długi i są zmuszone zamknąć firmę). Poziom wykształcenia jednostki jest czynnikiem pośredniczącym między kłopotami finansowymi a ich konsekwencjami psychologicznymi. Badania prowadzone w krajach Europy Wschodniej i Zachodniej pokazały, że wyższe wykształcenie zmniejsza poziom niepewności na rynku oraz postrzeganie barier przedsiębiorczości (Jakovleva, Kolvereid, Gorgievski, Sørhaug, 2014), a ponadto daje poczucie kontroli nad zdarzeniami w otoczeniu biznesowym (Ross i Mirowsky, 2013). Poziom wykształcenia jest ważnym czynnikiem zarówno na etapie rozpoczynania, jak i kontynuowania działalności gospodarczej, m.in. dlatego, że uzdolnia do szybszego rozpoznania różnych możliwości finansowania swojego biznesu (Parker, 2009).

3.3. Jakość życia przedsiębiorców polskich w świetle raportu GEM, Diagnozy Społecznej i badań własnych

W Polsce prowadzono badania jakości życia przedsiębiorców w ramach projektu GEM (Globalny Monitor Przedsiębiorczości). Uwzględniono w nich dobrostan subiektywny i nasilenie stresu, ale również równowagę między pracą a życiem prywatnym, satysfakcję z pracy i z dochodów, wiek, płeć, wykształcenie i motywację

przedsiębiorczą. Badania przeprowadzone były na próbie liczącej nie mniej niż 2000 osób. Według raportu GEM 2014, poziom dobrostanu przedsiębiorców w Polsce jest wyższy niż w ogólnej populacji. Początkujący przedsiębiorcy uzyskują dobrostan podobny do właścicieli dojrzałych firm, ale w porównaniu do pracowników najemnych mają istotnie wyższy poziom stresu. Co ciekawe, właściciele prowadzący firmy powyżej 42 miesięcy (firmy dojrzałe) odczuwają niższe nasilenie stresu w porównaniu do nieprzedsiębiorców. Najwyższy dobrostan, równowaga życiowa i satysfakcja z pracy osiągane są przez początkujących przedsiębiorców, którzy uruchamiają działalność dopiero w wieku 45–54 lat. Kobiety początkujące w działalności gospodarczej cieszą się wyższym dobrostanem niż mężczyźni, podobnie zresztą jak w większości krajów objętych zasięgiem projektu GEM. Zaobserwowano bardzo wysoką różnicę między poziomem stresu odczuwanego przez kobiety i mężczyzn – początkujących przedsiębiorców. Stres kobiet jest znacząco niższy, co w zestawieniu z wyraźnie wyższym poziomem ich dobrostanu pokazuje, że czują się w biznesie lepiej niż mężczyźni. Autorzy raportu wnioskują, że być może mężczyźni, ze względu na utrwalone stereotypy społeczne, odczuwają większą presję na odniesienie sukcesu w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej, co stanowi wyznacznik ich stresu i niższego dobrostanu psychicznego. Istotne znaczenie ma też uzyskiwany dochód – im jest on wyższy, tym bardziej rośnie dobrostan, ale nasila się też stres. Wykształcenie przedsiębiorców cechuje taka sama współmienność względem dobrostanu i stresu jak w przypadku dochodu – im wyższe wykształcenie, tym lepszy dobrostan i zarazem wyższy stres. Ponadto znaczenie ma motywacja uruchamiania firmy. Najlepsze samopoczucie osiągają przedsiębiorcy, których jedynie częściową motywacją jest chęć wykorzystania szansy. Najkorzystniejsza wydaje się tzw. motywacja mieszana – inicjowanie działalności wynikało zarówno z chęci wykorzystania pojawiającej się szansy na odniesienie sukcesu ekonomicznego, jak i braku innych alternatyw na rynku pracy (Tarnawa i wsp., 2015).

Diagnoza Społeczna 2015 (Czapiński i Panek, 2015) również rzuca światło na zdrowie, dobrostan i stres przedsiębiorców w odniesieniu do innych grup społecznych. W badaniach tych uwzględniono m.in. takie zmienne, jak: dobrostan psychiczny (poczucie szczęścia, ocena całego dotychczasowego życia, nasilenie objawów depresji psychicznej); dobrostan fizyczny (natężenie symptomów somatycznych, poważna choroba w minionym roku, stopień niepełnosprawności, natężenie stresu związanego ze zdrowiem); dobrobyt materialny (dochód, posiadane dobra materialne); stres życiowy (suma sześciu kategorii stresu mierzonego doświadczeniami w zakresie: finansów, pracy, kontaktów z urzędami, wychowania dzieci, relacji w małżeństwie, ekologii). Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-ekonomicznych osiągnęli jedno z najwyższych wyników w zakresie: ogólnego wskaźnika jakości życia (pozycja 3/39), dobrobytu materialnego (pozycja 1/43), dobrostanu fizycznego (pozycja 11/43), dobrostanu psychicznego (pozycja 4/43) i jednocześnie najwyższy współczynnik poziomu stresu (1/43). Szczególnie zastanawiający jest wynik Diagnozy Społecznej 2015 w zakresie odczuwanego stresu w kontekście wyniku przedstawionego w ramach raportu GEM, gdzie przedsiębiorcy mieli wyraźnie niższe nasilenie stresu na tle populacji generalnej. Tak

sprzeczne ze sobą wyniki prowokują pytanie o metodologię zbierania danych. Należy podkreślić, że w ramach obu przedsięwzięć badawczych posłużono się innymi miarami stresu. Różne jednak były też wskaźniki dobrostanu psychicznego, a w obu przypadkach dobrostan przedsiębiorców został oszacowany jako wyższy niż w populacji generalnej.

Zatem zarówno projekt GEM, jak i Diagnoza Społeczna 2015 wskazują na ogólnie wysoki dobrostan przedsiębiorców w porównaniu do innych grup zawodowych. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatruje się w tym, że dobrostan może być zarówno efektem, jak i przyczyną podejmowania działalności gospodarczej. Prawdopodobne jest to, że rolę taką podejmują osoby cechujące się walorami psychologicznymi powiązаныmi z dobrostanem, np. wysokim optymizmem, niską neurotycznością, wysoką samooceną czy wysokim poczuciem własnej skuteczności (Czapiński i Panek, 2015).

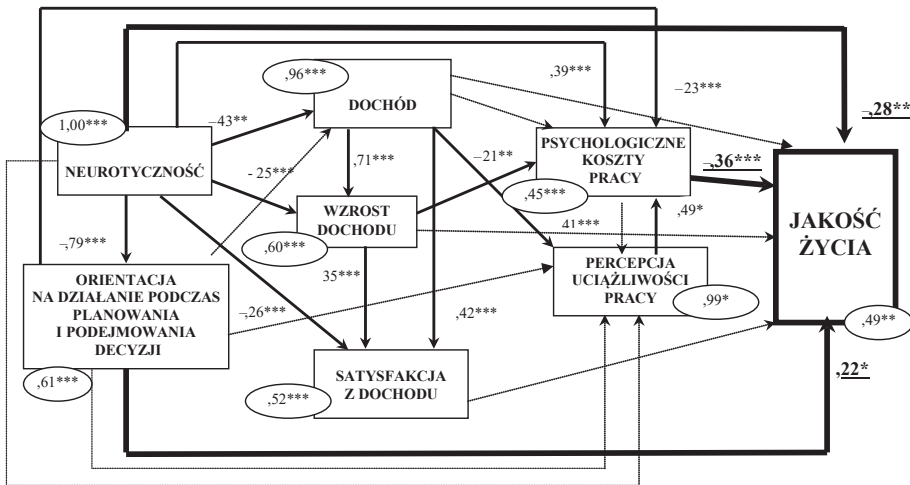
Badania własne jakości życia przedsiębiorców prowadzone w latach 2003–2004

Punktem odniesienia do badań jakości życia przedsiębiorców zaprezentowanych w części empirycznej niniejszej monografii są wcześniejsze badania własne prowadzone w latach 2003–2004 wśród właścicieli firm (Biegańska i Falkowski, 2010). Wówczas w skład grupy badanej weszli sami mężczyźni. Poglębiona teoretyczna analiza charakterystycznej sytuacji tej grupy doprowadziła do powstania hipotetycznego modelu wyznaczników jakości życia przedsiębiorców. Jakość życia była definiowana jako suma czterech czynników: ogólnego zadowolenia z życia, satysfakcji cząstkowych, bilansu emocji pozytywnych i negatywnych oraz stopnia realizacji wartości naczelných. Dochód, wzrost dochodu i satysfakcję z dochodu zaklasyfikowano wówczas do grupy czynników warunkujących tak rozumianą jakość życia. W modelu wyznaczników jakości życia zawarto czynniki o charakterze podmiotowym, sytuacyjnym i interakcyjnym, które uznano za ważne dla całości funkcjonowania w roli przedsiębiorcy. Wśród czynników podmiotowych znalazły się: cechy osobowości ujęte w modelu pięcioczynnikowym (Costa i McCrae, 1980), kontrola działania rozumiana przez J. Kuhla (Kuhl i Helle, 1986) jako orientacja na działanie (efektywna kontrola działania w trzech wymiarach: podczas planowania i podejmowania decyzji, po niepowodzeniu i podczas realizacji czynności) *versus* orientacja na stan (utrudnienie w sprawowaniu kontroli i realizacji działania) oraz osobowość zawodowa w ujęciu J. Hollanda (1985).

Oprócz cech osobowych do modelu uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców wprowadzono jeszcze czynniki uciążliwości pracy (koszty prowadzenia firmy) oraz czynniki gratyfikacji finansowej (korzyści wynikające z prowadzenia firmy). Na uciążliwość pracy złożyły się: percepcja uciążliwości pracy i psychologiczne koszty pracy (wynikające zarówno ze specyfiki działania w niedookreślonych warunkach rynkowych, jak i psychologicznych cech poszczególnych przedsiębiorców). Uwzględniono również trzy aspekty sukcesu ekonomicznego: wielkość dochodu, wzrost dochodu (procentowy jego przyrost na przestrzeni ostatnich dwóch lat) oraz satysfakcję z dochodu.

Analiza korelacji przeprowadzona na wynikach uzyskanych przez przedsiębiorców ujawniła m.in., że wszystkie cechy podmiotowe ujęte w modelu Wielkiej Piątki pozostają w związku z jakością życia (z neurotycznością aż $-0,81$; z ekstrawersją $0,5$; z otwartością na doświadczenie $0,58$; z ugodowością $0,30$; z sumiennością $0,61$). Z jakością życia przedsiębiorców istotnie korelowały również wymiary kontroli działania oraz zbieżność osobowości zawodowej ze środowiskiem pracy. Wśród szeregowych pracowników korelacje były znacznie niższe i nie dotyczyły wszystkich wymienionych czynników podmiotowych.

Zasadniczym celem badań prowadzonych w latach 2003–2004 była weryfikacja modelu podmiotowych i sytuacyjnych wyznaczników jakości życia (zob. rys. 2). Analizy zmierzały do określenia związków przyczynowo-skutkowych między cechami podmiotowymi, uciążliwością pracy i gratyfikacją finansową a jakością życia przedsiębiorców. Przetestowano wiele modeli ujmujących różnorodne powiązania między wyróżnionymi czynnikami stanowiącymi potencjalne wyznaczniki jakości życia. Prezentowany na rysunku 2 model okazał się bardzo dobrze dopasowany do danych empirycznych.



Rysunek 2. Model ścieżkowy – podmiotowe i sytuacyjne wyznaczniki jakości życia przedsiębiorców (badania prowadzone w latach 2003–2004 wśród właścicieli firm – mężczyzn)

Oznaczenia: $c^2 = 2,17$; $df = 5$; $p = 0,82$; Indeks Gamma Populacji = 1,00; Skorygowany Indeks Gamma Populacji = 1,00.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Źródło: Biegańska, Falkowski, 2010.

W przedstawionym modelu ścieżkowym w przyczynowej strukturze jakości życia przedsiębiorców znalazły się następujące zmienne: neurotyczność, orientacja na działanie podczas planowania i podejmowania decyzji, czynniki gratyfikacji finansowej – dochód, wzrost dochodu i satysfakcja z dochodu, czynniki uciążliwości pracy – psychologiczne koszty pracy i percepcja uciążliwości pracy. Analiza współczynników ścieżek w modelu wskazała, że największą wagę posiada

neurotyczność, która w sposób bezpośredni wyznacza poziom niemal wszystkich zawartych w modelu zmiennych. Wyraźny negatywny wpływ neurotyczności uwidocznił się w odniesieniu do: jakości życia ($-0,28^{**}$), orientacji na działanie podczas planowania i podejmowania decyzji ($-0,79^{***}$), dochodu ($-0,43^{**}$), wzrostu dochodu ($-0,25^{***}$) i satysfakcji z dochodu ($-0,26^{***}$). Neurotyczność przyczynia się do wzrostu psychologicznych kosztów pracy ($0,39^{***}$), te zaś powodują spadek jakości życia ($-0,36^{***}$).

W modelu pokazano, że w sposób bezpośredni na jakość życia przedsiębiorców wpływają jedynie trzy zmienne: neurotyczność ($-0,28^{**}$), psychologiczne koszty pracy ($-0,36^{***}$) oraz orientacja na działanie podczas planowania i podejmowania decyzji ($0,22^*$). Wyłącznie pośredni wpływ na jakość życia wykazały: percepcja uciążliwości pracy (poprzez modyfikowanie poziomu psychologicznych kosztów pracy), dochód (poprzez modyfikowanie percepcji uciążliwości pracy i wzrostu dochodu), wzrost dochodu (modyfikujący psychologiczne koszty pracy).

Analiza ścieżkowa ujawniła ograniczoną przyczynową rolę zmiennych z grupy gratyfikacji finansowej w strukturze uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców. Dochód, wzrost dochodu i satysfakcja z dochodu nie wpłynęły bezpośrednio na jakość życia przedsiębiorców. Wzrost dochodu pośrednio jednak modyfikował jakość życia przedsiębiorców poprzez regulowanie natężenia psychologicznych kosztów pracy. Ujawniono również szereg powiązań między zmiennymi niezależnymi wewnątrz modelu. Na przykład satysfakcja z dochodu była uwarunkowana wielkością dochodu ($0,42^{***}$), wzrostem dochodu ($0,35^{***}$) i neurotycznością ($-0,26^{***}$). Wzrost dochodu zależał od wielkości dochodu ($0,71^{***}$) i neurotyczności ($-0,25^{***}$). Podsumowując, w badaniach zrealizowanych wśród przedsiębiorców w latach 2003–2004 trzy zmienne uznano za bezpośrednie wyznaczniki jakości życia przedsiębiorców rozumianej jako ogólne zadowolenie z życia, satysfakcje cząstkowe, bilans emocji pozytywnych i negatywnych oraz stopień realizacji wartości naczelných. Były to: neurotyczność, psychologiczne koszty pracy i orientacja na działanie podczas planowania i podejmowania decyzji. Dochód i jego wzrost, a także percepcja uciążliwości pracy wpływały w sposób pośredni.

Innym ważnym celem badań własnych prowadzonych w latach 2003–2004 było sprawdzenie, czy występują różnice między przedsiębiorcami a szeregowymi pracownikami w zakresie jakości życia. Okazało się, że ogólna satysfakcja z życia, satysfakcje parcjalne, bilans emocji i stopień realizacji wartości naczelných przyjmują podobne nasilenie w obu badanych grupach, pomimo że różnią się one znacznie wielkością dochodu i satysfakcją z niego. Dodatkowo odkryto, że nie ma istotnego statystycznie związku między jakością życia a dochodem wśród szeregowych pracowników, natomiast związek taki istnieje w grupie przedsiębiorców. Oznaczać to może, że dobrostan przedsiębiorców, w odróżnieniu od szeregowych pracowników, jest powiązany z uzyskiwanym efektem finansowym, co może wynikać z tego, że pełni on więcej funkcji niż zapewnienie bytu materialnego. Stanowi mianowicie również informację o efektywności biznesowej, jest gwarancją trwania w roli przedsiębiorcy i potwierdzeniem kompetencji przedsiębiorczych.

Powyższe badania miały znaczące ograniczenia. Nie uwzględniono w nich w ogóle kobiet. Ponadto grupę przedsiębiorców ujmowano w sposób jednorodny i zbiorczy. Pominięto staż w biznesie, wielkość firmy oraz subiektywne, aczkolwiek bardzo istotne z perspektywy właściciela firmy aspekty, takie jak poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką, dostrzeganie szans biznesowych i aspiracje finansowe. W zaprezentowanych w dalszej części niniejszej monografii badaniach włączono powyższe czynniki. Poszerzono zakres sfery finansowo-materialnej o dodatkowe zmienne, zwiększono także liczbę rozpatrywanych czynników osobowościowych potencjalnie sprzyjających jakości życia o takie, jak: nadzieja na sukces, samoocena, poczucie własnej skuteczności. Dołączono również wskaźniki nasilenia stresu i ogólnego zdrowia psychicznego przedsiębiorców. Przede wszystkim jednak zmodyfikowano pojęcie jakości życia, poszerzając znacznie jego zakres. Powyższe decyzje badawcze dały możliwość pełniejszego ukazania specyfiki i uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców oraz wzajemnych powiązań między jej obszarami.

3.4. Podsumowanie

Inspiracje do badania jakości życia przedsiębiorców

Przedsiębiorcy, funkcjonując w środowisku pełnym rywalizacji i realizując częstokroć złożone zadania pod presją czasu, doświadczają silnego stresu i ponoszą koszty w obrębie zdrowia psychicznego i fizycznego. Radzenie sobie z wymogami środowiska biznesowego jest w znacznym stopniu uzależnione od predyspozycji osobowościowych przedsiębiorców. Ich szeroko rozumiany dobrostan jest również powiązany z finansowo-materialnym dobrobytem. Niejednokrotnie ponoszą oni straty finansowe, co rzutuje negatywnie na trwałość firmy i bezpieczeństwo materialne ich rodzin.

W rozdziale trzecim dokonano przeglądu badań i koncepcji teoretycznych (model R. Karaska i B. S. McEwena) wiążących się z psychologicznymi i zdrowotnymi konsekwencjami prowadzenia działalności gospodarczej. Uwzględniono kontekst predyspozycji osobowościowych oraz kontekst środowiskowy. Dokonano przeglądu badań skoncentrowanych na różnicach między przedsiębiorcami i osobami samozatrudnionymi a pracownikami najemnymi (szeregowymi) w zakresie szeroko rozumianego dobrostanu.

Ważnym aspektem jakości życia przedsiębiorców jest dobrobyt. Wynika on z powodzenia finansowego i ekonomicznej efektywności przedsiębiorstwa. Dochód przedsiębiorców to jednak nie tylko możliwość zaspokojenia potrzeb materialnych swoich i swojej rodziny oraz możliwość zapewnienia trwania i rozwoju firmy. Powodzenie finansowe przedsiębiorców jest źródłem wysokiej samooceny i satysfakcji osobistej, gdyż stanowi specyficzny rodzaj informacji zwrotnej dotyczącej osobistych kompetencji i predyspozycji do prowadzenia firmy, która może

pozytywnie wpływać na dobrostan. Z kolei trudności finansowe przedsiębiorców przynoszą szereg negatywnych konsekwencji psychologicznych, zdrowotnych oraz tych powiązanych z aktywnością w biznesie. Skutkiem wiążącego się z nimi stresu jest nie tylko obniżenie satysfakcji z prowadzonej działalności, ale też dalsze pogorszenie efektywności ekonomicznej, co może doprowadzić do bankructwa i zamknięcia firmy. Odrębną kwestią jest satysfakcja finansowa i aspiracje finansowe, które mają swoje podmiotowe uwarunkowania (funkcja użyteczności pieniądza, teoria E. Galanter, D. Kahneman, A. Tversky'ego) i mogą regulować poziom dobrostanu (teoria autodeterminacji R. Ryana i E. L. Deciego, badania T. Kassera i R. Ryana).

W rozdziale tym przywołano również wyniki nielicznych polskich doniesień badawczych uwzględniających zmienne powiązane z kategorią jakości życia przedsiębiorców: badania zrealizowane w ramach projektu GEM, Diagnozy Społecznej i badania własne przeprowadzone w latach 2003–2004. Wyłonił się z nich niejednoznaczny obraz kondycji psychologicznej przedsiębiorców na tle innych grup społeczno-zawodowych. Z projektu GEM zaczerpnięto założenie, że jakość życia przedsiębiorców jest powiązana z motywacją przedsiębiorczą i aspiracjami wzrostowymi (w raporcie GEM aspiracje wzrostu oznaczają planowany wzrost zatrudnienia, zaś w badaniach własnych będą to aspiracje finansowe). W niniejszej monografii przyjęto inne wskaźniki jakości życia, wspólne natomiast w badaniach własnych i badaniach GEM jest uwzględnienie dobrostanu i satysfakcji z dochodu.

Rozdział 4. Metodologia badań własnych

Prezentowane w niniejszej monografii badania mieszczą się w paradygmacie psychologii pozytywnej. Jednym z jej celów jest odkrywanie podstaw dobrego, szczęśliwego życia. W toku realizacji przedsięwzięcia badawczego wykorzystany został, obok psychologii pozytywnej, również dorobek psychologii różnic indywidualnych, psychologii ekonomicznej i psychologii zdrowia. Kategorią, która scala w psychologii badania nad uwarunkowaniami zadowolenia, satysfakcji z życia, dobrostanu psychicznego i szczęścia, jest jakość życia. Celem studiów w tym obszarze jest zwykle ujawnienie warunków koniecznych bądź sprzyjających wysokiej jakości życia, a także jej konsekwencji dla innych zjawisk, którymi psychologia jest zainteresowana, takich jak efektywność w pracy zawodowej, samorealizacja czy zdrowie fizyczne i psychiczne.

Zasadniczym celem tego opracowania jest dokonanie oceny szeroko rozumianej jakości życia przedsiębiorców, charakterystyka wzajemnych powiązań między jej składowymi oraz wskazanie czynników warunkujących (objaśniających). Kondycja tej ważnej z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki i rynku pracy grupy społeczno-zawodowej jest na gruncie polskiej psychologii rzadko podejmowana jako temat badań, co stanowi zachętę do realizacji tego zagadnienia. Nie mniej istotnym celem jest poznanie różnic między przedsiębiorcami a grupami zawodowymi wybranymi do analiz porównawczych, zarówno w aspekcie jakości życia, jak i cech podmiotowych.

Kwalifikując poszczególne jednostki do badań, przyjęto zgodnie z definicją zaproponowaną przez R. D. Hisrich i M. P. Peters, że „przedsiębiorczość to proces tworzenia nowej wartości dokonujący się przez poświęcenie niezbędnego czasu i wysiłku oraz przyjmowanie finansowego, psychicznego i społecznego ryzyka, który powoduje otrzymywanie rezultatów w postaci zysku pieniężnego oraz poczucia osobistej satysfakcji i niezależności” (Hisrich i Peters, 1998, za: Zaleskiewicz, 2004, s. 307). Powyższa definicja jest zgodna z rozumieniem Gartnerskim, czyli utożsamia przedsiębiorczość z faktem zainicjowania nowej firmy. W. B. Gartner wskazywał, że firmę może założyć jedna osoba (może to być akt samozatrudnienia) lub też zespół osób – wspólników (Gartner, 1989). Podobnie jak w ramach Globalnego Monitora Przedsiębiorczości (Tarnawa i wsp., 2017), dokonano rozróżnienia na młodych (nowych) przedsiębiorców (właściciele młodych firm – do 42 miesięcy od momentu urzędowej rejestracji) i przedsiębiorców

prowadzących firmy dojrzałe (powyżej 42 miesięcy, dojrzałe przedsiębiorcy). Okres trzech i pół roku uznaje się za krytyczny w działalności przedsiębiorczej, gdyż jego przekroczenie jest jednym z przejawów świadczących o sukcesie w przedsiębiorczości. Analizy wyników badań własnych będą prowadzone, w zależności od szczegółowego celu, łącznie lub odrębnie dla każdej spośród uwzględnionych grup (właściciele firm młodych i dojrzałych).

Spółeczne tło rozważań skoncentrowanych na przedsiębiorcach stanowią: osoby planujące zainicjować działalność gospodarczą i będące w fazie organizacji (preprzedsiębiorcy); osoby, które zmuszone były zakończyć działalność gospodarczą na skutek niepowodzenia (byli przedsiębiorcy); intrapredsiębiorcy (osoby zatrudnione, ale funkcjonujące na sposób przedsiębiorczy, tzn. posiadające szeroki zakres możliwości współdecydowania o istotnych aspektach funkcjonowania organizacji, podejmujące inicjatywę, ale bez ponoszenia pełnej odpowiedzialności finansowej) oraz szeregowi pracownicy etatowi nieaspirujący do roli przedsiębiorcy.

4.1. Model teoretyczny, ogólne i szczegółowe założenia badawcze

Istotną inspiracją w procesie konstruowania własnej koncepcji jakości życia było stanowisko R. Veenhovena (2000; 2009), H. Sęka (1993) oraz E. Trzebińskiej (2008) i A. Zalewskiej (2003). R. Veenhoven podzielił jakość życia na zewnętrzną i wewnętrzną. Zewnętrzna jakość życia odnosi się do środowiska i możliwości, jakie ono stwarza, a składają się na nią ogólny dobrobyt, poziom posiadania i możliwości oraz inne cechy środowiska, w którym jednostka żyje i pracuje. Jakość życia wewnętrzna to zarówno zasoby jednostki, takie jak: zdrowie, odporność psychiczna, osobowość, jak też rezultaty życia, oszacowane m.in. na podstawie osobistej satysfakcji (we własnej koncepcji jakości życia osobowość została sklasyfikowana jako czynnik objaśniający). H. Sęka (1993) do opisu jakości życia zaproponowała posługiwanie się zarówno miarą obiektywną (poziom życia, pozycja społeczna), jak i subiektywną (rezultaty wewnętrznych procesów wartościowania różnych aspektów życia oraz życia jako całości). E. Trzebińska (2008) różnicowała jakość życia i dobrostan, dowodząc, że na jakość życia składa się wiele warunków i czynników określających czyjąś życiową sytuację (wysokość zarobków, warunki życia, mieszkanie, majątek), zaś dobrostan to raczej ogólna ocena osobistej sytuacji, którą można sprowadzić do odczuwanego szczęścia, satysfakcji czy stanu psychicznego. Z Transakcyjnego Modelu Jakości Życia A. Zalewskiej zaczerpnięto założenie o wzajemnych zależnościach zmiennych wewnątrz modelu.

W badaniach własnych w szeroki zakres jakości życia włączono zatem zarówno czynniki dobrobytu (finansowo-materialne – jakość życia zewnętrzną w ujęciu R. Veenhovena i miara obiektywna w ujęciu H. Sęka), jak i czynniki

subiektywno-podmiotowe (wewnętrzna jakość życia w ujęciu R. Veenhovena; miara subiektywna w ujęciu H. Sęk; sytuacja życiowa w ujęciu E. Trzebińskiej). Wśród czynników subiektywno-podmiotowych wyróżniono ogólny dobrostan poznawczy i emocjonalny, zasoby zdrowia psychicznego i somatycznego oraz satysfakcje cząstkowe (z dochodu i z majątku). Te ostatnie w modelu zamieszczonym na rysunku 3 zostały ulokowane w bliskości czynników finansowych i materialnych ze względu na powinowactwo kategoryjne.

Czynniki podmiotowe (cechy osobowościowe, przekonania na własny temat, cechy demograficzne) oraz wybrane aspekty funkcjonowania w przedsiębiorczości (np. poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką, rozmiar stresu związanego z prowadzeniem firmy, posiadanie wspólnika) stanowią kontekst rozważań nad jakością życia przedsiębiorców, a w modelu badawczym będą przede wszystkim pełnić funkcję zmiennych wyjaśniających. Do zestawu cech osobowościowych wchodzi czynniki wyróżnione w pięcioczynnikowym modelu osobowości (PMO), czyli: neurotyczność, ekstrawersja, otwartość na doświadczenie, ugodowość, sumienność, a także przekonania na własny temat, które w rozumieniu S. Hobfolla (2006) są zasobami podmiotowymi kluczowymi dla zdobywania i ochrony innych zasobów (nadzieja na sukces, poczucie własnej skuteczności, samoocena).

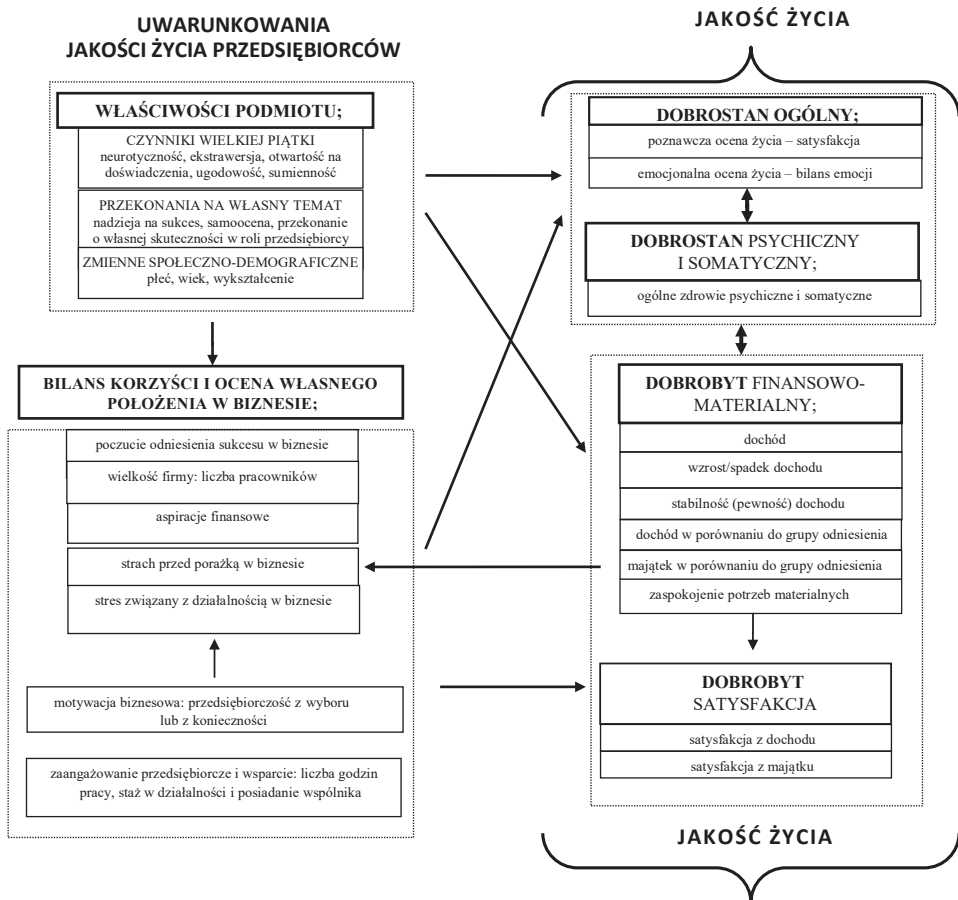
Jak już wcześniej zaznaczano, w tytule prezentowanej tu monografii posłużono się konstruktem jakości życia, aby podkreślić wielość obszarów, które zostaną uwzględnione w opisie położenia życiowego i psychologicznego samopoczucia przedsiębiorców. Dobrostan i dobrobyt są kluczowymi i jednocześnie węższymi pojęciami w stosunku do pojęcia jakości życia. Dobrostan jest definiowany zgodnie z podejściem hedonistycznym jako pozytywna poznawcza (zadowolenie, satysfakcja) i pozytywna emocjonalna (pozytywny bilans przeżywanych emocji) ogólna ocena życia (Deci i Ryan, 2008). Składnikiem jakości życia w badaniach własnych jest też ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne (dobrostan psychiczny i somatyczny). Kategoria dobrobytu ma szeroki zakres i obejmuje: wielkość dochodu, wzrost/spadek dochodu na przestrzeni minionego roku, zaspokojenie potrzeb materialnych, stabilność dochodu, dochód i majątek szacowany (subiektywnie) w porównaniu do ważnych osób z grupy odniesienia. Dołączono również subiektywne miary odnoszące się do dobrobytu, takie jak satysfakcja z dochodu i posiadanego majątku. Na rysunku 3 zamieszczono ogólny model jakości życia przedsiębiorców.

W odniesieniu do dobrostanu jego rozumienie, takie jak to zaprezentowane w modelu własnym, nawiązuje w znacznym stopniu do cebulowej teorii szczęścia (Czapiński, 1994). W projekcie weryfikującym tę teorię pomiar ogólnego dobrostanu obejmował przede wszystkim ogólną ocenę własnego życia, bilans emocji pozytywnych i negatywnych oraz poziom depresji.

Wyróżnione w modelu kategorie jakości życia (dobrobyt i dobrostan) pozostają ze sobą we wzajemnych zależnościach, na co wskazywały cytowane w części teoretycznej źródła psychologiczne. Kolejne uwarunkowania jakości życia będą wyłaniane spośród następujących zmiennych:

- cechy osobowości ujęte w modelu Wielkiej Piątki;
- przekonania na własny temat będące zasobami psychologicznymi pomocnymi w osiągnięciu zamierzonych celów (innych zasobów), stanowiące

- psychologiczny kapitał efektywności biznesowej przedsiębiorców (nadzieja na sukces, poczucie własnej skuteczności, samoocena);
- zmienne społeczno-demograficzne: płeć, wiek, wykształcenie;
 - zmienne charakteryzujące położenie przedsiębiorcy w biznesie i bilans odnoszonych korzyści: poczucie sukcesu przedsiębiorczego, wielkość firmy szacowana na podstawie liczby zatrudnionych pracowników, aspiracje finansowe (mogące potencjalnie pośredniczyć między obiektywnymi miarami dobrobytu a satysfakcją z dobrobytu, poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie), również strach przed porażką i stres związany z prowadzeniem firmy;
 - pozostałe zmienne charakteryzujące położenie przedsiębiorcy w biznesie, zaangażowanie i uzyskiwane wsparcie: motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru czy z konieczności), wspólnota biznesowa (posiadanie wspólnika), staż przedsiębiorczy.



W modelu założono, że wyróżnione wskaźniki dobrobytu wpływają na wybrane aspekty bilansu korzyści i oceny własnego położenia w biznesie. Subiektywne poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką, ocena stresu związanego z działalnością gospodarczą i aspiracje finansowe mogą być modyfikowane przez dobrobyt finansowo-materialny przedsiębiorców. Ponadto dla dokonanego bilansu korzyści w biznesie znaczenie mogą mieć:

- motywacja biznesowa przedsiębiorców (przedsiębiorczość z wyboru czy z konieczności);
- zaangażowanie (przeciętna liczba godzin pracy w ciągu dnia), posiadane wsparcie (działalność samodzielna lub posiadanie wspólnika/wspólników);
- staż przedsiębiorczy (nowi i dojrzały przedsiębiorcy mogą inaczej szacować swoje osiągnięcia, oczekiwania i położenie w biznesie);
- właściwości podmiotowe: cechy osobowości, przekonania na własny temat i zmienne społeczno-demograficzne.

Model ma charakter uproszczony i ograniczony, nie odzwierciedla wszystkich zależności, które zostaną wskazane w hipotezach i pytaniach badawczych.

4.2. Hipotezy i pytania badawcze

W dalszej części opracowania postawione zostaną hipotezy i pytania badawcze dotyczące:

- różnic podmiotowych (cechy osobowości i przekonania na własny temat) między przedsiębiorcami, osobami planującymi karierę przedsiębiorczą, osobami, które poniosły porażkę w biznesie, intraprzsiębiorcami i szeregowymi pracownikami;
- różnic między wymienionymi grupami w zakresie nasilenia stresu związanego z aktywnością zawodową, strachu przed niepowodzeniem, poczucia odniesienia sukcesu, aspiracji finansowych;
- poziomu jakości życia przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzsiębiorców oraz szeregowych pracowników;
- wzajemnych relacji między wyróżnionymi aspektami jakości życia: dobrobytem (dochód i jego wzrost/spadek, wielkość majątku i dochodu szacowana w porównaniu do grupy odniesienia, stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, stabilność/pewność dochodu, satysfakcje cząstkowe co do dochodu i majątku) oraz dobrostanem (dobrostan poznawczy i emocjonalny, dobrostan psychiczny i fizyczny);
- podmiotowych (czynniki osobowości, przekonania na własny temat, wykształcenie, płeć) i pozapodmiotowych uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców. Do uwarunkowań pozapodmiotowych należą: czynniki sytuacyjne (liczba zatrudnionych pracowników, liczba godzin pracy, posiadanie wspólnika, staż w działalności), subiektywny bilans korzyści i ocena

- swojego położenia w biznesie (poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką w biznesie, ocena nasilenia stresu wynikającego z prowadzenia biznesu); aspiracje finansowe i motywacja przedsiębiorcza;
- wzajemnych związków między wybranymi zmiennymi w modelu jakości życia.

Psychologiczny portret przedsiębiorców

Jednym z celów niniejszej monografii jest nakreślenie psychologicznego portretu przedsiębiorców poprzez wskazanie zmiennych, przy pomocy których można wyjaśnić istniejące różnice między ludźmi biznesu a przedstawicielami pozostałych badanych grup (Hipoteza 1). Podstawą teoretyczną Hipotezy 1 są wyniki badań przywoływanych w podrozdziale 1.1.2. Miały one na celu uchwycenie różnic między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami oraz poznanie predykcyjnej roli cech podmiotowych względem aktu zainicjowania działalności gospodarczej i późniejszej skuteczności w roli przedsiębiorcy. Badania te uwzględniały m.in. pięcioczynnikowy model osobowości (PMO), ale także przekonania na własny temat: poczucie własnej skuteczności, samoocenę, nadzieję na sukces. Istotną część wymienionych badań dała podstawy teoretyczne, aby sądzić, że wszystkie wymiary osobowości są powiązane – pozytywnie lub negatywnie – z aktywnością i efektywnością w biznesie. Neurotyczność uznawano za czynnik niesprzyjający, a ekstrawersję, otwartość na doświadczenia i sumiennność za korzystne. Spodziewano się, że zbyt niska ugodowość może być niesprzyjająca ze względu na nadmierną skłonność do dominacji, rywalizacji i utrudnienia w nawiązywaniu relacji biznesowych opartych na zaufaniu i trosce o wzajemne korzyści, zbyt wysoka zaś może osłabiać determinację w realizacji własnych interesów. Różne badania dawały nieco odmienne wyniki i akcentowały rolę innych czynników (Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; Zhao i Seibert, 2006; Zhao, Seibert i Lumpkin, 2010). W badaniach M. Łaguny (2010) dotyczących uwarunkowań przedsiębiorczości, zarówno ocena celu (założenie firmy), jak i sformułowanie intencji jego realizacji, okazały się zależne od zasobów osobistych, a przede wszystkim od przekonania o własnej skuteczności i nadziei na sukces. Samoocena na różnych etapach realizacji przedsięwzięcia biznesowego również odgrywała istotną rolę (Łaguna, 2010). W związku z powyższym przyjęto następujące założenia:

Hipoteza 1. Przedsiębiorcy (młodzi i doświadczeni, czyli właściciele nowych i dojrzałych firm) w porównaniu do preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, intrapredsiębiorców i pracowników szeregowych przejawiają:

- H1a. Niższy poziom neurotyczności;
- H1b. Wyższy poziom ekstrawersji;
- H1c. Wyższy poziom otwartości na doświadczenia;
- H1d. Niższy poziom ugodowości;
- H1e. Wyższy poziom sumienności;
- H1f. Wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz przejawiania silnej woli;
- H1g. Wyższy poziom przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy;
- H1h. Wyższy poziom samooceny.

Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie

Zgodnie z modelem własnym, na bilans korzyści i ocenę swojego położenia w biznesie składają się: stres związany z prowadzeniem firmy, strach przed porażką, poczucie odniesienia sukcesu, wielkość firmy (liczba zatrudnionych pracowników), aspiracje finansowe, motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru lub z konieczności), działalność w pojedynkę lub samodzielnie (posiadanie/nieposiadanie wspólnika), zaangażowanie (przeciętna liczba godzin pracy) i staż w działalności.

W celu poznania psychologicznej sytuacji przedsiębiorców warto przyjrzeć się temu, jak kształtuje się poziom stresu, będący jednym z kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Zebrano wyniki badań poświęconych różnicom w nasileniu stresu związanego z pracą między przedsiębiorcami a przedstawicielami innych zawodów. Część z nich wskazywała, że przedsiębiorcy doświadczają znacznego stresu (Akande, 1994; Bütner, 1992; 2011; Xie, Schaubroeck i Lam, 2008), co jest naturalnym następstwem pracy w środowisku cechującym się wysoką zmiennością, nieprzewidywalnością, przeciążeniem i odpowiedzialnością za innych (Biegańska, 2008). Przedsiębiorcom towarzyszy ryzyko i niepewność (Kariv, 2008), ponoszą osobistą odpowiedzialność za sukces i przetrwanie swoich firm (Parasuraman i Simmers, 2001), często czują się też niezastąpieni (Eden, 1975). Rezultaty części badań wskazują jednak, że przedsiębiorcy doświadczają mniejszego stresu niż inne grupy zawodowe (Baron, Franklin, Hmieleski, 2016; Cohen, Janicki-Deverts, 2012; Tarnawa i wsp., 2014), chociażby ze względu na posiadane przez nich „ponadprzeciętne” zasoby osobiste. Dotyczy to zarówno przedsiębiorców w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, w tym w Polsce. Inne badania prowadzone w Polsce pokazały z kolei, że przedsiębiorcy doświadczają: podobnego do innych pracowników stresu zawodowego (Basińska, 2011); większego stresu niż szeregowi pracownicy (Bajer, 2016); najwyższego spośród wszystkich grup społeczno-zawodowych nasilenia stresu (pozycja 1/43 w Diagnostyce Społecznej 2015) (Czapiński i Panek, 2015). Wobec różnorodności powyższych przesłanek empirycznych postawiono pytanie badawcze. Dodatkowo uwzględniono w nim strach przed porażką (przedsiębiorcy oceniają strach przed porażką w biznesie, a pozostałe osoby strach przed niepowodzeniem w sferze zawodowej).

Pytanie 1. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) różnią się od innych grup (preprzedsiębiorców, intrapredsiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników) w zakresie odczuwania stresu związanego z aktywnością zawodową oraz strachu przed porażką?

Raport Polskiej Rady Biznesu pokazał, że polski przedsiębiorca poświęca na pracę około 47 godzin tygodniowo – to aż o 7 godzin więcej niż wynosi średnia dla pracowników najemnych w Polsce. Bardzo duża grupa przedsiębiorców zostaje w pracy „po godzinach”. Aż 20% z nich pracuje 50–59 godzin tygodniowo, 12,5% – 60–69 godzin, a 5% – nawet ponad 70 godzin (Czerniak, Haponiuk i Kaśsek, 2018).

Również badania prowadzone w innych krajach dowodzą, że przedsiębiorcy pracują ciężiej i dłużej niż pracownicy etatowi, często wynosi to więcej niż 60 godzin tygodniowo (Dolinsky i Caputo, 2003; Prottas i Thompson, 2006), przez co ponoszą psychiczne koszty, a nawet nieraz popadają w pracoholizm (Bradley i Roberts, 2004). W związku z powyższym postawiono kolejną hipotezę:

Hipoteza 2. Zaangażowanie w prowadzenie firmy wiąże się ze stresem przedsiębiorców – im więcej godzin poświęcają oni pracy, tym większy odczuwają stres.

Istotnym aspektem działalności w biznesie jest wybór jednej z dwóch ścieżek – prowadzenie działalności samodzielnie lub założenie wspólnoty biznesowej i posiadanie wspólnika (tzw. wejście do spółki). Wyniki badań przeprowadzonych przez TAX CARE pokazują, że większość przedsiębiorców woli funkcjonować samodzielnie. Aż 81% wszystkich badanych przedsiębiorców wskazało, że chce prowadzić firmę samodzielnie, pomimo że jest to bardziej ryzykowne i obciążające (Szlązak-Matusewicz, 2011). Właściciel firmy, który zarządza nią jednoosobowo, ma możliwość pełnej realizacji własnych wizji, bez konieczności konsultowania ich czy choćby konfrontowania z koncepcją wspólnika. Z drugiej strony działanie we wspólnocie biznesowej zapewnia wsparcia merytoryczne i społeczne. Wspólnicy dzielą trudy realizacji zadań, rozwiązywania problemów i ryzyko biznesowe (Deborah i William, 2000; Ucbasaran i wsp., 2003), co może osłabić poziom doświadczanego stresu. Brakuje jednak badań i wystarczających przesłanek do wnioskowania o różnicach w psychologicznej sytuacji przedsiębiorców działających w pojedynkę lub razem ze wspólnikiem, dlatego też postawiono następujące pytania:

Pytanie 2. Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) doświadczają niższego stresu?

Jak podano w podrozdziale 1.3.2, motywy zakładania i prowadzenia firmy można podzielić na dwa typy: pozytywne (przedsiębiorczość zorientowana na wykorzystywanie szans) oraz negatywne (przedsiębiorczość wymuszona). Wśród motywów pozytywnych wyróżnia się: nowy start, otwarcie możliwości, ciekawość, dostrzeżenie interesujących możliwości i podjęcie próby ich wykorzystania, potrzeba poprawienia „własnego losu”, potrzeba sprawdzenia się w biznesie, nieoczekiwany dopływ kapitału, celowe działanie związane z realizacją pragnień, marzeń. Motywy negatywne to: brak środków na utrzymanie, brak satysfakcji z wykonywanej dotychczas pracy, utrata pracy, bezrobocie, problemy w firmie dotychczasowego zatrudnienia, obawa przed utratą pracy (gdy przyszły przedsiębiorca podejrzewa zwolnienie go z dotychczasowej pracy), zmiana sytuacji rodzinnej, np. rozwód i nowe małżeństwo, alternatywa dla zmiany miejsca zamieszkania w związku z przymusową „migracją zarobkową” (Szarucki, Ericsson i Larsson, 2007). Zróżnicowanie motywów inicjowania działalności gospodarczej oznacza inną sytuację psychologiczną przedsiębiorcy, co uzasadnia postawienie kolejnego pytania badawczego.

Pytanie 3. Czy przedsiębiorcy z wyboru różnią się od przedsiębiorców z konieczności w zakresie stresu spowodowanego prowadzeniem firmy?

Pozytywnym aspektem oceny swojego położenia w biznesie jest poczucie odniesienia sukcesu. Stanowi ono niezbędny element satysfakcji przedsiębiorczej. Wymienia się obiektywne miary sukcesu przedsiębiorczego, takie jak: obrót, dochód, liczba zatrudnionych pracowników, które są częściowo uzależnione od etapu działalności gospodarczej (Baron, 2007, za: Żaliński i Łaguna, 2014). W związku z powyższym postawiono kolejne pytanie:

Pytanie 4. Czy młodzi, dojrzały i byli przedsiębiorcy różnią się w zakresie poczucia odniesienia sukcesu w biznesie?

Ważnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorców i budowania motywacji biznesowej, począwszy od zainicjowania działalności, poprzez konkretne przedsięwzięcia i decyzje, są ich aspiracje finansowe. Zadano zatem kolejne pytanie dotyczące oczekiwań finansowych przedsiębiorców w porównaniu do pozostałych badanych grup:

Pytanie 5. Czy przedsiębiorcy różnią się w zakresie aspiracji finansowych od preprzesiębiorców, intraprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników?

Aspiracje finansowe są uzależnione od szeregu czynników. Bazując na koncepcji R. Ingleharta (1990) dotyczącej aspiracji i ich zmienności wraz ze zmieniającymi się wybranymi kryteriami, można przyjąć, że wzrost poziomu wykształcenia czy poziomu życia powoduje wzrost oczekiwań co do własnego dochodu. Jeśli ten wzrost nie nastąpi, pojawia się niezadowolenie (Clark, Oswald, 1996). Założono zatem, że:

Hipoteza 3. Im wyższe jest wykształcenie przedsiębiorców, tym wyższe są ich aspiracje finansowe.

Aspiracje finansowe mogą być też kształtowane przez inne czynniki podmiotowe, np. wyobrażenia na swój temat, będące efektem sumy różnorodnych doświadczeń życiowych jednostki i gromadzenia przez nią informacji o sobie i swoich osiągnięciach. W związku z tym postawiono kolejne pytanie badawcze:

Pytanie 6. Jaki charakter mają związki aspiracji finansowych przedsiębiorców z przekonaniami na własny temat: nadzieją na sukces jako umiejętnością znajdowania rozwiązań i siłą woli, przekonaniem o własnej skuteczności w roli biznesowej i samooceną?

Ważnym aspektem codziennego doświadczenia przedsiębiorców i ich pozycji rynkowej jest potencjał przedsiębiorstwa, który można oszacować m.in. na podstawie liczby zatrudnionych pracowników. Psychologiczna analiza będzie zmierzać do opisanego powiązań tego przejawu sukcesu przedsiębiorczego z innymi aspektami funkcjonowania przedsiębiorców. Kolejne pytanie badawcze brzmi:

Pytanie 7. Czy liczba zatrudnionych pracowników wiąże się z poczuciem odniesienia sukcesu w firmie, ze strachem przed porażką w biznesie oraz aspiracjami finansowymi przedsiębiorców?

Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu do innych grup

Według raportu GEM 2014 (Tarnawa i wsp., 2014) poziom dobrostanu przedsiębiorców w Polsce jest wyższy niż w ogólnej populacji. Początkujący przedsiębiorcy posiadają dobrostan podobny do właścicieli dojrzałych firm. Wyniki uzyskane w ramach Diagnozy Społecznej 2015 również wskazują, że przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-ekonomicznych osiągają jedne z najwyższych poziomów co do: ogólnego wskaźnika jakości życia (pozycja 3/39), dobrobytu materialnego (pozycja 1/43), dobrostanu fizycznego (pozycja 11/43), dobrostanu psychicznego (pozycja 4/43). Podobnie badania U. Stephan i U. Roesler (2010) dowiodły, że przedsiębiorcy przejawiają wyższe zadowolenie z życia i cechują się lepszym zdrowiem niż szeregowi pracownicy. Ponadto zebrano dowody świadczące, że przedsiębiorcza działalność jest powiązana z doświadczaniem pozytywnego afektu (Baum i Locke, 2004; Cardon i wsp., 2005; 2009; Cardon i Patel, 2015), a nawet może prowadzić do silnych pozytywnych przeżyć i doświadczania „przeływu” (Rai, 2008; Schindehutte i wsp., 2006) oraz satysfakcji z całości swojej pracy (Thompson i wsp., 1992). Podkreśla się korzystniejsze warunki pracy przedsiębiorców w porównaniu do innych pracowników, w wyniku czego ci pierwsi mogą posiadać lepszy stan zdrowia i dobrostan ogólny (Chay, 1993; Eden, 1975; Prottesi i Thompson, 2006; Stephan i Roesler, 2010; Stephan, 2018). Powyższe wyniki badań są podstawą dla postawienia Hipotezy 4.

Hipoteza 4. Przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzedsiebiorców i pracowników szeregowych przejawiają:

H4a. Wyższy dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym (wyższa satysfakcja z życia) i emocjonalnym (korzystniejszy bilans emocji);

H4b. Wyższy dobrostan fizyczny i psychiczny: mniej symptomów somatycznych, mniej niepokoju, niewystępowanie bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji.

Przedsiębiorcy są grupą zróżnicowaną ze względu na dochody. Według serwisu Money.pl przeciętne miesięczne zarobki netto właściciela firmy to 5 000 zł (badania na próbie 259 przedsiębiorców, zdecydowana większość prowadziła firmy zatrudniające do 25 pracowników). Im więcej pracowników zatrudnia przedsiębiorca, tym większy jest jego średni miesięczny dochód. Dochody są zróżnicowane (w granicach 2 300–10 000 zł) w zależności od województwa (najwyższe w województwach: pomorskim, mazowieckim, śląskim, a najniższe w: lubelskim, małopolskim, łódzkim). Znaczenie ma też branża – najniższe dochody osiągane są w branży edukacyjnej (3 000 zł), a najwyższe w mediach i rozrywce (15 000 zł) oraz transporcie i logistyce (115 000 zł). Dochód w dłuższej perspektywie

warunkuje gromadzenie majątku. Znaczne różnice w dochodach przedsiębiorców oraz fakt, że niektórzy spośród nich uzyskują dochody niższe niż średnie miesięczne wynagrodzenie pracowników etatowych, sprawiły, że pozostano przy pytaniach badawczych:

Pytanie 8. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzesiębiorców i pracowników szeregowych uzyskują wyższy dobrobyt, rozumiany jako: dochód, wzrost dochodu, wielkość dochodu i majątku szacowane w porównaniu do grupy odniesienia oraz wyższy stopień zaspokojenia potrzeb materialnych?

Pytanie 9. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą satysfakcję z dochodu i z majątku niż pozostałe badane grupy?

Pytanie 10. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą stabilność (pewność) dochodu niż pozostałe badane grupy?

Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu

Hipotezy dotyczące wzajemnych relacji między dobrobytem a dobrostanem oraz wzajemnych powiązań między wyróżnionymi aspektami dobrobytu zostały postawione na podstawie następujących decyzji i przesłanek:

- wyniki analizy zależności między dochodami a miarami dobrostanu przedsiębiorców – niemal wszystkie wskaźniki dobrostanu rosną wraz ze wzrostem dochodów i dotyczy to przedsiębiorców na różnym etapie rozwoju ich firm (Tarnawa i wsp., 2014);
- przyjęcie stanowiska R. Veenhovena (1984; 1994a; 1994b; 2015), zgodnie z którym zasób posiadanych pieniędzy jest najważniejszym wyznacznikiem dobrostanu, gdyż gwarantuje zaspokojenie zarówno potrzeb najniższego rzędu – warunkujących przetrwanie i bezpieczeństwo (żywność, odzież, dach nad głową, opieka zdrowotna), jak też potrzeb wyższego rzędu (lepsze wykształcenie, dobra luksusowe, kulturalne i hobbystyczne, szacunek i prestiż);
- odrzucenie paradoksu R. A. Easterlina na podstawie danych nowszych i dotyczących większej liczby krajów, a mówiących, że, owszem, od pewnego poziomu dochodu dalsze jego wzrosty skutkują coraz wolniejszym narastaniem poczucia szczęścia, lecz nie istnieje poziom dochodu, po którego przekroczeniu związek dochodu i szczęścia zanika (Stevenson i Wolfers, 2008);
- wyniki Polskiego Generalnego Sondażu Jakości Życia (Czapiński, 2005; 2012) – wraz ze wzrostem dochodów istotnie rośnie zadowolenie z warunków życia oraz ogólny dobrostan;
- przyjęcie założenia o możliwości działania efektu opisanego przez J. Czapińskiego (2002), który obrazowo został nazwany „uziemieniem polskiej duszy”. J. Czapiński, prowadząc badania nad dobrostanem Polaków

w latach 90., zauważył występowanie zdecydowanie silniejszego niż w innych krajach jego powiązania z obiektywnymi wskaźnikami położenia społecznego (np. wiekiem, wykształceniem, dochodem). Wielkość wariacji dobrostanu wyjaśnianej przez zmienne socjodemograficzne i zmienne statusu materialnego była kilkakrotnie większa niż np. w społeczeństwie amerykańskim;

- stanowiska teoretyczne i wyniki empiryczne mówiące o tym, że dochód jest czynnikiem, który w sposób uniwersalny umożliwia zaspokojenie różnorodnych potrzeb. Ponadto dochód, pewność dochodu i jego wzrost stanowią informację o efektywności w roli przedsiębiorcy, co pośrednio wiąże się z dobrostanem (za: Biegańska, Falkowski, 2010);
- wyniki badań wskazujące, że związek dobrobytu z dobrostanem jest modyfikowany w procesie porównań społecznych (Czapiński, 2004; 2017; Diener, 1984). Dla Polaków istotne znaczenie mają rozbieżności między stanem posiadania własnym i osób z ich otoczenia. Każda zmiana tych rozbieżności silnie wiąże się z odczuwanym dobrostanem (Czapiński, 2012);
- wyniki analiz relacjonowanych przez B. Headeya i A. J. Wearinga (1989), dowodzące, że porównania z innymi osobami są szczególnie rozpowszechnionym sposobem podtrzymywania zadowolenia, a nawet centralnym elementem dobrostanu psychicznego.

Hipoteza 5. Dobrostan ogólny (poznawczy i emocjonalny) oraz dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) pozostają we wzajemnych związkach – wraz ze wzrostem czynników dobrobytu wzrasta poziom poznawczej i emocjonalnej oceny życia:

H5a. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek – tym wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia);

H5b. Im wyższa satysfakcja z dochodu i z majątku – tym wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia).

Hipoteza 6. Wybrane aspekty dobrobytu przedsiębiorców pozostają we wzajemnych związkach:

H6a. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, a także im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia – tym wyższa satysfakcja z dochodu;

H6b. Im większy majątek szacowany w stosunku do grupy odniesienia – tym większa satysfakcja z majątku.

Ze względu na to, że dochód i jego wzrost stanowią dla przedsiębiorców nie tylko podstawę zaspokajania potrzeb osobistych, ale również są wyznacznikiem

poczucia posiadania kompetencji przydatnych do prowadzenia biznesu, zasadne wydaje się postawienie następującego pytania:

Pytanie 11. Czy związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) niż w pozostałych badanych grupach (preprzedsiębiorcy, byli przedsiębiorcy, intraprzsiębiorcy, szeregowi pracownicy)?

Zdrowie fizyczne, jak i psychiczne to podstawowe zasoby, dzięki którym człowiek realizuje cele życiowe, zaspokaja potrzeby, rozwija się, radzi sobie z wyzwaniami i zagrożeniami. Z drugiej zaś strony wysoki poziom materialny oraz ogólna satysfakcja z życia mogą warunkować zdrowie psychiczne i fizyczne. W przywoływanych w rozdziale drugim definicjach (podrozdz. 2.3.4.1) dobrostan i równowaga emocjonalna, jako elementy stanu umysłu, są wręcz włączane w zakres zdrowia człowieka (Oblacińska i Wojnarowska, 2006). Z kolei D. A. Shepherd i H. Patzelt (2015) twierdzą, że zdrowie przedsiębiorców, rozumiane jako stan fizyczny organizmu oraz dobrostan psychiczny, jest ściśle związane z efektywnością działalności przedsiębiorczej oznaczającą znaczące dochody i dobrobyt materialny. W związku z tym postawiono Hipotezę 7.

Hipoteza 7. Dobrostan i dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) pozostają we wzajemnych związkach z ogólnym zdrowiem psychicznym i somatycznym:

H7a. Im wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia) – tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji;

H7b. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek – tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji;

H7c. Im większa satysfakcja z dochodu i z majątku – tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji.

Podmiotowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców
Cechy podmiotowe a dobrostan poznawczy i emocjonalny
oraz dobrostan psychiczny i somatyczny

Szczegółowe wytyczne dla hipotez dotyczących związków poszczególnych aspektów jakości życia (dobrobytu, dobrostanu ogólnego oraz dobrostanu psychicznego i somatycznego) z wybranymi cechami osobowości zaczerpnięto z następujących badań:

- badania dotyczące roli cech osobowości w doświadczaniu szczęścia i dobrego przystosowania (Costa, McCrae, 1980; Czapiński, 2017; DeNeve, Cooper, 1998; Eysenck, 1998; Hotard i in., 1989; Szarota, 1998);
- badania własne prowadzone wśród 99 przedsiębiorców, których rezultaty wskazały na osobowościowe uwarunkowania satysfakcji z życia i bilansu emocjonalnego przedsiębiorców. Znaczenie miały wszystkie czynniki PMO (oprócz otwartości na doświadczenia), najsilniejszym negatywnym wyznacznikiem była neurotyczność, również ugodowość obniżała dobrostan przedsiębiorców (Biegańska, Falkowski, 2010);
- badania dotyczące związków nadziei z zadowoleniem z życia (Bailey i Snyder, 2007); nadziei na sukces z poznawczym i emocjonalnym dobrostanem hedonistycznym (Krok, 2013); badania wskazujące na ujemne korelacje nadziei na sukces z emocjami negatywnymi, a dodatnie z emocjami pozytywnymi (Snyder i wsp., 1997); badania dotyczące roli nadziei podstawowej i nadziei na sukces w wyznaczaniu różnych aspektów szczęścia, w tym dobrostanu, dobrego psychicznego i fizycznego samopoczucia, lepszego ogólnego przystosowania oraz zdrowia psychicznego i fizycznego (Snyder i wsp., 1991; Trzebiński i Zięba, 2003);
- badania wskazujące na pozytywne i znaczące korelacje samooceny z deklarowanym poczuciem szczęścia (Mar, DeYoung, Higgins i Peterson, 2006), zadowoleniem z życia (Diener i Diener, 1995), przejawianiem skłonności do częstszego przeżywania emocji pozytywnych, takich jak: radość, zadowolenie, entuzjazm oraz satysfakcja, a jednocześnie do rzadszego przeżywania emocji negatywnych, tj.: lęku, przygnębienia, poczucia beznadziejności, z lepszym stanem zdrowia somatycznego i psychicznego i wyższym poziomem osiągnięć życiowych (Tesser, 1999);
- badania dotyczące związków poczucia własnej skuteczności ze zdrowiem psychicznym (dobrostan, zaburzenia depresyjne) i somatycznym (ciśnienie krwi, odczuwanie bólu, układ krążenia) (Ogińska-Bulik, Juczyński, 2010).

Hipoteza 8. Dobrostan przedsiębiorców (poznawcza i emocjonalna ocena życia) jest związany z właściwościami podmiotowymi (cechami osobowości) oraz z przekonaniami na własny temat:

H8a. Im niższa neurotyczność – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8b. Im wyższa ekstrawersja – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8c. Im wyższa otwartość na doświadczenia – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8d. Im wyższa sumienność – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8e. Im wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz przejawiania silnej woli – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8f. Im wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia);

H8g. Im wyższa samoocena – tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia).

W odniesieniu do ugodowości nie zdecydowano o postawieniu hipotezy ze względu na niejednoznaczne przesłanki. Wprawdzie badania realizowane w populacji generalnej wskazywały na pozytywny związek tej cechy z poczuciem szczęścia i satysfakcji życiowej (z pominięciem bardzo wysokiego nasilenia tego czynnika), ale badania własne prowadzone wśród 99 przedsiębiorców w latach 2003–2004 ujawniły ujemny związek ugodowości z satysfakcją życiową i bilansem emocji (Biegańska, Falkowski, 2010).

Pytanie 12. Jaką postać przyjmuje związek ugodowości z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym?

Pytanie 13. Które spośród analizowanych cech podmiotowych są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego przedsiębiorców?

Hipoteza 9. Ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców jest związane z właściwościami podmiotowymi (cechami osobowości) oraz przekonaniami na własny temat. Mniejszemu nasileniu symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji towarzyszą:

H9a. Niższy poziom neurotyczności;

H9b. Wyższy poziom ekstrawersji;

H9c. Wyższy poziom otwartości na doświadczenia;

H9d. Niższy poziom ugodowości;

H9e. Wyższy poziom sumienności;

H9f. Wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz przejawiania silnej woli;

H9g. Wyższy poziom przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy;

H9h. Wyższy poziom samooceny.

W odniesieniu do przewidywanych powiązań między wymienionymi w Hipotezach 8 i 9 zmiennymi podmiotowymi z różnymi aspektami dobrostanu zasadne wydaje się pójście krok dalej i poszukiwanie takich czynników, które będą pełniły rolę wyznaczników. Postawiono zatem kolejne pytanie:

Pytanie 14. Które spośród analizowanych cech podmiotowych (czynniki Wielkiej Piątki oraz przekonania na swój temat) są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego oraz dobrostanu psychicznego i somatycznego przedsiębiorców?

Cechy podmiotowe a dobrobyt przedsiębiorców

Hipotezy dotyczące wzajemnych relacji między zmiennymi podmiotowymi a wskaźnikami dobrobytu (wielkość dochodu, wzrost dochodu, wielkość dochodu szacowana w porównaniu do osób w otoczeniu, stabilność dochodu, zaspokojenie potrzeb materialnych) postawiono w oparciu o wyniki następujących badań:

- badania mierzące do poznania predykcyjnej roli cech podmiotowych względem aktu zainicjowania działalności gospodarczej i późniejszej skuteczności w roli przedsiębiorcy uwzględniające pięcioczynnikowy model osobowości (PMO) i zasoby osobiste przyjmujące postać przekonania na własny temat (Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; Zhao, Seibert i Lumpkin, 2010; Zhao i Seibert, 2006; Łaguna, 2010) (badania te były też podstawą postawienia Hipotezy 1);
- badania własne prowadzone w latach 2003–2004, które dowiodły pozytywnej roli ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności oraz negatywnej roli neurotyczności i ugodowości w procesie uzyskiwania znaczących efektów finansowych przez przedsiębiorców (Biegańska, Falkowski, 2005).

Hipoteza 10. Dobrobyt przedsiębiorców (wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność/pewność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, majątek, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia) jest warunkowany właściwościami podmiotowymi (cechy osobowości) oraz przekonaniem na własny temat:

- H10a. Im niższa neurotyczność – tym wyższy dobrobyt;
- H10b. Im wyższa ekstrawersja – tym wyższy dobrobyt;
- H10c. Im wyższa otwartość na doświadczenia – tym wyższy dobrobyt;
- H10d. Im wyższa ugodowość – tym niższy dobrobyt;
- H10e. Im wyższa sumiennność – tym wyższy dobrobyt;
- H10f. Im wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz przejawiania silnej woli – tym wyższy dobrobyt;
- H10g. Im wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy – tym wyższy dobrobyt;
- H10h. Im wyższa samoocena – tym wyższy dobrobyt.

Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców

Ponieważ celem prezentowanej monografii jest poznanie również pozapodmiotowych korelatów jakości życia przedsiębiorców, zatem w modelu badawczym uwzględnione zostały wybrane aspekty funkcjonowania powiązane z działalnością gospodarczą. Część z nich ma charakter raczej subiektywny i przyjmuje postać psychologicznych odczuć związanych z własną firmą (poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką w biznesie, samoocena stresu związane z prowadzeniem firmy), a część obiektywny i sytuacyjny (wielkość firmy mierzona liczbą zatrudnionych pracowników, zaangażowanie w prowadzenie firmy

odzwierciedlone przeciętną liczbą godzin pracy w ciągu dnia, staż w prowadzeniu firmy, posiadanie wspólnika lub działanie w pojedynkę). Wymienione elementy nazwane zostały bilansem korzyści i oceną swojego położenia w biznesie. Do grupy powyższych czynników włączono również aspiracje finansowe przedsiębiorców oraz motywację przedsiębiorczą. Aspiracje finansowe to oczekiwania co do ekonomicznego efektu swojej działalności, będące m.in. wynikiem już uzyskiwanych dochodów, jak również przekonań na własny temat w kontekście biznesowym. Motywacja przedsiębiorcza odzwierciedla powody zainicjowania własnej firmy. Mogły one mieć charakter pozytywny, rozwojowy (przedsiębiorczość z wyboru, potrzeba zrealizowania swoich aspiracji, wdrożenia planu) lub negatywny (przedsiębiorczość z konieczności).

Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie a jakość życia przedsiębiorców

Na podstawie wyników badań przywoływanych w podrozdziale 3.1 założono, że stres doświadczany przez przedsiębiorców i ich strach przed porażką są istotnie powiązane z dobrostanem ogólnym (poznawcza i emocjonalna ocena życia), dobrostanem psychicznym i fizycznym oraz dobrobytem.

Hipoteza 11. Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie wiążą się z emocjonalną i poznawczą oceną życia oraz z ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców. Im większy stres i strach przed porażką – tym mniejsza satysfakcja z życia (dobrostan poznawczy) i bardziej niekorzystny bilans emocji (dobrostan emocjonalny) oraz tym więcej negatywnych przejawów zdrowotnych (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoj i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji).

Hipoteza 12. Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie wiążą się negatywnie z dobrobytem.

Hipoteza 13. Wybrane aspekty dobrobytu można uznać za predyktory stresu związanego z prowadzeniem firmy i odczuwania strachu przed porażką. Są to: wielkość dochodu, wzrost dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, stabilność (pewność) dochodu i stopień zaspokojenia potrzeb.

Dobrobyt i dobrostan przedsiębiorców a ich aspiracje finansowe

Pewne przesłanki dla hipotez i pytań uwzględniających aspiracje finansowe przedsiębiorców znaleziono w koncepcji A. C. Michalosa (1985) dotyczącej znaczenia różnorodnych (wielorakich) rozbieżności będących kryterium decydującym o odczuwanym zadowoleniu. Punktami odniesienia są własne aspiracje (również inni ludzie, własna przeszłość, przypuszczenia co do przyszłości i oczekiwania wynikające z zasług).

Hipoteza 14. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowane w porównaniu do grupy odniesienia – tym wyższe aspiracje finansowe.

Pytanie 15. Jaki jest związek aspiracji finansowych z dobrostanem ogólnym (poznawcza i emocjonalna ocena życia) i dobrostanem psychicznym i somatycznym?

Pytanie 16. Czy aspiracje finansowe są zmienną pośredniczącą między dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a satysfakcją z dochodu, z majątku, poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie?

Pytanie 17. Czy aspiracje finansowe są zmienną pośredniczącą między dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności i samooceną?

Dobrobyt i dobrostan przedsiębiorców a poczucie odniesienia sukcesu w biznesie i wielkość firmy

Hipotezy dotyczące wzajemnych relacji sukcesu przedsiębiorczego z wybranymi aspektami dobrostanu i dobrobytu zostały postawione na podstawie przesłanek wynikających z wypracowanych na gruncie psychologii przedsiębiorczości modeli sukcesu przedsiębiorczego. Generalne założenie jest następujące: obiektywne miary sukcesu przedsiębiorczego, takie jak dochód, liczba zatrudnionych pracowników, pozostają w związku z ogólnym subiektywnym poczuciem odniesienia sukcesu. Ponieważ subiektywnie szacowane poczucie sukcesu jest uzależnione od szeregu dyspozycji psychologicznych, to w obiektywnie (ekonomicznie) takich samych kontekstach różne osoby mogą podobnie oceniać swoje osiągnięcia. Subiektywizm w postrzeganiu sukcesu przedsiębiorcy podkreśla Z. Ratajczak (2011) i wskazuje na potencjalne pozytywne konsekwencje osiągnięcia sukcesu, takie jak: satysfakcja osobista, wysoki poziom samooceny i samoakceptacji. Sukces wpływa korzystnie na samopoczucie (Skorny, 1993) oraz na dobrostan psychofizyczny i szeroko rozumianą jakość życia (Peluchette, 1993). Dalsze przesłanki dla hipotez własnych uwzględniających poczucie odniesienia sukcesu w biznesie częściowo zaczerpnięto z:

- modelu wielowymiarowego sukcesu przedsiębiorczego skonstruowanego przez D. Dej, U. Stephan we współpracy z M. Gorgievskym, uwzględniającego zarówno aspekty obiektywne (ekonomiczne), jak i subiektywne (psychologiczne). Badacze ci wymienili m.in.: sukces firmy, sukces społeczny i dorobek osobisty jako elementy przekładające się na poczucie sukcesu przedsiębiorczego. W przeprowadzonych badaniach subiektywny sukces przedsiębiorczy korelował z zadowoleniem z życia na poziomie $r = 34$, $p = 0,01$ (Dej, Stephan, 2011);
- analiz teoretycznych i badań empirycznych prowadzonych przez M. Paruzel-Czachurę (2011). Badaczka wyodrębniła szereg aspektów sukcesu

- przedsiębiorczego. Jednym z nich był osobisty sukces ekonomiczny rozumiany jako zysk przedsiębiorcy, standard jego życia, bezpieczeństwo finansowe;
- badań M. A. Carree i I. Verheul (2012), którzy satysfakcję przedsiębiorczą postrzegają jako kluczową miarę indywidualnego sukcesu przedsiębiorcy. Obejmuje ona zadowolenie z dochodu, ze swojego dobrostanu i z czasu wolnego. Przebadanych zostało 1107 holenderskich przedsiębiorców w celu znalezienia predyktorów tak rozumianej satysfakcji. Badacze ci odkryli m.in., że wewnętrzna motywacja w chwili zakładania firmy i łącznie obowiązków zawodowych i rodzinnych zmniejszają stres i prowadzą do odczuwania większej satysfakcji z wolnego czasu. Kobiety prowadzące firmy są bardziej usatysfakcjonowane z dochodów niż mężczyźni, mimo że mają niższy średni miesięczny obrót. Wpływ na satysfakcję przedsiębiorczą miały też początkowe ambicje, rozmiar zaangażowania w bieżącą działalność firmy oraz wykształcenie. Znaczące wykształcenie może mieć bezpośredni negatywny wpływ na satysfakcję przedsiębiorczą z powodu początkowych wysokich kosztów przygotowania do wybranej kariery, wyższych oczekiwań i ambicji. Lepiej wykształceni częściej mają poczucie, że stracili bliżej nieokreśloną szansę na sukces i częściej przeceniają swoje umiejętności niż osoby słabiej wykształcone (Ferrante, 2009).

W badaniach własnych poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest uogólnioną subiektywną satysfakcją z całości działania biznesowego.

Hipoteza 15. Poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest uwarunkowane wybranymi aspektami dobrobytu i funkcjonowania firmy, takimi jak: wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, liczba pracowników, staż w działalności. Są one predyktorami poczucia odniesienia sukcesu przedsiębiorczego.

Hipoteza 16. Poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest predyktorem dobrostanu ogólnego (poznawcza i emocjonalna ocena życia) przedsiębiorców.

Jednym z przejawów sukcesu w biznesie jest wzrost wielkości firmy szacowany liczbą pracowników. Istnieją doniesienia badawcze wskazujące, że przedsiębiorcy prowadzący większe firmy (zatrudniające większą liczbę pracowników) osiągają wyższy poziom ogólnego dobrostanu (Dej i Stephan, 2011). Równocześnie w innych badaniach zwrócono uwagę na to, że im większa liczba pracowników, tym wyższe wymagania i obciążenia związane z bieżącym zarządzaniem i odpowiedzialnością, co osłabia dobrostan właściciela firmy (Hessels, Rietveld i Van der Zwan, 2017). W związku z brakiem jednoznacznych przesłanek do postawienia hipotez uwzględniających liczebność pracowników zatrudnionych w firmie postawiono pytania badawcze odnoszące się do jej związków z dobrobytem i dobrostanem oraz z innymi aspektami położenia w biznesie:

Pytanie 18. Czy liczba zatrudnionych pracowników i staż w biznesie wiążą się z finansowo-materialnymi aspektami dobrobytu przedsiębiorców (dochód, wzrost

dochodu, stabilność dochodu, dochód i majątek szacowane w relacji do grupy odniesienia)?

Pytanie 19. Czy liczba zatrudnionych pracowników wiąże się z poznawczą i emocjonalną oceną życia oraz dobrostanem psychicznym i somatycznym?

Zaangażowanie w prowadzenie firmy (liczba godzin pracy) a jakość życia przedsiębiorców i stres związany z prowadzeniem firmy

Jak wspomniano wyżej, przedsiębiorcy częstokroć pracują przeciętnie więcej godzin w ciągu dnia niż pracownicy, mają mniej dni wolnych, a w czasie przeznaczonym na odpoczynek wracają myślami do spraw swojego przedsiębiorstwa (Biegańska, 2008; Dolinsky i Caputo, 2003; Prottas i Thompson, 2006), popadają w pracoholizm, pracując więcej niż 60 godzin tygodniowo (Bradley i Roberts, 2004). Rozmiar zaangażowania w prowadzenie własnej firmy z jednej strony może przyczyniać się do sukcesu ekonomicznego, z drugiej jednak, przy nadmiernym jego nasileniu, może wzmacniać stres i negatywnie wiązać się z dobrostanem przedsiębiorcy. W związku z powyższym postawiono następujące hipotezy:

Hipoteza 17. Zaangażowanie w prowadzenie firmy (przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy w ciągu dnia) wiąże się z dobrobytem. Im większe zaangażowanie – tym większy dochód, wzrost dochodu, stabilność/pewność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, majątek, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia.

Hipoteza 18. Zaangażowanie w prowadzenie firmy wiąże się z dobrostanem (poznawcza i emocjonalna ocena życia) oraz z ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji). Im większa przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy w ciągu dnia – tym mniejszy dobrostan i więcej negatywnych przejawów zdrowia fizycznego i psychicznego.

Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności oraz posiadanie wspólnika a jakość życia przedsiębiorców

Dotychczasowe badania pokazały, że osoby, które rozpoczynają działalność gospodarczą z powodów negatywnych (czynniki wypychające z dotychczasowej pracy lub brak zatrudnienia), uzyskują słabsze efekty ekonomiczne i są mniej usatysfakcjonowane ze swojej działalności gospodarczej niż te, które rozpoczynają taką działalność z powodów pozytywnych (przyciągających) (Jamal 1997; Block i Koellinger, 2009). Analizując wyniki badań prowadzonych w ramach Global Entrepreneurship Monitor, S. R. Xavier i wsp. (2013) twierdzą, że przedsiębiorstwa zakładane w okolicznościach przymusu nie mają aż takiego potencjału wzrostu jak pozostałe, chociażby dlatego, że nie tworzą wielu nowych miejsc pracy i cechują się niewielkim wskaźnikiem innowacyjności i eksportu. Można zatem wnioskować,

że przedsiębiorcy, którzy podjęli działalność gospodarczą z konieczności, będą uzyskiwać niższe wskaźniki dobrobytu.

Hipoteza 19. Przedsiębiorcy z wyboru uzyskują lepsze efekty ekonomiczne, co oznacza w konsekwencji wyższy dobrobyt (dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowane w porównaniu do grupy odniesienia) i wyższą satysfakcję z uzyskiwanego dochodu i posiadanego majątku.

Brakuje jednak badań poświęconych związkom typu motywacji biznesowej z dobrostanem przedsiębiorców, dlatego postawiono poniższe pytanie.

Pytanie 20. Czy przedsiębiorcy z wyboru mają wyższy poznawczy i emocjonalny dobrostan, lepsze ogólne zdrowie fizyczne i psychiczne (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)?

Kolejnym praktycznym wymiarem funkcjonowania w biznesie jest to, czy zostaje się samodzielnym przedsiębiorcą czy działa się we wspólnocie biznesowej. Badania i przesłanki do wnioskowania o charakterze związków między samodzielnym lub wspólnotowym kierowaniem firmą a uzyskiwanymi efektami ekonomicznymi i ogólnym dobrostanem są nieliczne. Postawiono więc następujące pytania badawcze:

Pytanie 21. Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) uzyskują lepsze efekty ekonomiczne (wyższy dobrobyt)?

Pytanie 22. Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) posiadają wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny, lepsze ogólne fizyczne i psychiczne zdrowie (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)?

4.3. Metody pomiaru i wskaźniki zmiennych

W celu weryfikacji hipotez badawczych i udzielenia odpowiedzi na postawione pytania przeprowadzono badania z wykorzystaniem psychologicznych technik pomiarowych typu papier-ołówek. Należą do nich:

- ankieta własnego autorstwa – pomiar dobrobytu, satysfakcji z dobrobytu, aspiracji finansowych, bilansu korzyści i oceny swojego położenia w biznesie, danych socjodemograficznych;
- Skala Satysfakcji z Życia (SWLS) E. Dienera, R. A. Emmons, R. J. Lar-sena i S. Griffina – pomiar dobrostanu poznawczego (poznawcza ocena życia, satysfakcja);

- Skala Afektywnego Bilansu Doświadczeń N. Bradburna – pomiar dobrostanu emocjonalnego (emocjonalna ocena życia);
- Kwestionariusz Ogólnego Stanu Zdrowia GHQ-28 D. Goldberga – pomiar dobrostanu psychicznego i somatycznego (cztery wymiary stanu zdrowia: symptomy somatyczne, niepokój, bezsenność, zaburzenia funkcjonowania, symptomy depresji);
- Inwentarz Osobowości (NEO-FFI) P. T. Costy i R. R. McCrae – pomiar pięciu czynników osobowości;
- Skala Samooceny (SES) M. Rosenberga – pomiar samooceny ogólnej;
- Skala Uogólnionej Własnej Skuteczności (GSES) – pomiar przekonania o własnej skuteczności (w roli przedsiębiorcy, w roli zawodowej);
- Kwestionariusz Nadziei na Sukces (KNS) C. R. Snydera – pomiar nadziei na sukces, dwa wymiary: umiejętność znajdowania rozwiązań i przejawiana siła woli;
- Skala Odczuwanego Stresu PSS-10 S. Cohena, T. Kamarcka i R. Mermelsteina – pomiar stresu związanego z prowadzeniem firmy (z aktywnością zawodową).

4.3.1. Ankieta własna

Ankieta własna posłużyła do pomiaru wybranych aspektów dobrobytu, satysfakcji z dobrobytu, aspiracji finansowych, bilansu korzyści, oceny swojego położenia w biznesie i wybranych aspektów funkcjonowania przedsiębiorczego oraz danych socjodemograficznych. Tym samym stanowi ona wskaźnik następujących zmiennych:

- wielkość dochodu – dochód szacowany w stosunku do średniej krajowej, skala siedmiostopniowa (od 0 – zdecydowanie mniej niż średnia krajowa, do 6 – około pięciokrotności średniej krajowej lub więcej);
- wielkość dochodu szacowanego w porównaniu do grupy odniesienia – skala pięciostopniowa typu Likerta (od 1 – dochód znacznie niższy, do 5 – dochód znacznie wyższy);
- spadek/wzrost dochodu – skala pięciostopniowa typu Likerta (od 1 – bardzo niski wzrost/spadek dochodu, do 5 – bardzo wysoki wzrost/spadek dochodu);
- satysfakcja z dochodu – skala pięciostopniowa typu Likerta (od 1 – bardzo niska satysfakcja z dochodu, do 5 – bardzo wysoka satysfakcja z dochodu);
- satysfakcja z majątku – skala pięciostopniowa typu Likerta (od 1 – bardzo niska satysfakcja z majątku, do 5 – bardzo wysoka satysfakcja z majątku);
- wielkość majątku szacowanego w porównaniu do grupy odniesienia – skala pięciostopniowa typu Likerta (od 1 – majątek znacznie niższy, do 5 – majątek znacznie wyższy);

- stabilność (pewność) dochodu – siedmiostopniowa skala typu Likerta (od 1 – minimalna pewność/stabilność dochodu, do 7 – maksymalna pewność/stabilność dochodu);
- stopień zaspokojenia potrzeb materialnych osoby badanej oraz jej rodziny – siedmiostopniowa skala typu Likerta (od 1 – minimalny stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, do 7 – maksymalny poziom zaspokojenia potrzeb materialnych);
- aspiracje finansowe – osoba badana wskazuje na siedmiostopniowej skali typu Likerta poziom oczekiwanych dochodów/dążeń związanych z dochodem (od 1 – dochody zbliżone do średniej krajowej, do 7 – dochody zbliżone/przekraczające siedmiokrotnie średnią krajową);
- poczucie sukcesu przedsiębiorczego – osoba badana jest proszona, aby biorąc pod uwagę wszelkie aspekty funkcjonowania swojej firmy, oszacowała poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego na skali pięciostopniowej (od 1 – bardzo niskie poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego, do 5 – bardzo wysokie poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego);
- strach przed porażką w biznesie – osoba badana jest proszona o oszacowanie swojego strachu przed porażką na skali pięciostopniowej (od 1 – bardzo niski strach przed porażką, do 5 – bardzo wysoki strach przed porażką);
- wielkość firmy – mierzona liczbą zatrudnionych pracowników;
- motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru lub z konieczności) – przedsiębiorca zaznacza jeden lub więcej motywów (potrzeb) podjęcia działalności gospodarczej; motywy mają charakter rozwojowy, wewnętrzny (np. dostrzeżenie szansy biznesowej, chęć utrzymania lub podniesienia dochodu, potrzeba niezależności, dostrzeżenie szansy rozwoju osobistego) lub zewnętrzny, związany z działaniem czynników odpychających od dotychczasowego miejsca pracy (np. do prowadzenia firmy skłoniły mnie okoliczności zewnętrzne – złe warunki dotychczasowej pracy, bezrobocie, brak możliwości satysfakcjonującego zatrudnienia, poprzedni pracodawca, odziedziczyłem firmę). Wybór określonych kategorii/potrzeb związanych z działalnością gospodarczą świadczy o przedsiębiorczości z wyboru (rozwojowej, dążeniowej, pozytywnej), przedsiębiorczości z konieczności (unikowej, negatywnej) lub przedsiębiorczości z powodów motywacji mieszanej;
- posiadanie wspólnika – przedsiębiorca wskazuje liczbę wspólników;
- płeć, wiek, staż przedsiębiorczy.

4.3.2. Skala Satysfakcji z Życia (SWLS) E. Dienera, R. A. Emmons, R. J. Larsena i S. Griffina

Wyniki Skali Satysfakcji z Życia (SWLS) są wskaźnikiem dobrostanu poznawczego (poczucia zadowolenia, satysfakcji, poznawczej oceny życia). Skala składa się z pięciu stwierdzeń. Osoba badana określa, w jakim stopniu każde z nich odnosi się do jej dotychczasowego życia. Ocena jest dokonywana na skali siedmiostopniowej (od 1 – zupełnie się nie zgadzam, do 7 – całkowicie się zgadzam). Wskaźnik rzetelności *alfa* Cronbacha SWLS, uzyskany na podstawie badań 371 osób, spełnia zakładaną wartość (0,81). Wskaźnik stałości bezwzględnej, ustalony w dwukrotnym badaniu grupy 30 osób w odstępie sześciu tygodni, wyniósł 0,86. W celu określenia trafności SWLS analizowano jej związki z innymi zmiennymi, które pośrednio wiążą się z poczuciem satysfakcji z życia lub wpływają na nie. Satysfakcja z życia mierzona za pomocą SWLS koreluje dodatnio z poczuciem własnej wartości i skuteczności, dyspozycyjnym optymizmem, ujemnie z nasileniem stresu, kontrolą emocji i gniewu, depresją i lękiem (Juczyński, 2001).

4.3.3. Skala Afektywnego Bilansu Doświadczeń N. Bradburna

Skala Afektywnego Bilansu Doświadczeń N. Bradburna jest wskaźnikiem dobrostanu emocjonalnego. Zdecydowano o zastosowaniu tej skali ze względu na to, że pozwala ona w krótkim czasie zmierzyć nasilenie doświadczanych emocji pozytywnych, negatywnych i dokonać ich bilansu. Skala składa się z dziesięciu twierdzeń, z czego połowa odnosi się do przeżyć negatywnych, a połowa do pozytywnych. Osoba badana odpowiada „tak” lub „nie” na pytanie: „Które z podanych przeżyć było twoim udziałem w ostatnich tygodniach?”. Skala daje możliwość obliczenia wskaźników nasilenia przeżyć pozytywnych, negatywnych, różnicy między nimi (bilansu emocjonalnego doświadczeń). W niniejszej pracy – zgodnie z intencjami autora skali – posłużono się ostatnim wskaźnikiem. Ujemny wynik w Skali Afektywnego Bilansu Doświadczeń oznacza przewagę emocji negatywnych nad pozytywnymi. Ustalony wskaźnik *alfa* Cronbacha wyniósł 0,65; współczynnik stałości w czasie 0,66. Skala tworzy jeden czynnik (Czapiński, 1994; 2017).

4.3.4. Kwestionariusz Ogólnego Stanu Zdrowia GHQ-28 D. Goldberga

Kwestionariusz Ogólnego Stanu Zdrowia GHQ-28 D. Goldberga w polskiej adaptacji Z. Makowskiej i D. Merecz (2001) jest wskaźnikiem dobrostanu psychicznego i somatycznego. Narzędzie służy do diagnozy samopoczucia osób,

u których stan psychiczny uległ załamaniu w wyniku doświadczanych trudności i problemów lub na skutek choroby, oraz takich, u których występuje istotne ryzyko zaburzeń zdrowia psychicznego. W zastosowanej w badaniach 28-pytaniowej wersji kwestionariusza (GHQ-28) uzyskuje się wyniki szczegółowe w czterech skalach: (1) symptomy somatyczne, (2) niepokój i bezsenność, (3) zaburzenia funkcjonowania, (4) symptomy depresji, oraz wynik ogólny będący wskaźnikiem stanu zdrowia psychicznego (im wyższy wynik, tym większe nasilenie symptomów somatycznych i zaburzeń zdrowia psychicznego). W celu uzyskania wyników dla wszystkich czterech wymiarów zastosowano punktację Likerta (0–1–2–3). Istnieje bogata literatura świadcząca o dodatnim związku między złym stanem zdrowia a wynikiem GHQ. Dowiedziono, że osoby będące pacjentami poradni – co ma świadczyć o gorszym stanie ich zdrowia fizycznego – uzyskują wyższe wyniki GHQ. Realizowano badania, w których GHQ stosowano wraz z kwestionariuszem do samooceny stanu zdrowia fizycznego i na ich podstawie stwierdzono, że ludzie chorzy uzyskują wyższe wyniki (Goldberg, Williams, 2001). Przykładowo, wersja 12-itemowa została pozbawiona pozycji, na które twierdząco odpowiadają osoby chore fizycznie, ale jednocześnie zdrowe psychicznie. Wyraźnego wpływu choroby somatycznej na wynik GHQ należy się spodziewać w przypadku zastosowanej w badaniach własnych wersji 28-punktowej (skala symptomów somatycznych jest wskaźnikiem dobrostanu somatycznego badanych). Dobór wersji 28-pytaniowej był celowym zabiegiem, umożliwiającym wnioskowanie o zaburzeniach somatycznych na podstawie wyników skali A – zaburzenia somatyczne. Porównywano wyniki kwestionariusza GHQ-28 osób uznanych przez lekarza za zdrowe z wynikami osób uznanych za chore (zdiagnozowana choroba somatyczna). Różnice między grupami dotyczyły głównie odpowiedzi na pytania objęte skalą A – symptomy somatyczne. Dotyczy to zwłaszcza trzech pozycji skali A: Czy ostatnio: „Czułeś się wyczerpany i osłabiony?” (A3); „Czułeś się chory?” (A4); „Robiło ci się na przemian zimno i gorąco?” (A7). Osoby zdiagnozowane jako chore uzyskiwały też ogólnie wyższy wynik w całej skali. Ogólny wynik GHQ-28 przy zastosowaniu punktacji metodą Likerta jest istotnie wyższy w grupie osób chorych somatycznie o 1,5 pkt w porównaniu ze zdrowymi (Makowska, Merecz, 2001).

Wskaźniki rzetelności obliczone na podstawie badań w różnych populacjach utrzymują się w zakresie 0,91–0,93 dla wyniku ogólnego GHQ-28. Badano też stabilność wyników poprzez powtórzenie badań w odstępie czterech tygodni. Współczynnik korelacji pomiędzy wynikami dwukrotnego badania wyniósł 0,687, co stanowi wartość zbliżoną do dopuszczalnej wartości krytycznej (0,70). Kwestionariusz GHQ-28 służy jednak do oceny stanu, a nie cechy, a stan ze swej natury charakteryzuje się zmiennością (Makowska, Merecz, 2001).

4.3.5. Inwentarz Osobowości NEO-FFI P. T. Costy i R. R. McCrae

Inwentarz jest wskaźnikiem pięciu wymiarów osobowości: neurotyczności (N), ekstrawersji (E), otwartości na doświadczenia (O), ugodowości (U), sumienności (S). Składa się z sześćdziesięciu twierdzeń mających charakter samoopisowy. Do każdej pozycji dołączono pięciostopniową skalę odpowiedzi (od 0 – zgadzam się całkowicie, do 4 – całkowicie się nie zgadzam). Wynik obliczany jest zgodnie z kluczem. Za każdą odpowiedź przyznaje się 0–4 punktów. Wynik surowy mieści się w granicach 0–48 punktów. Im wyższy wynik, tym wyższe natężenie danej cechy. Do każdej ze skal opracowano polskie normy stenowe.

Dla polskiej wersji inwentarza sprawdzono właściwości psychometryczne. Dokonano analizy struktury czynnikowej metodą głównych składowych oraz rotacji ortogonalnej Varimax. Potwierdzono istnienie pięciu czynników osobowości. Rzetelność *alfa* Cronbacha dla poszczególnych skal wynosi: N = 0,80; E = 0,77; O = 0,68; U = 0,68; S = 0,82. Zadowalające wyniki uzyskano, obliczając współczynniki mocy dyskryminacyjnej oraz szacując trafność poprzez analizę związków między wynikami w NEO-FFI a ocenami obserwatorów i korelacjami z innymi wyznaniami osobowości i temperamentu.

4.3.6. Skala Samooceny SES M. Rosenberga

Skala Samooceny SES M. Rosenberga w adaptacji Dzwonkowskiej, Lachowicz-Tabaczek i Łaguny (2008) jest wskaźnikiem ogólnego poziomu samooceny. Samoocena jest traktowana jako stosunkowo stała cecha, a nie przejściowy stan. Osoby o wyższej samoocenie przeżywają mniej negatywnych emocji, w tym przede wszystkim lęku, smutku i depresji. Ponadto są aktywne i sprawniejsze społecznie, a także wykazują wyższy poziom dyspozycji sprzyjających efektywnej realizacji zadań. Skala zbudowana jest z dziesięciu twierdzeń. Osoba badana jest proszona o wskazanie, w jakim stopniu zgadza się z każdym z nich. Odpowiedź udzielana jest na skali czterostopniowej, od 1 – zdecydowanie zgadzam się, do 4 – zdecydowanie nie zgadzam się. Wyniki mieszczą się w przedziale 10–40 punktów, im wyższy wynik, tym wyższa samoocena. Wartość współczynnika rzetelności w polskiej wersji metody (*alfa* Cronbacha) w różnych badanych grupach waha się od 0,81 do 0,83. Rzetelność połówkowa dla twierdzeń parzystych i nieparzystych wynosi 0,75, a współczynnika korelacji międzypołówkowej 0,62. Dowiedziono też satysfakcjonującej stabilności narzędzia. Eksploracyjna oraz confirmacyjna analiza czynnikowa potwierdziła trafność skali SES. Skala ta wystarczająco wysoko koreluje z innymi skalami mierzącymi poziom samooceny (Łaguna, Lachowicz-Tabaczek, Dzwonkowska, 2007).

4.3.7. Skala Uogólnionej Własnej Skuteczności GSES R. Schwarzera i M. Jerusalema

W badaniach własnych wykorzystano Skalę Uogólnionej Własnej Skuteczności autorstwa R. Schwarzera i M. Jerusalema w adaptacji Z. Juczyńskiego (2000), która jest wskaźnikiem przekonania o własnej skuteczności w roli właściciela firmy (w roli zawodowej w przypadku pozostałych badanych grup). Skala składa się z dziesięciu twierdzeń, które odnoszą się do ogólnych przekonań jednostki co do skuteczności radzenia sobie z trudnościami i przeszkodami (przedsiębiorcy w kontekście zadań biznesowych). Badany proszony jest o ustosunkowanie się do każdego z twierdzeń poprzez wybór jednej odpowiedzi na czterostopniowej skali (od 1 – nie, nieprawdziwe, do 4 – tak, całkowicie prawdziwe). Suma wszystkich ocen daje wskaźnik poczucia własnej skuteczności (w roli przedsiębiorcy). Im większa liczba uzyskanych punktów, tym większe przekonanie o własnej skuteczności. Współczynnik *alfa* Cronbacha wynosi 0,85. Rzetelność skali oceniana metodą test-retest (po pięciu tygodniach) równa się 0,78.

4.3.8. Kwestionariusz Nadziei na Sukces KNS C. R. Snydera

Kwestionariusz KNS C. R. Snydera w polskiej adaptacji M. Łaguny, J. Trzebińskiego i M. Zięby (2005) jest wskaźnikiem odczuwania nadziei na sukces, czyli przekonania osoby, że jest ona w stanie odkryć sposób osiągnięcia celu oraz zmobilizować siły, aby go zrealizować. Skala składa się z dwunastu pytań (osiem diagnostycznych), na które badani odpowiadają na skali 8-punktowej (od 1 – zdecydowanie nieprawdziwe, do 8 – zdecydowanie prawdziwe). KNS umożliwia ocenę dwóch wymiarów przejawiania nadziei (przekonanie o posiadaniu siły woli umożliwiającej realizowanie celów oraz przekonanie o posiadaniu umiejętności znajdowania rozwiązań w sytuacjach trudnych), a także jej ogólnego nasilenia.

Rzetelność wyniku ogólnego KNS szacowana współczynnikiem *alfa* Cronbacha wynosi 0,82. Rzetelność skali przekonań o posiadanej silnej woli jest równa 0,74, dla skali przekonań o umiejętności znajdowania rozwiązań współczynnik rzetelności wynosi 0,72. KNS cechuje się zadowalającą trafnością. Wyniki KNS korelują dodatnio z następującymi zmiennymi osobowościowymi: nadzieją podstawową, optymizmem, przekonaniem o własnej skuteczności i ogólną samooceną, a także z ekstrawersją i sumiennością, a ujemnie z lękiem, depresją i neurotycznością (Łaguna, Trzebiński, Zięba, 2005).

4.3.9. Skala Odczuwanego Stresu PSS-10 S. Cohena, T. Kamarcka i R. Mermeinsteina

Skala Odczuwanego Stresu PSS-10 S. Cohena, T. Kamarcka i R. Mermeinsteina w polskiej adaptacji Z. Juczyńskiego i N. Ogińskiej-Bulik (2009) jest wskaźnikiem nasilenia stresu związanego z prowadzeniem firmy (aktywnością zawodową). Skala zawiera dziesięć pytań dotyczących różnych subiektywnych odczuć związanych z problemami i zdarzeniami osobistymi, zachowaniami i sposobami radzenia sobie. Osoby badane były proszone, aby udzielając odpowiedzi, uwzględniały kontekst prowadzenia firmy (osoby niebędące przedsiębiorcami miały uwzględniać swoją aktywność zawodową). Odpowiedzi zaznacza się na skali 5-punktowej (od 0 – nigdy, do 4 – bardzo często). Wynik PSS-10 odzwierciedla subiektywną ocenę własnych objawów stresu powstałego na skutek doświadczanych zdarzeń i jest miarą przewlekłości stresu. Im wyższy wynik, tym większe jest nasilenie odczuwanego stresu.

Sprawdzano zgodność wewnętrzną, dla której uzyskano wskaźnik *alfa* Cronbacha 0,86. Rzetelność ustalona na podstawie dwukrotnego badania w odstępie dwóch dni wynosiła 0,90, zaś w odstępie czterech tygodni 0,72. Trafność szacowano, korelując wyniki PSS-10 z nasileniem stresu zawodowego w pracy (Kwestionariusz do Subiektywnej Oceny Pracy), z wynikami mierzonymi skalą COPE, SES M. Rosenberga, GSES R. Schwarzera, Z. Jerusalema i Z. Juczyńskiego. Uzyskano wyniki wskazujące na trafność PSS-10 (Juczyński i Ogińska-Bulik, 2009).

4.4. Procedura badań i charakterystyka osób badanych

Badania właściwe zostały poprzedzone badaniami pilotażowymi, mającymi na celu ustalenie takiego zestawu technik badawczych oraz pytań ankietowych, które będą najbardziej sprzyjające dla osób badanych oraz umożliwią realizację planu badawczego. Badaniami wstępnymi objęto 15 przedsiębiorców. Kontrolowano czas potrzebny do wypełnienia zestawu metod badawczych oraz zrozumiałość instrukcji i pytań ankietowych, notowano uwagi badanych. Najbardziej znaczące zmiany wprowadzone do pierwotnego zestawu wynikały ze zbyt długiego czasu potrzebnego do jego wypełnienia (co skutkowało zniechęceniem i rezygnacją z uczestnictwa w badaniach) oraz z braku akceptacji badanych przedsiębiorców dla wskazywania kwoty uzyskiwanych dochodów (ostatecznie zdecydowano o ocenie dochodów poprzez odnoszenie ich do średniej krajowej kwoty dochodów oraz do szacowanej subiektywnie przez badanych wysokości dochodów osób w najbliższym otoczeniu, które realizują podobną aktywność przedsiębiorczą/zawodową). W celu skrócenia badania zrezygnowano z części zmiennych, skalę SUPIN (polska adaptacja skali PANAS do pomiaru nasilenia negatywnych i pozytywnych emocji) zastąpiono krótszą Skalą Afektywnego Bilansu Doświadczeń N. Bradburna.

W badaniu właściwym wzięło udział 905 osób, ale ze względu na liczne braki danych do analiz zakwalifikowano 856 osób. Byli to przedstawiciele sześciu grup: preprzedsiębiorców, młodych przedsiębiorców, dojrzałych przedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, szeregowych pracowników i intraprzsiębiorców.

Zasadniczą grupę badaną stanowią przedsiębiorcy, właściciele nowych firm (młode firmy, do 42 miesięcy od rejestracji) i dojrzałych firm (powyżej 42 miesięcy od rejestracji pierwszej firmy). Przedsiębiorcy młodzi (nowi) i dojrzały (doświadczeni) w analizach będą ujmowani łącznie lub rozłącznie w zależności od pytania czy hipotezy badawczej. Grupę przedsiębiorców stanowią zarówno osoby samozatrudnione, jak i przedstawiciele sektora mikroprzedsiębiorstw (firmy zatrudniające mniej niż 10 pracowników) i małych przedsiębiorstw (firmy zatrudniające minimum 10 pracowników, ale mniej niż 50).

Preprzedsiębiorcy to osoby, które planują uruchomienie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 6 miesięcy i przedsięwzięły już pewne kroki w tym kierunku, np. mają biznesplan, są w trakcie poszukiwania lub dokonały już wyboru lokalu, dysponują zapleczem technicznym, podjęły działania w celu uzyskania kredytu na działalność gospodarczą.

Byli przedsiębiorcy to osoby, które prowadziły w przeszłości działalność gospodarczą, ale poniosły niepowodzenie i podjęły decyzję o zamknięciu firmy. Jest to najmniej liczna grupa osób ze względu na bardzo częsty brak gotowości do brania udziału w badaniach dotyczących kontekstu działalności gospodarczej, z którą wiąże się doświadczenie porażki (bankructwa, straty).

Do grupy intraprzsiębiorców włączono osoby, które w ankiecie deklarowały, że na swoim stanowisku pracują minimum 3 lata, posiadają realny wpływ na ważne aspekty organizacyjne i mogą usprawnić funkcjonowanie firmy lub jej wyniki finansowe, ich praca cechuje się znaczną autonomią, konfrontują się na co dzień z sytuacjami naznaczonymi niepewnością, mają poczucie bycia ważnym elementem w systemie organizacji. Osoby włączone do grupy intraprzsiębiorców wskazywały na swoje szczególne zaangażowanie w funkcjonowanie organizacji, przejawiające się w gotowości do wykorzystywania pełni swoich możliwości oraz w poczuciu bycia pochłoniętym przez podejmowane zadania. Ponadto intraprzsiębiorcy zaznaczali, że realizują następujące zachowania: inicjowanie czynności pomagających osiągać cele organizacji, wykonywanie zadań w sposób innowacyjny, składanie propozycji usprawnienia procesów wewnątrz organizacji, aktywne wprowadzanie zmian. Efektem ich wysiłku były pozytywne oceny i nagrody. Badani intraprzsiębiorcy co najmniej raz na dwa miesiące otrzymywali informację od przełożonych podkreślającą ich ponadprzeciętny wkład w działanie organizacji lub otrzymywali dodatkową nagrodę pieniężną. Należy podkreślić, że osoby włączone do grupy intraprzsiębiorców formalnie nie pełniły funkcji kierowniczych.

Ze względu na możliwość dokonania interesujących analiz porównawczych, do grupy badanych włączono również osoby nieprzejawiające zachowań przedsiębiorczych i intraprzsiębiorczych. Byli to szeregowi pracownicy, niezajmujący stanowisk kierowniczych i deklarujący w ankiecie, że w swojej pracy wykonują jedynie zlecane lub cyklicznie powtarzające się zadania, nie ponoszą istotnego

ryzyka finansowego i mają poczucie, że „zbyt wiele od nich nie zależy”. Ich zadania nie wymagają twórczości, innowacyjności. Pracownicy ci korzystają głównie ze swojego dotychczasowego doświadczenia.

4.5. Statystyczne opracowanie wyników

Obliczenia statystyczne wykonano z użyciem pakietu statystycznego IBM SPSS 25. Zastosowano następujące analizy statystyczne: analiza korelacji r-Pearsona i rho Spearmana, test Manna–Whitneya, test niezależności chi-kwadrat, test Gamesa–Howella (porównania wielokrotne *post hoc*), test t Welcha, test Bonferroniego, jednoczynnikowa analiza wariancji ANOVA, analiza kowariancji ANCOVA, regresja liniowa metodą krokową, analiza współczynników korelacji rzędu zerowego (KZR) oraz korelacji cząstkowej (KCZ).

Rozdział 5. Psychologiczny portret przedsiębiorcy w świetle badań własnych

W niniejszym rozdziale zostaną zaprezentowane wyniki analiz zmierzających do nakreślenia szczegółowej charakterystyki badanych osób ze względu na: (1) przynależność do jednej z badanych grup, (2) cechy demograficzne przedsiębiorców, (3) wybrane charakterystyki działalności gospodarczej, (4) cechy podmiotowe: wymiary osobowościowe i przekonania na własny temat oraz (5) wybrane aspekty funkcjonowania nazwane bilansem korzyści i oceną swojego położenia w biznesie.

5.1. Wprowadzenie – charakterystyka badanych grup

Badaniem objęto łącznie 856 osób. Zasadniczą grupą badaną są przedsiębiorcy. Status przedsiębiorcy ustalano na podstawie deklaracji samych badanych, którzy w poleceniu: „Sytuacja zawodowa: zaznacz odpowiednią dla Ciebie kategorię”, dokonywali wyboru odpowiedzi spośród wariantów opisanych w następujący sposób:

Działalność gospodarcza

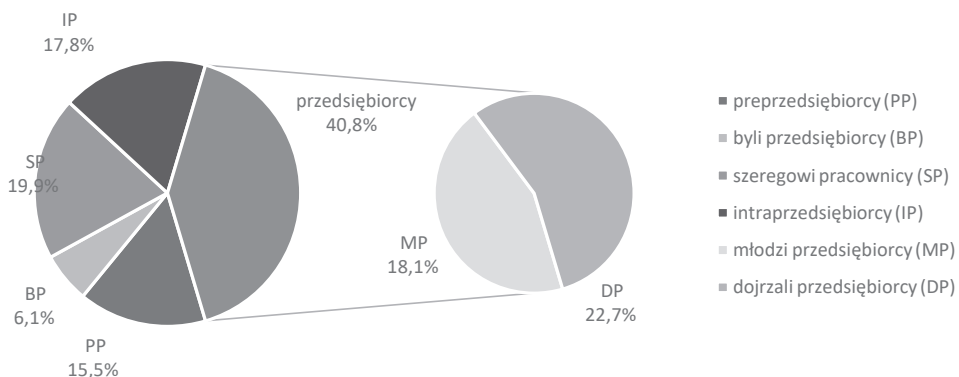
- 1) Zamierzam w ciągu najbliższych sześciu miesięcy zainicjować działalność gospodarczą; mam już konkretny plan i podjąłem/-am czynności przygotowawcze;
- 2) Prowadzę firmę (w okresie do 42 miesięcy);
- 3) Prowadzę firmę (w okresie powyżej 42 miesięcy);
- 4) Prowadziłem/-am kiedyś firmę, ale ją rozwiązałem/-am z powodu niepowodzenia finansowego.

Osoby zatrudnione

- 5) W mojej pracy po prostu robię tylko to, co do mnie należy (i nic ponadto);
- 6) W mojej pracy mam realny wpływ (i wykorzystuję go) na ważne aspekty organizacyjne mogące usprawnić funkcjonowanie firmy i/lub poprawić jej wyniki finansowe (uzyskanie oszczędności lub dodatkowych zysków).

Przez przedsiębiorców rozumie się osoby, które wybrały wariant 2 odpowiedzi (w dalszej części monografii grupa ta określana będzie jako „młodzi przedsiębiorcy” – MP) lub wariant 3 (dalej: „dojrzały przedsiębiorcy” – DP). Terminy młody/dojrzały przedsiębiorca nie odnoszą się więc do wieku przedsiębiorcy, lecz do jego stażu w tej roli. Młodego przedsiębiorcę zatem można określać też mianem nowego przedsiębiorcy, a dojrzałego przedsiębiorcę mianem doświadczonego. Osoby, które wskazały wariant 1 odpowiedzi, to preprzedsiębiorcy (oznacza się ich symbolem PP). Dodatkowo w analizach wyróżniono: byłych przedsiębiorców (BP; prowadzili w przeszłości firmy, ale zakończyli działalność z powodu niepowodzenia) – to osoby, które wskazały wariant 4 odpowiedzi; szeregowych pracowników (SP) – wariant 5; intraprzedsiębiorców (IP) – wariant 6.

W obrębie próby przedsiębiorcy (grupa badana) stanowili łącznie 40,8% (n = 349), z czego 18,1% (155 osób) to młodzi przedsiębiorcy, a 22,7% (194 osoby) to przedsiębiorcy o dłuższym stażu („dojrzały”). Grupy porównawcze nie były równoliczne – ich liczebność wahała się od 52 (6,1% – byli przedsiębiorcy) do 170 osób (19,9% – szeregowi pracownicy) (zob. rys. 4).

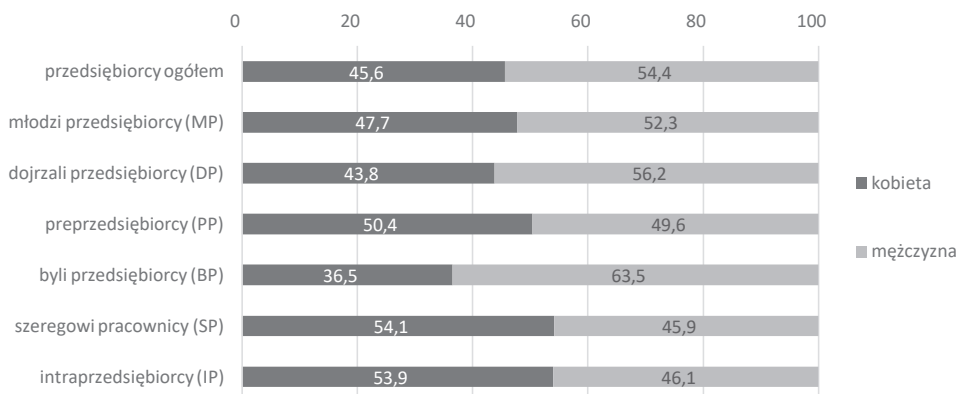


Rysunek 4. Struktura próby badawczej według sytuacji zawodowej – przedsiębiorcy ogółem versus poszczególne grupy (w %)

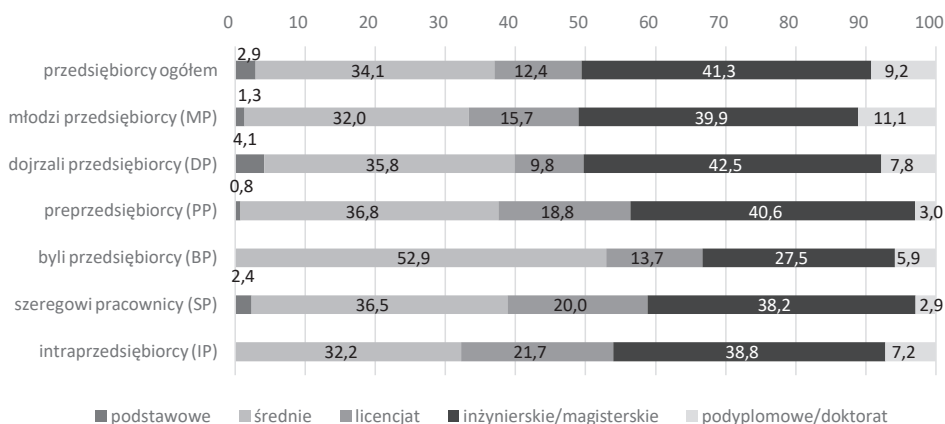
Źródło: obliczenia własne.

5.2. Cechy demograficzne badanych przedsiębiorców

Próba badanych przedsiębiorców obejmuje 45,6% kobiet i 54,4% mężczyzn. W przypadku młodych przedsiębiorców kobiety stanowią 47,7%, zaś wśród dojrzałych – 43,8% (rys. 5). Porównywane grupy nie różnią się przy tym istotnie pod względem płci (w teście niezależności chi-kwadrat, $p = 0,118$). Odsetek kobiet w większości grup sięga ok. 50% (wyjątek stanowią byli przedsiębiorcy – 36,5%).



Rysunek 5. Struktura badanych według płci – przedsiębiorcy ogółem versus poszczególne grupy (w %)
Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 6. Struktura badanych według poziomu wykształcenia – przedsiębiorcy ogółem versus poszczególne grupy (w %)
Źródło: obliczenia własne.

Z punktu widzenia poziomu wykształcenia różnice są nieco większe (rys. 6). We wszystkich grupach dominują dwie kategorie – osoby z wykształceniem wyższym lub średnim. W przypadku ogółu przedsiębiorców, wykształceniem wyższym magisterskim legitymuje się 41,3% badanych, zaś wykształceniem średnim – 34,1%. W przypadku młodych przedsiębiorców uwagę zwraca dość wysoki odsetek osób z wykształceniem podyplomowym lub doktoratem (11,1%), aczkolwiek wyższy niż w pozostałych grupach jest on także wśród dojrzałych przedsiębiorców i intraprzedsiębiorców (7,8% i 7,2%). Osoby z wykształceniem wyższym licencjackim stanowią od 9,8% (DP) do 21,7% (IP), nieliczne tylko osoby legitymują się wykształceniem podstawowym (relatywnie najwięcej jest ich wśród dojrzałych przedsiębiorców – 4,1%). Omawiane różnice można uznać za statystycznie istotne (w dokładnym teście Fishera, $p < 0,0001$), aczkolwiek jeśli dokonana zostanie

agregacja osób kończących edukację na różnym poziomie studiów wyższych, wówczas wyróżnia się jedynie grupa byłych przedsiębiorców.

Co naturalne z uwagi na sposób doboru badanych, również pod względem wieku omawiane grupy różnią się istotnie (w teście Welcha, $p < 0,0001$). W świetle wyników testu Gamesa–Howella młodzi przedsiębiorcy są w istotnie niższym wieku niż dojrzały i byli przedsiębiorcy i istotnie wyższym niż preprzedsiębiorcy, zaś dojrzały przedsiębiorcy są istotnie młodsi jedynie od byłych przedsiębiorców. Średni wiek przedsiębiorców to 39,24 lata, a połowa z nich ma nie mniej niż 38 lat. Dla młodych przedsiębiorców średnia sięga niespełna 31 lat, a mediana – 28 lat, zaś dla dojrzałych – odpowiednio ok. 46 lat i 47 lat (zob. tab. 4).

Tabela 4. Wiek przedsiębiorców względem poszczególnych grup (w latach)

| | Przedsiębiorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|------------------------|----------------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|
| Minimum | 22 | 22 | 25 | 18 | 23 | 20 | 20 |
| Maksimum | 65 | 61 | 65 | 53 | 74 | 64 | 62 |
| Średnia | 39,24 | 30,83 | 45,97 | 27,38 | 42,92 | 32,51 | 34,28 |
| Mediana | 38,00 | 28,00 | 47,00 | 25,00 | 44,00 | 27,00 | 29,00 |
| Odchylenie standardowe | 12,22 | 9,02 | 10,10 | 6,68 | 11,48 | 11,50 | 12,01 |
| Skośność | 0,368 | 1,761 | -0,058 | 1,695 | 0,174 | 0,957 | 0,757 |
| Kurtoza | -1,115 | 2,331 | -0,801 | 2,415 | -0,487 | -0,439 | -0,823 |

Oznaczenia: MP – młodzi przedsiębiorcy; DP – dojrzały przedsiębiorcy; PP – preprzedsiębiorcy; BP – byli przedsiębiorcy; SP – szeregowi pracownicy; IP – intraprzedsiebiorcy.

Źródło: obliczenia własne.

Także pod względem przeciętnego czasu pracy (przepracowanego z pełnym zaangażowaniem) omawiane grupy różnią się istotnie (w teście Welcha, $p < 0,0001$). W świetle wyników testu Gamesa–Howella w przypadku młodych i dojrzałych przedsiębiorców czas ten jest istotnie dłuższy niż u preprzedsiębiorców. Dojrzały przedsiębiorcy pracują istotnie dłużej również w stosunku do intraprzedsiebiorców i szeregowych pracowników (istotne różnice obserwuje się również między byłymi przedsiębiorcami a intraprzedsiebiorcami i szeregowymi pracownikami).

Tabela 5. Przeciętna liczba godzin pracy dziennie (przepracowanych z pełnym zaangażowaniem) przedsiębiorców względem poszczególnych grup

| | Przedsiębiorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|----------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Minimum | 2,00 | 4,00 | 2,00 | 0,00 | 6,00 | 1,00 | 2,00 |
| Maksimum | 16,00 | 16,00 | 16,00 | 15,00 | 15,00 | 12,00 | 12,00 |
| Średnia | 8,62 | 8,36 | 8,82 | 7,17 | 9,23 | 7,77 | 7,76 |
| Mediana | 8,00 | 8,00 | 9,00 | 8,00 | 9,00 | 8,00 | 8,00 |

| | | | | | | | |
|------------------------|-------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|
| Odchylenie standardowe | 2,00 | 1,96 | 2,01 | 2,61 | 1,87 | 1,72 | 1,83 |
| Skośność | 0,171 | 0,627 | -0,170 | -0,488 | 1,044 | -0,648 | -1,086 |
| Kurtoza | 1,852 | 2,027 | 2,193 | 1,642 | 1,689 | 2,824 | 1,780 |

Oznaczenia jak w tabeli 4.
Źródło: obliczenia własne.

Średni czas pracy przedsiębiorców to 8,62 godziny dziennie, przy czym wyższy jest dla dojrzałych przedsiębiorców ($M = 8,82$, $STD = 2,01$) niż młodych ($M = 8,36$, $STD = 1,96$). Mediana czasu pracy sięga dla większości grup 8 godzin, aczkolwiek czas pracy połowy dojrzałych i byłych przedsiębiorców wynosi nie mniej niż 9 godzin (zob. tab. 5).

5.3. Wybrane charakterystyki działalności gospodarczej

Połowa przedsiębiorców działa na rynku co najmniej od 60 miesięcy, przy czym w przypadku dojrzałych przedsiębiorców jest to oczywiście czas dłuższy – połowa z nich prowadzi działalność nie krócej niż 162 miesiące (czyli ok. 13,5 lat). Wśród młodych przedsiębiorców jest to nie mniej niż 18 miesięcy. Byli przedsiębiorcy prowadzili swoje firmy w okresie od 2 do 360 miesięcy, a połowa z nich – nie mniej niż 42 miesiące (zob. tab. 6).

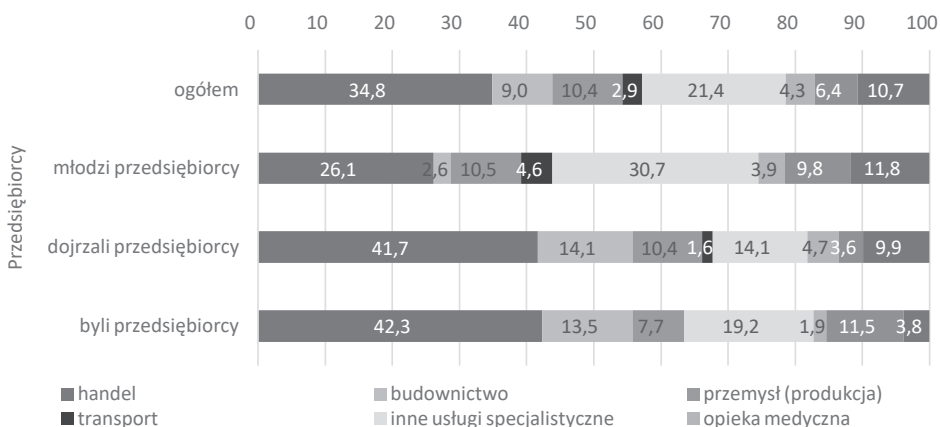
Tabela 6. Staż w działalności gospodarczej (w miesiącach) i liczba pracowników w firmach prowadzonych przez badanych przedsiębiorców

| | Staż w działalności (w miesiącach) | | | | Liczba zatrudnionych pracowników | | | |
|----------|---------------------------------------|--------|--------|-------|----------------------------------|-------|--------|--------|
| | Przedsiębiorcy (MP + DP) | MP | DP | BP | Przedsiębiorcy (MP + DP) | MP | DP | BP |
| Minimum | 0,2 | 0,2 | 36,0 | 2,0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maksimum | 480,0 | 44,0 | 480,0 | 360,0 | 300 | 20 | 300 | 100 |
| Średnia | 101,72 | 19,10 | 166,88 | 80,19 | 7,05 | 2,33 | 10,84 | 5,02 |
| Mediana | 60,0 | 18,00 | 162,00 | 42,00 | 2,00 | 1,00 | 2,00 | 2,00 |
| STD | 102,96 | 11,81 | 96,01 | 91,72 | 25,28 | 3,55 | 33,36 | 14,08 |
| Skośność | 1,148 | 0,368 | 0,716 | 1,732 | 8,05 | 2,587 | 6,021 | 6,295 |
| Kurtoza | 0,543 | -0,679 | -0,022 | 2,147 | 74,32 | 8,415 | 40,859 | 42,586 |

Oznaczenia jak w tab. 4.
Źródło: obliczenia własne.

Wśród badanych przedsiębiorców znaleźli się zarówno samozatrudnieni (31,5% badanych przedsiębiorców), jak i zatrudniający pracowników (generalnie byli to właściciele mniejszych firm – w przypadku połowy z nich liczba zatrudnionych przez nich pracowników nie przekraczała 2, w tym wśród młodych przedsiębiorców mediana kształtowała się na poziomie 1) (zob. tab. 6). Po pominięciu samozatrudnionych, mediana wielkości zatrudnienia sięga 3 w obu grupach (dla ogółu przedsiębiorców $M = 10,3$, $STD = 30,0$; dla młodych przedsiębiorców $M = 4,1$, $STD = 3,9$, zaś dla dojrzałych $M = 13,95$, $STD = 37,3$).

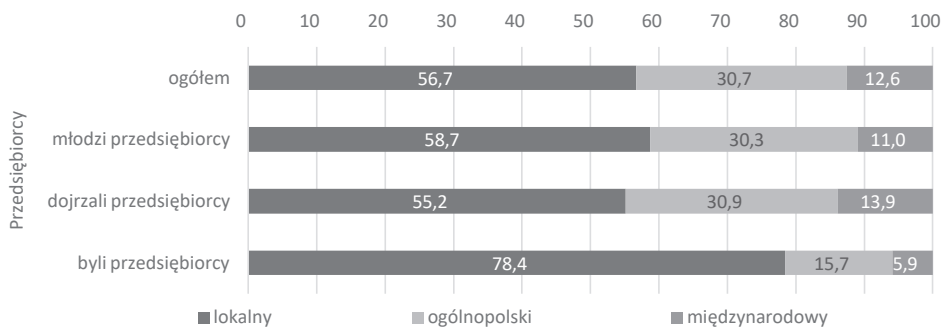
Obszar działalności przedsiębiorców to przede wszystkim handel (ok. 35%) i inne usługi specjalistyczne (ok. 21%), przy czym pierwsza z branż jest dominującą wśród dojrzałych przedsiębiorców (ok. 42%), druga zaś stanowi najpopularniejszą (obok handlu) branżę funkcjonowania wśród młodych przedsiębiorców. Ta ostatnia grupa rzadko (w przeciwieństwie do dojrzałych i byłych przedsiębiorców) trudni się budownictwem, dojrzały przedsiębiorcy natomiast rzadziej niż młodzi i byli przedsiębiorcy zajmują się gastronomią. Pozostałe branże są znacznie rzadziej reprezentowane w obrębie próby (zob. rys. 7). Różnice te są statystycznie istotne (w dokładnym teście Fishera, $p < 0,0001$ – bez uwzględnienia przedsiębiorców ogółem).



Rysunek 7. Branża działalności w podziale na przedsiębiorców ogółem, młodych, dojrzałych oraz byłych przedsiębiorców (w %)

Źródło: obliczenia własne.

Istotne są też różnice pod względem zasięgu działalności (w teście niezależności chi-kwadrat, $p = 0,049$, także z pominięciem kategorii „przedsiębiorcy ogółem”). Większość firm działa tylko lokalnie, aczkolwiek odsetek takich podmiotów jest wyraźnie wyższy wśród byłych przedsiębiorców (blisko 80%). Młodzi i dojrzały przedsiębiorcy różnią się między sobą pod tym względem tylko nieznacznie – firmy lokalne stanowią 55%/59%, ogólnopolskie 30%/31%, a międzynarodowe 11%/14% (młodzi przedsiębiorcy nieco częściej niż dojrzały działają lokalnie, a dojrzały – na skalę międzynarodową) (zob. rys. 8).



Rysunek 8. Zasięg działalności przedsiębiorców – ogółem, młodych, dojrzałych oraz byłych przedsiębiorców (w %)

Źródło: obliczenia własne.

Znaczna część podmiotów prowadzonych jest/była przez badanych z udziałem wspólnika. Wskazało tak 39,7% przedsiębiorców, w tym 38,4% młodych i 40,7% dojrzałych, a także 48,1% byłych przedsiębiorców. Na plan prowadzenia działalności gospodarczej wraz ze wspólnikiem wskazują też preprzedsiębiorcy (62,7% z nich). Dla młodych przedsiębiorców jest to zwykle jedna (25% ogółu młodych przedsiębiorców) lub dwie osoby (12%), dla 1% – trzy osoby. Jeśli chodzi o dojrzałych przedsiębiorców, firmy z jednym wspólnikiem stanowiły 30% ogółu tej grupy, z dwoma – 7%, zaś z trzema – 4%.

5.4. Psychologiczny portret przedsiębiorców

Jednym z zadań niniejszej monografii jest nakreślenie psychologicznego portretu przedsiębiorców poprzez wskazanie czynników, które mogłyby wyjaśnić różnice między ludźmi biznesu a przedstawicielami pozostałych badanych grup. W tym aspekcie prezentowane opracowanie nawiązuje do tradycji badań nad przedsiębiorczością i jej psychologicznymi uwarunkowaniami (zob. rozdz. 1). Uchwycenie różnic podmiotowych między grupami stanowi ważne uzupełnienie analiz dotyczących zróżnicowania w zakresie jakości życia.

Rezultaty zawartych poniżej analiz pozwolą na weryfikację Hipotez 1–3 oraz udzielenie odpowiedzi na Pytania 1–7.

5.4.1. Cechy podmiotowe

Przystępując do weryfikacji Hipotezy 1, spodziewano się, że przedsiębiorcy będą w porównaniu do pozostałych grup przejawiać: niższy poziom neurotyczności i ugodowości, wyższy poziom ekstrawersji, otwartości na doświadczenia,

Tabela 7. Czynniki Wielkiej Piątki – przedsiębiorcy względem pozostałych grup

| | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | |
|-----------------------------------|--|--------|--------|-----------|--------|--------|----------------|--------|--------|-----------|--------|--------|----------------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| | MP | DP | IP | MP | DP | IP | MP | DP | IP | MP | DP | IP | MP | DP | IP | MP | DP | IP |
| | Neurotyczność | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Ekstrawersja | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Otwartość na doświadczenia | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Min. | 1 | 1 | 3 | 2 | 0 | 14 | 17 | 13 | 18 | 10 | 18 | 13 | 7 | 6 | 15 | 10 | 14 | |
| Max. | 43 | 33 | 38 | 40 | 37 | 46 | 47 | 47 | 40 | 41 | 44 | 44 | 43 | 44 | 41 | 43 | 42 | |
| M | 16,12 | 15,13 | 16,52 | 18,37 | 21,09 | 16,78 | 31,30 | 30,47 | 31,19 | 29,47 | 27,02 | 28,50 | 26,35 | 28,63 | 26,18 | 26,95 | 28,08 | |
| Q1 | 9,00 | 9,00 | 10,00 | 13,00 | 14,00 | 12,00 | 27,00 | 26,00 | 26,50 | 26,00 | 22,00 | 22,00 | 22,50 | 23,50 | 22,00 | 22,00 | 23,00 | |
| Me | 15,00 | 14,00 | 16,00 | 18,00 | 22,00 | 16,00 | 32,00 | 31,00 | 32,00 | 30,00 | 27,00 | 29,00 | 27,00 | 29,00 | 26,00 | 26,00 | 28,00 | |
| Q3 | 24,00 | 19,00 | 21,50 | 25,00 | 27,00 | 22,00 | 35,00 | 35,00 | 36,00 | 33,00 | 32,00 | 34,00 | 31,00 | 35,00 | 30,00 | 32,00 | 33,00 | |
| STD | 10,05 | 7,70 | 8,82 | 7,98 | 8,54 | 7,04 | 6,61 | 6,27 | 6,68 | 5,47 | 6,81 | 6,20 | 7,05 | 6,58 | 5,61 | 6,85 | 6,50 | |
| As | 0,388 | 0,583 | 0,431 | 0,194 | 0,090 | 0,160 | 0,039 | 0,017 | -0,350 | -0,182 | -0,186 | 0,271 | 0,058 | -0,487 | -0,312 | 0,255 | 0,026 | 0,191 |
| K | -0,663 | -0,360 | -0,207 | -0,379 | -0,580 | -0,358 | -0,342 | -0,429 | -0,201 | -0,387 | -0,282 | -0,463 | -0,667 | 0,714 | -0,118 | -0,200 | -0,112 | -0,502 |
| t. | F(5; 848) = 5,311, p < 0,0001 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Levene'a | F(5; 848) = 0,840, p = 0,521 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ANOVA (t, Welch ^a) | F(5; 300) = 10,557, p < 0,0001 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| η ² | 0,058 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Post hoc ^b | 0,019 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | F(5; 848) = 1,863, p = 0,098 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | F(5; 848) = 3,362, p < 0,005 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 0,060 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 0,019 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | SP > MP (p < 0,0001); SP > DP (p < 0,0001); SP < MP (p < 0,0001); SP < DP (p < 0,0001); DP < MP (p = 0,050*); DP < PP (p = 0,043*) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | SP > PP (p < 0,0001); SP > IP (p < 0,0001) SP < PP (p < 0,0001); SP < IP (p < 0,0001) | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | Przedsiębiorcy | | | | Pozostali | | | | Przedsiębiorcy | | | | Pozostali | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|--------|--------|--------|-----------|--------|--------|--------|--|--------|--------|--------|-----------|--------|----|----|
| | MP | DP | PP | BP | SP | BP | PP | IP | MP | DP | PP | BP | SP | BP | PP | IP |
| | Ugodowość | | | | | | | | Sumiennność | | | | | | | |
| Min. | 8 | 4 | 2 | 13 | 10 | 7 | 7 | 13 | 7 | 7 | 6 | 15 | 10 | 14 | | |
| Max. | 43 | 42 | 44 | 40 | 46 | 41 | 43 | 44 | 43 | 44 | 44 | 41 | 43 | 42 | | |
| M | 27,82 | 27,69 | 27,82 | 29,41 | 29,76 | 28,67 | 36,11 | 34,61 | 36,11 | 33,51 | 33,51 | 35,42 | 30,11 | 35,43 | | |
| Q1 | 23,00 | 23,50 | 24,00 | 26,00 | 26,00 | 25,00 | 22,50 | 22,00 | 22,50 | 23,50 | 23,50 | 22,00 | 22,00 | 23,00 | | |
| Me | 29,00 | 29,00 | 28,00 | 31,00 | 31,00 | 30,00 | 29,00 | 29,00 | 27,00 | 29,00 | 29,00 | 26,00 | 26,00 | 28,00 | | |
| Q3 | 33,00 | 33,00 | 32,00 | 33,00 | 34,00 | 33,75 | 31,00 | 34,00 | 31,00 | 35,00 | 35,00 | 30,00 | 32,00 | 33,00 | | |
| STD | 7,40 | 7,54 | 7,17 | 6,08 | 6,53 | 7,52 | 6,58 | 7,05 | 6,58 | 7,38 | 7,38 | 5,61 | 6,85 | 6,50 | | |
| As | -0,424 | -0,636 | -0,617 | -0,673 | -0,394 | -0,843 | -0,487 | 0,058 | -0,487 | -0,312 | -0,312 | 0,255 | 0,026 | 0,191 | | |
| K | -0,158 | 0,299 | 1,125 | 0,346 | 0,603 | 0,607 | 0,714 | -0,667 | 0,714 | -0,118 | -0,118 | -0,200 | -0,112 | -0,502 | | |
| t. Levene'a | F(5; 848) = 1,341, p = 0,245 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ANOVA/t. Welch ^{a)} | F(5; 848) = 2,217, p = 0,051 | | | | | | | | | | | | | | | |
| η^2 | 0,013 | | | | | | | | 0,075 | | | | | | | |
| Post hoc ^{b)} | DP < SP (p = 0,094 ⁱ) | | | | | | | | SP < MP (p < 0,0001); SP < DP (p < 0,0001); SP < PP (p < 0,0001); SP < BP (p = 0,002*); SP < IP (p < 0,0001); DP > PP (p = 0,037*) | | | | | | | |

Oznaczenia: ^{a)} test Welch'a (dla neurotyczności) lub ANOVA (dla pozostałych); ^{b)} test Gamesa-Howella (dla neurotyczności) lub test Bonferroniego (dla pozostałych).

* różnice istotne statystycznie przy $\alpha = 0,05$; ⁱ różnice istotne statystycznie przy $\alpha = 0,10$.

Q1 – kwartył 1; Q3 – kwartył 3; As – współczynnik skośności; η^2 – współczynnik siły efektu eta².

Pozostałe oznaczenia jak w tab. 4.

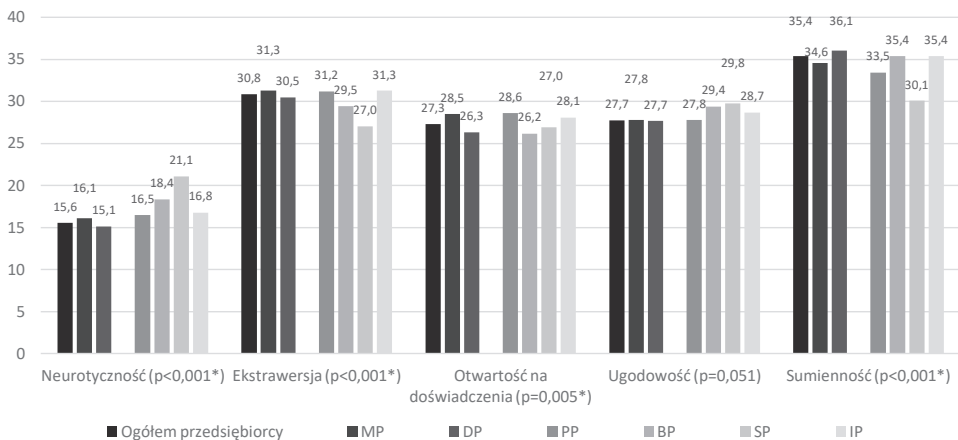
Źródło: obliczenia własne.

sumienności, nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, wyższy poziom samooceny i przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy.

Analizując psychologiczny obraz przedsiębiorców, w pierwszej kolejności skupiono się na wynikach w zakresie nasilenia czynników osobowości ujętych w modelu Wielkiej Piątki. Zestawiając łączne rezultaty dla przedsiębiorców względem wszystkich pozostałych grup, w przypadku przedsiębiorców zauważa się, po pierwsze, istotnie niższy niż u pozostałych poziom neurotyczności ($M = 15,6$, $STD = 8,8$ dla pierwszej grupy vs $M = 18,3$, $STD = 8,4$ dla drugiej) i ugodowości (odpowiednio $M = 27,8$, $STD = 7,5$ vs $M = 28,9$, $STD = 7,0$), a także wyższy poziom ekstrawersji (odpowiednio $M = 30,8$, $STD = 6,4$ vs $M = 29,6$, $STD = 6,7$) i sumienności (odpowiednio $M = 35,4$, $STD = 7,8$ vs $M = 33,1$, $STD = 7,7$), nie ma natomiast istotnych różnic (w teście t , $p = 0,466$) w zakresie otwartości na doświadczenia.

W kolejnym kroku przeanalizowano różnice w zakresie czynników osobowości, uwzględniając poszczególne grupy.

Wyniki zamieszczone w tabeli 7 zostały zobrazowane na rysunku 9.



Rysunek 9. Porównanie średniego poziomu poszczególnych cech osobowościowych przedsiębiorców względem pozostałych grup

Oznaczenia: p – prawdopodobieństwo w teście F analizy wariancji lub teście Welcha; * różnice istotne statystycznie ($\alpha = 0,05$).

Źródło: obliczenia własne.

Porównując szczegółowo wszystkie badane grupy (zob. tab. 7), zauważyć można kolejne prawidłowości:

- Poziom neurotyczności młodych przedsiębiorców jest nieco wyższy niż dojrzałych, jednak różnice te nie są statystycznie istotne; obie grupy przedsiębiorców cechuje istotnie niższa neurotyczność w stosunku do szeregowych pracowników (siła efektu oceniona została na $\eta^2 = 0,058$);
- Poziom ekstrawersji młodych przedsiębiorców jest nieco wyższy niż dojrzałych, jednak różnice te nie są statystycznie istotne; obie grupy

przedsiębiorców cechuje istotnie wyższa ekstrawersja niż szeregowych pracowników (siła efektu oceniona została na $\eta^2 = 0,060$);

- Dojrzały przedsiębiorcy są istotnie mniej otwarci na doświadczenia niż młodzi (ale też mniej niż preprzedsiębiorcy) (siła efektu oceniona została na $\eta^2 = 0,019$);
- Między młodymi i dojrzałymi przedsiębiorcami nie ma istotnych różnic w zakresie ugodowości i sumienności; dojrzały przedsiębiorcy cechują się istotnie większą sumiennością niż preprzedsiębiorcy i szeregowi pracownicy; ostatnia różnica dotyczy także młodych przedsiębiorców – ich sumiennosc jest istotnie wyższa niż szeregowych pracowników (siła efektu oceniona została na $\eta^2 = 0,075$ dla sumiennosci i $\eta^2 = 0,013$ dla ugodowości).

W porównaniu z pozostałymi grupami przedsiębiorcy nie różnią się w stopniu istotnym statystycznie pod względem innych niż wyżej wymienione cech osobowości. Dodajmy, że wyróżniają się w tym względzie szeregowi pracownicy, których neurotyczność jest istotnie wyższa, sumiennosc i ekstrawersja istotnie niższe niż w przypadku wszystkich pozostałych grup.

Kolejny analizowany aspekt to nadzieja na sukces przejawiająca się w dwóch wymiarach: umiejętności znajdowania rozwiązań i przejawiania siły woli. Wyniki zestawiono w tabeli 8.

Przedsiębiorcy osiągają istotnie wyższe wartości na skali nadziei na sukces niż pozostałe osoby (w teście t Studenta, $p < 0,0001$ dla obu wymiarów) – ich umiejętnosc znajdowania rozwiązań, jak i siła woli są istotnie wyższe. Umiejętnosc znajdowania rozwiązań jest przy tym wyższa wśród młodych przedsiębiorców niż dojrzałych, zaś w przypadku siły woli jest na odwrót. Na skali od 4 do 32 pkt średni wynik dla przedsiębiorców to nieco ponad 26 punktów dla pierwszego wymiaru, a ok. 25 punktów dla drugiego, a więc poziom tych zmiennych jest wysoki (zob. tab. 8). Istotne są również wyniki testu Welcha – porównując wszystkie badane grupy, zauważa się, że przynajmniej jedna z nich istotnie się różni (siła tego efektu jest raczej niska, $\eta^2 = 0,110$). W stosunku do pozostałych grup istotnie wyższy poziom oceny umiejętności znajdowania rozwiązań obserwuje się w przypadku młodych przedsiębiorców względem byłych przedsiębiorców i intraprzedsiebiorców oraz szeregowych pracowników. Z kolei dojrzały przedsiębiorcy różnią się istotnie jedynie względem szeregowych pracowników – osiągają wyższy poziom tej zmiennej (w teście Gamesa–Howella, $p < 0,05$). Jeśli chodzi o siłę woli, również w tym wypadku efekt typu grupy jest statystycznie istotny, a $\eta^2 = 0,141$. Istotnie wyższy jej poziom osiągają dojrzały przedsiębiorcy względem pre- i byłych przedsiębiorców oraz szeregowych pracowników, a młodzi przedsiębiorcy – względem szeregowych pracowników i byłych przedsiębiorców (w teście Bonferroniego, $p < 0,05$). Między młodymi i dojrzałymi przedsiębiorcami różnice w tym zakresie nie są istotne statystycznie. Dodatkowo, szeregowi pracownicy osiągają istotnie niższy poziom obu analizowanych tu zmiennych względem wszystkich innych grup.

Tabela 8. Nadzieja na sukces przedsiębiorców względem pozostałych grup

| | Przedsię- biorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|---|--------|--------|---|--------|--------|--------|
| Nadzieja na sukces – umiejętność znajdowania rozwiązań | | | | | | | |
| Minimum | 18 | 19 | 18 | 14 | 18 | 11 | 18 |
| Maksimum | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Średnia | 26,45 | 26,87 | 26,11 | 26,32 | 24,75 | 22,97 | 25,43 |
| Mediana | 27,00 | 27,00 | 26,00 | 27,00 | 24,50 | 23,00 | 26,00 |
| Odchylenie standardowe | 3,74 | 3,38 | 3,98 | 4,11 | 3,38 | 4,46 | 3,43 |
| Skośność | -0,308 | -0,223 | -0,283 | -0,554 | -0,125 | -0,347 | -0,223 |
| Kurtoza | -0,724 | -0,618 | -0,906 | -0,306 | -0,795 | 0,066 | -0,759 |
| Lev | F(5; 850) = 3,143, p = 0,008* | | | MP > BP (p = 0,002*); MP > SP (p < 0,001*); MP > IP (p = 0,003*); DP > SP (p < 0,001*); SP < IP (p < 0,0001); SP < PP (p < 0,0001); SP < BP (p = 0,032*) | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 307) = 18,234, p < 0,0001 [test Welcha] | | | [test Gamesa–Howella] | | | |
| η^2 | 0,110 | | | | | | |
| Nadzieja na sukces – siła woli | | | | | | | |
| Minimum | 13 | 13 | 15 | 5 | 12 | 10 | 6 |
| Maksimum | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Średnia | 24,87 | 24,55 | 25,13 | 23,39 | 22,44 | 20,24 | 24,34 |
| Mediana | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 23,00 | 22,50 | 20,00 | 25,00 |
| Odchylenie standardowe | 4,15 | 4,05 | 4,22 | 4,70 | 4,08 | 4,33 | 4,66 |
| Skośność | -0,285 | -0,579 | -0,098 | -0,363 | -0,153 | 0,147 | -0,827 |
| Kurtoza | -0,313 | 0,205 | -0,752 | 0,831 | 0,079 | -0,489 | 1,670 |
| Lev | F(5; 850) = 0,812, p = 0,541 | | | DP > PP (p = 0,006*); DP > BP (p = 0,001*); DP > SP (p < 0,0001); MP > BP (p = 0,039*); MP > SP (p < 0,0001); | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 850) = 27,939, p < 0,0001 [ANOVA] | | | SP < IP (p < 0,0001); SP < PP (p < 0,0001); SP < BP (p = 0,023*) [test Bonferroniego] | | | |
| η^2 | 0,141 | | | | | | |

Oznaczenia: η^2 – współczynnik siły efektu eta²; Q1 – kwartył 1; Q3 – kwartył 3; As – współczynnik skośności; K – kurtoza; Lev – test Levene’a jednorodności wariancji; p – prawdopodobieństwo w teście; * – różnice istotne statystycznie ($\alpha = 0,05$).

Pozostałe oznaczenia jak w tab. 4.

Źródło: obliczenia własne.

Również samoocena jest istotnie wyższa w przypadku przedsiębiorców (w teście t Studenta, $p < 0,0001$, na skali od 10 do 40, $M = 32,95$, $STD = 4,87$) niż pozostałych grup, z wyjątkiem intraprzedsiebiorców (zob. tab. 9). Istotne różnice obserwuje się przy porównaniu wszystkich grup (w teście Welcha, $p < 0,0001$), choć siła efektu i w tym wypadku nie jest zbyt duża ($\eta^2 = 0,110$). Zarówno dojrzały, jak i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie wyższą samoocenę niż szeregowi pracownicy i byli przedsiębiorcy. Nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców (również przedstawiciele tych dwóch grup uzyskują istotnie wyższe wyniki niż szeregowi pracownicy, a intraprzedsiebiorcy – także wyższe niż byli przedsiębiorcy).

Tabela 9. Samoocena przedsiębiorców względem pozostałych grup

| | Przedsiębiorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|------------------------|---|--------|--------|--|--------|--------|--------|
| Minimum | 19 | 19 | 23 | 15 | 19 | 16 | 22 |
| Maksimum | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Średnia | 32,95 | 32,46 | 33,33 | 32,01 | 30,58 | 28,61 | 32,96 |
| Mediana | 33,00 | 33,00 | 33,00 | 32,00 | 31,00 | 28,00 | 34,00 |
| Odchylenie standardowe | 4,87 | 5,42 | 4,36 | 5,57 | 4,56 | 5,47 | 3,83 |
| Skośność | -0,548 | -0,634 | -0,270 | -0,616 | -0,115 | 0,042 | -0,260 |
| Kurtoza | -0,074 | -0,171 | -0,577 | 0,219 | -0,180 | -0,741 | -0,699 |
| Lev | F(5; 850) = 5,719, $p < 0,0001$ | | | DP > BP ($p = 0,003^*$); DP > SP ($p < 0,001^*$); MP > SP ($p < 0,0001$); | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 302) = 19,578, $p < 0,0001$ [test Welcha] | | | SP < IP ($p < 0,0001$); SP < PP ($p < 0,0001$); BP < IP ($p = 0,014^*$) [test Gamesa–Howella] | | | |
| η^2 | | | | 0,110 | | | |

Oznaczenia: As – współczynnik skośności; K – kurtoza; Lev – test Levene'a jednorodności wariancji; p – prawdopodobieństwo w teście; * – różnice istotne statystycznie ($\alpha = 0,05$); η^2 – współczynnik siły efektu eta².

Pozostałe oznaczenia jak w tab. 4.

Źródło: obliczenia własne.

Analizując portret psychologiczny przedsiębiorców na tle pozostałych grup, pod uwagę wzięto również przekonania o swojej skuteczności w pełnieniu roli zawodowej. Poczucie własnej skuteczności jest istotnie wyższe w przypadku przedsiębiorców (w teście t Studenta, $p < 0,0001$). W tabeli 10 przedstawiono bardziej szczegółowe dane w tym zakresie. Jak widać, na skali od 10 do 40 ocena poczucia własnej skuteczności przedsiębiorców ogółem jest na poziomie średnio $M = 30,4$ ($STD = 5,52$).

Tabela 10. Poczucie własnej skuteczności w roli zawodowej – przedsiębiorcy względem pozostałych grup

| | Przedsiębiorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|------------------------|---|--------|--------|--|-------|--------|--------|
| Minimum | 16 | 17 | 16 | 16 | 17 | 11 | 19 |
| Maksimum | 40 | 40 | 40 | 40 | 39 | 40 | 40 |
| Średnia | 30,40 | 30,50 | 30,32 | 30,16 | 27,88 | 26,22 | 30,47 |
| Mediana | 31,00 | 31,00 | 30,00 | 30,00 | 28,00 | 28,00 | 30,00 |
| Odchylenie standardowe | 5,52 | 5,39 | 5,64 | 5,36 | 4,37 | 5,79 | 4,61 |
| Skośność | -0,517 | -0,716 | -0,378 | -0,192 | 0,277 | -0,205 | 0,143 |
| Kurtoza | -0,219 | 0,112 | -0,410 | -0,503 | 0,214 | -0,354 | -0,251 |
| Lev | F(5; 846) = 3,170, p = 0,008* | | | DP > BP (p = 0,015*); DP > SP (p < 0,001*); MP > BP (p = 0,008*); MP > SP (p < 0,001*); SP < IP (p < 0,0001); SP < PP (p < 0,0001); BP < IP (p = 0,006*); BP < PP (p = 0,041*) | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 309) = 15,643, p < 0,0001 [test Welcha] | | | [test Gamesa–Howella] | | | |
| η^2 | | | | 0,091 | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 9.

Źródło: obliczenia własne.

Istotne różnice obserwuje się również przy porównaniu wszystkich grup (w teście Welcha, $p < 0,0001$), choć siła efektu nie jest zbyt duża ($\eta^2 = 0,091$). Zarówno dojrzały, jak i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie wyższe poczucie własnej skuteczności niż byli przedsiębiorcy i szeregowi pracownicy, nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców (również przedstawiciele tych dwóch grup uzyskują istotnie wyższe wyniki niż szeregowi pracownicy i byli przedsiębiorcy).

Podsumowanie

W odniesieniu do hipotez badawczych przeprowadzona analiza dostarcza argumentów na rzecz Hipotezy 1 (H1a–H1e). Przedsiębiorcy odróżniają się pod względem cech osobowości względem pozostałych grup, jednak nie jest to prawidłowość bezwyjątkowa. Młodzi i dojrzały przedsiębiorcy różnią się pod względem konkretnych cech osobowości w stosunku tylko do niektórych grup. Rzeczywiście przejawiają niższy poziom neurotyczności, wyższy poziom ekstrawersji i sumienności, ale różnice te są istotne przede wszystkim w odniesieniu do grupy szeregowych pracowników. Dojrzały przedsiębiorcy przejawiają też wyższą sumienność i niższy poziom otwartości na doświadczenia niż preprzedsiębiorcy. W zakresie ugodowości nie stwierdzono istotnych różnic.

Zgodnie z hipotezami H1f–H1h przedsiębiorcy (zarówno młodzi, jak i dojrzały) osiągają wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz przejawiania silnej woli, a także wyższy poziom przekonania

o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i wyższy poziom samooceny. Uogólniając, różnice te są istotne zwłaszcza w stosunku do grup szeregowych pracowników i byłych przedsiębiorców (dotyczy to większości zmiennych i najczęściej przedsiębiorców młodych i dojrzałych).

5.4.2. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie

Na bilans korzyści i ocenę swojego położenia w biznesie, zgodnie z modelem własnym, składają się: stres związany z prowadzeniem firmy, strach przed porażką, poczucie odniesienia sukcesu, wielkość firmy (liczba zatrudnionych pracowników), aspiracje finansowe, motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru lub z konieczności), działalność w spółce lub samodzielna (posiadanie/ nieposiadanie wspólnika), zaangażowanie (przeciętna liczba godzin pracy), staż w działalności.

W niniejszym podrozdziale zamieszczone zostały wyniki analiz statystycznych zmierzających do weryfikacji Hipotez 2 i 3 i udzielenia odpowiedzi na Pytania badawcze 1–7 odnoszące się do: różnic w zakresie stresu zawodowego między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami, powiązań między doświadczanym stresem a innymi aspektami oceny swojego położenia w biznesie, a także pytania dotyczące aspiracji finansowych, poczucia odniesienia sukcesu w biznesie i strachu przed porażką.

W odniesieniu do nasilenia stresu postawiono pytanie: Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) różnią się od innych grup – preprzedsiębiorców, intrapredsiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników – w zakresie stresu związanego z aktywnością zawodową?

Analizy dowodzą, że poziom stresu związanego z aktywnością zawodową jest istotnie niższy wśród przedsiębiorców w porównaniu do badanych grup (w teście *t* Studenta, $p = 0,026^*$). Na skali od 0 do 40 średni wynik przedsiębiorców jest relatywnie niski ($M = 15,74$, $STD = 6,01$). Wyniki badania dotyczące nasilenia stresu uzyskiwane przez młodych przedsiębiorców są analogiczne do wyników przedsiębiorców dojrzałych. Obie grupy doświadczają istotnie niższego poziomu stresu niż szeregowi pracownicy (w stosunku do pozostałych grup różnice nie są statystycznie istotne). Dodajmy, że szeregowi pracownicy charakteryzują się istotnie wyższym poziomem stresu związanego z pracą także w porównaniu do pre- i intrapredsiębiorców (zob. tab. 11).

Również strach przed porażką w biznesie jest niższy w przypadku przedsiębiorców niż pozostałych osób (pozostałe grupy szacowały swój strach przed niepowodzeniem w sferze zawodowej) (rys. 10). W skali od 1 do 5 przedsiębiorcy średnio oceniają go na 2,67 ($STD = 0,82$) (wobec 3,01, z $STD = 0,92$ dla pozostałych), a ponad 80% uznało swe obawy za co najwyżej średnie (dla porównania, w przypadku szeregowych pracowników odsetek ten sięga nieco ponad 50%, a obawy 11% osób są bardzo silne). Spory odsetek osób o wysokim poziomie strachu przed porażką (ponad 21–22%) występuje również w przypadku

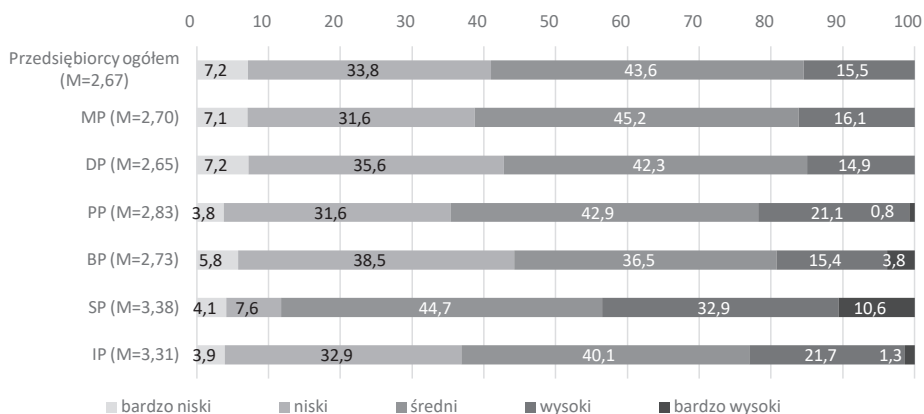
pre- i intraprzedsiębiorców (zob. rys. 10). Wyniki testu Kruskala–Wallisa wskazują na znaczące różnice w tym zakresie ($p < 0,0001$), aczkolwiek w świetle testów *post hoc* istotnie niższe wyniki uzyskują w porównaniu z innymi (w tym z obiema grupami przedsiębiorców) jedynie szeregowi pracownicy. Młodzi przedsiębiorcy nie różnią się istotnie pod tym względem od dojrzałych ($p = 0,503$).

Tabela 11. Stres związany z aktywnością zawodową – przedsiębiorcy względem pozostałych grup

| | Przedsię- biorcy | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|------------------------|--|--------|-------|---|--------|--------|-------|
| Minimum | 1 | 2 | 1 | 0 | 3 | 6 | 0 |
| Maksimum | 32 | 31 | 32 | 34 | 30 | 34 | 30 |
| Średnia | 15,74 | 15,92 | 15,59 | 15,02 | 17,27 | 18,42 | 16,08 |
| Mediana | 16,00 | 16,00 | 15,50 | 15,00 | 18,00 | 18,00 | 16,00 |
| Odchylenie standardowe | 6,01 | 5,71 | 6,25 | 6,80 | 6,39 | 6,17 | 5,97 |
| Skośność | 0,074 | -0,107 | 0,196 | 0,198 | -0,323 | 0,231 | 0,268 |
| Kurtoza | 0,105 | 0,307 | 0,010 | -0,107 | -0,454 | -0,433 | 0,037 |
| Lev | F(5; 849) = 1,354, $p = 0,240$ | | | DP < SP ($p < 0,001^*$); MP < SP ($p = 0,004^*$); | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 849) = 6,052, $p < 0,0001$ [ANOVA] | | | SP > IP ($p = 0,011^*$); SP > PP ($p < 0,0001$) [test Bonferroniego] | | | |
| η^2 | | | | 0,034 | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 9.

Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 10. Strach przed porażką (obawa przed niepowodzeniem) w biznesie/sferze zawodowej – przedsiębiorcy względem pozostałych grup (w%)

Oznaczenia: M – średnia arytmetyczna. Pozostałe oznaczenia jak na rys. 6.

Źródło: obliczenia własne.

Dodajmy, że stres przedsiębiorców wiąże się z zaangażowaniem w prowadzenie firmy – im więcej godzin poświęcają pracy, tym średnio większy odczuwają stres ($r = 0,16$, $p < 0,002$). Relacja ta jest przy tym silniejsza w przypadku dojrzałych przedsiębiorców ($r = 0,20$, $p < 0,005$) niż młodych, dla których nie jest statystycznie istotna ($r = 0,13$, $p = 0,106$).

Oceniając poziom stresu z uwzględnieniem faktu posiadania wspólnika, zauważyć można brak istotnych różnic między prowadzącymi działalność gospodarczą samodzielnie a osobami działającymi we wspólnocie biznesowej (w teście t , $p = 0,166$). Dotyczy to obu grup przedsiębiorców (dla młodych $p = 0,123$, zaś dla dojrzałych $p = 0,611$).

Tabela 12. Posiadanie wspólnika a stres związany z aktywnością zawodową przedsiębiorców

| | Przedsiębiorcy | | Młodzi przedsiębiorcy | | Dojrzały przedsiębiorcy | |
|------------------------|----------------------------------|----------------------|----------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|
| | brak wspólnika | posiadanie wspólnika | brak wspólnika | posiadanie wspólnika | brak wspólnika | posiadanie wspólnika |
| Minimum | 1 | 0 | 3 | 2 | 2 | 1 |
| Maksimum | 32 | 34 | 29 | 31 | 32 | 27 |
| Średnia | 16,27 | 15,20 | 16,55 | 14,97 | 15,78 | 15,32 |
| Mediana | 17,00 | 15,00 | 17,00 | 15,00 | 15,00 | 16,00 |
| Odchylenie standardowe | 5,81 | 6,70 | 5,14 | 6,60 | 5,85 | 6,82 |
| Skośność | 0,053 | 0,125 | -0,527 | 0,377 | 0,426 | 0,015 |
| Kurtoza | 0,252 | -0,342 | 1,324 | -0,251 | 0,663 | -0,628 |
| test Levene'a | F(1; 343) = 7,874, p = 0,005* | | F(1; 149) = 5,005, p = 0,027* | | F(1; 192) = 3,163, p = 0,077 | |
| test t | t(252) = 1,388; p = 0,166 | | t(99) = 1,556; p = 0,123 | | t(192) = 0,510; p = 0,611 | |
| η^2 | 0,006 | | 0,018 | | 0,001 | |

Oznaczenia: t – statystyka t-Studenta; p – prawdopodobieństwo w teście t.

Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 9.

Źródło: obliczenia własne.

Podobnie poziom stresu nie jest istotnie powiązany z motywacją do prowadzenia firmy – ogólnie rzecz biorąc, przedsiębiorcy z wyboru (motywacja rozwojowa, pozytywna, chęć wykorzystania szansy, samorealizacja) nie różnią się istotnie od przedsiębiorców z konieczności (brak alternatywy na rynku pracy) (w teście t , $p = 0,069$). Analizy z podziałem na przedsiębiorców nowych (młodych) i dojrzałych (doświadczonych) zmieniają jednak obraz tych zależności. O ile w przypadku dojrzałych przedsiębiorców różnice w zakresie nasilenia stresu praktycznie nie występują ($p = 0,917$), o tyle dla młodych przedsiębiorców są statystycznie istotne ($p = 0,016$) – młodzi przedsiębiorcy z wyboru mają istotnie niższy poziom stresu ($M = 15,39$, $STD = 5,88$) niż ci, którzy zdecydowali się na prowadzenie firmy z konieczności (w tym gdy powody te były dwójakiego rodzaju – dla nich $M = 17,70$, $STD = 4,23$).

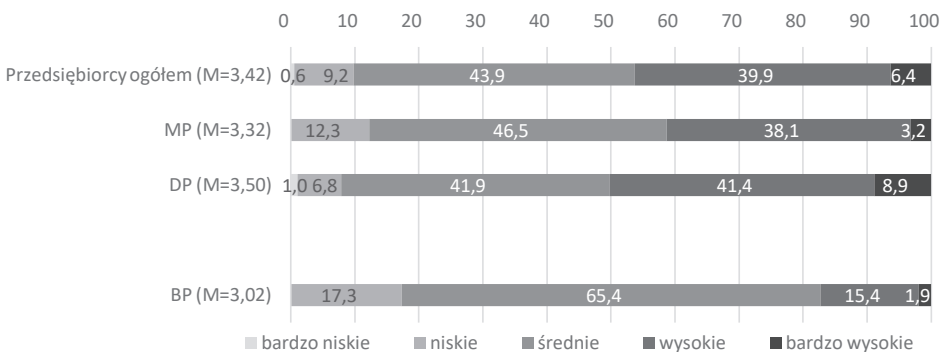
Tabela 13. Motywacja do założenia firmy a stres związany z aktywnością zawodową przedsiębiorców

| | Przedsiębiorcy | | Młodzi przedsiębiorcy | | Dojrzały przedsiębiorcy | |
|------------------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|
| | brak współnika | posiadanie współnika | brak współnika | posiadanie współnika | brak współnika | posiadanie współnika |
| Minimum | 3 | 1 | 8 | 3 | 3 | 1 |
| Maksimum | 32 | 31 | 26 | 31 | 32 | 30 |
| Średnia | 16,88 | 15,50 | 17,70 | 15,39 | 15,70 | 15,57 |
| Mediana | 16,00 | 16,00 | 18,00 | 15,00 | 13,00 | 16,00 |
| Odchylenie standardowe | 5,72 | 5,97 | 4,23 | 5,88 | 7,26 | 6,05 |
| Skośność | 0,563 | 0,008 | -0,286 | 0,211 | 1,132 | -0,116 |
| Kurtoza | 0,538 | -0,074 | -0,088 | 0,356 | 0,682 | -0,278 |
| test Levene'a | F(1; 345) = 0,177, p = 0,674 | | F(1; 151) = 3,244, p = 0,074 | | F(1; 192) = 0,609, p = 0,436 | |
| test t | t(345) = 1,826; p = 0,069 | | t(151) = 2,432; p = 0,016* | | t(192) = 0,105; p = 0,917 | |
| η^2 | 0,010 | | 0,038 | | < 0,001 | |

Oznaczenia: t – statystyka t-Studenta; p – prawdopodobieństwo w teście t.

Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 9.

Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 11. Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie – porównanie grup przedsiębiorców (w %)

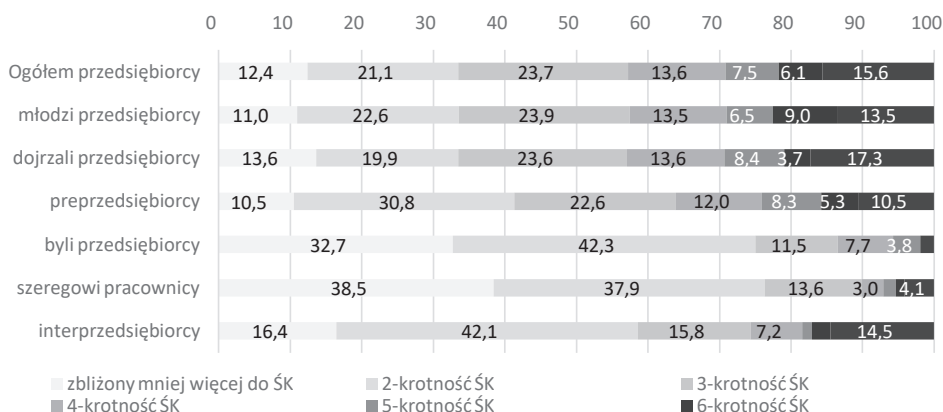
Oznaczenia: M – średnia arytmetyczna. Pozostałe oznaczenia jak na rys. 6.

Źródło: obliczenia własne.

Kolejnym aspektem oceny swojego położenia w biznesie i bilansu korzyści jest poczucie odniesienia sukcesu w biznesie. Oceniano je na podstawie polecenia: „Biorąc pod uwagę wszelkie aspekty funkcjonowania mojej firmy (organizacyjne, finansowe, kontakty z otoczeniem biznesowym itd.), mam poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego w stopniu...” (odpowiedzi wyrażone w 5-stopniowej skali Likerta). Oprócz prowadzących obecnie firmę, polecenie to skierowano także do byłych przedsiębiorców (zob. rys. 11).

Różnica między oceną młodych i dojrzałych przedsiębiorców jest statystycznie istotna (w teście Manna–Whitneya, $Z = -2,148$, $p = 0,032$) – wyżej postrzegają swoje osiągnięcia przedsiębiorcy dłużej działający na rynku (9% z nich ocenia je bardzo wysoko, kolejne 41% – wysoko). Ocena byłych przedsiębiorców jest nieco niższa ($M = 3,02$, $STD = 0,64$) – ponad 80% oszacowało swój sukces na poziomie najwyżej średnim (zob. rys. 11), co i tak jest zaskakującym wynikiem w kontekście konieczności zamknięcia firmy z powodu niepowodzenia.

Analizując położenie w biznesie przedsiębiorców, odnieśmy się też do ich aspiracji finansowych (zob. rys. 12). Oczekiwania co do przyszłego dochodu oceniano, prosząc badanych o ustosunkowanie się do stwierdzenia: „Dążę do tego, aby mój dochód plasował się na poziomie... (proszę wybrać poziom dochodów, który jest najbardziej zbliżony do oczekiwań)”, odnosząc te dążenia do średniej krajowej (ŚK – ok. 3 800 zł brutto w chwili badania). Przedsiębiorcy różnią się pod tym względem istotnie od pozostałych grup (w teście Manna–Whitneya, $Z = -7,667$, $p < 0,0001$), zaś młodzi przedsiębiorcy nie różnią się z tego punktu widzenia od dojrzałych. Dojrzały i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie (w sensie statystycznym) wyższe aspiracje finansowe niż większość grup (poza preprzedsiębiorcami). Dochodów wysokości przynajmniej sześciokrotności średniej krajowej spodziewa się 17,3% dojrzałych przedsiębiorców, 13,5% młodych, a także 10,5% preprzedsiębiorców i 14,5% intraprzedsiebiorców, podczas gdy 33% byłych przedsiębiorców i 39% szeregowych pracowników wystarczą zarobki w wysokości zbliżonej do średniej krajowej (zob. rys. 12). Odnosząc się do wartości kwartyli, zauważmy, że połowa przedsiębiorców (z obu grup), a także pre- i intraprzedsiebiorców oczekuje dochodu nie niższego niż trzykrotność średniej krajowej, a połowa byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników – nie wyższego niż dwukrotność średniej krajowej (te niższe oczekiwania dotyczą blisko 60% intraprzedsiebiorców i ok. 40% preprzedsiębiorców wobec 1/3 przedsiębiorców).



Rysunek 12. Aspiracje finansowe przedsiębiorców (względem średniej krajowej – ŚK) (%)
Źródło obliczenia własne.

Analizując łącznie grupę przedsiębiorców, nie zauważa się istotnego związku między ich aspiracjami finansowymi a poziomem wykształcenia (w teście Kruskala–Wallisa, $\chi^2 = 0,308$, $p = 0,857$). Związek ten jest silniejszy w przypadku młodych przedsiębiorców niż dojrzałych (dla ostatniej grupy różnice nie są istotne statystycznie) (zob. tab.14).

Tabela 14. Poziom wykształcenia a aspiracje finansowe przedsiębiorców (w %)

| Poziom aspiracji finansowych | Poziom wykształcenia | | | | | |
|--|---------------------------------------|-------------------|--|---|-------------------|--|
| | Młodzi przedsiębiorcy ($p = 0,010$) | | | Dojrzały przedsiębiorcy ($p = 0,174$) | | |
| | do najwyżej średniego | wyższe, licencjat | wyższe magisterskie/podyplomowe/doktorat | do najwyżej średniego | wyższe, licencjat | wyższe magisterskie/podyplomowe/doktorat |
| Zbliżony mniej więcej do średniej krajowej (ok. 3 800 zł brutto) | 3,9 | 16,7 | 14,1 | 20,8 | 15,8 | 7,4 |
| Dwukrotnie przekracza średnią krajową | 17,6 | 33,3 | 20,5 | 18,2 | 21,1 | 21,3 |
| Trzykrotnie przekracza średnią krajową | 27,5 | 16,7 | 24,4 | 23,4 | 15,8 | 25,5 |
| Czterokrotnie przekracza średnią krajową | 7,8 | 29,2 | 12,8 | 14,3 | 15,8 | 12,8 |
| Pięciokrotnie przekracza średnią krajową | 7,8 | | 7,7 | 5,2 | 10,5 | 10,6 |
| Sześciokrotnie przekracza średnią krajową | 11,8 | | 10,3 | 6,5 | | 2,1 |
| Siedmiokrotnie przekracza średnią krajową | 23,5 | 4,2 | 10,3 | 11,7 | 21,1 | 20,2 |
| Ogółem | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Oznaczenia: p – prawdopodobieństwo w teście Kruskala–Wallisa.

Źródło: obliczenia własne.

Istotnie wyższe aspiracje finansowe mają młodzi przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym I stopnia (licencjat) niż średnim lub niższym (w teście Bonferoniego, $p = 0,004$), nie różnią się natomiast od obu wymienionych grup osoby z wykształceniem wyższym (w tym podyplomowym i z tytułem doktora).

Aspiracje finansowe są też istotnie dodatnio powiązane z przekonaniami na własny temat – im są one wyższe, tym większe aspiracje finansowe (zob. tab. 15).

Tabela 15. Przekonania na własny temat a aspiracje finansowe przedsiębiorców względem pozostałych grup

| | Przedsiębiorcy ogółem | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|-----------------------|----------|----------|----------|----------|-------|----------|
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | 0,401*** | 0,353*** | 0,441*** | 0,271** | -0,044 | 0,116 | 0,464*** |
| Nadzieja – siła woli | 0,409*** | 0,301*** | 0,498*** | 0,314*** | 0,074 | 0,142 | 0,486*** |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | 0,330*** | 0,278*** | 0,370** | 0,276** | 0,327*** | - | - |
| Samoocena | 0,266*** | 0,104 | 0,405*** | 0,189* | 0,200 | 0,049 | 0,393*** |

W tabeli podano wartości współczynnika rho Spearmana. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$. Pozostałe oznaczenia jak w tab. 4.

Źródło: obliczenia własne.

Umiejętność znajdowania rozwiązań, siła woli, jak również samoocena i poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorców są istotnie dodatnio skorelowane z aspiracjami finansowymi – im ich poziom jest wyższy, tym średnio większe są oczekiwania dotyczące dochodów i na odwrót. Silniejsze relacje występują wśród dojrzałych przedsiębiorców niż młodych. Dodatkowo, korelacja z samooceną jest istotna tylko dla tej pierwszej grupy. Odnosząc się do wszystkich omawianych aspektów przekonań o samym sobie, najsilniejsze związki obserwuje się dla obu wymiarów oceny nadziei na sukces. Relacje obserwowane dla intraprzedsiebiorców są analogiczne jak dla dojrzałych przedsiębiorców, zaś dla pozostałych grup są wyraźnie słabsze. W przypadku preprzesiębiorców nieco silniej niż wśród młodych przedsiębiorców aspiracje finansowe korelują z siłą woli i samooceną (zob. tab. 15). W przypadku szeregowych pracowników przekonania na własny temat nie mają przełożenia na aspiracje finansowe (i na odwrót), a dla byłych przedsiębiorców – są skorelowane jedynie z poczuciem własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy (im silniejsze jest to poczucie, tym aspiracje finansowe są większe i na odwrót).

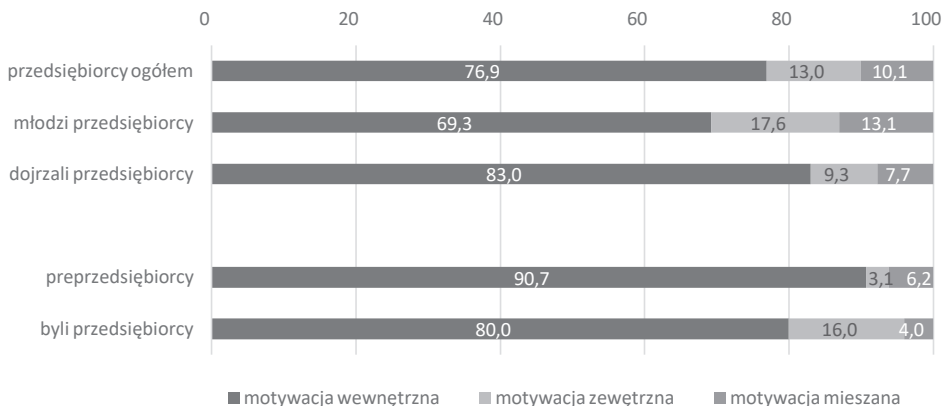
Wyższe aspiracje finansowe mają właściciele większych przedsiębiorstw – im większa liczba pracowników, tym średnio wyższe są aspiracje finansowe dla ogółu przedsiębiorców, a w ramach tej grupy – dla dojrzałych (dla młodych przedsiębiorców zależność ta nie jest statystycznie istotna) (zob. tab. 16).

Tabela 16. Wielkość przedsiębiorstwa a poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką i aspiracje finansowe przedsiębiorców

| | Przedsiębiorcy ogółem | Młodzi przedsiębiorcy | Dojrzały przedsiębiorcy |
|---|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| Aspiracje finansowe | 0,413*** | 0,189 | 0,527*** |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 0,470*** | 0,518*** | 0,452*** |
| Strach przed porażką w biznesie | -0,267** | -0,284*** | -0,249** |

W tabeli podano wartości współczynnika rho Spearmana. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.
Źródło: obliczenia własne.

Wielkość firmy szacowana na podstawie liczby pracowników jest też istotnie powiązana z poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie (korelacja dodatnia) i strachem przed porażką w biznesie (korelacja ujemna). W obu przypadkach nieco silniejsze relacje obserwuje się dla młodych przedsiębiorców niż dojrzałych, a związek wielkości zatrudnienia w firmie z poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie jest wyraźnie silniejszy niż w odniesieniu do obaw przed porażką (im większa firma, tym poczucie sukcesu jest większe, zaś strach przed porażką nie idzie aż tak wyraźnie w parze ze zwiększaniem skali działalności) (zob. tab. 16).



Rysunek 13. Motywacja założenia własnej firmy (w %)

Źródło: obliczenia własne.

Dla około 3/4 przedsiębiorców (76,9%) uruchomienie własnej działalności gospodarczej wynikało z motywacji wewnętrznej (rozwojowej, dążeniowej, pozytywnej) – zadziałały czynniki przyciągające do przedsiębiorczości, jak dostarczenie szansy biznesowej, chęć utrzymania lub wzrostu dochodu, potrzeba niezależności (niechęć do posiadania szefa) lub dostarczenie szansy rozwoju osobistego. Przedsiębiorczość „z wyboru” dotyczyła częściej dojrzałych przedsiębiorców (83,0%) niż młodych (69,3%). Z motywacją „z konieczności” (unikową, reaktywną, negatywną,

zewnątrzną) mamy do czynienia wówczas, gdy do prowadzenia firmy skłaniają okoliczności zewnętrzne (złe warunki dotychczasowej pracy, bezrobocie, brak możliwości satysfakcjonującego zatrudnienia, poprzedni pracodawca, odziedziczenie firmy). Sytuacja taka miała miejsce w przypadku 13% badanych przedsiębiorców, w tym 17,6% młodych i 9,3% dojrzałych (zob. rys. 13).

W przypadku co dziesiątej osoby (13,1% młodych i 7,7% dojrzałych przedsiębiorców) powody były mieszane – kierowały nimi zarówno pobudki pozytywne, nastawienie na wzrost, jak i reaktywne. Motywacja wewnętrzna dominuje natomiast wśród preprzesiębiorców (90,7%), ale też byłych przedsiębiorców (80%).

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala udzielić odpowiedzi na kolejne pytania oraz zweryfikować hipotezy badawcze. Dowiedziono, że przedsiębiorcy doświadczają istotnie niższego stresu związanego ze swoją aktywnością zawodową i niższego strachu przed niepowodzeniem niż szeregowi pracownicy (Pytanie 1). Dodatkowo, stres przedsiębiorców wiąże się z zaangażowaniem w prowadzenie firmy – im więcej godzin poświęcają pracy, tym średnio większy odczuwają stres, co potwierdza słuszność Hipotezy 2, aczkolwiek relacja ta jest silniejsza w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż młodych (brak istotności statystycznej). Z kolei odpowiadając na Pytanie badawcze 2, stwierdza się, że przedsiębiorcy posiadający wspólnika nie różnią się istotnie pod względem nasilenia stresu spowodowanego prowadzeniem firmy od przedsiębiorców działających samodzielnie i dotyczy to zarówno młodych, jak i dojrzałych przedsiębiorców. Jednocześnie, odpowiadając na Pytanie badawcze 3, zauważamy, że ogólnie rzecz biorąc przedsiębiorcy z wyboru nie różnią się istotnie pod względem nasilenia stresu związanego z prowadzeniem firmy od przedsiębiorców z konieczności, aczkolwiek w tym przypadku występują znaczne różnice między młodymi i dojrzałymi właścicielami firm. Młodzi przedsiębiorcy z wyboru charakteryzują się istotnie niższym poziomem stresu niż ci z konieczności, zaś między dojrzałymi przedsiębiorcami z wyboru i z konieczności różnice są znikome. Ponadto dojrzały przedsiębiorcy istotnie wyżej niż nowi przedsiębiorcy oceniają swój sukces w biznesie. Ocena sukcesu wśród byłych przedsiębiorców jest niższa, ale i tak – pomimo fiaska finansowego – ponad 80% oszacowało swój sukces na poziomie średnim (Pytanie 4). Dojrzały i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie (w sensie statystycznym) wyższe aspiracje finansowe niż większość grup, z wyjątkiem preprzesiębiorców (Pytanie 5).

Odnosząc się do Hipotezy 3, można stwierdzić, że im wyższe wykształcenie przedsiębiorców, tym średnio wyższe są ich aspiracje finansowe, jednak relacja ta jest istotna tylko wśród młodych przedsiębiorców. Nawiązując do pytania badawczego 6, dodajmy, że aspiracje finansowe przedsiębiorców (zwłaszcza młodych) są też tym wyższe, im wyższe są ich przekonania na własny temat, zarówno nadzieja na sukces, siła woli, jak i przekonanie o własnej skuteczności i samoocena. Zauważyć należy, że liczba zatrudnionych pracowników wiąże się z poczuciem odniesienia sukcesu i aspiracjami finansowymi, a w nieco mniejszym stopniu również ze strachem przed porażką (odpowiedź na Pytanie 7). W odniesieniu do aspiracji finansowych silniejsze relacje zachodzą wśród dojrzałych przedsiębiorców.

Rozdział 6. Jakość życia przedsiębiorców – jej wymiary i wzajemne związki między nimi

6.1. Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu z innymi grupami

6.1.1. Ocena dobrostanu

W podrozdziale tym zamieszczono wyniki analiz statystycznych zmierzających do weryfikacji Hipotezy 4, zgodnie z którą przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzesiębiorców i pracowników szeregowych przejawiają:

H4a. Wyższy dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym (wyższa satysfakcja z życia) i emocjonalnym (korzystniejszy bilans emocji);

H4b. Wyższy dobrostan fizyczny i psychiczny: mniej symptomów somatycznych; mniej niepokoju i bezsensowności, mniej zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji.

Analiza dowodzi, że dobrostan ogólny w wymiarze poznawczym jest w przypadku przedsiębiorców – zarówno dojrzałych, jak i rozpoczynających swoją działalność gospodarczą – wyższy w stosunku do większości pozostałych badanych grup – $F(5; 294,399) = 9,032$, $p < 0,0001$. Podobnie wysoki poziom odnotowano w przypadku intraprzesiębiorców ($M = 22,75$, $STD = 4,20$, $Me = 23,00$) (zob. tab. 17). (Połowa spośród najbardziej typowych młodych przedsiębiorców ocenia swoją satysfakcję z życia w przedziale między 18 a 27 punktów, a w przypadku dojrzałych przedsiębiorców jest to przedział między 19 a 28 punktów (u intraprzesiębiorców wyniki są bardziej jednorodne).

Tabela 17. Dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym i emocjonalnym – przedsiębiorcy vs pozostałe grupy

| | Dobrostan ogólny – wymiar poznawczy [7÷35] | | | | | | Dobrostan ogólny – wymiar emocjonalny [-5÷5] | | | | | |
|---------------------|---|--------|--------|-----------|--------|--------|---|--------|--------|-----------|--------|--------|
| | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | |
| | MP | DP | PP | BP | SP | IP | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
| Min. | 9 | 12 | 8 | 7 | 7 | 12 | -4 | -4 | -5 | -3 | -5 | -3 |
| Max. | 33 | 35 | 32 | 35 | 33 | 32 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| M | 22,44 | 23,68 | 21,00 | 21,80 | 20,02 | 22,75 | 1,63 | 1,63 | 1,06 | 1,06 | -0,01 | 1,34 |
| Q1 | 18,00 | 19,00 | 16,00 | 18,75 | 16,00 | 20,00 | 1,00 | 1,00 | -0,50 | 0,00 | -2,00 | 0,00 |
| Me | 23,00 | 24,00 | 22,00 | 22,00 | 20,00 | 23,00 | 2,00 | 2,00 | 1,00 | 1,00 | 0,00 | 2,00 |
| Q3 | 27,00 | 28,00 | 25,00 | 26,00 | 24,00 | 26,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 2,00 | 3,00 |
| STD | 5,67 | 6,16 | 5,57 | 5,92 | 5,56 | 4,20 | 2,19 | 2,06 | 2,34 | 2,07 | 2,27 | 1,98 |
| As | -0,379 | -0,063 | -0,229 | -0,113 | -0,188 | -0,183 | -0,747 | -0,774 | -0,700 | -0,452 | -0,242 | -0,953 |
| K | -0,494 | -1,010 | -0,627 | 0,059 | -0,430 | -0,303 | -0,298 | 0,145 | -0,375 | -0,501 | -1,035 | -0,248 |
| Lev | F(5; 840) = 6,944, p < 0,0001 | | | | | | F(5; 845) = 2,031, p = 0,072 | | | | | |
| ANOVA/ t. Welcha | F(5; 294,399) = 9,032, p < 0,0001 [test Welcha] | | | | | | F(5; 845) = 13,289, p < 0,0001 [test F – jednoczynnikowa analiza wariancji] | | | | | |
| η^2 | 0,053 | | | | | | 0,073 | | | | | |
| <i>Post hoc</i> | DP > PP (p = 0,001*); DP > SP (p < 0,0001); MP > SP (p = 0,002*) IP > SP (p < 0,0001); IP > PP (p = 0,041*) [test Gamesa–Howella] | | | | | | DP > SP (p < 0,0001); MP > SP (p < 0,0001) PP > SP (p < 0,0001); BP > SP (p = 0,030*); IP > SP (p < 0,0001) [test Bonferroniego] | | | | | |

Oznaczenia: MP – młodzi przedsiębiorcy; DP – dojrzały przedsiębiorcy; PP – preprzesiębiorcy; BP – byli przedsiębiorcy; SP – szeregowi pracownicy; IP – intraprzesiębiorcy.

Q1 – kwartył 1; Q3 – kwartył 3; As – współczynnik skośności; K – kurtosa; Lev – test Levene'a jednorodności wariancji; p – prawdopodobieństwo w teście; * różnice istotne statystycznie ($\alpha < 0,05$).

Źródło: obliczenia własne.

U dojrzałych przedsiębiorców (DP) zaobserwowano istotnie (w sensie statystycznym) wyższą satysfakcję z życia niż u preprzesiębiorców i szeregowych pracowników, zaś młodzi przedsiębiorcy (MP) osiągają istotnie wyższą satysfakcję z życia niż szeregowi pracownicy. W odniesieniu do pozostałych grup różnice na korzyść przedsiębiorców również występują, aczkolwiek nie są statystycznie istotne. Warto zaznaczyć, że w przypadku intraprzesiębiorców różnice względem pozostałych subpopulacji są w tym zakresie analogiczne jak w przypadku przedsiębiorców dojrzałych.

W przypadku dobrostanu emocjonalnego zaobserwowano znaczne różnice między grupami ($F(5,845) = 13,289$, $p < 0,0001$). Młodzi i dojrzały przedsiębiorcy mają identyczny bilans emocjonalny ($M = 1,63$) i jest on wyższy niż we wszystkich pozostałych grupach, jednak różnice istotne statystycznie występują tylko względem szeregowych pracowników ($M = -0,01$), którzy jako jedyni odnotowali negatywny bilans emocjonalny (delikatna przewaga emocji negatywnych nad pozytywnymi). Co ciekawe, różnice istotne statystycznie na niekorzyść tej grupy zachodzą również względem preprzedsiębiorców, intrapredsiębiorców, a nawet byłych przedsiębiorców, którzy odnotowali w przeszłości porażkę finansową.

Ocena dobrostanu psychicznego i fizycznego dokonana za pomocą skali GHQ-28 potwierdza, że i w tym wymiarze jakość życia przedsiębiorców jest, generalnie rzecz biorąc, na wyższym poziomie niż w przypadku większości pozostałych grup – wynik GHQ-28 w poszczególnych wymiarach jest bowiem niższy (zob. tab. 18). Można przypuszczać, że zmienną kowariancyjną jest w tym względzie wiek – choć znalazło to potwierdzenie jedynie w przypadku GHQ D. Efekt kowariancyjny okazał się statystycznie istotny – $F(1; 85,891) = 9,181$, $p = 0,003^*$, aczkolwiek jego siła jest słaba ($\eta^2 = 0,011$). Efekt przynależności do jednej z sześciu porównywanych grup jest istotny statystycznie również po założeniu stałego wieku ($p = 0,001^*$, $\eta^2 = 0,023$).

Tabela 18. Dobrostan psychiczny i fizyczny – przedsiębiorcy vs pozostałe grupy

| | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | | Przedsiębiorcy | | | Pozostali | | |
|------------------------|--|--------|-------|-----------|--------|-------|-------------------------------------|-------|-------|-----------|--------|-------|
| | MP | DP | PP | BP | SP | IP | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
| | GHQ A – symptomy somatyczne | | | | | | GHQ B – niepokój, bezsenność | | | | | |
| | [0÷21] | | | | | | [0÷21] | | | | | |
| Min. | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Max. | 16 | 15 | 19 | 19 | 16 | 17 | 16 | 16 | 21 | 20 | 16 | 21 |
| M | 5,26 | 6,20 | 5,63 | 6,94 | 6,75 | 6,27 | 5,84 | 5,36 | 5,50 | 6,31 | 6,31 | 6,65 |
| Q1 | 3,00 | 4,00 | 3,00 | 4,00 | 4,00 | 4,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 4,00 | 3,00 |
| Me | 5,00 | 6,00 | 5,00 | 7,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 6,00 | 6,00 |
| Q3 | 7,00 | 8,00 | 7,00 | 9,00 | 9,00 | 8,00 | 8,00 | 7,00 | 7,00 | 8,00 | 9,00 | 10,00 |
| STD | 3,11 | 3,29 | 3,83 | 4,05 | 3,61 | 3,30 | 3,40 | 3,33 | 4,17 | 4,21 | 3,72 | 4,64 |
| As | 0,629 | 0,335 | 1,187 | 1,021 | 0,513 | 1,151 | 0,426 | 0,782 | 1,233 | 1,246 | 0,271 | 0,939 |
| K | 0,036 | -0,321 | 1,586 | 1,046 | -0,426 | 1,458 | -0,165 | 0,755 | 1,748 | 1,342 | -0,555 | 0,563 |
| Lev | F(5; 850) = 1,440, p = 0,207 | | | | | | F(5; 850) = 4,168, p = 0,001* | | | | | |
| T. Welcha | F(5; 299,086) = 4,231, p = 0,001* | | | | | | F(5; 298,578) = 2,543, p = 0,028* | | | | | |
| η^2 | 0,024 | | | | | | 0,015 | | | | | |
| Post hoc ^{a)} | MP < SP (p = 0,001*); MP < IP (p = 0,070*); MP < BP (p = 0,082*); MP < DP (p = 0,077*) | | | | | | DP < IP (p = 0,047*) | | | | | |

Tabela 18 (cd.)

| | GHQ C – zaburzenia funkcjonowania [0÷21] | | | | | | GHQ D – symptomy depresji [0÷21] | | | | | |
|-------------------------------|---|-------|-------|-------|--------|-------|--|--------|-------|--------|-------|--------|
| | Min. | 2 | 2 | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Max. | 13 | 14 | 19 | 17 | 14 | 14 | 14 | 14 | 16 | 17 | 14 | 17 |
| M | 6,21 | 7,21 | 6,51 | 7,98 | 7,26 | 6,22 | 2,08 | 1,33 | 1,71 | 1,56 | 2,78 | 1,36 |
| Q1 | 5,00 | 6,00 | 5,00 | 6,25 | 6,00 | 5,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Me | 6,00 | 7,00 | 7,00 | 7,00 | 7,00 | 6,50 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,50 | 1,00 | 0,00 |
| Q3 | 7,00 | 8,00 | 7,00 | 9,00 | 9,00 | 7,00 | 2,00 | 1,00 | 2,00 | 2,75 | 4,00 | 2,00 |
| STD | 2,29 | 2,06 | 2,87 | 2,97 | 2,53 | 2,36 | 3,53 | 2,72 | 2,84 | 2,82 | 3,57 | 2,64 |
| As | 0,544 | 0,667 | 1,016 | 1,206 | -0,393 | 0,694 | 1,967 | 3,051 | 2,300 | 3,673 | 1,643 | 3,014 |
| K | 0,873 | 1,783 | 3,794 | 2,029 | 1,200 | 1,707 | 2,843 | 10,105 | 6,238 | 17,599 | 2,266 | 10,706 |
| Lev | F(5; 850) = 3,090, p < 0,009* | | | | | | F(5; 850) = 6,300, p < 0,0001 | | | | | |
| T. Welcha | F(5; 296,500) = 8,356, p < 0,0001 | | | | | | F(5; 304,452) = 4,646, p < 0,0001 | | | | | |
| η^2 | 0,048 | | | | | | 0,030 | | | | | |
| <i>Post hoc</i> ^{a)} | MP < SP (p = 0,001*); MP < BP (p = 0,003*); MP < DP (p < 0,0001); DP > IP (p = 0,001*); BP > PP (p = 0,034*); BP > IP (p = 0,003*); SP > IP (p = 0,002*) | | | | | | DP < SP (p < 0,0001) PP < SP (p = 0,048*); IP < SP (p = 0,001*) | | | | | |

Oznaczenia: ^{a)} – test Gamesa–Howella; ¹ – tendencja statystyczna; różnice istotne statystycznie przy $\alpha = 0,10$.

Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 17.

Źródło: obliczenia własne.

6.1.2. Ocena dobrobytu

W tym podrozdziale zamieszczono wyniki analiz zmierzających do odpowiedzi na następujące pytania badawcze odnoszące się do dobrobytu przedsiębiorców:

Pytanie 8. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzesiębiorców i pracowników szeregowych uzyskują wyższy dobrobyt, rozumiany jako dochód, wzrost dochodu, wielkość dochodu i majątku szacowane w porównaniu do grupy odniesienia oraz wyższy stopień zaspokojenia potrzeb materialnych?

Pytanie 9. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą satysfakcję z dochodu i z majątku niż pozostałe badane grupy?

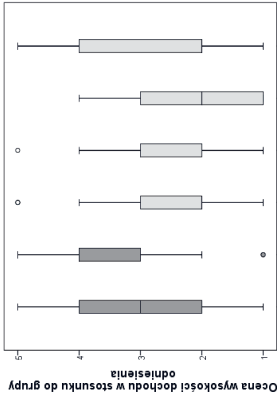
Pytanie 10. Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą stabilność (pewność) dochodu niż pozostałe badane grupy?

Wyniki testu Kruskala–Wallisa (statystyka H Kruskala–Wallisa) wskazują na to, że przynajmniej jedna z sześciu badanych populacji różni się pod względem poszczególnych wymiarów dobrobytu od pozostałych (zob. rys. 14). W ujęciu obiektywnym dobrobyt jest istotnie (w sensie statystycznym) wyższy wśród przedsiębiorców, zwłaszcza dojrzałych. Prawdopodobnie tę zauważyć można już w przypadku ogólnej oceny zaspokojenia potrzeb materialnych (przy czym jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, jest ona istotnie niższa niż u dojrzałych). Analogiczne wnioski dotyczą dochodów. Mediana dobrobytu mierzonego aktualnymi zarobkami wynosi 2 – połowa z przedsiębiorców osiąga dochód na poziomie nie niższym niż 1,5-krotność średniej krajowej, 47% dojrzałych przedsiębiorców i 29% młodych osiąga dochód na poziomie dwukrotności średniej krajowej lub wyższym, a tylko, odpowiednio, 10% i 19% – niższy niż średnia krajowa (dla porównania poniżej średniej krajowej zarabia blisko połowy szeregowych pracowników i niemal co trzeci preprzedsiębiorca). Młodzi właściciele firm nie różnią się istotnie jedynie w stosunku do byłych przedsiębiorców¹. Pomijając osoby o dochodach poniżej średniej krajowej, połowa przedsiębiorców zarabia, odpowiednio, trzy (dojrzały) i dwa (młodzi) razy więcej od przeciętnej.

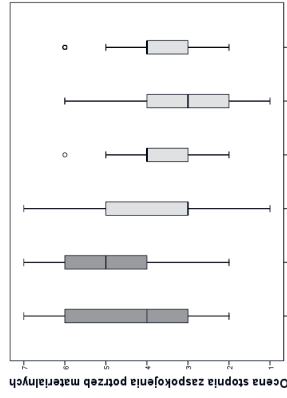
Względem własnej grupy odniesienia 65% dojrzałych przedsiębiorców osiąga dochód na wyższym poziomie (a tylko 12% na niższym), co wyróżnia ich *in plus* na tle pozostałych grup (różnice te są statystycznie istotne). Młodzi przedsiębiorcy uzyskują istotnie wyższe dochody (względem grupy odniesienia) w porównaniu z szeregowymi pracownikami, pre- i intraprzedsiębiorcami, zaś niższe w porównaniu z dojrzałymi właścicielami firm. 33% młodych przedsiębiorców ocenia swój dochód jako wyższy, a 27% jako niższy od swojej grupy odniesienia (zob. rys. 14). Mediana sięga, odpowiednio, poziomowi 4 (dochód wyższy niż grupy odniesienia) dla dojrzałych przedsiębiorców, 3 (podobny) dla młodych i byłych właścicieli firm oraz 2 (niższy) dla pozostałych. Jeśli chodzi o majątek, w porównaniu do własnej grupy odniesienia 59% dojrzałych przedsiębiorców ocenia go jako wyższy, a żaden jako niższy, co wyróżnia ich od pozostałych grup (w grupie młodych przedsiębiorców jest to, odpowiednio, 30% i 12%, aczkolwiek i oni oceniają wartość swojego majątku istotnie wyżej niż pozostali, z wyjątkiem byłych przedsiębiorców). Młodzi przedsiębiorcy wyróżniają się z kolei *in minus* (istotnie względem dojrzałych i intraprzedsiębiorców) pod względem stabilności dochodów – w przypadku 61% z nich jest ona co najwyżej niska (podobne wyniki uzyskało 58% preprzedsiębiorców i 52% szeregowych pracowników, ale już tylko 28% intraprzedsiębiorców oraz po ok. 44% dojrzałych i byłych właścicieli firm). Pod względem skali i kierunku zmian dochodu osoby prowadzące własną firmę nie różnią się istotnie od pozostałych (zob. rys. 15).

¹ W świetle wyników testu *post-hoc* byli przedsiębiorcy nie różnią się istotnie również względem intraprzedsiębiorców i preprzedsiębiorców, między pozostałymi subpopulacjami różnice są statystycznie istotne.

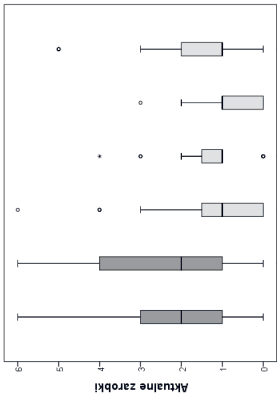
Dochód względem grupy odniesienia ($p < 0,00001$)
($H = 212,40$; $df = 5$; $p < 0,00001$)



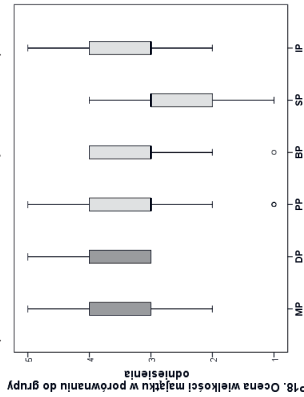
Zaspokojenie potrzeb materialnych ($p < 0,00001$)
($H = 177,02$; $df = 5$; $p < 0,00001$)



Aktualne zarobki ($p < 0,00001$)
($H = 185,88$; $df = 5$; $p < 0,00001$)



Majątek względem grupy odniesienia ($p < 0,00001$)
($H = 120,11$; $df = 5$; $p < 0,00001$)

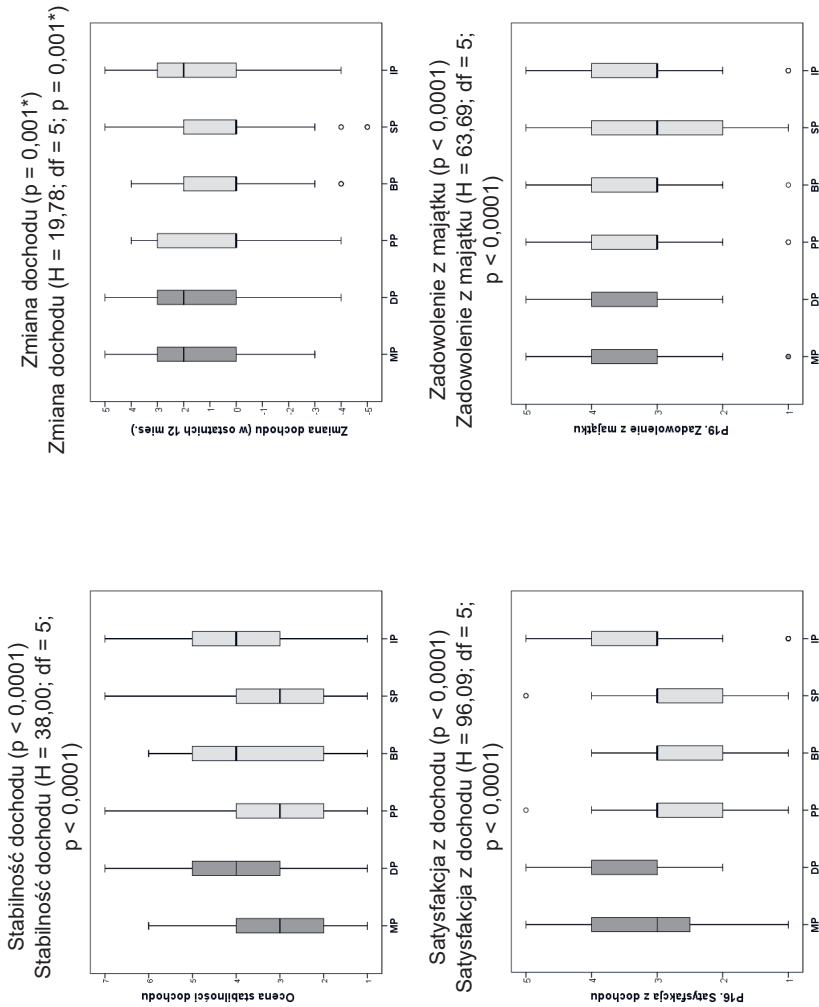


Rysunek 14. Ocena dobrobytu – przedsiębiorcy vs pozostali

Oznaczenia: H – wartość statystyki Kruskala–Wallisa; df – liczba stopni swobody;
p – prawdopodobieństwo w teście Kruskala–Wallisa. MP – młodzi przedsiębiorcy; DP – dojrzałi przedsiębiorcy; PP – preprzesiębiorcy; BP – byli przedsiębiorcy; SP – szeregowi pracownicy; IP – intraprzesiębiorcy.

* Różnice istotne statystycznie ($\alpha < 0,05$). Ciemniejsze „skrzynki” dotyczą przedsiębiorców.

Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 15. Ocena stabilności i zadowolenia ze swojego dobrobytu – przedsiębiorcy vs pozostali
 Oznaczenia jak do rysunku 14.
 Źródło: obliczenia własne.

Satysfakcja z dochodu, jak i zadowolenie z majątku również są istotnie wyższe w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż pozostałych analizowanych grup (w tym młodych właścicieli firm). Choć mediana jest analogiczna ($Me = 3$), średnia ocena jest najwyższa dla dojrzałych przedsiębiorców ($M = 3,41$ dla oceny dochodu i $M = 3,51$ dla majątku; $p < 0,001$). Młodzi przedsiębiorcy różnią się istotnie pod tym względem od intraprzedsiębiorców (ich satysfakcja z dochodu jest przy tym istotnie wyższa niż preprzedsiębiorców i szeregowych pracowników).

Podsumowanie

W odniesieniu do hipotez badawczych, przeprowadzona analiza przemawia na korzyść hipotezy H4a – chociaż z pewnymi ograniczeniami. Zarówno osoby o krótszym, jak i te o dłuższym stażu przedsiębiorczym osiągają wyższy dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym (wyższa jest ich satysfakcja z życia) niż nie-przedsiębiorców (z wyjątkiem intraprzedsiębiorców). W przypadku dobrostanu emocjonalnego (bilans emocji) młodzi i dojrzały przedsiębiorcy uzyskują wyniki wyższe, ale w sensie statystycznym nieróżniące się jednak od preprzedsiębiorców, intraprzedsiębiorców, a nawet byłych przedsiębiorców. Różnice istotne statystycznie występują tylko względem szeregowych pracowników. Poza tym przedsiębiorcy odczuwają wyższy dobrostan fizyczny i psychiczny (przejawiają mniej symptomów somatycznych, niepokoju i bezsensowności, zaburzeń funkcjonowania, jak i objawów depresji), co potwierdza założenia przyjęte w hipotezie H4b. Dodatkowo dobrobyt jest istotnie (w sensie statystycznym) wyższy w przypadku przedsiębiorców. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorców dojrzałych – osiągają oni istotnie wyższy poziom dochodu, a także oceny dochodu i majątku względem grupy odniesienia oraz ogólnego zaspokojenia potrzeb materialnych, przy czym jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, różnice te są wyraźnie niższe niż dla mających dłuższą karierę przedsiębiorczą, co powoduje, że również w odniesieniu do młodych przedsiębiorców ocena dobrobytu dojrzałych przedsiębiorców jest istotnie wyższa (Pytanie 8). Podobnie, wyżej oceniana jest w tej grupie satysfakcja z dochodu i majątku (Pytanie 9). Inaczej rzecz się ma ze stabilnością dochodu, zwłaszcza u młodych przedsiębiorców, którzy porównywalnie z preprzedsiębiorcami mają nieustabilizowaną sytuację dochodową. Największą pewnością co do wysokości zarobków odznaczają się intraprzedsiębiorcami, dalej w kolejności są dojrzały przedsiębiorcy (odpowiedź na Pytanie 10).

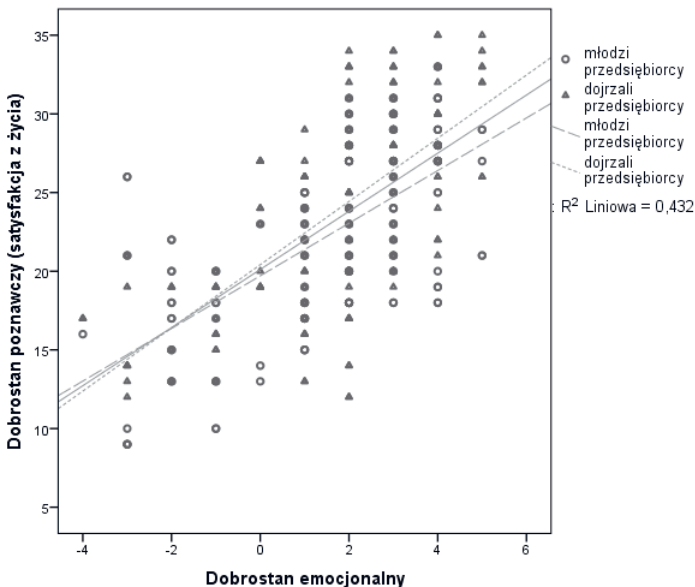
6.2. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu – przedsiębiorcy versus inne grupy

W tym podrozdziale zamieszczono wyniki analiz statystycznych zmierzających do weryfikacji Hipotez 5 i 6. Zgodnie z Hipotezą 5 dobrostan ogólny (poznawczy i emocjonalny) oraz dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych)

pozostają we wzajemnych związkach – wraz ze wzrostem czynników dobrobytu oraz satysfakcji z dochodu i majątku wzrasta poziom poznawczej i emocjonalnej oceny życia (H5a i H5b). Z kolei w Hipotezie 6 założono, że wybrane aspekty dobrobytu przedsiębiorców pozostają we wzajemnych związkach – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, i im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia, tym wyższa satysfakcja z dochodu (H6a) oraz im większy majątek szacowany w odniesieniu do grupy odniesienia, tym większa satysfakcja z majątku (H6b). Dodatkowo postawiono:

Pytanie badawcze 11. Czy związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) niż w pozostałych badanych grupach (pre-przedsiębiorcy, byli przedsiębiorcy, intraprzedsiębiorcy, szeregowi pracownicy)?

Na wstępie sprawdzono wzajemne relacje między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym. Analizy statystyczne dowodzą, że dobrostan poznawczy przedsiębiorców jest statystycznie istotnie i silnie skorelowany z dobrostanem emocjonalnym ($r = 0,657$, $p < 0,001$) – wyższej satysfakcji z życia towarzyszy lepszy dobrostan emocjonalny (korzystniejszy bilans emocjonalny) i na odwrót. Relacja ta jest dodatnia i dość silna dla obu grup przedsiębiorców ($R^2 = 0,432$) (zob. rys. 16), przy czym współczynnik determinacji jest nieco wyższy dla dojrzałych przedsiębiorców ($R^2 = 0,457$) niż dla młodych ($R^2 = 0,416$) (niepokazane na wykresie).



Rysunek 16. Relacja między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym przedsiębiorców
Oznaczenia: linia ciągła dotyczy przedsiębiorców ogółem i według stażu w roli przedsiębiorcy.
Źródło: obliczenia własne.

Z każdym kolejnym punktem na skali SWLS dobrostan emocjonalny przedsiębiorców rośnie średnio o 1,8 pkt, w tym o 1,7 pkt w przypadku młodych i o 2 pkt w przypadku dojrzałych przedsiębiorców. Relacja ta ma więc podobny charakter dla przedsiębiorców o krótszym („młodzi”) i dłuższym („dojrzałi”) stażu (o czym świadczy również podobny przebieg linii regresji dla obu grup) (zob. rys. 16).

Przystąpiono do weryfikacji hipotez H5a i H5b. Analizując łącznie obie grupy przedsiębiorców, zauważyć można istotne dodatnie związki między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrobytem, a siła tych relacji jest dość duża (współczynniki korelacji dla większości wymiarów dobrobytu sięgają 0,4–0,6, a dla każdej pary zmiennych $p < 0,0001$) (zob. tab. 19). Zadowolenie z życia (dobrostan poznawczy) jest najbardziej „wrażliwe” na aktualne zarobki ($\rho = 0,506^{***}$) i stopień zaspokojenia potrzeb materialnych ($\rho = 0,504^{***}$). Nieco słabsza, aczkolwiek również dość silna, dodatnia korelacja ma miejsce również w odniesieniu do zadowolenia z majątku ($\rho = 0,489^{***}$) i dochodu ($\rho = 0,444^{***}$). Zadowolenie z życia jest też tym wyższe, im średnio wyższa jest ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia ($\rho = 0,474^{***}$) oraz im większa stabilizacja dochodu ($\rho = 0,419^{***}$) (i na odwrót). Relatywnie słaba jest natomiast korelacja dobrostanu poznawczego i zakresu zmian (wzrostu/spadku) dochodu ($\rho = 0,173^*$). Z kolei im wzrost dochodu jest silniejszy, w tym większym stopniu zwiększa się dobrostan emocjonalny ($\rho = 0,330^{***}$). Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców jest też w silniejszym stopniu, niż ma to miejsce względem wyników na skali SWLS, powiązany z oceną stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych ($\rho = 0,632^{***}$), aktualnymi zarobkami ($\rho = 0,573^{***}$) i stabilnością dochodu ($\rho = 0,530^{***}$).

Omawiane relacje są wyraźnie silniejsze w przypadku przedsiębiorców niż pozostałych grup (zob. tab. 19). Zwłaszcza zadowolenie poznawcze wykazuje słabsze korelacje z różnymi wymiarami dobrobytu, w przypadku preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników – względem większości aspektów dobrobytu – nie są one statystycznie istotne. W dwóch grupach – byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników – także dobrostan emocjonalny jest w niewielkim stopniu powiązany z dobrobytem, przy czym równocześnie dość silna jest relacja względem oceny zaspokojenia potrzeb materialnych (współczynnik korelacji ok. 0,4), a w przypadku byłych przedsiębiorców – także względem aktualnych zarobków ($\rho = 0,283^{**}$), a jeszcze silniej – względem stabilności dochodów ($\rho = 0,400^{***}$). Dla szeregowych pracowników z kolei istotna, choć wyraźnie słabsza, jest też korelacja względem satysfakcji z dochodu, stopnia zmiany dochodu, jak i zadowolenia z majątku i jego wysokości względem własnej grupy odniesienia – im większy jest tak rozumiany dobrobyt, tym średnio wyższy dobrostan emocjonalny (i na odwrót). Silniej niż w przypadku tych dwóch grup, ale słabiej niż dla przedsiębiorców, zaznacza się korelacja między dobrostanem i dobrobytem intraprzedsiębiorców i preprzedsiębiorców (dla pierwszej grupy dotyczy to przede wszystkim dobrostanu poznawczego, zaś dla drugiej – emocjonalnego).

Tabela 19. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrobytem przedsiębiorców oraz innych grup

| Aspekty dobrobytu | Przedsiębiorcy | | PP | | BP | | SP | | IP | |
|--|----------------|----------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,504*** | 0,632*** | 0,287** | 0,562*** | 0,292** | 0,420** | 0,217** | 0,370*** | 0,394*** | 0,361*** |
| Aktualne zarobki | 0,506*** | 0,573*** | 0,200* | 0,439*** | 0,283** | 0,298* | 0,015 | -0,045 | 0,350*** | 0,266** |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 0,474** | 0,473*** | 0,139 | 0,352*** | 0,073 | 0,131 | -0,013 | -0,060 | 0,224** | 0,113 |
| Ocena stabilności dochodu | 0,419*** | 0,530*** | 0,249** | 0,383*** | 0,196 | 0,400** | 0,207** | 0,123 | 0,107 | 0,300** |
| Zmiana dochodu | 0,173* | 0,330*** | 0,047 | 0,113 | 0,227 | 0,074 | 0,138 | 0,171* | 0,367** | 0,280** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,444*** | 0,448*** | 0,213* | 0,421*** | 0,291** | 0,240** | 0,200** | 0,252** | 0,262** | 0,255** |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 0,371*** | 0,341*** | 0,210* | 0,145 | 0,170 | 0,106 | 0,232** | 0,160* | 0,333*** | 0,126 |
| Zadowolenie z majątku | 0,489*** | 0,410*** | 0,443** | 0,209** | 0,109 | 0,062 | 0,268** | 0,166* | 0,448*** | 0,232** |

Oznaczenia. W tabeli podano wartości współczynnika rho Spearmana. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: obliczenia własne.

Również poszczególne wymiary dobrobytu są ze sobą nawzajem istotnie dodatnio powiązane w przypadku przedsiębiorców (dla każdej pary zmiennych $p < 0,0001$). W szczególności satysfakcja z dochodu jest tym silniejsza, im większe zadowolenie z majątku (przedsiębiorcy są tym bardziej zadowoleni ze swojego majątku, im większa jest ich satysfakcja z dochodu, i na odwrót), prawidłowość ta silnie zaznacza się w badanej grupie ($\rho = 0,710$) (zob. tab. 20). Satysfakcja z dochodu jest również silnie powiązana z tym, jak sytuują się przedsiębiorcy pod tym względem w porównaniu do tej swojej grupy odniesienia ($\rho = 0,689^{**}$), ze stopniem zaspokojenia potrzeb materialnych ($\rho = 0,603^{***}$) i z aktualnym poziomem zarobków ($\rho = 0,591^{***}$). Nieco słabsze (aczkolwiek również istotne statystycznie, o podobnie umiarkowanej sile) są korelacje względem pozostałych aspektów dobrobytu.

Tabela 20. Ocena korelacji między różnymi wymiarami dobrobytu przedsiębiorców

| Zmienne | (1) ^a | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) |
|--|---------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Satysfakcja z dochodu | (1) 1 | 0,710 ^{***} | 0,603 ^{***} | 0,591 ^{***} | 0,689 ^{***} | 0,433 ^{***} | 0,326 ^{***} | 0,478 ^{***} |
| Zadowolenie z majątku | (2) 0,710 ^{***} | 1 | 0,475 ^{***} | 0,545 ^{***} | 0,569 ^{***} | 0,323 ^{***} | 0,184 ^{**} | 0,597 ^{***} |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | (3) 0,603 ^{***} | 0,475 ^{***} | 1 | 0,873 ^{***} | 0,786 ^{***} | 0,656 ^{**} | 0,329 ^{***} | 0,459 ^{***} |
| Aktualne zarobki | (4) 0,591 ^{***} | 0,545 ^{***} | 0,873 ^{***} | 1 | 0,824 ^{***} | 0,639 ^{***} | 0,368 ^{***} | 0,521 ^{***} |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | (5) 0,689 ^{***} | 0,569 ^{***} | 0,786 ^{***} | 0,824 ^{***} | 1 | 0,570 ^{***} | 0,370 ^{***} | 0,597 ^{***} |
| Ocena stabilności dochodu | (6) 0,433 ^{***} | 0,323 ^{***} | 0,656 ^{***} | 0,639 ^{***} | 0,570 ^{***} | 1 | 0,267 ^{**} | 0,335 ^{***} |
| Zmiana dochodu | (7) 0,326 ^{***} | 0,184 ^{**} | 0,329 ^{***} | 0,368 ^{***} | 0,370 ^{***} | 0,267 ^{**} | 1 | 0,138 ^{***} |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | (8) 0,478 ^{***} | 0,597 ^{***} | 0,459 ^{***} | 0,521 ^{***} | 0,597 ^{**} | 0,335 ^{***} | 0,138 [*] | 1 |

^a W nawiasach podano numery zmiennych. Boldem zaznaczono zmienne uwzględnione jako zależne w Hipotezie 6.

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Oznaczenia jak w tabeli 19.

Źródło: obliczenia własne.

Zadowolenie z majątku dość silnie zmienia się (*in plus*) wraz ze wzrostem oceny jego wartości względem grupy odniesienia ($\rho = 0,597^{***}$), a także samooceny własnego dochodu względem grupy odniesienia, jak i poziomu zarobków oraz stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych. Relatywnie słabe (choć również istotne statystycznie) przełożenie na satysfakcję z majątku ma wzrost dochodów ($\rho = 0,183^{**}$) i – szerzej – ich stabilność (pewność) ($\rho = 0,323^{***}$). Dodać należy, że również pozostałe relacje między wymiarami dobrobytu są statystycznie istotne, a korelacja jest dodatnia i silna (jedynie w przypadku stabilności dochodu i stopnia jego wzrostu jej siła nie jest zbyt duża).

Podsumowanie

Odnosząc się do hipotez badawczych, przeprowadzona analiza dostarcza argumentów za prawdziwością hipotezy H5a – w przypadku przedsiębiorców, im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb

i im wyższy majątek, tym wyższa satysfakcja z życia i korzystniejszy bilans emocjonalny. Podobnie, zgodnie z hipotezą H5b, im wyższa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym wyższa satysfakcja z życia i korzystniejszy bilans emocjonalny przedsiębiorców. Jednocześnie wyniki badania dostarczają odpowiedzi na Pytanie badawcze 11 – związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców niż w pozostałych badanych grupach, w tym zwłaszcza w porównaniu z byłymi przedsiębiorcami i szeregowymi pracownikami. Wyraźne różnice obserwuje się również w odniesieniu do preprzedsiębiorców – jeśli chodzi o dobrostan poznawczy, oraz intrapredsiębiorców – gdy chodzi o dobrostan emocjonalny. Równocześnie wszystkie aspekty dobrobytu przedsiębiorców pozostają ze sobą w istotnym, dodatnim związku, w tym, zgodnie z hipotezą H6a – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia, tym wyższa satysfakcja z dochodu, oraz, zgodnie z hipotezą H6b – im większy majątek szacowany w odniesieniu do grupy odniesienia, tym większa satysfakcja z majątku.

6.3. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu ogólnego a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców

W tym podrozdziale przedstawiono wyniki analiz statystycznych zmierzających do weryfikacji Hipotezy 7, zgodnie z którą dobrostan i dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) pozostają we wzajemnych związkach z ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym – im wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia), im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek oraz im większa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji (H7a, H7b i H7c).

Dobrostan fizyczny i psychiczny oceniany jest z wykorzystaniem skali GHQ-28. W odniesieniu do jego czterech wymiarów – wyższe wyniki na skali GHQ-28 oznaczają niższy dobrostan psychiczny. Zgodnie z założeniami zapisanymi w Hipotezie 7, powiązania między wszystkimi omawianymi wymiarami dobrostanu są wzajemne – dobrostan fizyczny i psychiczny wpływa na osiągnięty dobrostan i dobrobyt, ale też na odwrót – wyższy dobrostan i wyższy poziom dobrobytu pociągają za sobą lepszą kondycję (dobrostan) fizyczną i psychiczną. Przeprowadzona analiza potwierdza te relacje. Biorąc pod uwagę ogół przedsiębiorców, zauważa się istotną statystycznie ujemną korelację między dobrostanem psychicznym i fizycznym a dobrostanem poznawczym i emocjonalnym. Siła korelacji jest największa w przypadku symptomów depresji ($r = -0,368^{***}$ odnośnie do dobrostanu poznawczego i $r = -0,508^{**}$ odnośnie do dobrostanu emocjonalnego). Generalnie rzecz biorąc, silniejsze związki między dobrostanem psychicznym i fizycznym obserwuje się względem dobrostanu emocjonalnego niż poznawczego (zob. tab. 21).

Tabela 21. Ocena związków między dobrostanem poznawczym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców (ogółem)

| | GHQ A | GHQ B | GHQ C | GHQ D | GHQ-28 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Dobrostan poznawczy | -0,248** | -0,274*** | -0,239 ** | -0,368*** | -0,362*** |
| Dobrostan emocjonalny | -0,373*** | -0,427*** | -0,377*** | -0,508*** | -0,542*** |

W tabeli podano wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Oznaczenia: GHQ A – symptomy somatyczne; GHQ B – niepokój i bezsenność;

GHQ C – zaburzenia funkcjonowania; GHQ D – symptomy depresji; GHQ-28 – suma.

Źródło: obliczenia własne.

Jak wynika z wcześniejszych analiz, dobrostan fizyczny i psychiczny jest różnicowany wewnątrz subpopulacji przedsiębiorców – wyraźnie wyższy jest wśród rozpoczynających działalność gospodarczą niż wśród prowadzących ją od dłuższego czasu, a wyniki uzyskane przez młodych przedsiębiorców są analogiczne do tych uzyskanych przez preprzesiębiorców. Sprawdźmy zatem, czy podobne różnice można zaobserwować odnośnie do relacji między dobrostanem psychicznym i fizycznym a dobrostanem poznawczym i emocjonalnym (zob. tab. 22).

Nasilenie symptomów chorobowych rośnie wraz ze spadkiem zadowolenia z życia i dobrostanu emocjonalnego w przypadku większości grup, aczkolwiek z różną siłą; w przypadku byłych przedsiębiorców relacja względem dobrostanu poznawczego nie jest statystycznie istotna. Podobne obserwacje odnotowano odnośnie do związku między dobrostanem poznawczym a symptomami somatycznymi (GHQ A) oraz niepokojem i bezsennością (GHQ B) intraprzesiębiorców oraz w odniesieniu do związku między dobrostanem emocjonalnym i symptomami somatycznymi (GHQ A) w obu tych grupach i w odniesieniu do symptomów depresji (GHQ D) byłych przedsiębiorców. Relacje obserwowane u młodych przedsiębiorców są podobne do relacji zaobserwowanych wśród preprzesiębiorców (inaczej jest jedynie odnośnie do związku między ich zadowoleniem z życia a zaburzeniami funkcjonowania – zależność ta jest słabsza wśród preprzesiębiorców), a w przypadku zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji – również wśród szeregowych pracowników.

W odniesieniu do dobrostanu poznawczego i emocjonalnego, symptomy somatyczne oraz niepokój i bezsenność wykazują wyraźnie silniejsze ujemne związki w przypadku młodych przedsiębiorców niż dojrzałych – obniżanie zadowolenia z życia i dobrostanu emocjonalnego cechuje się silniejszą współzmiennością z symptomami somatycznymi (GHQ A) i niepokojem i bezsennością (GHQ B) (pogorszenie tych dwóch wymiarów dobrostanu fizycznego i psychicznego). Czytelnie obrazuje to rysunek 17, na którym widać wyraźnie większe nachylenia linii regresji dla młodych przedsiębiorców. Analogiczne w obu grupach relacje obserwuje się z kolei w odniesieniu do zaburzeń funkcjonowania (GHQ C), zaś nasilenie symptomów depresji (GHQ D) związane jest silniej z obniżeniem dobrostanu poznawczego i emocjonalnego młodych przedsiębiorców niż dojrzałych (zob. tab. 22).

Tabela 22. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrostanem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców i innych grup

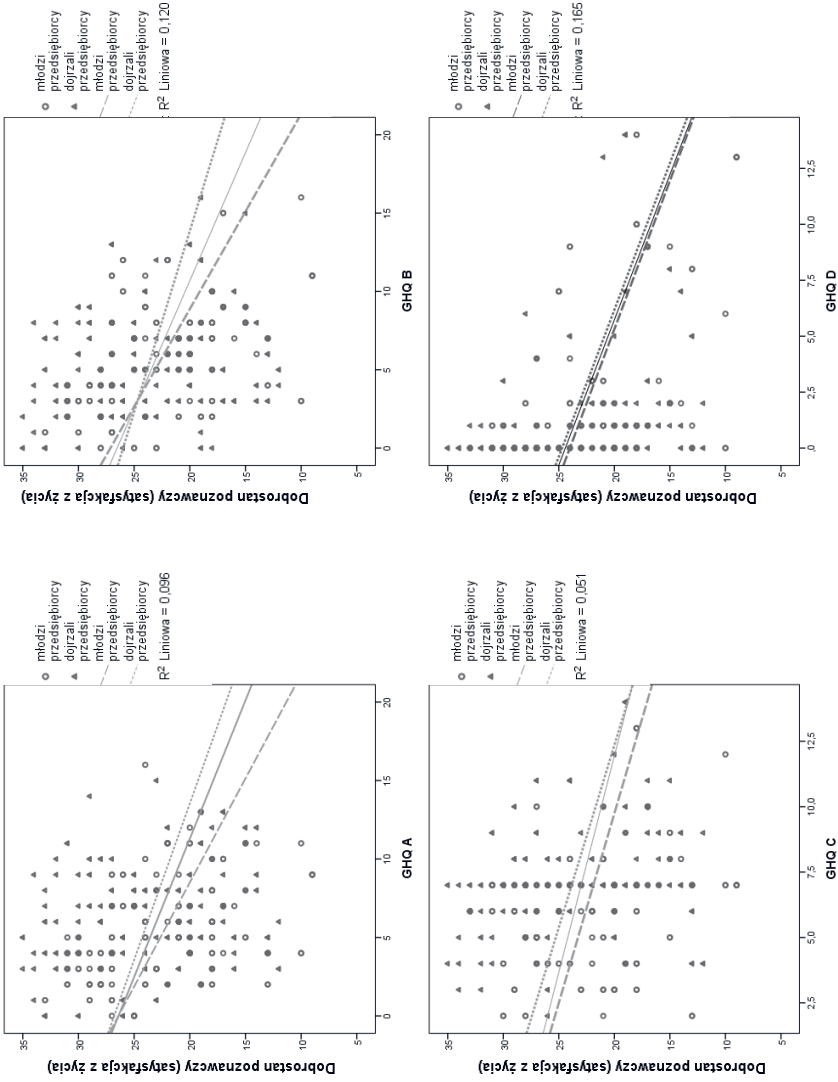
| | MP | | DP | | PP | | BP | | SP | | IP | |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | d.pozn. | d.em. | d.pozn. | d.em. | d.pozn. | d.em. | d.pozn. | d.em. | d.pozn. | d.em. | d.pozn. | d.em. |
| GHQ A | -0,414*** | -0,550*** | -0,272** | -0,341*** | -0,319** | -0,563*** | 0,012 | -0,210 | -0,226** | -0,271** | -0,073 | -0,159 |
| GHQ B | -0,481*** | -0,587*** | -0,236** | -0,291*** | -0,359*** | -0,541*** | -0,208 | -0,494** | -0,214** | -0,427*** | -0,159 | -0,332*** |
| GHQ C | -0,279*** | -0,438*** | -0,242** | -0,383*** | -0,225*** | -0,422*** | -0,083 | -0,286* | -0,256** | -0,445*** | -0,320*** | -0,196* |
| GHQ D | -0,470*** | -0,524*** | -0,341*** | -0,529*** | -0,282*** | -0,528*** | 0,020 | -0,244 | -0,432*** | -0,478*** | -0,272** | -0,510*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

*p < 0,05; **p < 0,01; ***p < 0,001.

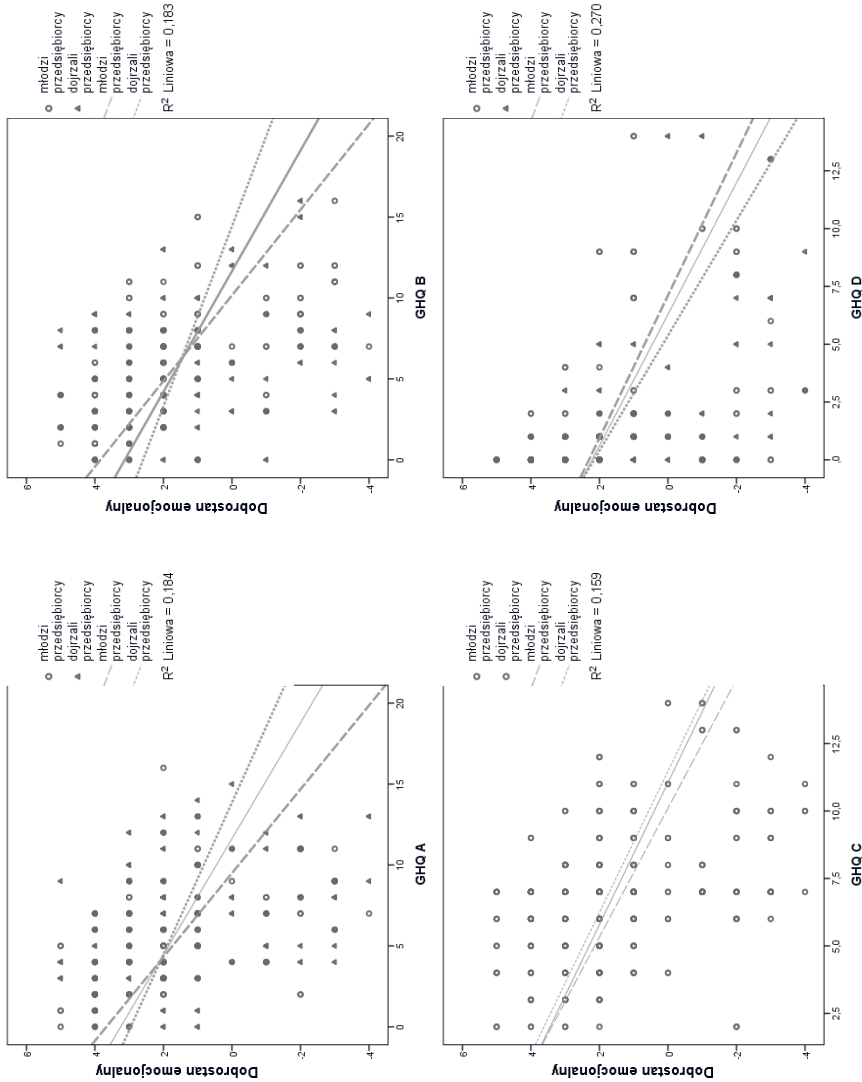
Oznaczenia jak w tabeli 21.

Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 17. Ocena relacji między dobrostanem poznawczym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców – ogółem i według stażu w roli przedsiębiorcy

Źródło: obliczenia własne.



Rysunek 18. Ocena relacji między dobrostanem emocjonalnym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców

Źródło: obliczenia własne.

Jak można zaobserwować na rysunku 17, w przypadku symptomów depresji (GHQ D) większość wyników (w obu grupach przedsiębiorców) jest na niskim poziomie – oscyluje między 0 a 2,5, a najniższe wartości częściej uzyskują młodzi przedsiębiorcy².

Analizując wyniki odnoszące się do relacji między zdrowiem psychicznym i fizycznym a dobrostanem emocjonalnym (zob. rys. 18), zauważyć można, że nieco inny jest jej przebieg przy niższych wartościach obu zmiennych.

Jeśli dobrostan emocjonalny oceniony jest na nie więcej niż 2, symptomy somatyczne (GHQ A) osiągają średnio niższe wartości wśród dojrzałych przedsiębiorców niż wśród młodych, zaś przy wyższych jego stanach jest odwrotnie – przedsiębiorcy o dłuższym stażu są bardziej podatni na symptomy somatyczne w wyniku obniżenia dobrostanu emocjonalnego niż młodzi. Podobne wnioski dotyczą niepokoju i bezsenności, zaś dla pozostałych podskal GHQ relacja ta ma podobny charakter dla obu tych grup (zob. rys. 18).

W kolejnym kroku ocenie poddano kształtowanie się dobrostanu poznawczego i emocjonalnego (w relacji do uwzględnianych równocześnie poszczególnych podskal GHQ). Analiza ta rozszerza nieco założenia przyjęte w hipotezach badawczych, dostarczając jednocześnie argumentów za tym, że można wskazać również na istotne, korzystne oddziaływanie dobrostanu psychicznego i fizycznego na zadowolenie z życia i równowagę emocjonalną, przy zróżnicowanym charakterze tych związków dla różnych grup. W każdym z modeli zaprezentowanych w tabelach 23–28 przyjęto taki sam zestaw zmiennych objaśniających, obejmujący poszczególne wymiary dobrostanu fizycznego i psychicznego oraz wiek. Dodatkowo, w modelu ogólny włączona została zmienna zero-jedynkowa, wyrażająca przynależność do grupy przedsiębiorców (gdzie 1 – przedsiębiorcy, 0 – pozostali). Pozwoli to na sprawdzenie, który z wymiarów dobrostanu fizycznego i psychicznego pełni (na tle pozostałych) istotną rolę względem dobrostanu poznawczego i emocjonalnego, oraz czy na tle wyników GHQ-28 znaczenie mają wiek, a także status przedsiębiorcy. Ocena zdrowia fizycznego i psychicznego zostanie dokonana przy założeniu, że pozostałe zmienne (w tym zwłaszcza wspomniane potencjalne współzmiennie) są na takim samym poziomie dla wszystkich badanych (założenie *ceteris paribus*).

Przy ocenie kształtowania się dobrostanu poznawczego dla ogółu populacji (a więc nie tylko przedsiębiorców) (zob. tab. 23) okazało się, że między symptomami somatycznymi (GHQ A) i zaburzeniami funkcjonowania (GHQ C) zachodzi w tym przypadku interakcja (o czym świadczyła znaczna różnica między współczynnikami korelacji cząstkowej i „zwykłym” współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona), dlatego do modelu została włączona sztuczna zmienna,

2 Prezentowane na powyższych wykresach rozrzutu relacje są trudne do określenia co do ich postaci analitycznej – nie są one jednoznacznie liniowe, ale też nie są wyraźnie krzywoliniowe. Ich siła jest słaba, na co wskazują wartości współczynnika determinacji (dla większej przejrzystości wykresów zrezygnowano z prezentowania R^2 dla linii regresji dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców z osobna). Dodajmy, że ocena tych związków, dokonana z zastosowaniem dedykowanego dla nieliniowych relacji współczynnika rho Spearmana, potwierdza ich ocenę wynikającą z wartości r (wartości obu współczynników są bardzo podobne).

będąca iloczynem GHQ A i GHQ C. Zmienna interakcyjna okazała się statystycznie istotna (w teście t , $p < 0,0001$), a współwystępowanie określonych poziomów GHQ A i GHQ C istotnie zmniejsza dobrostan poznawczy. Dodatkowo, obniżają go istotnie wyższe wartości na skali symptomów depresji i – jak wskazuje współczynnik standaryzowany Beta – spośród analizowanych właściwości badanych oddziałują one w największym stopniu na dobrostan poznawczy. Na tle pozostałych czynników, nieistotny jest natomiast GHQ B, czyli niepokój i bezsenność, a także wiek. Co ważne, zakładając stały poziom symptomów psychicznych i fizycznych, dobrostan poznawczy przedsiębiorców pozostaje istotnie wyższy (średnio o 1,587 pkt na 7 pkt możliwych) niż dla pozostałych osób. Własności statystyczne tego modelu są satysfakcjonujące – wszystkie parametry są statystycznie istotne (w teście t , $p < \alpha$), współczynnik determinacji istotnie różni się od zera (w teście F , $p < \alpha$), statystyka VIF wskazuje na brak współliniowości zmiennych objaśniających ($VIF < 10$). Własności prognostyczne oszacowanego modelu nie są jednak zbyt dobre – uwzględnione w nim czynniki wyjaśniają dobrostan poznawczy tylko w 16,5%, a więc w 83,5% jego poziom jest wynikiem działania innych czynników (co też w dalszej części pracy zostanie poddane analizie).

Tabela 23. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 1)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r_{cz} | VIF |
|-----------------------|----------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|----------|-------|
| Stała | 23,165 | 0,320 | | 72,467 | <0,001* | | | |
| GHQ D | -0,562 | 0,064 | -0,310 | -8,777 | <0,001* | -0,368 | -0,290 | 1,262 |
| GHQ A * | | | | | | | | |
| GHQ C | -0,016 | 0,005 | -0,111 | -3,132 | 0,002* | 0,160 | 0,149 | 1,265 |
| Status przedsiębiorcy | 1,587 | 0,363 | 0,138 | 4,375 | <0,001* | -0,261 | -0,107 | 1,005 |
| Test F | F(3, 842) = 55,558; $p < 0,0001$ | | | | | | | |
| R ² | 0,165 | | | | | | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia: B – współczynnik regresji; SE(B) – błąd szacunku współczynnika regresji; Beta – standaryzowany współczynnik regresji; t – wartość statystyki t w teście istotności parametrów modelu ($H_0: \beta_j = 0$; $H_1 \sim H_0$); p – prawdopodobieństwo w teście t lub F ; r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; r_{cz} – współczynnik korelacji cząstkowej; VIF – statystyka współliniowości; F – sprawdzian testu F istotności współczynnika determinacji w populacji ($H_0: R^2 = 0$; $H_1 \sim H_0$); R^2 = współczynnik determinacji z próby.

* – odrzucenie hipotezy zerowej.

Pozostałe oznaczenia jak w tab. 21.

Źródło: obliczenia własne.

Jeśli wyodrębnimy kategorię przedsiębiorców, istotne znaczenie dla dobrostanu poznawczego odgrywają (*ceteris paribus*) symptomy depresji, a także, choć z mniejszą siłą (Beta = -0,196) – symptomy somatyczne, wyjaśniając zmiany dobrostanu łącznie w ok. 20%. Na tle tych czynników znaczenie zaburzeń

funkcjonowania oraz niepokoju i bezsenności przedsiębiorców nie jest istotne statystycznie (zob. tab. 24).

Tabela 24. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 2)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|----------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 26,274 | 0,585 | | 44,904 | <0,001* | | | |
| GHQ D | -0,645 | 0,097 | -0,340 | -6,634 | <0,001* | -0,406 | -0,337 | 1,128 |
| GHQ A | -0,358 | 0,094 | -0,196 | -3,821 | <0,001* | -0,310 | -0,202 | 1,128 |
| Test F | F(2; 344) = 42,701; p < 0,0001 | | | | | | | |
| R ² | 0,199 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 23.

Źródło: obliczenia własne.

Analizując omawiane relacje odrębnie dla każdej z wyróżnionych grup, zauważamy, że dla każdej z nich inna konfiguracja wymiarów GHQ-28 (w ewentualnym powiązaniu z wiekiem) determinuje dobrostan poznawczy (zob. tab. 25). Własności prognostyczne tych modeli są nieco lepsze niż modelu budowanego dla wszystkich grup łącznie – współczynnik determinacji wskazuje, że zmianami istotnych zmiennych objaśniających udaje się wyjaśnić poziom dobrostanu poznawczego osób z danej grupy w zakresie od ok. 12% (dla preprzesiębiorców) do ok. 30% (dla młodych przedsiębiorców). W przypadku młodych przedsiębiorców charakter tych relacji jest przy tym odmienny niż dla dojrzałych stażem (zob. tab. 25). W pierwszej grupie dobrostan poznawczy (przy założonych ustalonych wartościach pozostałych czynników) rośnie średnio wraz ze spadkiem GHQ B i GHQ D (a więc nasileniem niepokoju i bezsenności oraz symptomów depresji), a także z wiekiem (im starsi wiekiem są świeżo upieczeni przedsiębiorcy, tym średnio ich zadowolenie z życia jest wyższe). W przypadku starszych stażem przedsiębiorców natomiast dobrostan poznawczy maleje, średnio rzecz biorąc, z nasileniem symptomów somatycznych i depresyjnych. W przypadku preprzesiębiorców jedynym istotnym symptomem okazał się niepokój i bezsenność, zaś dla szeregowych pracowników – symptomy depresji (przy wysokim stopniu dopasowania obu modeli do danych empirycznych). Z kolei dla intraprzesiębiorców istotny okazał się wpływ zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji – im są one wyższe, tym niższy jest dobrostan poznawczy (przy ustalonych wartościach innych czynników). W przypadku byłych przedsiębiorców żaden z wymiarów GHQ-28 ani wiek nie okazały się (w żadnej konfiguracji) statystycznie istotne.

Wyniki estymacji modeli dotyczących dobrostanu emocjonalnego zestawiono w tabeli 26. W modelu 4a uwzględniono początkowo każdy z wymiarów GHQ osobno, ale z uwagi na interakcję GHQ A, GHQ B i GHQ C ostatecznie uwzględniono je w postaci zmiennej sztucznej (GHQ A x GHQ B x GHQ C). Łączne współwystępowanie tych trzech wymiarów dobrostanu psychicznego

Tabela 25. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego dla poszczególnych grup przedsiębiorców i pozostałych – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 3a–3e)

| Grupa | Zmienna | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF | F(df) | R ² _{sk} |
|------------|---------|--------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|--------------------|------------------------------|
| MP (3a) | (Stała) | 24,006 | 1,516 | | 15,834 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ B | -0,566 | 0,132 | -0,339 | -4,282 | <0,001* | -0,481 | -0,329 | 1,386 | 23,174 (3; 151) | 0,302 |
| | GHQ D | -0,435 | 0,129 | -0,271 | -3,370 | 0,001* | -0,470 | -0,265 | 1,423 | p < 0,001* | |
| DP (3b) | Wiek | 0,086 | 0,043 | 0,136 | 1,990 | 0,048* | 0,182 | 0,160 | 1,036 | | |
| | (Stała) | 26,567 | 0,875 | | 30,373 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,630 | 0,159 | -0,282 | -3,951 | <0,001* | -0,341 | -0,276 | 1,125 | 15,970 (2; 189) | 0,136 |
| PP (3c) | GHQ A | -0,329 | 0,132 | -0,178 | -2,494 | 0,013* | -0,272 | -0,179 | 1,125 | p < 0,001* | |
| | (Stała) | 23,631 | 0,752 | | 31,443 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ B | -0,478 | 0,109 | -0,359 | -4,392 | <0,001* | -0,359 | -0,359 | 1,000 | 19,289 (1; 130) | 0,123 |
| SP (3d) | (Stała) | 21,921 | 0,498 | | 43,978 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,669 | 0,109 | -0,432 | -6,131 | <0,001* | -0,432 | -0,432 | 1,000 | 37,585 (1; 164) | 0,181 |
| | | | | | | | | | | p < 0,001* | |
| IP (3e) | (Stała) | 25,944 | 0,919 | | 28,216 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,283 | 0,131 | -0,178 | -2,159 | 0,032* | -0,272 | -0,175 | 1,159 | 11,066 (2; 148) | 0,118 |
| | GHQ C | -0,453 | 0,147 | -0,254 | -3,083 | 0,002* | -0,320 | -0,246 | 1,159 | p < 0,001* | |

W tabeli pominięta została grupa byłych przedsiębiorców (BP), gdyż żadna z uwzględnianych zmiennych objaśniających (GHQ A, GHQ B, GHQ C, GHQ D, wiek) nie jest istotna statystycznie.

Oznaczenia: R²_{sk} – skorygowany współczynnik determinacji. Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 23.

Źródło: obliczenia własne.

i fizycznego istotnie oddziałuje na dobrostan emocjonalny, obniżając jego poziom. Istotny jest również, *ceteris paribus*, wpływ symptomów depresji – im ich nasilenie jest wyższe, tym dobrostan emocjonalny jest niższy; na podstawie współczynników standaryzowanych Beta ten czynnik można wskazać jako najważniejszy na tle pozostałych uwzględnianych w modelu. Dobrostan emocjonalny maleje również z wiekiem. Co istotne, dla przedsiębiorców jest średnio o blisko 1 pkt wyższy niż dla pozostałych (przy założeniu stałego dla wszystkich dobrostanu psychicznego i fizycznego oraz wieku) i czynnik ten jest statystycznie istotny.

Tabela 26. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 4a i 4b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|------------------------------|---------------------------------|-------|--------|---------|---------|--------|-----------------|-------|
| Model 4a | | | | | | | | |
| Stała | 2,401 | 0,206 | | 11,670 | <0,001* | | | |
| GHQ D | -0,322 | 0,024 | -0,449 | -13,540 | <0,001* | -0,508 | 0,-422 | 1,356 |
| GHQ A x GHQ B x GHQ C | -0,001 | 0,000 | -0,137 | -4,141 | <0,001* | -0,375 | -0,141 | 1,344 |
| Wiek | -0,023 | 0,006 | -0,124 | -4,149 | <0,001* | -0,019 | -0,141 | 1,108 |
| Status przedsiębiorcy | 0,838 | 0,135 | 0,184 | 6,220 | <0,001* | 0,185 | 0,209 | 1,084 |
| Test F | F(4, 846) = 97,427; p < 0,0001 | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,312 | | | | | | | |
| Model 4b | | | | | | | | |
| Stała | 3,649 | 0,235 | | 15,548 | <0,001* | | | |
| GHQ-28 | -0,118 | 0,006 | -0,530 | -18,604 | <0,001* | -0,542 | -0,528 | 1,006 |
| Wiek | -0,011 | 0,005 | -0,059 | -1,994 | 0,046* | -0,019 | -0,068 | 1,074 |
| Status przedsiębiorcy | 0,730 | 0,134 | 0,160 | 5,443 | <0,001* | 0,185 | 0,209 | 1,080 |
| Test F | F(3, 847) = 131,539; p < 0,0001 | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,315 | | | | | | | |

Oznaczenia: R²_{sk} – skorygowany współczynnik determinacji. Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 23.
Źródło: obliczenia własne.

Jeśli pod uwagę weźmiemy ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny (GHQ-28 – model 4b), jego wpływ oczywiście również okazuje się statystycznie istotny (najsilniejszy na tle pozostałych zmiennych) i osłabiający dobrostan emocjonalny (Beta = -0,530). W tym kontekście pozostałe wnioski pozostają aktualne – bilans emocji pogarsza się z wiekiem, a jego poziom jest wyższy dla przedsiębiorców niż dla pozostałych osób (zob. tab. 27). Obydwa modele mają dobre własności statystyczne (nie mamy do czynienia ze współliniowością zmiennych

objaśniających, wszystkie te zmienne są statystycznie istotne, nie wchodzą w interakcje, współczynnik determinacji istotnie różni się od zera, a na poziomie próby sięga ok. 0,3, tzn. modele wyjaśniają kształtowanie się dobrostanu emocjonalnego w ok. 30%, jak również rozkład składnika losowego jest zbliżony do rozkładu normalnego)³.

Jeśli wyodrębnimy kategorię przedsiębiorców, istotne znaczenie dla dobrostanu emocjonalnego odgrywają, *ceteris paribus*, symptomy depresji. Istotne jest również (choć z nieco mniejszą siłą) współwystępowanie symptomów somatycznych i zaburzeń funkcjonowania, wyjaśniając zmiany dobrostanu w blisko 36%. Na tle tych czynników znaczenie niepokoju i bezsenności nie jest istotne statystycznie (zob. tab. 27). Ponownie zaznacza się z kolei niekorzystny wpływ wieku (osoby starsze mają, zakładając stały poziom pozostałych czynników, niższy dobrostan emocjonalny).

Tabela 27. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 5)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|------------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 3,571 | 0,332 | | 10,758 | <0,001* | | | |
| GHQ D | -0,274 | 0,034 | -0,405 | -8,026 | <0,001* | -0,519 | -0,398 | 1,363 |
| GHQ A x GHQ C | -0,019 | 0,003 | -0,296 | -5,976 | <0,001* | -0,487 | -0,307 | 1,309 |
| Wiek | -0,017 | 0,008 | -0,099 | -2,202 | 0,028* | -0,034 | -0,118 | 1,084 |
| Test F | F(3; 343) = 63,767; p < 0,0001 | | | | | | | |
| R ² | 0,358 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 23.

Źródło: obliczenia własne.

Analizując omawiane relacje w odniesieniu do poszczególnych grup, potwierdza się dość duże podobieństwa między młodymi przedsiębiorcami i preprzedsiębiorcami (zob. tab. 28) – dla ich dobrostanu emocjonalnego największe znaczenie mają symptomy somatyczne, następnie symptomy depresji, a w dalszej kolejności – zaburzenia funkcjonowania (im większe ich nasilenie, tym bilans emocji jest gorszy). Co istotne, czynniki te wyjaśniają zmienność dobrostanu emocjonalnego w ponad 40%. W przypadku dojrzałych przedsiębiorców bilans emocji obniża się istotnie pod wpływem nasilenia symptomów depresji (Beta = -0,509), a także symptomów somatycznych (Beta = -0,164), maleje też z wiekiem (Beta = -0,186). Czynniki te wyjaśniają zmiany dobrostanu emocjonalnego w ponad 30% (pozostałe wymiary GHQ-28 okazały się nieistotne statystycznie na ich tle). Zaznaczmy, że dla byłych przedsiębiorców istotnym czynnikiem spadku dobrostanu emocjonalnego okazało się (*ceteris paribus*) nasilenie niepokoju i bezsenności,

3 Analogiczna ocena dokonywana była w stosunku do każdego z estymowanych modeli. O ile założenia zostały spełnione, przy interpretacji wyników dla uproszczenia pomijano opis tych zagadnień, składających się na statystyczną ocenę modelu regresji.

Tabela 28. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego dla poszczególnych grup przedsiębiorców i pozostałych – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 6a–6f)

| Grupa | Zmienna | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF | F(df) | R ² _{sk} |
|------------|---------|--------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|--------------------|------------------------------|
| MP (6a) | (Stała) | 4,548 | 0,411 | | 11,077 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,189 | 0,043 | -0,305 | -4,437 | <0,001* | -0,524 | -0,340 | 1,289 | 31,725 (4; 154) | 0,444 |
| | GHQ C | -0,192 | 0,064 | -0,201 | -2,988 | 0,003* | -0,438 | -0,236 | 1,227 | p < 0,001* | |
| | GHQ A | -0,253 | 0,048 | -0,361 | -5,328 | <0,001* | -0,550 | -0,398 | 1,248 | | |
| DP (6b) | Stała | 4,515 | 0,612 | | 7,379 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,387 | 0,049 | -0,509 | -7,937 | <0,001* | -0,529 | -0,501 | 1,179 | 32,749 (3; 188) | 0,333 |
| | GHQ A | -0,103 | 0,039 | -0,164 | -2,605 | 0,010* | -0,341 | -0,187 | 1,139 | p < 0,001* | |
| | Wiek | -0,038 | 0,012 | -0,186 | -3,063 | 0,003* | -0,096 | -0,218 | 1,051 | | |
| PP (6c) | Stała | 3,765 | 0,401 | | 9,386 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ D | -0,253 | 0,061 | -0,307 | -4,126 | <0,001* | -0,528 | -0,341 | 1,292 | 34,661 (3; 129) | 0,433 |
| | GHQ C | -0,159 | 0,058 | -0,195 | -2,723 | 0,007* | -0,422 | -0,233 | 1,193 | p < 0,001* | |
| | GHQ A | -0,219 | 0,046 | -0,358 | -4,748 | <0,001* | -0,563 | -0,386 | 1,326 | | |
| BP (6d) | Stała | 2,590 | 0,457 | | 5,666 | <0,001* | | | | 16,156 (1; 50) | 0,229 |
| | GHQ B | -0,243 | 0,060 | -0,494 | -4,019 | <0,001* | -0,494 | -0,494 | 1,000 | p < 0,001* | |
| | Stała | 3,625 | 0,564 | | 6,432 | <0,001* | | | | | |
| | GHQ B | -0,117 | 0,046 | -0,191 | -2,555 | 0,012* | -0,427 | -0,197 | 1,390 | 21,683 (4; 162) | 0,333 |
| SP (6e) | GHQ D | -0,202 | 0,049 | -0,318 | -4,142 | <0,001* | -0,478 | -0,309 | 1,464 | p < 0,001* | |
| | GHQ C | -0,176 | 0,067 | -0,198 | -2,626 | 0,009* | -0,445 | -0,202 | 1,410 | | |
| | Wiek | -0,032 | 0,013 | -0,161 | -2,452 | 0,015* | -0,168 | -0,189 | 1,075 | | |
| | Stała | 2,900 | 0,419 | | 6,930 | <0,001* | | | | 31,010 (2; 149) | 0,284 |
| IP (6f) | GHQ D | -0,383 | 0,052 | -0,511 | -7,422 | <0,001* | -0,510 | -0,520 | 1,000 | | |
| | Wiek | -0,030 | 0,011 | -0,185 | -2,681 | 0,008* | -0,181 | -0,215 | 1,000 | p < 0,001* | |

Oznaczenia jak w tabeli 23.

W tabeli pominięta została grupa byłych przedsiębiorców (BP), gdyż żadna z uwzględnianych zmiennych objaśniających (GHQ A, GHQ B, GHQ C, GHQ D, wiek) nie jest w ich przypadku istotna statystycznie.

Źródło: obliczenia własne.

dla intraprzedsiębiorców – nasilenie symptomów depresji (znaczenie ma też wiek), zaś dla szeregowych pracowników – nasilenie niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji (zob. tab. 28).

Dobrostan psychiczny i fizyczny przedsiębiorców (analizowanych łącznie) skorelowany jest również z różnymi wymiarami dobrobytu i korelacja ta również jest ujemna (im niższy dobrobyt, tym średnio wyższe nasilenie symptomów chorobowych i na odwrót). Jedynie w przypadku symptomów somatycznych istotnego związku nie obserwuje się względem oceny wysokości dochodu w porównaniu z grupą odniesienia, a dla zaburzeń funkcjonowania – względem takiej oceny wielkości majątku. Z kolei najsilniejsze relacje obserwuje się – dla większości obszarów składających się na ocenę dobrobytu – odnośnie do symptomów depresji (zob. tab. 29). Zwłaszcza w przypadku lepszego zaspokojenia potrzeb materialnych, wyższego poziomu aktualnych zarobków i stabilności dochodu, nasilenie symptomów depresji jest niższe (współczynniki korelacji kształtują się na poziomie od $-0,43^{**}$ do $-0,48^{**}$). Słabsze jest w tym zakresie znaczenie skali wzrostu dochodu, ale też relatywnej oceny dochodu i majątku (względem swojej grupy odniesienia).

Tabela 29. Ocena korelacji między dobrobytem a dobrostanem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców

| | GHQ A | GHQ B | GHQ C | GHQ D | GHQ-28 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,298 ^{**} | -0,261 ^{**} | -0,241 ^{**} | -0,482 ^{**} | -0,352 ^{**} |
| Aktualne zarobki | -0,255 ^{**} | -0,233 ^{**} | -0,215 ^{**} | -0,451 ^{**} | -0,315 ^{**} |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | -0,105 | -0,126 [*] | -0,143 ^{**} | -0,370 ^{**} | -0,174 ^{**} |
| Ocena stabilności dochodu | -0,187 ^{**} | -0,216 ^{**} | -0,224 ^{**} | -0,431 ^{**} | -0,294 ^{**} |
| Zmiana dochodu | -0,151 ^{**} | -0,110 [*] | -0,161 ^{**} | -0,119 [*] | -0,157 ^{**} |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | -0,127 [*] | -0,165 ^{**} | -0,101 | -0,295 ^{**} | -0,206 ^{**} |
| Satysfakcja z dochodu | -0,114 [*] | -0,169 ^{**} | -0,136 [*] | -0,317 ^{**} | -0,192 ^{**} |
| Zadowolenie z majątku | -0,115 [*] | -0,132 [*] | -0,149 ^{**} | -0,272 ^{**} | -0,199 ^{**} |

Oznaczenia jak w tabeli 23.

W tabeli podano wartości współczynnika rho Spearmana.

Źródło: obliczenia własne.

Jeśli satysfakcja tak z dochodu, jak i z majątku jest na wyższym poziomie, to przekłada się to na istotny spadek w obrębie GHQ (ogółem i w każdym z czterech jego wymiarów), a więc wpływa na poprawę dobrostanu fizycznego i psychicznego przedsiębiorców. Relacja ta jest jednak słabsza w porównaniu

do wymienianych wcześniej trzech kluczowych w tym zakresie przejawów dobrobytu: zaspokojenia potrzeb materialnych, aktualnych zarobków i stabilności dochodu (zob. tab. 29).

Podsumowanie

W odniesieniu do hipotez badawczych przeprowadzona analiza dostarcza argumentów za prawdziwością hipotezy H7a – im wyższa poznawcza ocena życia i korzystniejszy bilans emocjonalny, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. Podobnie, im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek, a także im większa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. Potwierdza to słuszność hipotez H7b i H7c.

Dodatkowo, przeprowadzona analiza wskazuje na znaczenie relacji w odwrotnym kierunku – wykazano istotne, korzystne oddziaływanie dobrostanu psychicznego i fizycznego na zadowolenie z życia i równowagę emocjonalną. Jednocześnie wykazano zróżnicowany charakter tych związków dla różnych grup. Dla dobrostanu emocjonalnego kluczową (silniejszą niż dla innych obszarów sytuacji zdrowotnej) rolę odgrywa nasilenie symptomów depresji – dotyczy to przedsiębiorców, ale również pozostałych badanych osób. Układ innych czynników natomiast jest różny dla przedsiębiorców, a pewne zróżnicowanie obserwuje się też w obrębie tej grupy. Z drugiej strony, relacje względem bilansu emocji wśród rozpoczynających własną działalność gospodarczą i preprzedsiębiorców są podobne (brak takich analogii odnośnie do zadowolenia z życia). Dobrostan psychiczny i fizyczny w niewielkim stopniu przekłada się natomiast na zadowolenie z życia i bilans emocjonalny byłych przedsiębiorców.

Rozdział 7. Podmiotowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców

Rozdział ten zawiera prezentację wyników analiz statystycznych wykonanych w celu weryfikacji Hipotez badawczych 8–10 i udzielenia odpowiedzi na postawione Pytania 12–14. Wskazane hipotezy i pytania dotyczą związków cech osobowości i przekonań na własny temat z wymiarami jakości życia: dobrostanem poznawczym i emocjonalnym, ogólnym dobrostanem psychicznym i somatycznym oraz dobrobytem. Poszukiwane też będą osobowościowe determinanty jakości życia przedsiębiorców. W celu pogłębienia analizy przedstawione zostaną również analizy wyników pozostałych badanych grup.

7.1. Uwarunkowania dobrostanu poznawczego i emocjonalnego przedsiębiorców

W niniejszym podrozdziale zamieszczono wyniki analiz zmierzających do weryfikacji Hipotezy 8(a–g), zgodnie z którą dobrostan przedsiębiorców (poznawcza i emocjonalna ocena życia) jest związany z właściwościami podmiotowymi (cechami osobowości) oraz z przekonaniami na własny temat – im niższa neurotyczność, wyższa ekstrawersja, wyższa otwartość na doświadczenia, wyższa sumienność, wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i wyższa samoocena, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia).

Jak zaznaczono wcześniej, w odniesieniu do ugodowości nie zdecydowano o postawieniu hipotezy ze względu na niejednoznaczne przesłanki i pozostano przy pytaniu badawczym:

Pytanie 12. Jaką postać przyjmuje związek ugodowości z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym?

Przeprowadzone zostaną też analizy umożliwiające odpowiedź na następujące pytanie:

Pytanie 13. Które spośród analizowanych cech podmiotowych są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego przedsiębiorców?

7.1.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrostan poznawczy i emocjonalny

Analizy statystyczne dowodzą, że dobrostan poznawczy przedsiębiorców pozostaje w istotnym związku ze wszystkimi cechami osobowościowymi, przy czym jego poziom jest istotnie wyższy u osób z wyższą ekstrawersją, otwartością na doświadczenia i sumiennością oraz z niższą neurotycznością i ugodowością. Korelacja ta dość silnie zaznacza się w przypadku neurotyczności ($r = -0,516^{**}$), sumienności ($r = 0,469^{**}$) i ekstrawersji ($r = 0,439^{**}$), dla pozostałych cech jest słaba (zob. tab. 30). Neurotyczność jeszcze silniej negatywnie wiąże się z dobrostanem emocjonalnym ($r = -0,610^{**}$), pozytywnie zaś z ekstrawersją i sumiennością, a także (choć w słabszym zakresie) z otwartością na doświadczenia. Hipoteza 8(a–d) zostaje zatem przyjęta. Odpowiedź na Pytanie 12 brzmi: ugodowość ujemnie, choć słabo, wiąże się jedynie z dobrostanem poznawczym przedsiębiorców.

Tabela 30. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a cechami osobowościowymi przedsiębiorców (ogółem)

| | Neurotyczność | Ekstrawersja | Otwartość na doświadczenia | Ugodowość | Sumiennność |
|-----------------------|---------------|--------------|----------------------------|-----------|-------------|
| Dobrostan poznawczy | -0,516*** | 0,439*** | 0,142** | -0,112* | 0,469*** |
| Dobrostan emocjonalny | -0,610*** | 0,489*** | 0,212** | 0,001 | 0,426*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: obliczenia własne.

W celu odpowiedzi na Pytanie 13 wykonano analizę regresji liniowej (metodą krokową). W odniesieniu do wszystkich cech Wielkiej Piątki potwierdza się istotna rola neurotyczności i ugodowości – osłabiających dobrostan poznawczy, a także sumienności i ekstrawersji – poprawiających go, przy czym największe znaczenie (na tle pozostałych cech osobowości) odgrywa neurotyczność ($Beta = -0,317$), następnie – sumiennność i ekstrawersja, a najslabiej z nich, aczkolwiek też istotnie, zaznacza się rola ugodowości (zob. tab. 31). Cechy te wyjaśniają zmiany zadowolenia z życia w blisko 40%.

Z kolei w przypadku dobrostanu emocjonalnego, na tle pozostałych cech Wielkiej Piątki, znaczenie ugodowości (podobnie jak otwartości na doświadczenia) nie jest istotne (zob. tab. 32). Najsilniejszy (a przy tym ujemny) jest wpływ neurotyczności, a następnie (dodatni) ekstrawersji i (około dwukrotnie niższy) sumienności. Cechy te wyjaśniają zmiany bilansu emocji w blisko 45%.

Tabela 31. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola cech osobowości (model 7)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|------------------------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 17,213 | 2,111 | | 8,153 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | -0,213 | 0,033 | -0,317 | -6,361 | <0,001* | -0,516 | -0,326 | 1,381 |
| Sumienność | 0,184 | 0,038 | 0,243 | 4,881 | <0,001* | 0,469 | 0,256 | 1,382 |
| Ekstrawersja | 0,192 | 0,045 | 0,209 | 4,237 | <0,001* | 0,439 | 0,224 | 1,349 |
| Ugodowość | -0,117 | 0,034 | -0,147 | -3,452 | 0,001* | -0,112 | -0,184 | 1,009 |
| Test F | F(4; 341) = 53,600; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,379 | | | | | | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia: B – współczynnik regresji; SE(B) – błąd szacunku współczynnika regresji; Beta – standaryzowany współczynnik regresji; t – wartość statystyki t w teście istotności parametrów modelu ($H_0: \beta_j = 0; H_1 \sim H_0$); p – prawdopodobieństwo w teście t lub F; r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; r_{cz} – współczynnik korelacji cząstkowej; VIF – statystyka współliniowości; F – sprawdzian testu F istotności współczynnika determinacji w populacji ($H_0: R^2 = 0; H_1 \sim H_0$); R² = współczynnik determinacji z próby.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 32. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola cech osobowości (model 8)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|------------------------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | -0,267 | 0,666 | | -0,401 | 0,689 | | | |
| Neurotyczność | -0,108 | 0,011 | -0,452 | -9,541 | <0,001* | -0,610 | -0,459 | 1,379 |
| Ekstrawersja | 0,081 | 0,015 | 0,245 | 5,245 | <0,001* | 0,489 | 0,273 | 1,344 |
| Sumienność | 0,031 | 0,013 | 0,115 | 2,418 | 0,016* | 0,426 | 0,130 | 1,382 |
| Test F | F(3; 342) = 91,108; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,439 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Zdecydowano o pogłębieniu analizy i wykonano odrębne obliczenia dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców. Okazało się, że omawiane relacje mają nieco inny przebieg w obu wyróżnionych grupach (zob. tab. 33). W przypadku pierwszej z nich (młodzi przedsiębiorcy) najsilniejsze korelacje obserwuje się odnośnie do neurotyczności i sumienności. Nieco słabsze, ale również istotne statystycznie, są też związki z ekstrawersją. Z kolei otwartość na doświadczenia i ugodowość nie odgrywają w przypadku tej grupy istotnej roli. Wśród dojrzałych przedsiębiorców charakter relacji jest analogiczny, aczkolwiek związek dobrostanu poznawczego i ugodowości jest statystycznie istotny i ujemny (przy niezbyt dużej sile, $r = -0,153^*$), dodatkowo otwartość na doświadczenia jest istotnie

powiązana z oboma wymiarami dobrostanu. W tej grupie najsilniejszy jest związek między ekstrawersją a dobrostanem poznawczym oraz między neurotycznością a bilansem emocji (zadowolenie z życia jest większe u ekstrawertyków niż u introwertyków, a dobrostan emocjonalny – u osób z mniejszą neurotycznością, bliższych równowadze emocjonalnej). Dość silna (współczynnik korelacji bliski $+/-0,5$) jest również relacja między neurotycznością i sumiennością a dobrostanem poznawczym oraz między ekstrawersją a bilansem emocji. Umiarkowanie silna, a przy tym dodatnia, jest też relacja między sumiennością a dobrostanem emocjonalnym oraz otwartością na doświadczenia a oboma typami dobrostanu. Nieco inne związki zachodzą w przypadku pozostałych grup. Wśród byłych przedsiębiorców zaznacza się tylko relacja z neurotycznością (ujemna) i ekstrawersją (dodatnia), podczas gdy w przypadku szeregowych pracowników jest ona istotna statystycznie dla wszystkich cech osobowości. Z bilansem emocji najsilniej powiązana jest neurotyczność, szczególnie w przypadku byłych, młodych i intraprzedsiebiorców, zaś z zadowoleniem z życia – ekstrawersja (zwłaszcza u dojrzałych przedsiębiorców) i/lub sumiennosc (szczególnie u przedsiębiorców dojrzałych i intraprzedsiebiorców).

Co do ugodowości, relacje są silnie zróżnicowane w poszczególnych grupach – względem zadowolenia z życia istotny związek zdiagnozowano tylko wśród preprzesiębiorców ($r = 0,234^{**}$) i szeregowych pracowników ($r = 0,190^*$), a także – jak zaznaczano wyżej – dojrzałych przedsiębiorców ($r = -0,153^*$). O ile jednak w dwóch pierwszych przypadkach korelacja ta jest dodatnia, o tyle wyższej ugodowości wśród dojrzałych przedsiębiorców towarzyszy niższe zadowolenie z życia, co można rozpatrywać w kategoriach przystosowania do środowiska przedsiębiorczego (łatwiej realizować własne cele i doświadczać satysfakcji przy mniejszej wrażliwości na cele i potrzeby otoczenia społecznego). Względem bilansu emocji znaczenie ugodowości (o kierunku dodatnim) zaznacza się jedynie dla szeregowych pracowników (zob. tab. 33).

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 34, w przypadku przedsiębiorców na tle pozostałych cech Wielkiej Piątki istotna rola ugodowości zaznacza się jedynie dla tych o dłuższym stażu rynkowym, osłabiając ich zadowolenie z życia (a jej rola na tle pozostałych cech osobowości – poza otwartością na doświadczenia – jest najslabsza). Analogiczny jest kierunek oddziaływania neurotyczności (jest to cecha najważniejsza, obok sumiennosci, dla poziomu zadowolenia z życia osób z tej subpopulacji). Z kolei wraz z wyższym poziomem sumiennosci i ekstrawersji zadowolenie z życia dojrzałych pracowników – średnio rzecz biorąc – rośnie. Omawiane cztery cechy Wielkiej Piątki wyjaśniają dobrostan poznawczy osób z tej grupy w blisko 50%. Z kolei w przypadku młodych przedsiębiorców, biorąc pod uwagę łącznie wszystkie cechy osobowości, dla zadowolenia z życia istotny okazał się jedynie osłabiający je wpływ neurotyczności, wyjaśniający w blisko 30% zmiany wyników skali SWLS (zob. tab. 34).

Tabela 33. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a cechami osobowościowymi przedsiębiorców i innych grup

| Cechy osobowościowe | MP | | DP | | PP | | BP | | SP | | IP | |
|----------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | d. poz. | d. em. | d. poz. | d. em. | d. poz. | d. em. | d. poz. | d. em. | d. poz. | d. em. | d. poz. | d. em. |
| Neurotyczność | -0,547** | -0,680*** | -0,496*** | -0,540*** | -0,382*** | -0,597*** | -0,292* | -0,692*** | -0,478** | -0,641*** | -0,389*** | -0,629*** |
| Ekstrawersja | 0,334*** | 0,484*** | 0,540*** | 0,496*** | 0,329*** | 0,357*** | 0,424** | 0,490** | 0,169* | 0,302*** | 0,339*** | 0,244** |
| Otwartość na doświadczenia | 0,109 | 0,155 | 0,201** | 0,270** | 0,072 | 0,010 | 0,117 | 0,204 | 0,285*** | 0,244** | 0,310*** | 0,170* |
| Ugodowość | -0,055 | 0,071 | -0,153* | -0,058 | 0,234** | 0,004 | 0,036 | 0,131 | 0,190* | 0,179* | -0,029 | 0,012 |
| Sumienność | 0,418*** | 0,535*** | 0,497*** | 0,341*** | 0,305*** | 0,325*** | -0,016 | 0,188 | 0,358*** | 0,369*** | 0,414*** | 0,133 |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 34. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech osobowości (modele 9a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 9a) | | | | | | | | |
| Stała | 27,416 | 0,724 | | 37,842 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | -0,309 | 0,038 | -0,547 | -8,087 | <0,001* | -0,547 | -0,547 | 1,000 |
| Test F | F(1; 153) = 65,405; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,295 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 9b) | | | | | | | | |
| Stała | 13,954 | 2,599 | | 5,368 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | -0,252 | 0,045 | -0,319 | -5,581 | <0,001* | -0,496 | -0,379 | 1,182 |
| Ekstrawersja | 0,262 | 0,060 | 0,270 | 4,371 | <0,001* | 0,540 | 0,305 | 1,383 |
| Sumienność | 0,247 | 0,045 | 0,321 | 5,501 | <0,001* | 0,497 | 0,374 | 1,236 |
| Ugodowość | -0,123 | 0,043 | -0,152 | -2,868 | 0,005* | -0,153 | -0,206 | 1,015 |
| Test F | F(4; 186) = 44,114; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,476 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

W przypadku dobrostanu emocjonalnego młodych przedsiębiorców dwie cechy osobowości – neurotyczność i ekstrawersja – wyjaśniają jego zmiany w blisko 50%, przy czym rola neurotyczności (obniżającej dobrostan emocjonalny) jest (*ceteris paribus*) prawie trzykrotnie mniejsza niż ekstrawersji (poprawiającej bilans emocjonalny) (zob. tab. 35).

Tabela 35. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech osobowości (modele 10a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 10a) | | | | | | | | |
| Stała | 1,595 | 0,830 | | 1,920 | 0,057 | | | |
| Neurotyczność | -0,127 | 0,014 | -0,582 | -8,817 | <0,001* | -0,680 | -0,582 | 1,308 |
| Ekstrawersja | 0,066 | 0,022 | 0,201 | 3,045 | 0,003* | 0,484 | 0,240 | 1,308 |
| Test F | F(2; 152) = 73,933; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,486 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 10b) | | | | | | | | |
| Stała | -0,834 | 0,835 | | -0,999 | 0,319 | | | |
| Neurotyczność | -0,107 | 0,016 | -0,400 | -6,518 | <0,001* | -0,540 | -0,430 | 1,182 |
| Ekstrawersja | 0,094 | 0,022 | 0,287 | 4,340 | <0,001* | 0,496 | 0,302 | 1,369 |
| Sumienność | 0,033 | 0,016 | 0,128 | 2,051 | 0,042* | 0,341 | 0,148 | 1,227 |

| | |
|------------------------------|--------------------------------|
| Test F | F(3; 187) = 41,998; p < 0,001* |
| R ² _{sk} | 0,393 |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Jeśli chodzi o dojrzałych przedsiębiorców, poza neurotycznością i ekstrawersją, istotny wpływ na dobrostan emocjonalny ma również sumienność – im jest wyższa, tym korzystniejszy bilans emocji. Niemniej w porównaniu z neurotycznością i ekstrawersją jej wpływ jest znacznie słabszy (Beta = 0,128). Łącznie te trzy cechy podmiotowe wyjaśniają zmiany dobrostanu emocjonalnego w blisko 40% (zob. tab. 35). W przypadku obu grup znaczenie otwartości na doświadczenia i ugodowości jest, na tle pozostałych cech Wielkiej Piątki, nieistotne statystycznie (w przypadku młodych przedsiębiorców podobnie jest z sumiennością).

7.1.2. Przekonania na własny temat a dobrostan poznawczy i emocjonalny

Dobrostan poznawczy i emocjonalny jest również istotnie, dodatnio powiązany z przekonaniami przedsiębiorców na własny temat (zob. tab. 36). Im wyższa umiejętność znajdowania rozwiązań, siła woli, a także im wyższe przekonanie o własnej skuteczności i samoocena, tym średnio wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny (i na odwrót). Najsilniej omawiane relacje zaznaczają się w przypadku samooceny (przy nieco silniejszej korelacji z dobrostanem emocjonalnym) i siły woli (przy silniejszej korelacji z dobrostanem poznawczym).

Tabela 36. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a przekonaniami na własny temat przedsiębiorców (ogółem)

| | Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | Nadzieja – siła woli | Przekonanie o własnej skuteczności | Samoocena |
|--------------------------|---|-------------------------|--|-----------|
| Dobrostan poznawczy | 0,357*** | 0,542*** | 0,411*** | 0,575*** |
| Dobrostan emocjonalny | 0,413*** | 0,507*** | 0,404*** | 0,616*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Samoocena w podobnym stopniu powiązana jest z oboma omawianymi wymiarami dobrostanu młodych i dojrzałych przedsiębiorców, podczas gdy

Tabela 37. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a przekonaniem na własny temat przedsiębiorców i innych grup

| | MP | | DP | | PP | | BP | | SP | | IP | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. | d. pozn. | d. em. |
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | 0,203 ^{**} | 0,337 ^{***} | 0,477 ^{***} | 0,474 ^{***} | 0,379 ^{***} | 0,354 ^{***} | 0,320 [*] | 0,392 ^{**} | 0,287 ^{***} | 0,422 ^{***} | 0,322 ^{***} | 0,303 ^{***} |
| Nadzieja – siła woli | 0,440 ^{***} | 0,450 ^{***} | 0,608 ^{***} | 0,566 ^{***} | 0,514 ^{***} | 0,482 ^{***} | 0,417 ^{**} | 0,400 ^{**} | 0,447 ^{***} | 0,469 ^{***} | 0,559 ^{***} | 0,495 ^{***} |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | 0,346 ^{***} | 0,332 ^{***} | 0,418 ^{***} | 0,430 ^{***} | 0,354 ^{***} | 0,400 ^{***} | 0,506 ^{***} | 0,523 ^{***} | – | – | – | – |
| Samoocena | 0,567 ^{***} | 0,604 ^{***} | 0,599 ^{***} | 0,579 ^{***} | 0,539 ^{***} | 0,560 ^{***} | 0,551 ^{***} | 0,543 ^{**} | 0,546 ^{***} | 0,679 ^{***} | 0,549 ^{***} | 0,592 ^{***} |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

– nie dotyczy.

Źródło: obliczenia własne.

pozostałe analizowane przekonania – z dobrostanem właścicieli dojrzałych firm (zob. tab. 37). Zauważyć należy, że w porównaniu z nieprzedsiębiorcami, siła omawianych związków jest dość podobna, zwłaszcza jeśli chodzi o samoocenę.

Powyższe analizy uzasadniają przyjęcie Hipotez 8e–8g – wraz ze wzrostem nadziei na sukces (w wymiarze znajdowania rozwiązań i siły woli), poczucia własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy oraz samooceny, wzrasta poznawczy i emocjonalny dobrostan przedsiębiorców.

7.2. Uwarunkowania dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców

W poniższym podrozdziale zaprezentowano wyniki analiz statystycznych wykonanych w celu weryfikacji Hipotezy 9(a–h), zgodnie z którą ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców jest związane z właściwościami podmiotowymi (cechami osobowości) oraz przekonaniami na własny temat; mniejszemu nasileniu symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji towarzyszą: niższy poziom neurotyczności, wyższy poziom ekstrawersji, wyższy poziom otwartości na doświadczenia, niższy poziom ugodowości, wyższy poziom sumienności, wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, wyższy poziom przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, wyższy poziom samooceny.

7.2.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrostan psychiczny i fizyczny

Dobrostan psychiczny i fizyczny (zarówno ogółem, jak i w poszczególnych jego wymiarach) jest istotnie powiązany z neurotycznością (liczba wskazywanych symptomów jest istotnie wyższa u osób bardziej neurotycznych), ekstrawersją i sumiennością (w przypadku tych czynników Wielkiej Piątki korelacja jest ujemna, tj. osoby o większej sumienności i ekstrawersji osiągają istotnie wyższy poziom dobrostanu psychicznego i fizycznego – i na odwrót). Neurotyczność i sumiennność są najsilniej powiązane z występowaniem symptomów depresji ($r = 0,569^{***}$ dla neurotyczności i $r = -0,332^{***}$ dla sumienności), zaś ekstrawersja – z symptomami somatycznymi ($r = -0,335^{***}$). Mniej jednoznaczne relacje obserwowane są dla otwartości na doświadczenia – im jest wyższa, tym średnio lepszy dobrostan psychiczny i fizyczny ogółem, a także tym istotnie mniej symptomów somatycznych i zaburzeń funkcjonowania; dla GHQ B i GHQ D zależność nie jest statystycznie istotna. Ugudowość to jedyna cecha Wielkiej Piątki, która nie jest istotnie skorelowana z dobrostanem psychicznym i fizycznym (zob. tab. 38).

Tabela 38. Ocena korelacji między ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym (GHQ-28) a cechami osobowości ujętymi w modelu Wielkiej Piątki wśród przedsiębiorców (ogółem)

| | Neurotyczność | Ekstrawersja | Otwartość na doświadczenia | Ugodowość | Sumienność |
|--|---------------|--------------|----------------------------|-----------|------------|
| GHQ A (symptomy somatyczne) | 0,429*** | -0,335*** | -0,203** | 0,063 | -0,211** |
| GHQ B (niepokój, bezsenność) | 0,468*** | -0,277*** | -0,067 | 0,005 | -0,256*** |
| GHQ C (zaburzenia funkcjonowania) | 0,339*** | -0,309*** | -0,240*** | 0,090 | -0,125* |
| GHQ D (symptomy depresji) | 0,569*** | -0,259*** | -0,034 | -0,071 | -0,332*** |
| Ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny | 0,583*** | -0,377*** | -0,170** | 0,028 | -0,309*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Wskazane relacje są charakterystyczne w większym stopniu dla grupy młodych przedsiębiorców – siła związku z neurotycznością jest wyższa ($r = 0,672^{***}$). W przypadku dojrzałych przedsiębiorców relacja ta jest najslabsza ($r = 0,496^{***}$), aczkolwiek też dość silna i istotna statystycznie. Również ekstrawersja i sumienność wykazują silniejsze związki wśród młodych niż wśród dojrzałych przedsiębiorców, a otwartość na doświadczenia jest skorelowana z dobrostanem psychicznym i fizycznym (ogółem) jedynie dla pierwszej grupy (zob. tab. 38).

Omawiane relacje między dobrostanem psychicznym i fizycznym a czynnikami Wielkiej Piątki mają nieco inny charakter dla pozostałych grup.

Tabela 39. Czynniki Wielkiej Piątki a ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny (GHQ-28) według grup

| | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|
| Neurotyczność | 0,672*** | 0,496*** | 0,673*** | 0,586*** | 0,611*** | 0,611*** |
| Ekstrawersja | -0,476*** | -0,284*** | -0,340*** | -0,220 | -0,279** | -0,076 |
| Otwartość na doświadczenia | -0,254** | -0,086 | 0,005 | -0,145 | -0,010 | -0,144 |
| Ugodowość | -0,019 | 0,068 | -0,024 | -0,300* | -0,201** | -0,226** |
| Sumienność | -0,493*** | -0,165* | -0,273** | -0,238 | -0,286*** | -0,026 |

W tabeli podano wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Dla większości czynników Wielkiej Piątki korelacje są wyraźnie słabsze w innych grupach niż u przedsiębiorców (zwłaszcza młodych). Wyjątkowo w przypadku szeregowych pracowników, intraprzedsiebiorców i byłych przedsiębiorców obserwuje się istotne statystycznie związki między ugodowością a tak rozumianym dobrostanem (wyższy dobrostan psychiczny i fizyczny osiągają osoby bardziej ugodowe). Co ciekawe, nie ma takiej zależności w przypadku przedsiębiorców (ich ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny nie jest powiązany z ugodowością). Z kolei otwartość na doświadczenia wykazuje związek z wymiarami GHQ-28 jedynie wśród dojrzałych przedsiębiorców, a ekstrawersja i sumienność (poza przedsiębiorcami) – wśród preprzesiębiorców i szeregowych pracowników (zob. tab. 39).

7.2.2. Przekonania na własny temat a dobrostan psychiczny i fizyczny

Przekonania na własny temat pozostają też w istotnym (a przy tym dość silnym) związku z ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym – im wyższa ocena samego siebie i swojego potencjału w zakresie umiejętności znajdowania rozwiązań, siły woli, przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i im wyższa samoocena, tym średnio niższy wynik na skali GHQ-28 (ogółem i częściowych) – dobrostan psychiczny i fizyczny jest lepszy (zob. tab. 40). Wyniki zamieszczone w tabelach 40 i 41 pozwalają zatem na przyjęcie hipotez H9f, H9g i H9h.

Tabela 40. Ocena korelacji między ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym (GHQ-28) a przekonaniem przedsiębiorców (ogółem) na własny temat

| | Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | Nadzieja – siła woli | Samoocena | Przekonanie o własnej skuteczności |
|--|---|-------------------------|-----------|--|
| GHQ A (symptomy somatyczne) | -0,323*** | -0,323*** | -0,357*** | -0,352*** |
| GHQ B (niepokój, bezsenność) | -0,287*** | -0,281** | -0,390*** | -0,339*** |
| GHQ C (zaburzenia funkcjonowania) | -0,257** | -0,191** | -0,275** | -0,264** |
| GHQ D (symptomy depresji) | -0,320*** | -0,231** | -0,451*** | -0,307*** |
| Ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny | -0,388*** | -0,329*** | -0,475*** | -0,409*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny w największym stopniu powiązany jest z samooceną ($r = -0,475^{**}$) i dotyczy to nie tylko przedsiębiorców, ale też innych grup (zob. tab. 40). Szczególnie symptomy depresji, a także niepokój i bezsenność są na niższym poziomie u osób o wyższej samoocenie.

W tabeli 41 zawarto wyniki analizy korelacji dobrostanu psychicznego i fizycznego (suma GHQ-28) z przekonaniem na własny temat odrębnie dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców oraz pozostałych badanych grup. Relacje te, zwłaszcza w odniesieniu do samooceny i siły woli, ale też poczucia własnej skuteczności jako przedsiębiorcy, są wyraźnie silniejsze w przypadku młodych przedsiębiorców niż przedsiębiorców dojrzałych (zob. tab. 41). Podobnie silne, jak u młodych przedsiębiorców, związki obserwuje się w tym zakresie w grupie preprzedsiębiorców. Wyraźnie słabsze relacje mają miejsce w przypadku byłych przedsiębiorców (jedynie samoocena jest istotnie skorelowana z dobrostanem psychicznym i fizycznym), a w odniesieniu do siły woli – również w grupie intrapredsiębiorców (zob. tab. 41).

Tabela 41. Przekonania na własny temat a ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny (GHQ-28) według grup

| | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | -0,409 ^{***} | -0,373 ^{***} | -0,303 ^{***} | -0,191 | -0,271 ^{**} | -0,310 ^{***} |
| Nadzieja – siła woli | -0,427 ^{***} | -0,255 ^{**} | -0,400 ^{***} | -0,130 | -0,332 ^{***} | -0,198 [*] |
| Samoocena | -0,622 ^{***} | -0,333 ^{***} | -0,559 ^{***} | -0,400 ^{**} | -0,536 ^{***} | -0,399 ^{***} |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | -0,501 ^{***} | -0,335 ^{***} | -0,394 ^{***} | -0,189 | – | – |

W tabeli podano wartości współczynnika korelacji liniowej Persony (r).

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

– nie dotyczy.

Źródło: obliczenia własne.

7.3. Cechy podmiotowe a dobrostan poznawczy, emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny przedsiębiorców – modele dobrostanu przedsiębiorców

W poprzednich krokach oceniono, czy konkretne cechy podmiotowe współwystępują z dobrostanem, potwierdzając założenia stawiane w hipotezach badawczych. Sprawdźmy zatem, które z nich (na tle pozostałych) oddziałują na dobrostan

najsilniej. W niniejszym podrozdziale zaprezentowane zostaną wyniki estymacji modeli regresji, umożliwiające tego typu wnioskowanie. Analizy pozwolą na udzielenie odpowiedzi na następujące pytanie:

Pytanie 14. Które spośród analizowanych cech podmiotowych (czynniki Wielkiej Piątki i przekonań na własny temat) są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego oraz dobrostanu psychicznego i somatycznego przedsiębiorców?

W roli zmiennych objaśniających uwzględniono wszystkie analizowane cechy podmiotowe równocześnie, aczkolwiek nie wszystkie okazały się w zestawieniu z innymi istotne statystycznie. Jeśli chodzi o dobrostan poznawczy przedsiębiorców (ogółem), najważniejsze znaczenie dla jego ukształtowania ma pięć cech: trzy spośród Wielkiej Piątki – neurotyczność, sumienność i ugodowość, a także samoocena i siła woli. Jak można wnioskować na podstawie wartości współczynników standaryzowanych Beta, na plan pierwszy wysuwają się przy tym przekonania na własny temat, w tym zwłaszcza samoocena (ale też siła woli). Na ich tle mniejsze znaczenie odgrywają wspomniane cechy osobowości (a wpływ otwartości na doświadczenia i ekstrawersji, a także umiejętności znajdowania rozwiązań okazuje się nieistotny statystycznie). Wymienione pięć istotnych statystycznie cech podmiotowych wyjaśnia zmienność dobrostanu poznawczego w dość dużym stopniu – w 44,3% (zob. tab. 42). Przy założeniu stałych poziomów pozostałych cech podmiotowych, dobrostan poznawczy wzrasta (średnio rzecz biorąc) wraz ze wzrostem samooceny i siły woli oraz sumienności, jest zaś niższy u osób bardziej neurotycznych i bardziej ugodowych.

Tabela 42. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 11)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---------------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 4,137 | 3,004 | | 1,377 | 0,169 | | | |
| Samoocena | 0,334 | 0,072 | 0,274 | 4,610 | <0,001* | 0,579 | 0,243 | 2,164 |
| Nadzieja– siła woli | 0,326 | 0,078 | 0,228 | 4,164 | <0,001* | 0,546 | 0,220 | 1,834 |
| Neurotyczność | -0,113 | 0,038 | -0,168 | -3,002 | 0,003* | -0,516 | -0,161 | 1,908 |
| Sumienność | 0,101 | 0,039 | 0,134 | 2,569 | 0,011* | 0,469 | 0,138 | 1,661 |
| Ugodowość | -0,072 | 0,033 | -0,091 | -2,181 | 0,030* | -0,112 | -0,117 | 1,054 |
| Test F | F(5; 340) = 54,107; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,443 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Jeśli przyrzeć się osobno młodym i osobno dojrzałym przedsiębiorcom (zob. tab. 43), to po raz kolejny zaznacza się pewna odmienność tych grup.

W przypadku pierwszej zbiorowości dobrostan poznawczy zmienia się istotnie w mniejszym stopniu w związku z cechami osobowości (istotna jest tylko neurotyczność, obniżająca dobrostan poznawczy), w większym zaś zaznacza się oddziaływanie przekonań na własny temat – samooceny i siły woli, podczas gdy w drugiej grupie cechy osobowości mają również znaczenie (nawet większe niż przekonania na własny temat). W przypadku młodych przedsiębiorców znaczenie wszystkich trzech cech jest podobne, z naciskiem jednak na samoocenę (Beta = 0,304), której wyższy poziom (podobnie jak siły woli) wiąże się z osiąganiem wyższego zadowolenia z życia. W przypadku dojrzałych przedsiębiorców z kolei na pierwszy plan wysuwa się negatywne znaczenie neurotyczności i pozytywne – sumienności, aczkolwiek znaczenie samooceny, siły woli i ekstrawersji jest podobnie ważne (zob. tab. 43). Dojrzały przedsiębiorcy, którzy mają wysoką samoocenę, siłę woli, sumiennosc i ekstrawersję, a jednocześnie charakteryzuje ich wysoka równowaga emocjonalna i niska ugodowość, osiągają największe zadowolenie z życia i te cechy podmiotowe w znaczącym stopniu (w ponad 50%, a więc w większym zakresie niż dla młodych) wyjaśniają kształtowanie się ich dobrostanu poznawczego.

Tabela 43. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 11a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|--------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 11a) | | | | | | | | |
| Stała | 7,062 | 4,705 | | 1,501 | 0,135 | | | |
| Samoocena | 0,318 | 0,104 | 0,304 | 3,045 | 0,003* | 0,561 | 0,241 | 2,430 |
| Nadzieja – siła woli | 0,285 | 0,104 | 0,204 | 2,748 | 0,007* | 0,447 | 0,218 | 1,342 |
| Neurotyczność | -0,122 | 0,058 | -0,216 | -2,110 | 0,037* | -0,547 | -0,169 | 2,542 |
| Test F | F(3; 151) = 30,830; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,368 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 11b) | | | | | | | | |
| Stała | 3,881 | 3,728 | | 1,041 | 0,299 | | | |
| Samoocena | 0,251 | 0,107 | 0,180 | 2,361 | 0,019* | 0,600 | 0,171 | 2,244 |
| Nadzieja – siła woli | 0,232 | 0,117 | 0,160 | 1,978 | 0,049* | 0,611 | 0,144 | 2,543 |
| Neurotyczność | -0,172 | 0,049 | -0,217 | -3,488 | 0,001* | -0,496 | -0,249 | 1,496 |
| Sumiennosc | 0,161 | 0,050 | 0,210 | 3,256 | 0,001* | 0,497 | 0,233 | 1,604 |
| Ekstrawersja | 0,159 | 0,065 | 0,163 | 2,444 | 0,015* | 0,540 | 0,177 | 1,727 |
| Ugodowość | -0,092 | 0,043 | -0,113 | -2,122 | 0,035* | -0,153 | -0,155 | 1,104 |
| Test F | F(6; 184) = 33,701; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,508 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Dodajmy, że dla pozostałych grup łącznie żadna z cech osobowości nie była statystycznie istotna dla dobrostanu poznawczego – istotny okazał się natomiast wpływ przekonań na własny temat (oba wymiary nadziei oraz samoocena), które w ok. 38% wyjaśniają zmienność wyników na skali SWLS. Im wyższe: samoocena, siła woli oraz umiejętność znajdowania rozwiązań, tym średnio wyższy dobrostan poznawczy nie-przedsiębiorców. Podobnie jak w przypadku przedsiębiorców, najważniejsza jest przy tym samoocena, a następnie siła woli.

Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców kształtują przede wszystkim neurotyczność i samoocena, a w nieco mniejszym (aczkolwiek również istotnym statystycznie) stopniu – także ekstrawersja i siła woli (zob. tab. 44). Wymienione cechy podmiotowe wyjaśniają dobrostan emocjonalny w dość wysokim stopniu (w blisko 50%). Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców (ogółem) jest tym wyższy, im (*ceteris paribus*) wyższe są samoocena, siła woli, ekstrawersja i równowaga emocjonalna.

Tabela 44. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 12)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---------------------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | -4,182 | 0,956 | | -4,372 | <0,001* | | | |
| Samoocena | 0,107 | 0,025 | 0,246 | 4,250 | <0,001* | 0,616 | 0,224 | 2,246 |
| Neurotyczność | -0,074 | 0,013 | -0,310 | -5,840 | <0,001* | -0,610 | -0,302 | 1,884 |
| Ekstrawersja | 0,051 | 0,016 | 0,154 | 3,220 | 0,001* | 0,489 | 0,172 | 1,528 |
| Nadzieja– siła woli | 0,076 | 0,025 | 0,149 | 3,002 | 0,003* | 0,508 | 0,160 | 1,650 |
| Test F | F(4; 341) = 82,316; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,491 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Trzy z wymienionych cech okazały się istotne dla obu grup przedsiębiorców, podczas gdy ekstrawersja korzystnie oddziałuje na dobrostan emocjonalny jedynie w przypadku dojrzałych przedsiębiorców (zob. tab. 45). Dla młodych przedsiębiorców siła oddziaływania jest podobnie wysoka w przypadku neurotyczności i samooceny (oczywiście przy odmiennym ich kierunku). W przypadku dojrzałych przedsiębiorców znaczenie samooceny jest z kolei słabsze niż neurotyczności, a jego siła jest zbliżona do oddziaływania ekstrawersji i siły woli.

Dodajmy, że dla pozostałych grup łącznie spośród cech osobowości statystycznie istotna dla dobrostanu emocjonalnego okazała się jedynie neurotyczność. Istotny jest również wpływ przekonań na własny temat (oba wymiary nadziei oraz samooceny), które w 52% wyjaśniają dobrostan emocjonalny. Im wyższa samoocena i siła woli oraz im niższa neurotyczność i wyższa umiejętność znajdowania rozwiązań, tym średnio wyższy dobrostan emocjonalny. Najważniejsza jest przy tym neurotyczność, a następnie samoocena.

Tabela 45. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 13a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 13a) | | | | | | | | |
| Stała | -2,902 | 1,450 | | -2,002 | 0,047* | | | |
| Neurotyczność | -0,078 | 0,019 | -0,360 | -4,126 | <0,001* | -0,680 | -0,318 | 2,473 |
| Samocena | 0,131 | 0,035 | 0,326 | 3,714 | <0,001* | 0,673 | 0,289 | 2,504 |
| Ekstrawersja | 0,049 | 0,021 | 0,148 | 2,271 | 0,025* | 0,484 | 0,182 | 1,375 |
| Test F | F(3; 151) = 58,037; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,526 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 13b) | | | | | | | | |
| Stała | -4,149 | 1,229 | | -3,376 | 0,001* | | | |
| Neurotyczność | -0,078 | 0,018 | -0,291 | -4,402 | <0,001* | -0,540 | -0,307 | 1,477 |
| Samocena | 0,084 | 0,038 | 0,179 | 2,200 | 0,029* | 0,565 | 0,159 | 2,230 |
| Ekstrawersja | 0,053 | 0,023 | 0,162 | 2,276 | 0,024* | 0,496 | 0,165 | 1,704 |
| Nadzieja – siła woli | 0,100 | 0,039 | 0,205 | 2,561 | 0,011* | 0,547 | 0,185 | 2,164 |
| Test F | F(4; 186) = 38,104; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,439 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 46. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego (GHQ-28) przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 14)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 26,391 | 3,859 | | 6,840 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,496 | 0,052 | 0,473 | 9,509 | <0,001* | 0,583 | 0,456 | 1,357 |
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | -0,343 | 0,121 | -0,139 | -2,837 | 0,005* | -0,387 | -0,151 | 1,310 |
| Ekstrawersja | -0,171 | 0,070 | -0,119 | -2,427 | 0,016* | -0,377 | -0,130 | 1,314 |
| Test F | F(3; 344) = 68,459; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,374 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Najważniejsza, a przy tym negatywna, rola neurotyczności zaznacza się również w odniesieniu do dobrostanu psychicznego i fizycznego – wyższy stopień nasilenia objawów chorobowych mają przedsiębiorcy o wyższej neurotyczności. Z kolei korzystnie oddziałują na dobrostan w tym wymiarze umiejętność znajdowania rozwiązań i ekstrawersja (zob. tab. 46). Są to jedyne spośród cech podmiotowych istotne (na tle pozostałych) determinanty dobrostanu psychicznego i fizycznego, wyjaśniające jego zmienność w blisko 40%.

Omawiane relacje mają nieco inny charakter wśród młodych i wśród dojrzałych przedsiębiorców (zob. tab. 47). W przypadku prowadzących własną działalność gospodarczą od dłuższego czasu najważniejsze (istotne statystycznie) czynniki dobrostanu psychicznego i fizycznego to neurotyczność (obniżająca ten dobrostan) i umiejętność znajdowania rozwiązań (podnosząca jego poziom). Ekstrawersja (obok neurotyczności, ale też otwartości na doświadczenia i poczucia własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy) jest z kolei istotnie powiązana (*ceteris paribus*) z dobrostanem psychicznym i fizycznym młodych przedsiębiorców – jest on istotnie wyższy u osób z wyższą ekstrawersją, otwartością na doświadczenia, równowagą emocjonalną i oceną własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy (czynniki te wyjaśniają zmiany wyników GHQ-28 w blisko 50%).

Tabela 47. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego (GHQ-28) młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 15a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 15a) | | | | | | | | |
| Stała | 34,317 | 5,809 | | 5,908 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,450 | 0,071 | 0,471 | 6,366 | <0,001* | 0,672 | 0,461 | 1,699 |
| Ekstrawersja | -0,259 | 0,095 | -0,178 | -2,731 | 0,007* | -0,476 | -0,218 | 1,328 |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | -0,293 | 0,122 | -0,164 | -2,399 | 0,018* | -0,501 | -0,192 | 1,455 |
| Otwartość na doświadczenia | -0,181 | 0,079 | -0,133 | -2,298 | 0,023* | -0,254 | -0,184 | 1,037 |
| Test F | F(4; 150) = 40,209; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,491 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 15b) | | | | | | | | |
| Stała | 23,568 | 4,829 | | 4,880 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,480 | 0,081 | 0,412 | 5,907 | <0,001* | 0,496 | 0,394 | 1,269 |
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | -0,411 | 0,157 | -0,182 | -2,616 | 0,010* | -0,372 | -0,186 | 1,269 |
| Test F | F(2; 190) = 35,531; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,265 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 31.

Źródło: obliczenia własne.

Dodatkowa analiza przeprowadzona dla pozostałych grup łącznie wykazała, że spośród cech osobowości statystycznie istotne dla dobrostanu psychicznego i fizycznego okazały się neurotyczność, ugodowość, sumienność i otwartość na doświadczenia. Istotny jest również wpływ samooceny. Cechy te w 42% wyjaśniają dobrostan psychiczny i fizyczny. Im wyższa samoocena i ugodowość oraz im niższa neurotyczność, wyższa otwartość na doświadczenia i sumienność, tym średnio wyższy dobrostan psychiczny i fizyczny (tym niższe GHQ-28). Najważniejsza jest przy tym neurotyczność.

Powyższe analizy ukazują predykcyjną moc testowanych zmiennych podmiotowych względem różnych aspektów dobrostanu.

7.4. Uwarunkowania dobrobytu przedsiębiorców

W niniejszym podrozdziale zamieszczono wyniki analiz statystycznych zmierzających do weryfikacji Hipotezy 10(a–h), zgodnie z którą dobrobyt przedsiębiorców (wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność/pewność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, majątek, dochód i majątek szacowane w porównaniu do grupy odniesienia) jest uwarunkowany czynnikami osobowości (model Wielkiej Piątki) oraz przekonaniami na własny temat. Spodziewano się, że wyższy dobrobyt będzie powiązany z: niższą neurotycznością i ugodowością, wyższą ekstrawersją, otwartością na doświadczenia, sumiennością, a także wyższą nadzieją na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, większym przekonaniem o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i wyższą samooceną.

7.4.1. Czynniki Wielkiej Piątki a dobrobyt

Wyniki analiz wskazują, że cechy osobowości, w tym zwłaszcza neurotyczność i ekstrawersja, są istotnie powiązane z dobrobytem przedsiębiorców, a w szczególności z oceną stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych (zob. tab. 48). Generalnie, wyższy dobrobyt osiągają osoby mniej neurotyczne i bardziej ekstrawertywne. Dość silne jest też znaczenie sumienności przedsiębiorców – im ona jest większa, tym średnio wyższy dobrobyt (aczkolwiek nieistotna jest jej relacja ze stopniem wzrostu poziomu dochodu). Jeśli chodzi o ocenę stabilności dochodu, jak również o to, jak przedsiębiorcy oceniają swój dochód i majątek względem własnej grupy odniesienia, to należy stwierdzić, że są one silniej powiązane z sumiennością i neurotycznością niż z innymi cechami osobowości. Również otwartość na doświadczenia jest istotnie skorelowana z dobrobytem – osoby bardziej otwarte osiągają wyższy dobrobyt, aczkolwiek nie dotyczy to dwóch jego wymiarów (wysokości dochodu względem grupy odniesienia i skali zmiany dochodu). Z kolei wyższa ugodowość nie sprzyja osiąganemu poziomowi dobrobytu przedsiębiorców – zwłaszcza

w zakresie wysokości zarobków, jak też poziomu dochodu i posiadanego majątku względem grupy odniesienia (zob. tab. 48).

Tabela 48. Ocena korelacji między dobrobytem a cechami osobowościowymi przedsiębiorców (ogółem)

| | Neurotyczność | Ekstrawersja | Otwartość na doświadczenia | Ugodowość | Sumienność |
|---|---------------|--------------|----------------------------|-----------|------------|
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,418*** | 0,427*** | 0,208** | -0,047 | 0,381**** |
| Aktualne zarobki | -0,413*** | 0,392*** | 0,192** | -0,123* | 0,372** |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | -0,384*** | 0,292*** | 0,080 | -0,189** | 0,347*** |
| Ocena stabilności dochodu | -0,399*** | 0,289*** | 0,181** | 0,060 | 0,409*** |
| Zmiana dochodu | -0,149** | 0,182** | 0,036 | -0,050 | 0,099 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | -0,339*** | 0,240** | 0,112* | -0,276** | 0,369*** |
| Satysfakcja z dochodu | -0,316** | 0,303*** | 0,063 | -0,150** | 0,276** |
| Zadowolenie z majątku | -0,332*** | 0,333*** | 0,116* | -0,270** | 0,332*** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji rho Spearmana.

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Satysfakcja z dochodu i majątku jest wyższa u osób mniej neurotycznych i ugodowych oraz bardziej ekstrawertywnych i sumiennych (zob. tab. 48). Osoby o większej otwartości na doświadczenia uzyskują też wyższą satysfakcję z majątku, aczkolwiek siła tego związku jest słaba. W przypadku dojrzałych przedsiębiorców obserwuje się silniejsze niż u młodych relacje między neurotycznością i ekstrawersją a wahaniami ich dochodu, a także tym, jak oceniają swoją zasobność względem grupy odniesienia (zarówno pod względem dochodu, jak i majątku). Większa neurotyczność przyczynia się też silniej w pierwszej grupie niż w drugiej do wysokości osiągniętych dochodów. Korelacja z neurotycznością jest każdorazowo istotna statystycznie i ujemna, a z ekstrawersją – dodatnia. Sumienność w większym stopniu przyczynia się do zaspokojenia potrzeb materialnych młodych przedsiębiorców niż dojrzałych (podobne relacje dotyczą oceny dochodu względem grupy odniesienia oraz satysfakcji z niego) (zob. tab. 49). Z kolei większa ugodowość i niższa otwartość na doświadczenia związane są istotnie z niższym dobrobytem dojrzałych przedsiębiorców (dla młodych relacje te są znacznie słabsze, zwykle nieistotne statystycznie).

Tabela 49. Ocena korelacji między dobrobytem a cechami osobowościowymi przedsiębiorców młodych i dojrzałych

| | Neurotycz- ność | Ekstrawersja | Otwartość na doświad- czenia | Ugodowość | Sumienność |
|--|--------------------|--------------|------------------------------------|-----------|------------|
| Młodzi przedsiębiorcy | | | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,433*** | 0,467*** | 0,232** | 0,084 | 0,417*** |
| Aktualne zarobki | -0,371*** | 0,432*** | 0,212** | 0,031 | 0,386*** |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | -0,242** | 0,289*** | 0,070 | 0,080 | 0,312*** |
| Ocena stabilności dochodu | -0,357*** | 0,427*** | 0,132 | -0,051 | 0,399*** |
| Zmiana dochodu | -0,231** | 0,235** | 0,161* | -0,264** | 0,342*** |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | -0,256** | 0,294*** | 0,044 | -0,122 | 0,307*** |
| Satysfakcja z dochodu | -0,438*** | 0,306*** | 0,158* | 0,127 | 0,456*** |
| Zadowolenie z majątku | -0,121 | 0,223** | 0,093 | 0,035 | 0,108 |
| Dojrzały przedsiębiorcy | | | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,424*** | 0,420*** | 0,247** | -0,152* | 0,345*** |
| Aktualne zarobki | -0,480*** | 0,412*** | 0,238** | -0,238** | 0,366*** |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | -0,397*** | 0,353*** | 0,128 | -0,349*** | 0,233** |
| Ocena stabilności dochodu | -0,465*** | 0,290*** | 0,130 | -0,299*** | 0,329*** |
| Zmiana dochodu | -0,478*** | 0,323*** | 0,167* | -0,314*** | 0,390*** |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | -0,438*** | 0,417*** | 0,248** | -0,395*** | 0,367*** |
| Satysfakcja z dochodu | -0,363*** | 0,301*** | 0,254** | -0,006 | 0,348*** |
| Zadowolenie z majątku | -0,179* | 0,142* | -0,030 | -0,120 | 0,107 |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji rho Spearmana.

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Powyższa analiza pozwala niemal na przyjęcie hipotez H10a, H10b i H10e (z pewnymi zastrzeżeniami, po uwzględnieniu podziału przedsiębiorców na młodych i dojrzałych) – neurotyczność negatywnie, a ekstrawersja i sumienność pozytywnie wiążą się z dobrobytem przedsiębiorców. W pewnym zakresie można również przyjąć hipotezy H10c i H10d. Otwartość na doświadczenia jest pozytywnie powiązana z wybranymi aspektami dobrobytu, ugodowość zaś negatywnie, ale w większym stopniu wśród dojrzałych przedsiębiorców (i z pominięciem subiektywnego aspektu dobrobytu, czyli satysfakcji z dochodu i z majątku).

7.4.2. Przekonania na własny temat a dobrobyt

Rezultaty analiz dowodzą istnienia istotnych dodatnich korelacji między przekonaniem na własny temat a poszczególnymi wymiarami dobrobytu (zob. tab. 50). Najsilniejsze relacje obserwuje się względem oceny stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych i aktualnych zarobków. Jedynie wzrost dochodu jest powiązany słabo, choć tylko w odniesieniu do umiejętności znajdowania rozwiązań relacja ta nie jest istotna statystycznie.

Tabela 50. Ocena korelacji między dobrobytem a postrzeganiem siebie przez przedsiębiorców (ogółem)

| | Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | Nadzieja – siła woli | Samoocena | Poczucie własnej sku- teczności w roli przedsiębiorcy |
|---|---|-------------------------|-----------|--|
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,363*** | 0,460*** | 0,429*** | 0,316*** |
| Aktualne zarobki | 0,383*** | 0,470*** | 0,392*** | 0,357*** |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,221*** | 0,341*** | 0,305*** | 0,185** |
| Ocena stabilności dochodu | 0,282*** | 0,356*** | 0,384*** | 0,322*** |
| Zmiana dochodu | 0,043 | 0,135* | 0,145** | 0,193** |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,287** | 0,346*** | 0,314*** | 0,253** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,118* | 0,344*** | 0,265** | 0,114* |
| Zadowolenie z majątku | 0,265** | 0,402*** | 0,319*** | 0,266** |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji rho Spearmana.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 51. Ocena korelacji między dobrobytem a przekonaniem na własny temat wśród przedsiębiorców młodych i dojrzałych

| | Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | Nadzieja – siła woli | Samooceana | Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy |
|---|---|-------------------------|------------|---|
| Młodzi przedsiębiorcy | | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,262** | 0,394*** | 0,445*** | 0,273** |
| Aktualne zarobki | 0,282** | 0,428** | 0,410** | 0,356** |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | -0,016 | 0,217** | 0,186* | 0,020 |
| Ocena stabilności dochodu | 0,166* | 0,332*** | 0,302*** | 0,162* |
| Zmiana dochodu | 0,264** | 0,235** | 0,137 | 0,213** |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 0,177* | 0,302** | 0,203* | 0,243** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,210** | 0,419*** | 0,455*** | 0,295*** |
| Zadowolenie z majątku | 0,133 | 0,165* | 0,138 | 0,260** |
| Dojrzały przedsiębiorcy | | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,478*** | 0,514*** | 0,402*** | 0,366*** |
| Aktualne zarobki | 0,507*** | 0,521*** | 0,376** | 0,397*** |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 0,262** | 0,446*** | 0,330*** | 0,223** |
| Ocena stabilności dochodu | 0,342*** | 0,397*** | 0,336*** | 0,263** |
| Zmiana dochodu | 0,384*** | 0,450*** | 0,478*** | 0,330*** |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 0,388** | 0,495*** | 0,427*** | 0,314*** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,362*** | 0,316*** | 0,319*** | 0,364*** |
| Zadowolenie z majątku | -0,021 | 0,123 | 0,159* | 0,144* |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji rho Spearmana.

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Omawiane relacje, generalnie rzecz biorąc, są wyraźnie silniejsze w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż przedsiębiorców młodych (zob. tab. 51) – lepsze postrzeganie siebie w większym stopniu pozostaje w relacji z dobrobytem przedsiębiorców dłużej funkcjonujących na rynku. Można przy tym zauważyć, że samooceana nieco silniej związana jest z oceną zaspokojenia potrzeb materialnych, aktualnym poziomem zarobków, jak również z satysfakcją z dochodu w przypadku prowadzących działalność gospodarczą krócej. Wyższa satysfakcja z dochodu

i majątku również jest w większym stopniu powiązana z większą siłą woli młodych niż dojrzałych przedsiębiorców (zob. tab. 51).

Powyższa analiza przemawia za słusznością hipotez H10f, H10g i H10h – przekonania na własny temat są powiązane z dobrobytem przedsiębiorców – im wyższa nadzieja na sukces, samoocena i przekonanie o swojej skuteczności w pełnionej roli biznesowej, tym wyżej kształtują się niemal wszystkie wskaźniki dobrobytu właścicieli firm.

Rozdział 8. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców

W teoretycznym modelu jakości życia przedsiębiorców – obok czynników podmiotowych – wymieniono szereg aspektów odnoszących się do sytuacji biznesowych i potencjalnie objaśniających dobrostan i dobrobyt właścicieli firm. Ze względu na ich różnorodność i szeroki zakres nazwano je bilansem korzyści i oceną swojego położenia w biznesie. W zakres tej kategorii wchodzi: stres zawodowy przedsiębiorców, poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką, wielkość firmy szacowana na podstawie liczby pracowników, aspiracje finansowe (oczekiwania odnośnie do potencjalnego wyniku finansowego), motywacja biznesowa (przedsiębiorczość z wyboru czy z konieczności), posiadanie wspólnika *versus* działalność w pojedynkę, zaangażowanie przedsiębiorcze (liczba godzin pracy) i staż w działalności.

Rozdział niniejszy zawiera wyniki analiz zmierzających do weryfikacji Hipotez badawczych 11–18 i odpowiedzi na Pytania 15–22 związane z przewidywaniami odnośnie do relacji wybranych aspektów funkcjonowania w biznesie z jakością życia przedsiębiorców.

8.1. Stres związany z aktywnością zawodową i strach przed porażką a dobrostan i dobrobyt

Założono, że stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie wiążą się zarówno z emocjonalną i poznawczą oceną życia, jak też z ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców – im większy stres i strach przed porażką, tym mniejsza satysfakcja z życia (dobrostan poznawczy), bardziej niekorzystny bilans emocji (niższy dobrostan emocjonalny), więcej negatywnych przejawów zdrowotnych (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji) (Hipoteza 11). Podobnie wymiary dobrobytu – dochód, wzrost dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, stabilność/pewność dochodu i stopień zaspokojenia potrzeb miałyby być powiązane ze stresem i strachem przed niepowodzeniem

(Hipoteza 12). Poniżej dowiedziono (z pewnymi zastrzeżeniami) słuszności Hipotez 11 i 12. W celu ukazania szerszej perspektywy społeczno-zawodowej dla wskazanych związków, w tabelach zamieszczono również wyniki uzyskane dla pozostałych badanych grup.

Stres związany z pracą stanowi czynnik obniżający jakość życia przedsiębiorców w każdym z uwzględnionych obszarów (zob. tab. 52). Najsilniejsze związki obserwuje się w odniesieniu do dobrostanu psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza niepokoju i bezsenności ($r = 0,607^{**}$ dla przedsiębiorców ogółem) oraz symptomów somatycznych ($r = 0,515^{**}$ dla przedsiębiorców ogółem) – stres zwiększa istotnie ich nasilenie. Stres istotnie i negatywnie wiąże się również z dobrostanem emocjonalnym ($r = -0,484^{**}$ dla przedsiębiorców ogółem) i poznawczym ($r = -0,464^{**}$ dla przedsiębiorców ogółem). Zaznaczyć należy, że relacje te są silniejsze w przypadku młodych przedsiębiorców niż dojrzałych (nie dotyczy to jednak dobrostanu psychicznego i fizycznego w wymiarze symptomów depresji i zaburzeń funkcjonowania, w zakresie których silniejsze zależności odnotowuje się u dojrzałych przedsiębiorców).

Tabela 52. Stres związany z aktywnością zawodową a jakość życia – według grup

| | Przedsiębiorcy ogółem | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Dobrostan poznawczy | -0,464 ^{***} | -0,511 ^{***} | -0,432 ^{***} | -0,495 ^{***} | -0,426 ^{***} | -0,395 ^{***} | -0,271 ^{**} |
| Dobrostan emocjonalny | -0,484 ^{***} | -0,570 ^{***} | -0,419 ^{***} | -0,585 ^{***} | -0,575 ^{***} | -0,610 ^{***} | -0,551 ^{***} |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | 0,515 ^{***} | 0,584 ^{***} | 0,484 ^{***} | 0,560 ^{***} | 0,458 ^{***} | 0,410 ^{***} | 0,467 ^{***} |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | 0,607 ^{***} | 0,663 ^{***} | 0,567 ^{***} | 0,712 ^{**} | 0,471 ^{***} | 0,638 ^{***} | 0,564 ^{***} |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | 0,273 ^{**} | 0,211 ^{**} | 0,350 ^{***} | 0,391 ^{***} | 0,190 | 0,473 ^{***} | 0,252 ^{**} |
| Symptomy depresji (GHQ D) | 0,311 ^{***} | 0,205 [*] | 0,418 ^{***} | 0,484 ^{***} | 0,224 | 0,418 ^{***} | 0,517 ^{***} |
| GHQ-28 (suma) | 0,565 ^{***} | 0,548 ^{***} | 0,586 ^{***} | 0,709 ^{***} | 0,441 ^{***} | 0,652 ^{***} | 0,601 ^{***} |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,210 ^{**} | -0,376 ^{***} | -0,092 | -0,277 ^{**} | -0,456 ^{***} | -0,171 [*] | -0,237 ^{**} |
| Aktualne zarobki | -0,171 ^{**} | -0,286 ^{**} | -0,098 | -0,126 | -0,439 ^{***} | 0,068 | -0,129 |

| | | | | | | | |
|---|----------|-----------|----------|----------|-----------|---------|-----------|
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | -0,151** | -0,243** | -0,088 | -0,107 | -0,223 | 0,059 | -0,177* |
| Ocena stabilności dochodu | -0,268** | -0,336*** | -0,227** | -0,224** | -0,495*** | -0,115 | -0,303*** |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | -0,134* | -0,307*** | -0,030 | -0,025 | -0,394*** | -0,009 | -0,173* |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | -0,193** | -0,180* | -0,209** | -0,025 | -0,285* | -0,106 | -0,122 |
| Satysfakcja z dochodu | -0,172** | -0,174* | -0,167* | -0,108 | -0,444** | -0,196* | -0,193* |
| Zadowolenie z majątku | -0,098 | -0,018 | -0,149* | -0,146 | -0,240 | -0,193* | -0,073 |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji rho Spearmana.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Oznaczenia: MP – młodzi przedsiębiorcy; DP – dojrzały przedsiębiorcy; PP – preprzesiębiorcy; BP – byli przedsiębiorcy; SP – szeregowi pracownicy; IP – intraprzesiębiorcy.

Źródło: obliczenia własne.

Zauważono, że charakter tych relacji jest nieco inny dla pozostałych grup (zob. tab. 52), aczkolwiek nie można powiedzieć, że dotyczy to wszystkich wymiarów jakości życia w takim samym stopniu. Przykładowo, preprzesiębiorcy i szeregowi pracownicy odnotowują najsilniejsze (zwłaszcza w porównaniu do byłych przedsiębiorców) związki między stresem a dobrostanem psychicznym i fizycznym (korelacje w granicach 0,391*** – 0,717***). Z kolei relacja między stresem a dobrostanem emocjonalnym jest najsilniejsza wśród szeregowych pracowników ($r = -0,610$ ***, aczkolwiek i w pozostałych grupach jej siła jest znaczna). Dobrostan poznawczy jest wyraźnie słabiej powiązany ze stresem w przypadku intraprzesiębiorców.

Analizując zależności dotyczące różnych wymiarów dobrobytu (odnośnie do Hipotezy 12), zauważyć można, że stres nie wiąże się z nim znacząco w grupie dojrzałych przedsiębiorców. Istotnie statystycznie związki zachodzą tylko w odniesieniu do stabilności dochodu, oceny wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia oraz satysfakcji z dochodu i majątku, jednak ich siła jest słaba (w granicach od $r = -0,149$ * do $r = -0,227$ *). Dość zaskakujący jest brak powiązania nasilenia stresu u dojrzałych przedsiębiorców z wielkością dochodu czy zaspokojeniem

potrzeb materialnych. Jeszcze słabsze i mniej liczne zależności zaobserwowano u szeregowych pracowników (wystąpiła jedynie korelacja z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,171^*$ oraz satysfakcją z dochodu $r = -0,196^*$ i z majątku $r = -0,193^*$). Powiązanie między stresem a miarami dobrobytu wyraźnie silniej zaznacza się u tych właścicieli firm, którzy działalność gospodarczą rozpoczęli niedawno – istotne korelacje odnotowano niemal ze wszystkimi miarami dobrobytu (np. z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,376^{***}$, ze stabilnością/pewnością dochodu $r = 0,336^{***}$, ze wzrostem dochodu $r = -0,307^{***}$) (zob. tab. 52). Jeszcze mocniejsze związki stwierdzono w przypadku byłych przedsiębiorców (np. z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,456^{***}$, z aktualnym dochodem $r = -0,439^{***}$, ze stabilnością dochodu $r = -0,495^{***}$, z satysfakcją z dochodu $r = -0,444^{***}$) (zob. tab. 52).

Nieco inne relacje odnotowano, analizując jakość życia w zestawieniu ze strachem przed porażką w biznesie (zob. tab. 53).

Tabela 53. Strach przed porażką w biznesie a jakość życia – według grup

| | Przed- siębiorcy ogółem | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Dobrostan poznawczy | -0,342 ^{***} | -0,323 ^{***} | -0,348 ^{***} | -0,263 ^{**} | -0,075 | -0,286 ^{***} | -0,204 [*] |
| Dobrostan emocjonalny | -0,375 ^{***} | -0,351 ^{***} | -0,399 ^{***} | -0,204 [*] | -0,183 | -0,281 ^{**} | -0,200 [*] |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | 0,315 ^{***} | 0,384 ^{***} | 0,275 ^{**} | 0,185 [*] | 0,302 [*] | 0,286 ^{**} | 0,116 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | 0,307 ^{***} | 0,397 ^{***} | 0,230 ^{**} | 0,329 ^{***} | 0,232 | 0,283 ^{**} | 0,088 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | 0,190 ^{**} | 0,077 | 0,301 ^{***} | 0,041 | 0,072 | 0,245 ^{**} | -0,010 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | 0,442 ^{***} | 0,417 ^{***} | 0,455 ^{***} | 0,309 ^{***} | 0,456 ^{***} | 0,310 ^{***} | 0,343 ^{***} |
| GHQ-28 (suma) | 0,345 ^{***} | 0,350 ^{***} | 0,337 ^{***} | 0,297 ^{***} | 0,322 [*] | 0,333 ^{***} | 0,104 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,313 ^{***} | -0,270 ^{**} | -0,332 ^{***} | -0,209 [*] | -0,225 | -0,097 | -0,310 ^{***} |
| Aktualne zarobki | -0,304 ^{***} | -0,137 | -0,416 ^{***} | -0,146 | -0,269 | 0,057 | -0,210 [*] |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | -0,241 ^{**} | -0,056 | -0,378 ^{***} | -0,035 | -0,176 | 0,052 | -0,311 ^{***} |

| | | | | | | | |
|---|-----------|---------|-----------|----------|----------|--------|-----------|
| Ocena stabilności dochodu | -0,297*** | -0,182* | -0,387*** | -0,183* | -0,147 | -0,040 | -0,278** |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | -0,199** | -0,120 | -0,254** | 0,119 | -0,150 | -0,058 | -0,258** |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | -0,217** | -0,059 | -0,375*** | -0,089 | -0,183 | -0,028 | -0,395*** |
| Satysfakcja z dochodu | -0,282*** | -0,179* | -0,361*** | -0,008 | -0,289* | -0,008 | -0,256** |
| Zadowolenie z majątku | -0,280** | -0,149 | -0,397*** | -0,228** | -0,438** | -0,121 | -0,194* |

Oznaczenia jak w tabeli 52.

Źródło: obliczenia własne.

Strach przed porażką wiąże się istotnie (w sensie statystycznym) z niższym poziomem dobrostanu i dobrobytu przedsiębiorców. Najsilniej relacja ta zaznacza się w odniesieniu do dobrostanu poznawczego ($r = -0,342^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem) i emocjonalnego ($r = -0,375^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem), a także psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza symptomów depresji ($r = 0,442^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem). Warto też zaznaczyć, że jeśli chodzi o dobrobyt i satysfakcję z dochodu/majątku, wyraźnie silniejsze relacje z obawami przed niepowodzeniem występują w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż rozpoczynających dopiero własną działalność gospodarczą. W przeciwieństwie do dojrzałych przedsiębiorców, w tej drugiej grupie nieistotny jest związek między strachem przed porażką w biznesie a większością wymiarów dobrobytu – poza ogólną oceną zaspokojenia potrzeb materialnych i stabilnością dochodu, a także zadowoleniem z majątku i zaburzeniami funkcjonowania (korelacje dość słabe, w granicach od $r = -0,179^*$ do $r = -0,270^{**}$). Z drugiej strony, silniej zaznacza się relacja względem zaburzeń somatycznych (GHQ A) oraz bezsenności i niepokoju (GHQ B). Praktycznie nie ma związku między strachem przed porażką w biznesie a dobrobytem u pre- i byłych przedsiębiorców oraz szeregowych pracowników, podczas gdy w przypadku intraprzedsiebiorców siła związku jest analogiczna jak dla przedsiębiorców ogółem. Z kolei jeśli chodzi o dobrostan psychiczny i fizyczny, nieistotna jest relacja ze strachem przed niepowodzeniem wśród pre- i byłych przedsiębiorców oraz intraprzedsiebiorców. W przypadku byłych przedsiębiorców obawa przed porażką nie ma praktycznie związku z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym, zaś wśród szeregowych pracowników – z ich zadowoleniem z własnego dochodu/majątku (zob. tab. 53).

W kolejnych krokach przystąpiono do weryfikacji Hipotezy 13, zgodnie z którą wybrane aspekty dobrobytu są predyktorami stresu związanego z prowadzeniem firmy i strachu przed porażką. Spodziewano się, że zasobność przedsiębiorców

– zarówno finansowa, jak i majątkowa – będzie w pewnym stopniu łagodzić nasilenie stresu i strachu przed niepowodzeniem. I rzeczywiście, analizując wyniki przedsiębiorców (ogółem), zauważyć można, że niektóre z wymiarów dobrobytu, a mianowicie ocena stabilności dochodu, a także majątku względem własnej grupy odniesienia to czynniki, które (*ceteris paribus*) w istotnym stopniu oddziałują na stres związany z prowadzeniem firmy (zob. tab. 54) – większa stabilność dochodu i większy majątek (względem grupy odniesienia) dają większe poczucie bezpieczeństwa przedsiębiorcom w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą. Blisko dwukrotnie większe jest przy tym znaczenie stabilności dochodu. W zestawieniu z tymi dwoma czynnikami nieistotny jest wpływ samego poziomu zarobków i jego wzrostu, jak również oceny wysokości dochodu względem grupy odniesienia i stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych. Zaznaczyć jednak należy, że choć istotnie współczynnik determinacji różni się od zera (na co wskazują wyniki ANOVA), to ocena stresu w ponad 90% wynika z innych czynników niż dobrobyt (współczynnik determinacji na poziomie zaledwie 7,6%).

Tabela 54. Wyniki estymacji modelu stresu związanego z aktywnością zawodową przedsiębiorców – rola dobrobytu (model 16)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 22,634 | 1,586 | | 14,272 | <0,001* | | | |
| Ocena stabilności dochodu | -0,933 | 0,228 | -0,226 | -4,097 | <0,001* | -0,268 | -0,216 | 1,139 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | -1,015 | 0,471 | -0,119 | -2,153 | 0,032* | -0,198 | -0,116 | 1,139 |
| Test F | F(2; 342) = 15,704; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,076 | | | | | | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia: B – współczynnik regresji; SE(B) – błąd szacunku współczynnika regresji; Beta – standaryzowany współczynnik regresji; t – wartość statystyki t w teście istotności parametrów modelu ($H_0: \beta_j = 0; H_1 \sim H_0$); p – prawdopodobieństwo w teście t lub F; r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; r_{cz} – współczynnik korelacji cząstkowej; VIF – statystyka współliniowości; F – sprawdzian testu F istotności współczynnika determinacji w populacji ($H_0: R^2 = 0; H_1 \sim H_0$); R² = współczynnik determinacji z próby.

* – odrzucenie hipotezy zerowej.

Źródło: obliczenia własne.

Stres związany z prowadzeniem działalności gospodarczej dojrzałych przedsiębiorców determinowany jest (*ceteris paribus*) wyżej wymienionymi czynnikami (wyjaśniając zaledwie 6,6% zmienności poziomu stresu), podczas gdy w przypadku młodych przedsiębiorców istotne znaczenie odgrywają inne składowe dobrobytu – stopień zaspokojenia potrzeb materialnych oraz wzrost dochodu (większe znaczenie odgrywa pierwsza z nich, a obie łącznie wyjaśniają kształtowanie się stresu związanego z prowadzeniem firmy w ok. 17%) (zob. tab. 55).

Tabela 55. Wyniki estymacji modelu stresu związanego z aktywnością zawodową młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu (modele 17a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 17a) | | | | | | | | |
| Stała | 22,334 | 1,404 | | 15,910 | <0,001* | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -1,256 | 0,322 | -0,308 | -3,900 | <0,001* | -0,376 | -0,303 | 1,134 |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 mies.) | -0,607 | 0,240 | -0,200 | -2,530 | 0,012* | -0,305 | -0,202 | 1,134 |
| Test F | F(2; 151) = 16,099; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,166 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 17b) | | | | | | | | |
| Stała | 24,352 | 2,596 | | 9,380 | <0,001* | | | |
| Ocena stabilności dochodu | -0,687 | 0,303 | -0,169 | -2,270 | 0,024* | -0,227 | -0,163 | 1,139 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | -1,647 | 0,739 | -0,166 | -2,230 | 0,027* | -0,226 | -0,160 | 1,139 |
| Test F | F(2; 189) = 7,781; p = 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,066 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 56. Wyniki estymacji modelu strachu przedsiębiorców przed porażką w biznesie – rola dobrobytu (model 18)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 3,549 | 0,142 | | 24,918 | <0,001* | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,113 | 0,039 | -0,200 | -2,932 | 0,004* | -0,313 | -0,157 | 1,799 |
| Ocena stabilności dochodu | -0,096 | 0,039 | -0,170 | -2,483 | 0,014* | -0,303 | -0,133 | 1,799 |
| Test F | F(2; 342) = 22,003; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,114 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Ocena stabilności dochodu ma też (obok stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych) kluczowe znaczenie dla poziomu strachu przed porażką w biznesie – im tak rozumiany dobrobyt jest większy, tym średnio niższe są obawy przed niepowodzeniem przedsiębiorców (zob. tab. 56).

Tabela 57. Wyniki estymacji modelu strachu przed porażką w biznesie młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu (modele 19a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 19a) | | | | | | | | |
| Stała | 3,041 | 0,231 | | 13,166 | <0,001* | | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | -0,356 | 0,069 | -0,608 | -5,133 | <0,001* | -0,279 | -0,387 | 2,477 |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 0,406 | 0,113 | 0,426 | 3,598 | <0,001* | -0,043 | 0,282 | 2,477 |
| Test F | F(2; 150) = 13,340; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,140 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 19b) | | | | | | | | |
| Stała | 4,570 | 0,316 | | 14,475 | <0,001* | | | |
| Ocena stabilności dochodu | -0,149 | 0,037 | -0,279 | -4,053 | <0,001* | -0,378 | -0,283 | 1,139 |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | -0,368 | 0,090 | -0,282 | -4,097 | <0,001* | -0,380 | -0,286 | 1,139 |
| Test F | F(2; 189) = 25,513; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,204 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Wpływ stabilności dochodu zaznacza się przede wszystkim w przypadku dojrzałych przedsiębiorców – w równym stopniu z wielkością majątku (oceniającą względem własnej grupy odniesienia) ogranicza strach przed porażką w biznesie (wyjaśniając ok. 20% jego zmienności). Z kolei w przypadku młodych przedsiębiorców zaznacza się istotnie (przy wysokim poziomie Beta) wpływ oceny zaspokojenia potrzeb materialnych – im jest on wyższy, tym średnio niższy strach. Przy założeniu stałego poziomu pozostałych czynników istotny jest również w tej grupie wpływ wysokości dochodu ocenianego względem własnej grupy odniesienia. Co znaczące, przy umownym założeniu, że wszyscy młodzi przedsiębiorcy

w takim samym stopniu zaspokajają swoje potrzeby materialne, porównanie dochodu własnego z dochodem innych jest czynnikiem zwiększającym stres przed porażką w biznesie w tej grupie (zob. tab. 57)¹.

Podsumowanie

Powyższe analizy przemawiają za prawdziwością Hipotezy 11, dotyczącej występowania negatywnych powiązań stresu i strachu przed porażką w biznesie z dobrostanem poznawczym, emocjonalnym oraz psychicznym i fizycznym przedsiębiorców. Odnośnie do Hipotezy 12 mówiącej o zależności między stresem będącym następstwem działalności gospodarczej oraz strachem przed porażką w biznesie a dobrobytem i poszczególnymi jego aspektami – stwierdzono występowanie istotnych statystycznie związków dla przedsiębiorców (ogółem), jednak analiza wykonana z podziałem na przedsiębiorców nowych i doświadczonych pokazuje pewne zróżnicowania. Związek stresu przedsiębiorców z dobrobytem wyraźnie silniej zaznacza się u tych właścicieli firm, którzy działalność gospodarczą rozpoczęli niedawno. Strach przed porażką wiąże się istotnie z niższym poziomem dobrobytu przedsiębiorców. Jeśli chodzi o dobrobyt i satysfakcję z dochodu/majątku, wyraźnie silniejsze relacje z obawami przed niepowodzeniem występują wśród dojrzałych przedsiębiorców (wśród młodych przedsiębiorców nieistotny jest związek między strachem przed porażką w biznesie a większością wymiarów dobrobytu – poza ogólną oceną zaspokojenia potrzeb materialnych i stabilnością dochodu, a także zadowoleniem z majątku).

Hipoteza 13, w której założono, że wybrane aspekty dobrobytu są predyktorami stresu związanego z prowadzeniem firmy i strachu przed porażką, zostaje przyjęta, jednak z podkreśleniem znaczenia tylko nielicznych aspektów dobrobytu. Interesujące jest to, że predykcyjna moc względem stresu i strachu jest związana ze specyficzną sytuacją wynikającą z etapu prowadzenia działalności gospodarczej (co jest powiązane z etapem życia). Stres i obawa przed niepowodzeniem nowych przedsiębiorców są modyfikowane przez ocenę stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych, zmiany dochodu odnotowane w ciągu minionych 12 miesięcy i dochód w porównaniu do grupy odniesienia. Na stres doświadczonych właścicieli firm natomiast mają wpływ stabilność dochodu i wielkość majątku w porównaniu do ważnych dla przedsiębiorców osób (stanowiących ich grupę odniesienia).

1 Analizując wartości współczynników korelacji – rzędu zerowego i cząstkowej – można przypuszczać, że między zmiennymi objaśniającymi występuje interakcja, niemniej zmienna interakcyjna, liczona jako iloczyn obu zmiennych objaśniających, nie jest statystycznie istotna.

8.2. Aspiracje finansowe a jakość życia przedsiębiorców

Podrozdział niniejszy zawiera wyniki analiz wykonanych w celu weryfikacji Hipotezy 14 i odpowiedzi na Pytania 15–17. Założono, że aspiracje finansowe są tym wyższe, im wyższy jest dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia przedsiębiorców. Możliwe również, że aspiracje finansowe powiązane są z dobrostanem ogólnym (poznawcza i emocjonalna ocena życia) oraz dobrostanem psychicznym i somatycznym (Pytanie 15). Przypuszczalnie aspiracje finansowe są też zmienną pośredniczącą między:

- dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a satysfakcją z dochodu i majątku (Pytanie 16);
- dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie (również Pytanie 16);
- dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności i samoocena (Pytanie 17).

Wyniki analiz statystycznych dowodzą, że aspiracje finansowe są powiązane ze wszystkimi wymiarami jakości życia przedsiębiorców – im wyższy dobrostan poznawczy, emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny, a także wyższy dobrobyt, tym wyższe aspiracje finansowe. Najsilniejszy związek aspiracji obserwuje się względem aktualnych zarobków, stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych i wysokości dochodu względem własnej grupy odniesienia (zob. tab. 58). Dotyczy to zwłaszcza dojrzałych przedsiębiorców (współczynnik korelacji sięga blisko 0,8–0,9).

Tabela 58. Aspiracje finansowe a jakość życia – według grup

| | Przed- się- biorcy ogółem | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|-----------------------------------|------------------------------------|--------|----------|--------|--------|---------|----------|
| Dobrostan poznawczy | 0,355*** | 0,160* | 0,495*** | 0,051 | 0,300* | 0,166* | 0,396*** |
| Dobrostan emocjonalny | 0,347*** | 0,127 | 0,530*** | 0,169 | 0,149 | 0,176* | 0,299*** |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | -0,148** | -0,109 | -0,172* | -0,018 | 0,187 | 0,024 | -0,037 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | -0,121* | -0,156 | -0,087 | -0,050 | 0,180 | 0,106 | -0,061 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | -0,147** | -0,070 | -0,225** | -0,054 | 0,154 | -0,164* | -0,126 |

| | | | | | | | |
|---|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| Symptomy depresji (GHQ D) | -0,268** | -0,225** | -0,306*** | -0,005 | 0,107 | 0,043 | -0,196* |
| GHQ-28 (suma) | -0,191** | -0,179* | -0,189** | -0,027 | 0,227 | 0,030 | -0,096 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,699*** | 0,525*** | 0,849*** | 0,292** | 0,388** | 0,298*** | 0,373*** |
| Aktualne zarobki | 0,728*** | 0,575*** | 0,870*** | 0,371*** | 0,576*** | 0,268*** | 0,343*** |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,612*** | 0,466*** | 0,782*** | 0,300*** | 0,486*** | 0,285** | 0,214** |
| Ocena stabilności dochodu | 0,433*** | 0,338*** | 0,512*** | 0,221* | -0,005 | 0,056 | -0,003 |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | 0,412*** | 0,335*** | 0,518*** | 0,171* | 0,358** | 0,158* | 0,271** |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,353*** | 0,213** | 0,455*** | 0,044 | 0,231 | 0,180* | 0,291*** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,389*** | 0,093 | 0,629*** | 0,022 | 0,285* | 0,201** | 0,072 |
| Zadowolenie z majątku | 0,399*** | 0,178* | 0,590*** | -0,002 | 0,069 | 0,191* | 0,120 |

W tabeli podano wartości współczynnika rho Spearmana.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: obliczenia własne.

Aspiracje finansowe szczególnie zaznaczają swoje znaczenie w przypadku dojrzałych przedsiębiorców – dla wszystkich składowych jakości życia, poza dobrostanem psychicznym i fizycznym, współczynniki korelacji są dość wysokie i sięgają ok. 0,5 lub więcej. W przypadku młodych przedsiębiorców aspiracje finansowe wykazują istotny związek głównie z dobrobytem (słaba korelacja dotyczy również dobrostanu poznawczego, zadowolenia z majątku oraz ogólnej oceny dobrostanu psychicznego i fizycznego oraz symptomów depresji).

Aspiracje finansowe korelują również istotnie z ogólnym dobrostanem intraprzedsiebiorców i szeregowych pracowników (choć w drugiej z grup siła związku jest słaba). Dla szeregowych pracowników zaznacza się również istotny, choć słaby, związek względem satysfakcji z dochodu i z majątku. Z umiarkowaną siłą występuje również zależność między aspiracjami finansowymi a większością składowych dobrobytu (poza stabilnością dochodu i ewentualnie wielkością majątku) intraprzedsiebiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników. Dla preprzezbiorców zależność ta jest dość silna tylko w odniesieniu do aktualnych zarobków, wysokości dochodu względem grupy odniesienia oraz zaspokojenia potrzeb materialnych (zob. tab. 58).

Wydaje się prawdopodobne, że aspiracje finansowe są czynnikiem pośredniczącym w relacji między wysokością dochodu, jego wzrostem, a także oceną dochodu i majątku względem grupy odniesienia a satysfakcją z dochodu i majątku czy poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie, a także przekonaniami na własny temat (Pytania 16 i 17). Dokonując analizy z wykorzystaniem współczynników korelacji rzędu zerowego (KZR) oraz korelacji cząstkowej (KCZ), przyjmując w roli zmiennej kontrolnej aspiracje finansowe, można wnioskować, że po wyodrębnieniu współoddziaływania aspiracji omawiane relacje mają nieco słabszą siłę, co potwierdza kowariancyjny efekt tej zmiennej. Szczególnie silnie zaznacza się on dla relacji między analizowanymi składowymi dobrobytu a przekonaniami na własny temat, zwłaszcza między wzrostem dochodu a samooceną oraz między wzrostem dochodu i oceną dochodu względem grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności w biznesie. Ponad trzykrotnie zmniejsza się także ocena siły związku między wzrostem dochodu a zadowoleniem z majątku, jeśli wyeliminowane zostanie współoddziaływanie aspiracji finansowych (zob. tab. 59).

Skonstruowane modele regresji dla poczucia odniesienia sukcesu w biznesie, satysfakcji z majątku, jak również samooceny i poczucia własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, w których oprócz wysokości dochodu, jego wzrostu i wielkości dochodu i majątku względem własnej grupy odniesienia uwzględniono również aspiracje finansowe, wykazują brak istotnego wpływu tychże aspiracji na tle wymienionych składowych dobrobytu przedsiębiorców (modele nie zostały tu zamieszczone). Inaczej jest jedynie w przypadku satysfakcji z dochodu (zob. tab. 60). Jeśli przy ocenie satysfakcji z dochodu przedsiębiorców pod uwagę weźmie się cztery uwzględnione w tabeli 60 składowe dobrobytu, wpływ każdej z nich okazuje się statystycznie istotny, a największe znaczenie ma wysokość dochodu względem grupy odniesienia.

Po włączeniu do modelu aspiracji finansowych ich wpływ jest statystycznie istotny, aczkolwiek ujemny. Zatem, im wyższe aspiracje, tym średnio niższa satysfakcja z dochodu lub inaczej rzecz ujmując – wyższą satysfakcję z dochodu odczuwają, przy zachowaniu takich samych podmiotowych i sytuacyjnych okoliczności, osoby o niższych aspiracjach finansowych. Prawdopodobne jest to, że mniejsze oczekiwania finansowe mogą ułatwiać osiągnięcie wyższej satysfakcji z dochodu.

Przy założeniu stałych dla ogółu przedsiębiorców aspiracji finansowych, wpływ wszystkich czterech omawianych składowych dobrobytu pozostaje statystycznie istotny (ich wyższy poziom wiąże się *ceteris paribus* z większą satysfakcją z dochodu). Wzmocnieniu ulega przy tym oddziaływanie zaspokojenia potrzeb materialnych i wzrostu dochodu, a w nieco mniejszym stopniu również ocena wielkości dochodu i majątku względem grupy odniesienia (zob. tab. 60). Stopień wyjaśnienia satysfakcji z dochodu jest dość wysoki – wynosi 53% (po uwzględnieniu aspiracji finansowych).

Tabela 59. Aspiracje finansowe jako zmienna pośrednicząca dla relacji między wybranymi składowymi oceny dobrobytu a poczuciem sukcesu w biznesie, satysfakcją z dobrobytu i przekonaniem na własny temat przedsiębiorców

| | Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | | Samooceana | | Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | | Satysfakcja z dochodu | | Zadowolenie z majątku | |
|----------------------------|---|---------|--------------|--------------|---|---------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|
| | KZR | KCZ | KZR | KCZ | KZR | KCZ | KZR | KCZ | KZR | KCZ |
| Aktualne zarobki | r | 0,528 | 0,378 | 0,290 | 0,351 | 0,179 | 0,589 | 0,512 | 0,567 | 0,429 |
| | p | <0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* | 0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* |
| Zmiana dochodu | r | 0,380 | 0,290 | 0,025 | 0,119 | 0,018 | 0,294 | 0,201 | 0,181 | 0,057 |
| | p | <0,001* | <0,001* | 0,062 | 0,027* | 0,740 | <0,001* | <0,001* | 0,001* | 0,292 |
| Ocena wysokości dochodu | r | 0,598 | 0,492 | 0,286 | 0,162 | -0,027 | 0,683 | 0,622 | 0,580 | 0,461 |
| względem grupy odniesienia | p | <0,001* | <0,001* | <0,001* | 0,003* | 0,614 | <0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* |
| Ocena wielkości majątku | r | 0,403 | 0,272 | 0,329 | 0,274 | 0,153 | 0,525 | 0,434 | 0,611 | 0,523 |
| względem grupy odniesienia | p | <0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* | 0,005* | <0,001* | <0,001* | <0,001* | <0,001* |

Oznaczenia: r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; p – prawdopodobieństwo w teście t istotności współczynnika korelacji;

KZR – współczynnik korelacji rzędu zerowego; KCZ – współczynnik korelacji cząstkowej.

* – zależność istotna statystycznie ($\alpha < 0,05$).

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 60. Wyniki estymacji modelu satysfakcji z dochodu przedsiębiorców – rola wybranych składowych dobrobytu i aspiracji finansowych (modele 21a–b)

| | Model 21a | | | | | Model 21b | | | | |
|--|--------------------------------|-------|-------|-------|---------|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|
| | B | SE(B) | Beta | t | p | B | SE(B) | Beta | t | p |
| Stała | 0,732 | 0,160 | | 4,583 | <0,001* | 0,604 | 0,163 | | 3,714 | <0,001* |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 0,397 | 0,057 | 0,451 | 6,918 | <0,001* | 0,408 | 0,057 | 0,460 | 7,159 | <0,001* |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 0,209 | 0,055 | 0,177 | 3,790 | <0,001* | 0,239 | 0,055 | 0,203 | 4,323 | <0,001* |
| Zmiana dochodu | 0,046 | 0,017 | 0,113 | 2,811 | 0,005* | 0,057 | 0,017 | 0,138 | 3,427 | <0,001* |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,079 | 0,034 | 0,137 | 2,345 | 0,020* | 0,130 | 0,037 | 0,226 | 3,552 | <0,001* |
| Aspiracje finansowe | | | | | | -0,074 | 0,022 | -0,173 | -3,341 | 0,001* |
| Test F | F(4; 340) = 94,337; p < 0,001* | | | | | F(5; 336) = 78,407; p < 0,001* | | | | |
| R ² _{sk} | 0,520 | | | | | 0,532 | | | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia: B – współczynnik regresji; SE(B) – błąd szacunku współczynnika regresji; Beta – standaryzowany współczynnik regresji; t – wartość statystyki t w teście istotności parametrów modelu ($H_0: \beta_j = 0; H_1 \sim H_0$); p – prawdopodobieństwo w teście t lub F; r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; r_{cz} – współczynnik korelacji cząstkowej; F – sprawdzian testu F istotności współczynnika determinacji w populacji ($H_0: R^2 = 0; H_1 \sim H_0$); R² = współczynnik determinacji z próby.

* – odrzucenie hipotezy zerowej.

Źródło: obliczenia własne.

8.3. Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie a dobrostan, dobrobyt i wybrane miary powodzenia firmy

Dalsze postępowanie statystyczne będzie zmierzać w stronę weryfikacji Hipotezy 15. Założono, że poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest uwarunkowane wybranymi aspektami dobrobytu (wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia) i miarami powodzenia firmy (liczba pracowników, staż działalności są predyktorami poczucia odniesienia sukcesu przedsiębiorczego). W pierwszym kroku oceniono podstawowe korelacje w grupach przedsiębiorców i dowiedziono, że dobrostan poznawczy i emocjonalny oraz dobrobyt przedsiębiorców pozostają w dość silnym związku z poczuciem sukcesu w biznesie – im wyżej postrzegany jest własny sukces, tym średnio wyższy dobrobyt i dobrostan (również psychiczny i fizyczny, choć w tym przypadku siła związku jest słabsza i, ponownie, najwyższa w przypadku symptomów depresji) (zob. tab. 61).

Tabela 61. Poczucie sukcesu w biznesie a jakość życia przedsiębiorców (w tym byłych przedsiębiorców)

| | Poczucie sukcesu w biznesie ^a | | | |
|---|--|-----------|-----------|----------|
| | PO | MP | DP | BP |
| Dobrostan poznawczy | 0,517*** | 0,388*** | 0,609*** | 0,182 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,493*** | 0,510*** | 0,494*** | 0,250 |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | -0,242** | -0,312*** | -0,242** | -0,241 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | -0,212** | -0,263** | -0,159' | -0,313' |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | -0,282** | -0,347*** | -0,293*** | -0,219 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | -0,365*** | -0,409*** | -0,314*** | -0,320' |
| GHQ-28 (suma) | -0,304*** | -0,359*** | -0,272** | -0,276' |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,549*** | 0,550*** | 0,532*** | 0,415** |
| Aktualne zarobki | 0,516*** | 0,470*** | 0,548*** | 0,436** |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,597*** | 0,611*** | 0,607*** | 0,435** |
| Ocena stabilności dochodu | 0,393*** | 0,371*** | 0,383*** | 0,313* |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | 0,404*** | 0,357*** | 0,439*** | 0,333* |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,363*** | 0,268** | 0,446*** | 0,596*** |
| Satysfakcja z dochodu | 0,587*** | 0,560*** | 0,599*** | 0,543*** |
| Zadowolenie z majątku | 0,500*** | 0,415*** | 0,556*** | 0,455*** |

^a Współczynnik korelacji rho Spearmana.

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

Omawiane relacje są w większości analizowanych wymiarów silniejsze w grupie dojrzałych przedsiębiorców niż młodych, choć w przypadku dobrostanu emocjonalnego i zadowolenia z dochodu względem grupy odniesienia, a także oceny zaspokojenia potrzeb materialnych, stabilności dochodu i satysfakcji z niego, zależności te mają podobną siłę dla obu grup, zaś w odniesieniu do dobrostanu fizycznego i psychicznego są silniejsze dla młodych przedsiębiorców. Najmocniej poczucie własnego sukcesu biznesowego wiąże się z zadowoleniem z życia ($\rho = 0,609^{***}$) i satysfakcją z dochodu ($\rho = 0,599^{***}$) u dojrzałych przedsiębiorców, a także z oceną dochodu w stosunku do własnej grupy odniesienia obu zbiorowości przedsiębiorców. Jeśli chodzi o byłych przedsiębiorców, omawiane związki zaznaczają się jedynie w odniesieniu do dobrobytu i satysfakcji z dochodu i majątku.

Poczucie sukcesu przedsiębiorców pozostaje więc w związku ze wszystkimi wymiarami dobrostanu i dobrobytu. Można zatem przypuszczać, że dobrobyt i bilans korzyści w biznesie determinują jego poziom (Hipoteza 15). Spośród wszystkich analizowanych składowych dobrobytu istotny okazuje się wpływ trzech – ogólnej oceny zaspokojenia potrzeb materialnych, a także oceny dochodu względem własnej grupy odniesienia i stopnia jego zmian (zob. tab. 62)². Ogólnie rzecz biorąc, poczucie sukcesu w biznesie jest tym wyższe, im lepiej zaspokojone są potrzeby materialne przedsiębiorców, im wyżej oceniają oni swój dochód względem własnej grupy odniesienia oraz im większa jest skala wzrostu ich dochodu (w ostatnich 12 miesiącach). Największe jest przy tym znaczenie dwóch pierwszych wymiarów dobrobytu. Dodatkowo, istotną rolę odgrywa skala działalności mierzona liczbą zatrudnionych pracowników – poczucie sukcesu w biznesie jest na wyższym poziomie w przypadku przedsiębiorców prowadzących większe firmy. Omawiane czynniki wyjaśniają kształtowanie się odczucia sukcesu w roli przedsiębiorcy w blisko 46%.

Tabela 62. Wyniki estymacji modelu poczucia sukcesu w biznesie przedsiębiorców ogółem – rola dobrobytu i wybranych aspektów powodzenia firmy (model 20)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-----------------|-------|
| Stała | 1,768 | 0,186 | | 9,521 | <0,001* | | | |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,249 | 0,072 | 0,271 | 3,462 | 0,001* | 0,568 | 0,224 | 2,558 |
| Zmiana dochodu- (spadek/wzrost) | 0,067 | 0,021 | 0,182 | 3,225 | 0,001* | 0,446 | 0,210 | 1,327 |
| Liczba pracowników | 0,006 | 0,001 | 0,217 | 4,124 | <0,001* | 0,367 | 0,265 | 1,157 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,154 | 0,044 | 0,256 | 3,496 | 0,001* | 0,563 | 0,227 | 2,242 |

² Z uwagi na wykorzystanie zmiennej „liczba pracowników”, pomijającej samozatrudnionych, model ten oszacowano wyłącznie dla przedsiębiorców zatrudniających pracowników.

| | |
|----------------|--------------------------------|
| Test F | F(5; 226) = 38,151; p < 0,001* |
| R ² | 0,458 |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

* – odrzucenie hipotezy zerowej.

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Dla poczucia odniesienia sukcesu w biznesie istotne znaczenie ma wielkość zatrudnienia. Jest ona szczególnie ważna u młodych przedsiębiorców – im większą prowadzą firmę, tym bardziej czują, że odnieśli sukces biznesowy (zob. tab. 63). Równie ważne jest to, w jakim stopniu zaspokojone są ich potrzeby materialne – tu również korelacja jest dodatnia. Te dwa czynniki wyjaśniają rozmiar poczucia własnego sukcesu w blisko 40% (wpływ pozostałych czynników – stażu w roli przedsiębiorcy, innych składowych dobrobytu – nie jest *ceteris paribus* statystycznie istotny).

Tabela 63. Wyniki estymacji modelu poczucia sukcesu w biznesie młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu i wybranych aspektów powodzenia firmy (modele 21a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 21a) | | | | | | | | |
| Stała | 1,998 | 0,250 | | 7,977 | <0,001* | | | |
| Liczba pracowników | 0,067 | 0,016 | 0,380 | 4,254 | <0,001* | 0,494 | 0,423 | 1,088 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,233 | 0,052 | 0,399 | 4,457 | <0,001* | 0,507 | 0,439 | 1,088 |
| Test F | F(2; 83) = 26,504; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,375 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 21b) | | | | | | | | |
| Stała | 1,319 | 0,330 | | 3,994 | <0,001* | | | |
| Aktualne zarobki | 0,114 | 0,040 | 0,237 | 2,819 | 0,006* | 0,609 | 0,230 | 2,095 |
| Zmiana dochodu | 0,124 | 0,024 | 0,334 | 5,235 | <0,001* | 0,510 | 0,402 | 1,204 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,457 | 0,103 | 0,350 | 4,439 | <0,001* | 0,587 | 0,349 | 1,845 |
| Test F | F(3; 142) = 51,362; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,510 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Dla kształtowania się poczucia sukcesu dojrzałych przedsiębiorców najważniejsze są trzy czynniki: po pierwsze, ocena własnego majątku (w stosunku do innych); po drugie, skala wzrostu dochodu oraz po trzecie, poziom aktualnych zarobków (zob. tab. 63). Łącznie te trzy składowe dobrobytu wyjaśniają ponad połowę zmienności poczucia sukcesu w biznesie tej grupy (na tym tle pozostałe elementy składające się na dobrobyt oraz obiektywne wyznaczniki sukcesu jako przedsiębiorcy nie pełnią istotnej roli).

8.4. Funkcjonowanie w biznesie a jakość życia przedsiębiorców

Jak zaznaczono w podrozdziale 8.3, liczbę zatrudnionych pracowników oraz staż przedsiębiorczy można uznać za jedne z przejawów sukcesu przedsiębiorczego. Przedsiębiorcy są tak ściśle związani ze swoimi firmami, że w sposób oczywisty nasuwają się pytania o związki parametrów działalności gospodarczej z jakością ich życia. Większe firmy to zarówno większy potencjał materialny, rozmach organizacyjny, ale też większy zakres odpowiedzialności i obciążenie dla właściciela firmy. Postawiono w związku z tym Pytanie 16: Czy liczba pracowników (wielkość przedsiębiorstwa) i staż w biznesie są związane z wyższym dobrobytem? oraz Pytanie 17: Czy liczba zatrudnionych pracowników (będąca miarą sukcesu w biznesie) wiąże się z poznawczą i emocjonalną oceną życia oraz dobrostanem psychicznym i somatycznym?

Analiza korelacji liniowej Pearsona dowodzi, że liczba pracowników w największym stopniu skorelowana jest z dobrobytem przedsiębiorców: z zadowoleniem z majątku $r = 0,371^{***}$ i dochodu $r = 0,347^{***}$. Związki z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym są mniejsze (odpowiednio $r = 0,200^{**}$ i $r = 0,176^*$), a całkiem nieistotne z dobrostanem psychicznym i fizycznym (zob. tab. 64). Relacja względem dobrobytu jest analogiczna dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców, podczas gdy związek z dobrostanem emocjonalnym i poznawczym oraz z satysfakcją z dochodu i majątku występuje tylko u dojrzałych przedsiębiorców.

Tabela 64. Wybrane aspekty funkcjonowania firmy a jakość życia przedsiębiorców (w tym byłych przedsiębiorców)

| | Liczba pracowników | | | | Staż w roli przedsiębiorcy | | | |
|-----------------------------|--------------------|--------|---------|--------|----------------------------|--------|--------|-------|
| | PO | MP | DP | BP | PO | MP | DP | BP |
| Dobrostan poznawczy | 0,200** | 0,051 | 0,233** | 0,220 | 0,053 | 0,072 | -0,048 | 0,005 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,176** | 0,139 | 0,229** | 0,366* | 0,003 | 0,110 | -0,011 | 0,070 |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | -0,049 | -0,155 | -0,092 | -0,261 | 0,059 | -0,088 | -0,064 | 0,112 |

| | | | | | | | | |
|---|----------|----------|----------|--------|----------|----------|----------|--------|
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | -0,035 | -0,097 | -0,052 | -0,210 | -0,116' | -0,151 | -0,103 | 0,122 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | -0,019 | 0,066 | -0,112 | -0,114 | 0,043 | -0,216'' | -0,222'' | -0,032 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | -0,108 | -0,081 | -0,132 | -0,165 | -0,162'' | -0,184' | -0,140 | 0,134 |
| GHQ-28 (suma) | -0,070 | -0,131 | -0,121 | -0,238 | -0,073 | -0,198' | -0,172' | 0,110 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,229*** | 0,284** | 0,245** | 0,249 | 0,134* | 0,146 | 0,009 | 0,061 |
| Aktualne zarobki | 0,366*** | 0,249* | 0,391*** | 0,165 | 0,179** | 0,172* | 0,019 | -0,155 |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,328*** | 0,371*** | 0,337*** | 0,268 | 0,231** | 0,296*** | -0,015 | 0,079 |
| Ocena stabilności dochodu | 0,166* | 0,197 | 0,162* | 0,245 | 0,153** | 0,089 | 0,050 | -0,124 |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | 0,169** | -0,052 | 0,215** | 0,190 | -0,162** | 0,179* | -0,234** | -0,236 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,363*** | 0,264* | 0,425*** | -0,009 | 0,293*** | 0,276** | 0,102 | 0,014 |
| Satysfakcja z dochodu | 0,347*** | 0,151 | 0,371*** | 0,265 | 0,102 | 0,152 | -0,134 | -0,069 |
| Zadowolenie z majątku | 0,371*** | 0,183 | 0,421*** | -0,044 | 0,143** | 0,033 | -0,091 | -0,052 |

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona (r).

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Oznaczenia jak w tabeli 52.

Źródło: obliczenia własne.

Jeszcze słabszy jest związek między dobrostanem a stażem w roli przedsiębiorcy (zob. tab. 64). Zarówno zadowolenie z życia, jak i dobrostan emocjonalny i ogólnie oceniany dobrostan psychiczny i fizyczny, a także satysfakcja z dochodu i majątku, nie są istotnie powiązane z okresem prowadzenia działalności gospodarczej. Istotne natomiast są związki względem wszystkich elementów dobrobytu. Dotyczy to przedsiębiorców ogółem, a w ramach tej szerokiej grupy – przede wszystkim młodych przedsiębiorców. Dla ogółu przedsiębiorców – im dłuższy staż, tym średnio wyższy dobrobyt. Niemniej dla dojrzałych przedsiębiorców istotny jest jedynie związek względem stopnia wzrostu dochodu. Zależność ta ma przeciwny kierunek dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców – o ile osoby o dłuższym stażu rynkowym odnotowują mniejsze wzrosty dochodu (co jest naturalną konsekwencją budowania od wielu lat pozycji firmy na rynku), o tyle w początkowym okresie

działalności większa skala wzrostu dochodu dotyczy przedsiębiorców o dłuższym stażu w roli przedsiębiorcy (bliższym 42 miesiącom). Jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, ci o dłuższym stażu osiągają zarobki na wyższym poziomie, ich dochód staje się bardziej stabilny, a wysokość dochodu i majątku względem grupy odniesienia jest wyższa. W grupie byłych przedsiębiorców nie ma w tym względzie zależności.

Biorąc pod uwagę trzy omawiane w podrozdziałach 8.3. i 8.4. charakterystyki bilansu korzyści i oceny położenia w biznesie, tj. poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, liczbę pracowników i staż w roli przedsiębiorcy, można wskazać na istotny wpływ pierwszej ze zmiennych (dla pozostałych w teście t , $p > 0,05$) (zob. tab. 65). Okazuje się, że to poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest predyktorem dobrostanu ogólnego (poznawcza i emocjonalna ocena życia) przedsiębiorców (pozytywna weryfikacja Hipotezy 16).

Tabela 65. Wyniki estymacji modelu dobrostanu ogólnego przedsiębiorców – rola poczucia odniesienia sukcesu w biznesie (modele 20a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | F(df) | R ² |
|--|--------|-------|-------|--------|---------|------------------------------------|----------------|
| Dobrostan poznawczy (model 20a) | | | | | | | |
| Stała | 9,544 | 1,474 | | 6,476 | <0,001* | 62,482 (1;232) $p < 0,001^*$ | 0,296 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 4,057 | 0,411 | 0,544 | 9,867 | <0,001* | | |
| Dobrostan emocjonalny (model 20b) | | | | | | | |
| Stała | -2,189 | 0,527 | | -4,156 | <0,001* | 97,364 (1;232) $p < 0,001^*$ | 0,212 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 1,163 | 0,147 | 0,461 | 7,905 | <0,001* | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia jak w tabeli 54.

Źródło: obliczenia własne.

Zarówno dobrostan poznawczy, jak i emocjonalny przedsiębiorców jest tym wyższy, im wyższe jest poczucie odniesienia sukcesu w biznesie (zob. tab. 65). Nieco silniej oddziaływanie to zaznacza się w odniesieniu do zadowolenia z życia (tylko ta jedna zmienna wyjaśnia kształtowanie się dobrostanu poznawczego w blisko 30%, dla dobrostanu emocjonalnego jest to 21,2%).

8.5. Zaangażowanie w prowadzenie firmy a jakość życia przedsiębiorców

Jak dowodzą w części teoretycznej, rozmiar zaangażowania w prowadzenie własnej firmy (mierzony średnią liczbą godzin pracy w ciągu dnia) z jednej strony może przyczyniać się do sukcesu ekonomicznego, z drugiej jednak może generować psychologiczne koszty i negatywnie wiązać się z dobrostanem przedsiębiorców. W związku z powyższym postawiono hipotezy, zgodnie z którymi zaangażowanie w prowadzenie firmy (przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy w ciągu dnia) wiąże się pozytywnie z dobrobytem (Hipoteza 17), ale negatywnie z dobrostanem (poznawcza i emocjonalna ocena życia) oraz ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji) (Hipoteza 18).

I rzeczywiście, analiza korelacji dowodzi, że czasowe zaangażowanie w prowadzenie firmy dojrzałych przedsiębiorców jest istotnie, ale ujemnie powiązane z ogólnym dobrostanem (z dobrostanem poznawczym $r = -0,233^{**}$ i dobrostanem emocjonalnym $r = -0,229^{**}$), ale też z satysfakcją z dochodu ($r = -371^{***}$) i z majątku ($r = -0,421^{***}$) – im więcej godzin przedsiębiorca poświęca na pracę, tym średnio niższe są jego dobrostan poznawczy i emocjonalny oraz satysfakcja w omawianym zakresie (zob. tab. 66). Co ciekawe, nie zachodzą istotne związki między liczbą godzin pracy przedsiębiorców a ich ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym. Warto zwrócić uwagę, że omawiane relacje mają po raz kolejny nieco inny charakter wśród dojrzałych i młodych przedsiębiorców. Wśród nowych właścicieli firm nie odnotowano związków między czasem pracy a dobrostanem, ale również silniejsze związki względem dobrobytu stwierdza się w grupie dojrzałych przedsiębiorców (dla każdego z jego składowych relacje te okazują się w tej zbiorowości statystycznie istotne, a tylko jeśli chodzi o ocenę zaspokojenia potrzeb materialnych i dochodu w stosunku do grupy odniesienia, relacja ta jest nieco silniejsza wśród młodych przedsiębiorców). Hipoteza 17 zostaje zatem przyjęta w ograniczonym zakresie (głównie w odniesieniu do doświadczonych przedsiębiorców), podobnie jak Hipoteza 18 (głównie dla dojrzałych przedsiębiorców, ale z wyłączeniem dobrostanu psychicznego i fizycznego).

Omawiane związki nie są istotne statystycznie w odniesieniu do żadnego z wymiarów dobrostanu i dobrobytu w przypadku preprzedsiębiorców. Wśród byłych przedsiębiorców istotną korelację o dodatnim kierunku zaobserwowano tylko w odniesieniu do dobrostanu emocjonalnego – wyższy poziom osiągają osoby o większym zaangażowaniu, co potwierdzać może, że odsunięcie od aktywności zawodowej negatywnie oddziałuje na emocjonalną ocenę życia. W przypadku szeregowych pracowników większe zaangażowanie w pracę jest związane z niższym dobrostanem poznawczym i emocjonalnym, a także ze stabilnością ich dochodu – można przypuszczać, że dłużej pracują szeregowi pracownicy, których dochody są bardziej niestabilne. W grupie intraprzedsiebiorców większe zaangażowanie przekłada się na wyższe zarobki, również w porównaniu do grupy odniesienia.

Tabela 66. Zaangażowanie w pracę a jakość życia przedsiębiorców w porównaniu z innymi grupami

| | MP | DP | PP | BP | SP | IP |
|---|----------------------|-----------------------|--------|--------------------|---------------------|----------------------|
| Dobrostan poznawczy | 0,051 | -0,233 ^{''} | -0,129 | 0,220 | -0,167 [*] | -0,029 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,139 | -0,229 ^{''} | 0,032 | 0,366 [*] | -0,172 [*] | -0,077 |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | -0,155 | -0,092 | -0,194 | -0,261 | 0,061 | -0,123 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | -0,097 | -0,052 | -0,173 | -0,210 | 0,008 | -0,014 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | 0,066 | -0,112 | -0,077 | -0,114 | -0,041 | 0,151 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | -0,081 | -0,132 | -0,155 | -0,165 | -0,057 | -0,083 |
| GHQ-28 suma | -0,131 | -0,121 | -0,191 | -0,238 | -0,006 | -0,005 |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 0,284 ^{***} | 0,245 ^{**} | 0,192 | 0,249 | -0,130 | 0,061 |
| Aktualne zarobki | 0,249 [*] | 0,391 ^{***} | 0,036 | 0,165 | 0,038 | 0,255 ^{**} |
| Ocena wysokości dochodu w stosunku do grupy odniesienia | 0,371 ^{***} | 0,337 ^{***} | 0,231 | 0,268 | 0,153 | 0,364 ^{***} |
| Ocena stabilności dochodu | 0,197 | 0,162 [*] | 0,098 | 0,245 | 0,173 [*] | -0,015 |
| Zmiana dochodu (w ostatnich 12 miesiącach) | -0,052 | 0,215 ^{**} | 0,035 | 0,190 | 0,046 | -0,095 |
| Ocena wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia | 0,264 [*] | 0,425 ^{***} | -0,008 | -0,009 | -0,050 | 0,086 |
| Satysfakcja z dochodu | 0,151 | -0,371 ^{***} | 0,157 | 0,265 | 0,014 | -0,045 |
| Zadowolenie z majątku | 0,183 | -0,421 ^{***} | 0,069 | -0,044 | -0,154 | -0,017 |

W tabeli podano wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona (r).

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Źródło: obliczenia własne.

8.6. Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności oraz posiadanie wspólnika a jakość życia przedsiębiorców

W tym podrozdziale zostały zawarte wyniki analiz zmierzających do weryfikacji Hipotezy 19 oraz odpowiedzi na Pytania 20–22 dotyczące powiązań między jakością życia przedsiębiorców a motywacją rozpoczęcia działalności gospodarczej oraz prowadzeniem firmy w pojedynkę lub ze wspólnikiem. Spodziewano się, że przedsiębiorcy z wyboru, czyli motywowani do biznesu pozytywnie (rozwojowo),

uzyskują lepsze efekty ekonomiczne – wyższy dobrobyt: dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia) i wyższą satysfakcję z uzyskiwanego dochodu i posiadanego majątku (Hipoteza 19). Brakuje jednak badań, które poświęcone byłyby związkowi typu motywacji biznesowej z dobrostanem przedsiębiorców, dlatego postawiono

Pytanie 20: Czy przedsiębiorcy z wyboru mają wyższy poznawczy i emocjonalny dobrostan, lepsze ogólne zdrowie fizyczne i psychiczne (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)?

Kolejnym istotnym wymiarem funkcjonowania w firmie jest to, czy pozostaje się samodzielnym przedsiębiorcą czy działa się we wspólnocie biznesowej. Wobec braku wcześniejszych badań psychologicznych poświęconych roli posiadania wsparcia w prowadzeniu firmy dla jakości życia przedsiębiorców, postawiono pytania badawcze:

Pytanie 21. Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) uzyskują lepsze wyniki ekonomiczne (wyższy dobrobyt)?

Pytanie 22. Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) posiadają wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny, lepsze ogólne fizyczne i psychiczne zdrowie (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)?

Wyniki analizy różnic z zastosowaniem testu t-Studenta pokazały, że przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą z wyboru (motywacja pozytywna, rozwojowa) osiągają istotnie wyższy ogólny dobrostan niż przedsiębiorcy podejmujący działalność z konieczności (motywacja negatywna, reaktywna) – zarówno dobrostan poznawczy, jak i emocjonalny są istotnie wyższe w pierwszej z grup (aczkolwiek siła efektu nie jest zbyt duża – η^2 na poziomie niespełna 0,02). Nie ma natomiast istotnych różnic między tymi grupami z punktu widzenia ogólnego dobrostanu psychicznego i fizycznego ($p = 0,177$, $\eta^2 = 0,005$), jedynie w przypadku symptomów depresji różnice są statystycznie istotne, na korzyść przedsiębiorców z wyboru (zob. tab. 67). Odpowiedź na Pytanie 20 jest zatem pozytywna w odniesieniu do dobrostanu poznawczego i emocjonalnego, natomiast negatywna odnośnie do dobrostanu psychicznego i fizycznego (z wyjątkiem symptomów depresji, które są istotnie mniejsze wśród przedsiębiorców z wyboru).

Tabela 67. Motywacja podjęcia działalności gospodarczej a dobrostan ogólny oraz psychiczny i fizyczny

| | Średnia | | STD | | Test Levene'a | Test t | η^2 |
|-----------------------|---------|-------|-------|-------|-------------------------|----------------------------------|----------|
| | PW | PK | PW | PK | | | |
| Dobrostan poznawczy | 23,60 | 21,66 | 5,704 | 6,522 | F = 2,709; p = 0,101 | t(343) = 2,571; p = 0,011* | 0,019 |
| Dobrostan emocjonalny | 1,78 | 1,14 | 2,063 | 2,255 | F = 1,156; p = 0,283 | t(343) = 2,352; p = 0,019* | 0,016 |

Tabela 67 (cd.)

| | Średnia | | STD | | Test Levene'a | Test t | η^2 |
|-----------------------------------|---------|-------|-------|-------|---------------------------|-------------------------------------|----------|
| | PW | PK | PW | PK | | | |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | 5,72 | 5,99 | 3,298 | 3,108 | F = 0,060; p = 0,807 | t(345) = -0,647; p = 0,518 | 0,001 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | 5,43 | 6,00 | 3,515 | 2,815 | F = 4,073; p = 0,044* | t(159,7) = -1,484; p = 0,140 | 0,005 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | 6,82 | 6,56 | 2,241 | 2,163 | F = 0,044; p = 0,834 | t(345) = 0,910; p = 0,258 | 0,002 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | 1,36 | 2,35 | 2,675 | 3,782 | F = 20,581; p < 0,001* | t(103,8) = -2,176; p = 0,032* | 0,019 |
| GHQ-28 suma | 19,35 | 20,90 | 9,307 | 8,838 | F = 1,681; p = 0,196 | t(345) = -1,320; p = 0,177 | 0,005 |

Oznaczenia: PW – przedsiębiorczość z wyboru; PK – przedsiębiorczość z konieczności;
t – wartość statystyki t-Studenta; η^2 – współczynnik siły efektu eta².

Źródło: obliczenia własne.

Istotne różnice zachodzą również w odniesieniu do różnych składowych dobrobytu (zob. tab. 68) – zarówno zaspokojenie potrzeb materialnych, poziom dochodu (również względem grupy odniesienia), stabilność dochodu, jak i ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia na istotnie wyższym poziomie obserwowane są w grupie przedsiębiorców z wyboru niż w grupie przedsiębiorców z konieczności. Efekt tego czynnika jest najwyższy dla stabilności dochodu ($\eta^2 = 0,049$), poziomu tegoż dochodu ($\eta^2 = 0,030$) i stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych ($\eta^2 = 0,026$). Motywacja podjęcia działalności gospodarczej nie jest natomiast istotnie powiązana z satysfakcją z dobrobytu, jak i z rozmiarem wzrostu dochodu (zob. tab. 68). Można zatem przyjąć Hipotezę 19 jako prawdziwą, z wykluczeniem dwóch ostatnich aspektów dobrobytu.

Zarówno ogólny, jak i zdrowotny dobrostan nie są natomiast istotnie powiązane z faktem, czy przedsiębiorcy prowadzą działalność gospodarczą samodzielnie czy ze współnikiem (zob. tab. 69). Siła efektu tego czynnika jest znikoma ($\eta^2 < 0,001$, tylko dla GHQ C $\eta^2 = 0,001$), co daje podstawę do zanegowania potencjalnych związków poddanych pod rozważę w Pytaniu 21.

Tabela 68. Motywacja podjęcia działalności gospodarczej a dobrobyt

| | Mediana | | Średnia | | Test Manna -Whitneya | η^2 |
|--|---------|-----|---------|------|----------------------------|----------|
| | PW | PK | PW | PK | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 5,0 | 4,0 | 4,82 | 4,25 | Z = -2,604; p = 0,009* | 0,026 |
| Aktualne zarobki | 2,0 | 1,0 | 2,39 | 1,75 | Z = -3,561; p < 0,001* | 0,030 |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 4,0 | 3,0 | 3,35 | 3,16 | Z = -2,919; p = 0,004* | 0,020 |
| Ocena stabilności dochodu | 4,0 | 3,0 | 3,67 | 3,30 | Z = -2,031; p = 0,042* | 0,046 |
| Zmiana dochodu | 2,0 | 2,0 | 1,48 | 1,28 | Z = -1,066; p = 0,286 | 0,004 |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 3,0 | 3,0 | 3,51 | 3,34 | Z = -2,145; p = 0,032* | 0,013 |
| Satysfakcja z dochodu | 3,0 | 3,0 | 3,28 | 2,94 | Z = -1,083; p = 0,279 | 0,004 |
| Zadowolenie z majątku | 3,0 | 3,0 | 3,41 | 3,28 | Z = -0,990; p = 0,322 | 0,005 |

Oznaczenia jak w tabeli 67.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 69. Posiadanie współnika a dobrostan ogólny oraz psychiczny i fizyczny

| | Średnia | | STD | | Test Levene'a | Test t |
|-----------------------|---------|-------|-------|-------|-------------------------|---------------------------------|
| | tak | nie | tak | nie | | |
| Dobrostan poznawczy | 23,28 | 23,07 | 5,756 | 6,112 | F = 0,947; p = 0,331 | t(341) = 0,318; p = 0,751 |
| Dobrostan emocjonalny | 1,67 | 1,59 | 2,154 | 2,111 | F = 0,012; p = 0,912 | t(341) = 0,339; p = 0,734 |

Tabela 69 (cd.)

| | Średnia | | STD | | Test Levene'a | Test t |
|-----------------------------------|---------|-------|-------|-------|-------------------------|---------------------------------|
| | tak | nie | tak | nie | | |
| Symptomy somatyczne (GHQ A) | 5,80 | 5,84 | 3,180 | 3,281 | F = 0,407; p = 0,494 | t(343) =-0,108; p = 0,914 |
| Niepokój i bezsenność (GHQ B) | 5,52 | 5,68 | 3,604 | 3,197 | F = 1,136; p = 0,287 | t(343) =-0,431; p = 0,667 |
| Zaburzenia funkcjonowania (GHQ C) | 6,54 | 6,93 | 2,233 | 2,201 | F = 3,026; p = 0,083 | t(343) =-1,611; p = 0,108 |
| Symptomy depresji (GHQ D) | 1,55 | 1,76 | 2,928 | 3,274 | F = 1,419; p = 0,234 | t(343) =-0,607; p = 0,545 |
| GHQ-28 suma | 19,42 | 20,24 | 8,910 | 9,447 | F = 0,145; p = 0,703 | t(343) =-0,806; p = 0,421 |

Oznaczenia; t – wartość statystyki t-Studenta.

Źródło: obliczenia własne.

Silniejsze związki obserwuje się między działalnością samodzielną *versus* posiadaniem wspólnika a uzyskiwanymi efektami finansowo-materialnymi (zob. tab. 70).

Tabela 70. Posiadanie wspólnika a dobrobyt

| | Mediana | | Średnia | | Test Manna -Whitneya | η^2 |
|--|---------|-----|---------|------|---------------------------|----------|
| | tak | nie | tak | nie | | |
| Ocena stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych | 5,0 | 5,0 | 5,01 | 4,48 | Z = -3,336; p = 0,001* | 0,032 |
| Aktualne zarobki | 3,0 | 2,0 | 2,62 | 2,00 | Z = -3,575; p < 0,001* | 0,035 |
| Ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia | 4,0 | 3,0 | 3,55 | 3,31 | Z = -2,753; p = 0,006* | 0,016 |
| Ocena stabilności dochodu | 4,0 | 3,0 | 3,68 | 3,53 | Z = -1,079; p = 0,280 | 0,003 |

| | | | | | | |
|--|-----|-----|------|------|---------------------------|--------|
| Zmiana dochodu | 2,0 | 2,0 | 1,48 | 1,38 | Z = -0,518; p = 0,605 | 0,001 |
| Ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia | 4,0 | 3,0 | 3,64 | 3,39 | Z = -3,458; p = 0,001* | 0,031 |
| Satysfakcja z dochodu | 3,0 | 3,0 | 3,26 | 3,14 | Z = -0,412; p = 0,680 | <0,001 |
| Zadowolenie z majątku | 3,0 | 3,0 | 3,38 | 3,27 | Z = -0,259; p = 0,796 | <0,001 |

Oznaczenia: Z – wartość statystyki Z; η^2 – współczynnik siły efektu eta².

Źródło: obliczenia własne.

Odpowiadając na Pytanie 22, należy stwierdzić, że przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą ze wspólnikiem osiągają istotnie wyższy poziom zaspokojenia potrzeb materialnych i wyższe zarobki, jak również wyżej oceniają swój dochód i majątek względem grupy odniesienia. Siła efektu tego czynnika jest niezbyt duża (η^2 rzędu ok. 0,3 dla większości wymienionych składowych). Posiadanie wspólnika nie różnicuje natomiast istotnie oceny stabilności dochodu i zakresu jego wzrostu, a także satysfakcji z dobrobytu (zob. tab. 70).

Rozdział 9. Uwarunkowania dobrostanu i dobrobytu przedsiębiorców – synteza

Przeprowadzona dotychczas analiza wyników pozwoliła na odniesienie się m.in. do hipotez badawczych dotyczących relacji między dobrobytem i dobrostanem a poszczególnymi cząstkowymi jej determinantami. Model jakości życia wskazuje jednak, że kształtowanie się tych relacji pozostaje efektem łącznego oddziaływania zarówno bilansu korzyści i oceny własnego położenia w biznesie, jak i właściwości podmiotu. W dalszej części opracowania zaprezentowane zostaną wyniki estymacji modeli uwzględniających łącznie wszystkie czynniki z wymienionych grup, tak by poznać ich wagę na tle pozostałych (podrozdz. 9.1). Pominęto jedynie liczbę zatrudnionych pracowników, zawężającą próbę przedsiębiorców poprzez wyłączenie osób samozatrudnionych. Zmienne nominalne zostały włączone do modeli po ich przekształceniu do postaci zmiennych zero-jedynkowych.

Dalej zostanie również podjęte zagadnienie regulacyjnej funkcji dobrostanu. W badaniach naukowych (również w prezentowanej monografii) dobrostan zwykle pełni rolę zmiennej wyjaśnianej. Myśli się o nim jako o efekcie cech człowieka lub różnych doświadczeń i pomija się jego zdolność do ich warunkowania. Tymczasem dobrostan może mieć pewien potencjał i – jak wskazywał J. Czapiński (2012) – są obszary życia, które z niego „korzystają”. Czy dochód uzyskiwany przez przedsiębiorców jest determinowany przez ich dobrostan? Pytanie o to, czy subiektywne szczęście przekłada się na stan konta, jako pierwsze postawiły ekonomistki amerykańskie C. Graham i M. Fitzpatrick (2002) i dowiodły, że tak właśnie jest. Prezentowane tu badania umożliwiają eksplorację tego zagadnienia w odniesieniu do polskich przedsiębiorców (zob. podrozdz. 9.2).

9.1. Czynniki podmiotowe oraz bilans korzyści w biznesie jako uwarunkowania dobrostanu – ujęcie integralne

Przetestowane zostaną kolejno modele dobrostanu poznawczego, emocjonalnego oraz psychicznego i somatycznego, do których jako zmienne objaśniające włączono wszystkie czynniki podmiotowe oraz wszystkie aspekty bilansu korzyści

i oceny położenia w biznesie. Wyniki analizy dotyczące dobrostanu poznawczego przedsiębiorców zestawiono w tabeli 71.

Tabela 71. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 21)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r_{cz} | VIF |
|---|-------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|----------|-------|
| Stała | 1,887 | 2,524 | | 0,748 | 0,455 | | | |
| Samoocena | 0,326 | 0,061 | 0,266 | 5,326 | <0,001* | 0,576 | 0,284 | 1,641 |
| Nadzieja – siła woli | 0,262 | 0,073 | 0,179 | 3,596 | <0,001* | 0,541 | 0,196 | 1,624 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 2,177 | 0,342 | 0,283 | 6,363 | <0,001* | 0,522 | 0,333 | 1,295 |
| Stres | -0,217 | 0,046 | -0,218 | -4,737 | <0,001* | -0,502 | -0,255 | 1,392 |
| Test F | F(4,324) = 83,267; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,507 | | | | | | | |

Oszacowano, wykorzystując regresję liniową, metodę krokową.

Oznaczenia: B – współczynnik regresji; SE(B) – błąd szacunku współczynnika regresji; Beta – standaryzowany współczynnik regresji; t – wartość statystyki t w teście istotności parametrów modelu ($H_0: \beta_j = 0; H_1 \sim H_0$); p – prawdopodobieństwo w teście t lub F; r – współczynnik korelacji liniowej Pearsona; r_{cz} – współczynnik korelacji cząstkowej; VIF – statystyka współliniowości; F – sprawdzian testu F istotności współczynnika determinacji w populacji ($H_0: R^2 = 0; H_1 \sim H_0$); R² = współczynnik determinacji z próby.

* – odrzucenie hipotezy zerowej.

Źródło: obliczenia własne.

Zadowolenie z życia okazuje się być najsilniej powiązane z przekonaniem na własny temat – samooceną i siłą woli, jak również z poziomem stresu związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej i poczuciem sukcesu w biznesie. Dobrostan poznawczy jest istotnie wyższy u przedsiębiorców o wyższej samoocenie, wyżej postrzegających swój sukces (te dwa czynniki mają największe znaczenie) oraz charakteryzujących się niższą oceną stresu i większą siłą woli (zob. tab. 71). Łącznie czynniki te wyjaśniają około połowy zmienności zadowolenia z życia. Warto tu wspomnieć, że badani przedsiębiorcy formułowali przekonania na własny temat w kontekście prowadzonej działalności przedsiębiorczej. To, co stanowi zaskoczenie, to nieobecność w modelu zbiorczym istotnych uwarunkowań czynników osobowościowych (uważanych za kluczowe dla doświadczania dobrostanu, zob. podrozdz. 2.3.2).

Dezagregując zbiorowość przedsiębiorców, zauważyć można, że w przypadku prowadzących działalność gospodarczą do 42 miesięcy (młodzi, nowi przedsiębiorcy) nieistotne na tle pozostałych czynników okazuje się znaczenie siły woli, zaznacza się natomiast znaczenie poziomu wykształcenia – dobrostan jest tym wyższy, im wyższe jest wykształcenie młodych przedsiębiorców. Podkreślić też

należy, że w przypadku tej grupy najsilniej (silniej niż dla ogółu przedsiębiorców) zaznacza się negatywna rola stresu związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Omawiane czynniki wyjaśniają kształtowanie się zadowolenia z życia w blisko 50%.

Tabela 72. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – synteza (modele 22a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| Stała | 8,893 | 3,565 | | 2,495 | 0,014 | * | | |
| Samocena | 0,294 | 0,079 | 0,274 | 3,717 | <0,001* | 0,567 | 0,300 | 1,531 |
| Stres | -0,356 | 0,074 | -0,346 | -4,813 | <0,001* | -0,563 | -0,377 | 1,461 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 2,033 | 0,490 | 0,259 | 4,147 | <0,001* | 0,431 | 0,331 | 1,103 |
| Poziom wykształcenia | 0,964 | 0,332 | 0,177 | 2,900 | 0,004* | 0,245 | 0,238 | 1,059 |
| Test F | F(4, 140) = 35,692; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,491 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| Stała | 6,639 | 3,355 | | 1,979 | 0,049 | * | | |
| Ekstrawersja | 0,216 | 0,059 | 0,225 | 3,647 | <0,001* | 0,547 | 0,265 | 1,601 |
| Samocena | 0,234 | 0,092 | 0,168 | 2,548 | 0,012* | 0,585 | 0,189 | 1,828 |
| Stres | -0,249 | 0,056 | -0,257 | -4,492 | <0,001* | -0,459 | -0,321 | 1,375 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 1,979 | 0,505 | 0,258 | 3,916 | <0,001* | 0,575 | 0,283 | 1,829 |
| Aspiracje finansowe | 0,465 | 0,198 | 0,148 | 2,349 | 0,020* | 0,467 | 0,174 | 1,675 |
| Poziom wykształcenia | -0,944 | 0,280 | -0,170 | -3,368 | 0,001* | -0,037 | -0,246 | 1,065 |
| Płeć | 1,851 | 0,615 | 0,152 | 3,009 | 0,003* | 0,115 | 0,221 | 1,066 |
| Test F | F(7, 176) = 34,849; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,564 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

Biorąc pod uwagę dojrzałych przedsiębiorców, zauważa się dodatkowo istotną rolę ekstrawersji (im jest wyższa, tym średnio większe zadowolenie z życia) i aspiracji finansowych (również korelacja dodatnia), a także zmiennych kontekstowych

– płci i poziomu wykształcenia. W tej grupie jednak poziom wykształcenia ma, przy założeniu ustalonych wartości pozostałych czynników, negatywny wpływ na zadowolenie z życia – osoby lepiej wykształcone charakteryzuje niższy dobrostan poznawczy. Warto przypomnieć, odnosząc się do asymetrycznej korelacji wykształcenia i dobrostanu poznawczego młodych i dojrzałych przedsiębiorców, że obie grupy działają w nieco innych branżach (właściciele nowych firm częściej prowadzą firmy specjalistyczne) i młodzi przedsiębiorcy są średnio lepiej wykształceni niż dojrzały. Wykształcenie zatem może się wiązać z uwarunkowaniami radzenia sobie w środowisku biznesowym i pośrednio z zadowoleniem z życia. Idąc dalej, można stwierdzić, że dobrostan poznawczy jest też wyższy wśród kobiet niż mężczyzn (średnio o blisko 2 pkt). Omawiane czynniki wyjaśniają kształtowanie się zadowolenia z życia w około 56% (zob. tab. 72).

Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców istotnie poprawia niższa neurotyczność i wyższa ekstrawersja, a także wyższa samoocena, wyższe poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, niższy poziom stresu związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej, mniejsze przeciążenie pracą (mniejsza liczba godzin pracy). Bilans emocjonalny pogarsza się też z wiekiem przedsiębiorców (zob. tab. 73). Czynniki te wyjaśniają zmiany dobrostanu emocjonalnego w około 53%, a w największym stopniu determinuje je neurotyczność, samoocena i poczucie odniesienia sukcesu w biznesie.

Tabela 73. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 23)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|-------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | -1,505 | 1,079 | | -1,395 | 0,164 | | | |
| Neurotyczność | -0,064 | 0,013 | -0,269 | -4,876 | <0,001* | -0,604 | -0,263 | 2,093 |
| Ekstrawersja | 0,034 | 0,016 | 0,103 | 2,112 | 0,035* | 0,488 | 0,117 | 1,620 |
| Samoocena | 0,105 | 0,025 | 0,242 | 4,293 | <0,001* | 0,607 | 0,233 | 2,171 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 0,529 | 0,119 | 0,194 | 4,452 | <0,001* | 0,445 | 0,241 | 1,297 |
| Stres | -0,046 | 0,017 | -0,130 | -2,715 | 0,007* | -0,500 | -0,150 | 1,577 |
| Liczba godzin pracy | -0,102 | 0,041 | -0,097 | -2,474 | 0,014* | -0,196 | -0,137 | 1,063 |
| Wiek | -0,015 | 0,007 | -0,088 | -2,150 | 0,032* | -0,021 | -0,119 | 1,136 |
| Test F | F(7,321) = 52,057; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,532 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

Jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, największe znaczenie dla bilansu emocji mają (biorąc pod uwagę wszystkie omawiane uwarunkowania): niższa neurotyczność i wyższe poczucie odniesienia sukcesu w biznesie (ich rola jest silniejsza niż dla ogółu przedsiębiorców), a następnie wyższa samoocena. Zaznacza się również istotny wpływ stresu i liczby godzin pracy (pogarszających istotnie bilans emocji), a także motywacji do rozpoczęcia działalności gospodarczej (w przypadku przedsiębiorców z wyboru bilans ten jest korzystniejszy – średnio o ok. 0,6 pkt). Czynniki te wyjaśniają dobrostan emocjonalny młodych przedsiębiorców w znacznym stopniu, bo w ok. 64% (zob. tab. 74).

Tabela 74. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – synteza (modele 24a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|--------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| Stała | -0,641 | 1,418 | | -0,452 | 0,652 | | | |
| Neurotyczność | -0,083 | 0,019 | -0,382 | -4,455 | <0,001* | -0,672 | -0,355 | 2,949 |
| Samoocena | 0,079 | 0,032 | 0,195 | 2,455 | 0,015* | 0,662 | 0,205 | 2,536 |
| Stres | -0,054 | 0,026 | -0,138 | -2,040 | 0,043* | -0,601 | -0,171 | 1,842 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | 0,843 | 0,159 | 0,283 | 5,301 | <0,001* | 0,442 | 0,411 | 1,145 |
| Motywacja | 0,639 | 0,242 | 0,137 | 2,638 | 0,009* | 0,217 | 0,219 | 1,076 |
| Liczba godzin pracy | -0,165 | 0,056 | -0,150 | -2,972 | 0,003* | -0,215 | -0,245 | 1,026 |
| Test F | F(6,138) = 43,861; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,641 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| Stała | -2,152 | 1,315 | | -1,637 | 0,103 | | | |
| Neurotyczność | -0,053 | 0,018 | -0,199 | -2,878 | 0,004* | -0,537 | -0,211 | 1,708 |
| Ekstrawersja | 0,061 | 0,021 | 0,185 | 2,837 | 0,005* | 0,509 | 0,208 | 1,515 |
| Samoocena | 0,074 | 0,035 | 0,156 | 2,112 | 0,036* | 0,558 | 0,156 | 1,946 |
| Stres | -0,054 | 0,022 | -0,161 | -2,491 | 0,014* | -0,425 | -0,184 | 1,492 |
| Aspiracje finansowe | 0,303 | 0,064 | 0,285 | 4,720 | <0,001* | 0,503 | 0,334 | 1,301 |
| Test F | F(5, 178) = 35,640; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,486 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

Kolejny analizowany wymiar jakości życia to dobrostan psychiczny i fizyczny, odzwierciedlony przez ogólny wynik na skali GHQ-28 (zob. tab. 75).

Tabela 75. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 25)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---|-------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | 15,720 | 3,996 | | 3,934 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,306 | 0,053 | 0,294 | 5,787 | <0,001* | 0,589 | 0,306 | 1,706 |
| Nadzieja – umiejętność znajdowania rozwiązań | -0,449 | 0,144 | -0,178 | -3,120 | 0,002* | -0,383 | -0,171 | 2,149 |
| Nadzieja – siła woli | 0,591 | 0,146 | 0,261 | 4,057 | <0,001* | -0,327 | 0,220 | 2,721 |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | -0,246 | 0,097 | -0,146 | -2,541 | 0,012* | -0,418 | -0,140 | 2,170 |
| Stres | 0,626 | 0,075 | 0,405 | 8,363 | <0,001* | 0,613 | 0,421 | 1,544 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | -1,725 | 0,534 | -0,145 | -3,233 | 0,001* | -0,297 | -0,177 | 1,327 |
| Test F | F(6,324) = 55,864; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,508 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

Ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny przedsiębiorców w największym stopniu pozostaje pod wpływem stresu związanego z prowadzoną działalnością gospodarczą (obniżającego jego poziom, Beta = 0,405). Spośród cech osobowości zaznacza się tylko istotny wpływ neurotyczności (również osłabiającej dobrostan w tym wymiarze). Istotne są również oba wymiary nadziei, aczkolwiek o ile większym umiejętnościom znajdowania rozwiązań towarzyszy średnio wyższy dobrostan, o tyle osoby, u których siła woli jest wyższa, osiągają (przy założeniu takiego samego dla wszystkich poziomu pozostałych czynników) niższy dobrostan psychiczny i fizyczny. To bardzo interesujący wynik, który zachęca do stawiania pytań psychologicznych o to, czy silna wola w dążeniu do założonych celów w biznesie pogarsza komfort psychiczny i fizyczny? Być może determinacja i konsekwencja działania, wbrew własnym ograniczeniom czy też niektórym potrzebom powiązanym z innymi obszarami życia, powoduje obciążenie i stres, co przekłada się na koszty w sferze psychicznej i somatycznej. Z kolei wyższe poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, jak i poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, wiąże się z wyższym ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym. Czynniki te wyjaśniają zmiany analizowanego wymiaru dobrostanu przedsiębiorców ogółem w ok. 50% (zob. tab. 75).

Nieco inaczej relacje te przebiegają dla młodych, a inaczej dla dojrzałych przedsiębiorców (zob. tab. 76).

Tabela 76. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców – synteza (modele 26a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|-------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| Stała | 15,527 | 4,125 | | 3,764 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,372 | 0,063 | 0,397 | 5,877 | <0,001* | 0,683 | 0,449 | 1,775 |
| Otwartość na doświadczenia | -0,184 | 0,071 | -0,139 | -2,603 | 0,010* | -0,227 | -0,217 | 1,110 |
| Stres | 0,487 | 0,114 | 0,288 | 4,264 | <0,001* | 0,636 | 0,342 | 1,782 |
| Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie | -2,699 | 0,711 | -0,209 | -3,797 | <0,001* | -0,360 | -0,309 | 1,185 |
| Liczba godzin pracy | 0,732 | 0,258 | 0,154 | 2,835 | 0,005* | 0,177 | 0,235 | 1,142 |
| Staż w działalności (w mies.) | -0,147 | 0,044 | -0,179 | -3,358 | 0,001* | -0,269 | -0,276 | 1,102 |
| Płeć | 2,166 | 1,060 | 0,114 | 2,044 | 0,043* | 0,102 | 0,172 | 1,210 |
| Test F | F(7,137) = 36,049; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,630 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy | | | | | | | | |
| (Stała) | 16,564 | 4,632 | | 3,576 | <0,001* | | | |
| Neurotyczność | 0,215 | 0,081 | 0,185 | 2,663 | 0,008* | 0,502 | 0,194 | 1,590 |
| Nadzieja–umiejętność znajdowania rozwiązań | -0,406 | 0,146 | -0,175 | -2,785 | 0,006* | -0,395 | -0,203 | 1,298 |
| Stres | 0,635 | 0,094 | 0,437 | 6,774 | <0,001* | 0,603 | 0,450 | 1,377 |
| Płeć | 2,340 | 1,012 | 0,129 | 2,312 | 0,022* | 0,211 | 0,169 | 1,026 |
| Test F | F(4,181) = 37,400; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,440 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

Negatywny wpływ neurotyczności zaznacza się w obu grupach, aczkolwiek silniej wśród młodych przedsiębiorców. W tej ostatniej grupie istotna jest również inna cecha osobowości – otwartość na doświadczenia, przyczyniająca się (*ceteris paribus*) do poprawy dobrostanu psychicznego i fizycznego. W obu

grupach dobrostan istotnie obniża wyższe nasilenie stresu związanego z prowadzeniem firmy, przy czym silniej zaznacza się to w przypadku dojrzałych przedsiębiorców. Również w obu zbiorowościach istotnym czynnikiem jest płeć – przy założeniu stałego poziomu pozostałych czynników większe nasilenie symptomów chorobowych występuje u kobiet niż u mężczyzn. W przypadku dojrzałych przedsiębiorców istotnym czynnikiem (poza wymienionymi) jest jeszcze jedna zmienna – umiejętność znajdowania rozwiązań, poprawiająca dobrostan przedsiębiorców (łącznie zmienne te wyjaśniają kształtowanie się dobrostanu tej grupy w 44%). Z kolei jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, istotne jest również poczucie odniesienia sukcesu w biznesie (poprawiające ich dobrostan), a także zaangażowanie w pracę (im większe, tym dobrostan psychiczny i fizyczny jest niższy) i staż w roli przedsiębiorcy (nasilenie symptomów chorobowych jest niższe u prowadzących działalność dłużej). Łącznie czynniki te wyjaśniają kształtowanie się dobrostanu psychicznego i fizycznego w 63%.

Warto zauważyć, że spośród czynników Wielkiej Piątki w estymowanych modelach dobrostanu emocjonalnego oraz dobrostanu psychicznego i fizycznego najczęściej zaznacza się istotna rola neurotyczności, oznaczająca m.in. skłonność do doświadczenia lęku, niezdolność do zmagania się ze stresem, depresyjność, impulsywność, niskie poczucie własnej wartości. Neurotyczność odnosi się właśnie do emocjonalnego aspektu funkcjonowania człowieka oraz szeroko rozumianej kondycji psychicznej. Kolejną kwestią jest obecność czynnika stresu biznesowego we wszystkich zaprezentowanych modelach. Stres jawi się zatem jako uniwersalny czynnik objaśniający dobrostan przedsiębiorców. Niemal tak samo często pojawia się poczucie odniesienia sukcesu w biznesie oraz samoocena (oprócz modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego, w którym znalazło się inne przekonanie o sobie – nadzieja na sukces ze względu na swoją umiejętność znajdowania rozwiązań). Pozostałe zmienne (staż w biznesie, motywacja biznesowa, liczba godzin pracy, wykształcenie, aspiracje finansowe) występują sporadycznie. Podsumowując, należy zwrócić też uwagę na to, jak interesująco przedstawia się rola płci. Otóż kobiety przejawiają wyższy dobrostan poznawczy i równocześnie doświadczają więcej niż mężczyźni negatywnych przejawów zdrowia psychicznego i fizycznego. Innymi słowy, są bardziej zadowolone pomimo ponoszenia większych kosztów psychologicznych. Dość podobny rezultat odnotowano już wcześniej, poszukując różnic między kobietami i mężczyznami funkcjonującymi w biznesie. Badane kobiety uzyskiwały istotnie wyższy wynik na skali GHQ-28, przy porównywalnych dochodach, a pomimo to były bardziej niż mężczyźni usatysfakcjonowane swoimi wynikami finansowymi (Biegańska, 2015).

9.2. Dobrostan jako uwarunkowanie dobrobytu przedsiębiorców (na tle innych czynników)

Analizując relację między dobrostanem a dobrobytem przedsiębiorców, wykraczając równocześnie poza postawione hipotezy i pytania badawcze, postanowiono sprawdzić, czy dobrostan determinuje poziom dobrobytu mierzonego wysokością dochodu (w relacji do średniej krajowej)¹. Jak wspomniano we wprowadzeniu do rozdziału 9, problem taki zauważyły ekonomistki amerykańskie C. Graham i M. Fitzpatrick (2002). Po analizie wyników badań postawiły one tezę, że w łańcuchu przyczyn i skutków to szczęście wyprzedza bogactwo. Tak samo dowodził J. Czapiński (2012), który na podstawie Diagnozy Społecznej dotyczącej okresu 2003–2011 stwierdził, że zależność zmiany wysokości dochodów osobistych względem dobrostanu jest we wszystkich porównywanych okresach znacznie większa niż zależność odwrotna – zmiany dobrostanu w zależności od zmiany dochodu.

Poniżej zaprezentowano wyniki estymacji modeli regresji dochodu uzyskiwanego przez przedsiębiorców, w których to modelach w poczet zmiennych objaśniających (oprócz cech podmiotowych i czynników biznesowych) włączono również dobrostan, by sprawdzić, jak kształtuje się jego znaczenie na tle innych uwarunkowań.

Tabela 77. Wyniki estymacji modelu dochodu dla przedsiębiorców ogółem – synteza (model 27)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|---------------------------------|---------------------------------|-------|--------|--------|---------|--------|-----------------|-------|
| Stała | -0,905 | 0,344 | | -2,633 | 0,009* | | | |
| Aspiracje finansowe | 0,443 | 0,027 | 0,581 | 16,530 | <0,001* | 0,702 | 0,672 | 1,165 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,142 | 0,035 | 0,202 | 4,001 | <0,001* | 0,524 | 0,214 | 2,406 |
| Neurotyczność | -0,033 | 0,008 | -0,199 | -4,343 | <0,001* | -0,423 | -0,232 | 1,974 |
| Stres | 0,067 | 0,011 | 0,271 | 6,289 | <0,001* | -0,155 | 0,326 | 1,747 |
| Dobrostan psychiczny i fizyczny | -0,022 | 0,007 | -0,136 | -3,002 | 0,003* | -0,364 | -0,163 | 1,943 |
| Dobrostan poznawczy | 0,023 | 0,011 | 0,092 | 1,996 | 0,047* | 0,462 | 0,109 | 2,002 |
| Test F | F(80,342) = 101,825; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² | 0,648 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

1 Przypomnijmy, że sposób pomiaru dochodu umożliwia przyjęcie tej zmiennej jako quasi-ilościowej. Wartości tej zmiennej wskazują bowiem na krotność dochodu względem średniej krajowej (zmienna ta przyjmuje, po przekształceniu, wartości: (-)1 – niższy od średniej krajowej; 1 – zbliżony

Analizując wyniki dla przedsiębiorców ogółem (zob. tab. 77), zauważyć można, że wszystkie trzy wymiary dobrostanu determinują istotnie poziom dobrobytu. Biorąc pod uwagę Wielką Piątkę cech osobowości, przekonania o sobie, dobrostan emocjonalny, poznawczy oraz fizyczny i psychiczny, a także aspiracje finansowe, stres, liczbę godzin pracy i płeć przedsiębiorcy, można wnioskować, że istotnie na poziom dobrobytu przedsiębiorców oddziałują aspiracje finansowe, stres, a spośród cech osobowości Wielkiej Piątki – neurotyczność. Największe znaczenie odgrywają przy tym aspiracje finansowe ($Beta = 0,581$) – im są one wyższe, tym średnio wyższy jest dobrobyt. Drugim co do ważności czynnikiem dobrobytu jest stres – wyższemu dobrobytowi towarzyszy, ogólnie rzecz biorąc, większy poziom stresu². Neurotyczność jest jedyną z cech pięcioczynnikowego modelu osobowości, której związek z dobrobytem okazał się, *ceteris paribus*, istotny statystycznie – wyższy dobrobyt osiągają, ogólnie rzecz biorąc, osoby o niższym poziomie neurotyczności. Przy założeniu stałego poziomu pozostałych czynników obserwuje się korzystne oddziaływanie wszystkich wymiarów dobrostanu, przy czym najsilniej oddziałuje dobrostan emocjonalny, następnie – psychiczny i fizyczny, a relatywnie najslabiej – satysfakcja z życia. Omawiane czynniki dość dobrze wyjaśniają poziom dobrobytu – współczynnik determinacji jest statystycznie istotny, a jego wartość w próbie wskazuje na wyjaśnienie zmienności dobrobytu w ok. 65%.

Analizując omawiane relacje osobno dla młodych (model 28a) i osobno dla dojrzałych (model 28b) przedsiębiorców, zauważa się pewne różnice (zob. tab. 78). Po pierwsze, słabnie rola dobrostanu poznawczego (nie jest istotna statystycznie dla obu grup). Po drugie, dobrostan fizyczny i psychiczny jest istotny statystycznie jedynie w modelu testowanym dla młodych przedsiębiorców i jest to trzeci co do ważności czynnik w tej grupie ($Beta = -0,276$) – im jest wyższy (czyli gorszy dobrostan psychiczny i fizyczny), tym średnio wyższy dobrobyt. Dla młodych przedsiębiorców najważniejszym czynnikiem dobrobytu są aspiracje finansowe, a równie silne znaczenie ma dobrostan emocjonalny – dobrobyt jest na wyższym poziomie u osób o wyższych aspiracjach finansowych i lepszym dobrostanie emocjonalnym. Te cztery czynniki wyjaśniają kształtowanie się dobrobytu w blisko 60% ($R^2 = 0,557$).

do średniej krajowej; 1,5 – o 50% wyższy od średniej krajowej; 2 – o 100% wyższy od średniej krajowej; 3 – wyższy do wysokości około trzykrotności średniej krajowej; 4 – wyższy do wysokości około czterokrotności średniej krajowej; 5 – wyższy do wysokości około pięciokrotności średniej krajowej).

2 Zauważmy, że współczynnik korelacji rzędu zerowego dla zmiennej „stres” ma wartość ujemną, podczas gdy po wyeliminowaniu liniowych efektów pozostałych predyktorów uwzględnionych w tym modelu znak współczynnika korelacji cząstkowej, a tym samym również współczynnika regresji, jest dodatni. Oznacza to, generalnie rzecz biorąc, że u osób o wyższym dobrobycie stres jest na niższym poziomie, aczkolwiek jeśli na stałym poziomie przyjąć pozostałe czynniki, okazuje się, że jest to zmienna, której wyższe stany występują u osób o wyższym dobrobycie.

Tabela 78. Wyniki estymacji modelu dochodu młodych i dojrzałych przedsiębiorców – synteza (modele 28a–b)

| | B | SE(B) | Beta | t | p | r | r _{cz} | VIF |
|--|---------------------------------|-------|--------|--------|-------|--------|-----------------|-------|
| Młodzi przedsiębiorcy (model 28a) | | | | | | | | |
| Stała | -0,682 | 0,412 | | -1,653 | 0,101 | | | |
| Aspiracje finansowe | 0,359 | 0,040 | 0,511 | 9,037 | 0,000 | 0,538 | 0,596 | 1,068 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,256 | 0,049 | 0,412 | 5,238 | 0,000 | 0,510 | 0,395 | 2,064 |
| GHQ-28 | -0,039 | 0,011 | -0,276 | -3,580 | 0,000 | -0,498 | -0,282 | 1,984 |
| Stres | 0,059 | 0,017 | 0,249 | 3,538 | 0,001 | -0,260 | 0,279 | 1,659 |
| Test F | F(38,448) = 46,594; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,545 | | | | | | | |
| Dojrzały przedsiębiorcy (model 28b) | | | | | | | | |
| Stała | 1,198 | 0,613 | | 1,954 | 0,052 | | | |
| Aspiracje finansowe | 0,568 | 0,032 | 0,734 | 17,970 | 0,000 | 0,850 | 0,802 | 1,514 |
| Dobrostan emocjonalny | 0,114 | 0,034 | 0,155 | 3,326 | 0,001 | 0,560 | 0,241 | 1,982 |
| Stres | 0,038 | 0,010 | 0,153 | 3,717 | 0,000 | -0,084 | 0,268 | 1,542 |
| Neurotyczność | -0,055 | 0,009 | -0,282 | -6,318 | 0,000 | -0,472 | -0,427 | 1,815 |
| Samoocena | -0,062 | 0,017 | -0,179 | -3,736 | 0,000 | 0,350 | -0,269 | 2,082 |
| Poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy (GSES) | 0,024 | 0,011 | 0,089 | 2,185 | 0,030 | 0,388 | 0,161 | 1,513 |
| Test F | F(57,863) = 121,533; p < 0,001* | | | | | | | |
| R ² _{sk} | 0,796 | | | | | | | |

Oznaczenia jak w tabeli 71.

Źródło: obliczenia własne.

W przypadku dojrzałych przedsiębiorców zestaw istotnych czynników dobrobytu jest bardziej rozbudowany (model 28b) – oprócz aspiracji finansowych, dobrostanu emocjonalnego, stresu i neurotyczności, których kierunek oddziaływania jest analogiczny jak dla młodych przedsiębiorców, na dobrobyt pozytywnie oddziałuje również wyższe poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy (Beta jest jednak relatywnie niskie = 0,089). Podobnie jak w przypadku pozostałych modeli, zauważa się, że wyższy dobrobyt osiągają dojrzały przedsiębiorcy o wyższej ocenie stresu. Dodatkowo, co zaskakuje, wyższemu dobrobytowi towarzyszy, *ceteris paribus*, niższa samoocena (choć mierzona współczynnikiem korelacji zależność

jest w tym przypadku dodatnia). Omawiane czynniki pozwalają wyjaśnić zmienność dobrobytu (aż) w blisko 80%, co wskazuje na trafność doboru zmiennych do modelu.

Należy podkreślić, że wyniki analizy regresji, wskazujące na istotną rolę dobrostanu emocjonalnego, korespondują ściśle ze stanowiskiem B. Fredrickson (2002; 2013), która konstruując swoją teorię poszerzania umysłu i budowy zasobów osobistych, szczególną rolę przypisała właśnie emocjom. Badaczka uważała, że radość, zainteresowanie, zadowolenie czy miłość mają własność samowzmacniania oraz poszerzania doświadczenia człowieka i przyczyniają się do otwierania nowych możliwości. Pozytywność człowieka sprzyja lepszemu adaptowaniu się, wzmacnia zasoby, takie jak wiedza, umiejętności działania, jak również stan posiadania. Również C. Graham i M. Fitzpatrick (2002) twierdziły, że to dobrostan człowieka warunkuje jego stan posiadania, a nie odwrotnie. Z kolei badania J. E. DeNeve i A. J. Oswald (2012), przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych na reprezentatywnej próbie 10 000 osób, wskazały na związek pomiędzy dochodami a szczęściem i satysfakcją. Średnio różnica 1 pkt na skali poczucia zadowolenia z życia odpowiadała 150 dolarom miesięcznie. Efekt oddziaływania dobrostanu psychicznego na uzyskiwanie lepszych dochodów objaśniano korelatami szczęścia, takimi jak zdrowie, relacje społeczne czy wysoka samoocena, te zaś mają związek z funkcjonowaniem człowieka na rynku pracy. J. E. DeNeve i A. J. Oswald wskazywali dodatkowo na przesłanki neuropsychologiczne – częstsze doświadczanie emocji pozytywnych (lepsze psychiczne samopoczucie) jest powiązane z funkcjonowaniem systemu dopaminowego. Dopamina to neuroprzebieżnik zawiadujący m.in. funkcjami motywacyjnymi i poznawczymi (np. pamięcią, uwagą) i wpływający na poziom plastyczności poznawczej, twórczości i innowacyjności (Isen, 2004; Wise, 2004).

Warto też zwrócić uwagę, że większy dochód jest powiązany z intensywniejszym doświadczaniem stresu oraz większym nasileniem negatywnych objawów psychicznych i somatycznych, co wskazuje na to, że przedsiębiorcy prawdopodobnie „płacą” wysoką cenę (ponoszą koszty psychiczne), chcąc zarobić jak najwięcej. Na odrębne szczegółowe badania zasługuje negatywna rola samooceny w szeregu zmiennych objaśniających wielkość dochodu przedsiębiorców. Nasuwają się tu pytania: Czy niska samoocena może być kompensowana przez osiągnięcia finansowe w biznesie? Czy niskiej samoocenie można przypisać funkcję motywatora, obok takiej zmiennej jak chociażby aspiracje finansowe?

Rozdział 10. Podsumowanie i dyskusja

Głównym celem niniejszej monografii było dokonanie oceny jakości życia przedsiębiorców, poznanie wzajemnych powiązań między jej aspektami oraz wskazanie czynników objaśniających. Zainteresowanie problematyką jakości życia przedsiębiorców wynika z jednej strony z niedoszacowania wartości tego zagadnienia w dotychczasowych badaniach psychologicznych realizowanych w Polsce, z drugiej zaś stanowi odpowiedź na zachętę tych badaczy, którzy podkreślali znaczenie dobrostanu i zdrowia ludzi biznesu w procesie kształtowania dobrostanu i dobrobytu otoczenia społecznego (Stephan i Roesler, 2010; Baron, Franklin i Hmieleski, 2016).

Inspiracją dla własnej koncepcji badania jakości życia i włączenia w jej zakres zarówno dobrobytu, jak i dobrostanu, było stanowisko R. Veenhovena (2000; 2009), H. Sęk (1993), E. Trzebińskiej (2008) oraz A. Zalewskiej (2003). W procesie projektowania procesu badawczego inspirowano się również metodologią międzynarodowego projektu GEM (Global Entrepreneurship Monitor), z którego zaczerpnięto część analizowanych zmiennych. Dla doboru czynników podmiotowych decydujące znaczenie miały liczne badania poświęcone rozpoznaniu predykcyjnej roli cech osobowościowych względem aktu zainicjowania działalności gospodarczej i późniejszej skuteczności w roli przedsiębiorcy (Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; Zhao i Seibert, 2006; Zhao, Seibert i Lumpkin, 2010), a także badania podmiotowych uwarunkowań jakości życia (Costa, McCrae, 1980; DeNeve i Cooper, 1998; Eysenck, 1998; Baumeister i wsp., 2003; Diener i Diener, 1995; Tesseer, 1999; Łaguna i wsp., 2005; Krok, 2013; Przepiórka, 2017).

Większość badanych osób (z wyjątkiem szeregowych pracowników) cechowała się postawą przedsiębiorczą. Oprócz młodych (nowych) i dojrzałych przedsiębiorców byli to jeszcze preprzedsiębiorcy, byli przedsiębiorcy oraz intrapredsiębiorcy – łącznie 856 osób. W związku z powyższym badania umożliwiły dokonanie analiz porównawczych zarówno w zakresie dobrobytu i dobrostanu, jak i wybranych charakterystyk podmiotowych (cechy osobowości i przekonania o sobie) oraz subiektywnych odczuć odnośnie do sytuacji pracy (poczucie odniesienia sukcesu, strach przed porażką, nasilenie stresu). Uwarunkowań jakości życia poszukiwano zarówno wśród wymienionych czynników podmiotowych,

jak też wśród wybranych aspektów bilansu korzyści i oceny swojego położenia w biznesie.

Zasadniczą grupą badaną byli właściciele firm młodych (155 osób) i dojrzałych (194 osoby), zarówno kobiety (45,6%), jak i mężczyźni (45,6%). Jeśli chodzi o wykształcenie, dominowały dwie kategorie – osoby z wykształceniem wyższym lub z wykształceniem średnim. Średni wiek przedsiębiorców to 39,24 lata ($M = 31$ lat młodzi; $M = 46$ lat dojrzały). Średni czas pracy przedsiębiorców to 8,62 godz. dziennie ($M = 8,82$ dojrzałych przedsiębiorców; $M = 8,36$ młodych). Co ważne, przedsiębiorcy pracują istotnie dłużej niż preprzesiębiorcy, intraprzesiębiorcy i szeregowi pracownicy. Staż w działalności młodych i dojrzałych przedsiębiorców kształtował się odpowiednio 19 miesięcy i 167 miesięcy. Wśród przedsiębiorców znaleźli się zarówno samozatrudnieni (31,5% badanych przedsiębiorców), jak i zatrudniający pracowników (generalnie byli to właściciele mniejszych firm – mediana wielkości zatrudnienia sięgała 3 pracowników). Obszar działalności przedsiębiorców to przede wszystkim handel (ok. 35%) i inne usługi specjalistyczne (ok. 21%). Pierwsza z branż dominowała wśród dojrzałych przedsiębiorców (ok. 42%), druga zaś (obok handlu) wśród młodych przedsiębiorców. Ta ostatnia grupa rzadko (w przeciwieństwie do dojrzałych i byłych przedsiębiorców) trudniła się budownictwem, natomiast dojrzały przedsiębiorcy rzadziej niż młodzi i byli przedsiębiorcy zajmowali się gastronomią. Jeśli chodzi o zasięg działalności, to firmy lokalne stanowiły 55–59%, ogólnopolskie – 30–31%, a międzynarodowe – 11–14% (młodzi przedsiębiorcy nieco częściej niż dojrzały działają lokalnie, a dojrzały – międzynarodowo). Działalność gospodarczą wraz ze współnikiem prowadziło 39,7% przedsiębiorców, w tym 38,4% młodych i 40,7% dojrzałych.

Większość badanych przedsiębiorców (76,9%) otworzyło własną firmę, kierując się motywacją wewnętrzną (rozwojową, pozytywną). W ich przypadku zadziałały czynniki przyciągające do przedsiębiorczości, takie jak dostrzeżenie szansy biznesowej, chęć utrzymania lub wzrostu dochodu, potrzeba autonomii lub dostrzeżenie szansy rozwoju osobistego. Przedsiębiorczość z wyboru dotyczyła częściej dojrzałych przedsiębiorców (83,0%) niż młodych (69,3%). Z motywacją zewnętrzną (unikową, negatywną) mamy do czynienia wówczas, gdy do prowadzenia firmy skłaniają okoliczności zewnętrzne, jak choćby złe warunki dotychczasowej pracy, bezrobocie, brak możliwości satysfakcjonującego zatrudnienia, poprzedni pracodawca lub fakt odziedziczenia firmy. Sytuacja taka miała miejsce w przypadku 13% badanych przedsiębiorców, w tym 17,6% młodych i 9,3% dojrzałych. Dane te korespondują z wynikami innych badań, w świetle których decyzja o podjęciu działalności gospodarczej, zwłaszcza w przypadku młodych osób, wynika często z braku wyboru (jest to narzucone przez pracodawcę, który dopuszcza jedynie współpracę w ramach samozatrudnienia) – dotyczyło to aż 41% prowadzących działalność obecnie lub w przeszłości młodych osób (Klimczak i wsp., 2017).

Poniżej zostaną przywołane hipotezy i pytania badawcze wraz z rezultatami analiz, co umożliwi dokonanie podsumowania badań i sformułowanie wniosków.

1.1. Psychologiczny portret przedsiębiorcy na tle pozostałych grup

Psychologiczny portret przedsiębiorcy nakreślono poprzez wskazanie różnic w zakresie cech osobowości ujętych w modelu Wielkiej Piątki oraz przekonań o sobie (nadzieja na sukces w wymiarze znajdowania rozwiązań i przejawiania silnej woli, przekonanie o własnej skuteczności, samoocena). Osobowościowy wizerunek został wzbogacony poprzez analizę wybranych aspektów funkcjonowania w biznesie. Najważniejsze z nich to nasilenie stresu, strach przed porażką, poczucie odniesienia sukcesu, wielkość firmy, aspiracje finansowe, przedsiębiorczość z wyboru lub z konieczności, działalność w pojedynkę lub we wspólnocie biznesowej.

W Hipotezie 1 (H1a–h) założono występowanie szeregu różnic między przedsiębiorcami a osobami należącymi do innych grup społeczno-zawodowych. Oczekiwano, że różnice będą dotyczyć wszystkich wymiarów osobowości Wielkiej Piątki oraz nadziei na sukces, poczucia własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy (lub we własnej roli zawodowej) i samooceny. Porównując szczegółowo wszystkie badane grupy, podjęto decyzję o tylko częściowym przyjęciu H1a, H1b, H1d, H1g, H1h, a nawet odrzuceniu H1c (dotyczącej różnic w zakresie otwartości na doświadczenia między przedsiębiorcami a pozostałymi grupami). Generalnie rzecz ujmując, występują różnice, ale głównie w porównaniu do szeregowych pracowników, których neurotyczność jest istotnie wyższa, sumiennosc i ekstrawersja istotnie niższe niż w przypadku wszystkich pozostałych grup, a ugodowosc niższa w porównaniu do przedsiębiorców.

W odniesieniu do przekonań na własny temat:

- przedsiębiorcy przejawiają większą nadzieję na sukces niż pozostałe osoby, zarówno jeśli chodzi o znajdowanie rozwiązań, jak i siłę woli. Umiejętnosc znajdowania rozwiązań jest przy tym wyższa wśród młodych przedsiębiorców niż wśród dojrzałych, zaś w przypadku siły woli dzieje się na odwrót. Szeregowi pracownicy uzyskują istotnie statystycznie niższe wyniki niż wszystkie badane grupy (H1f potwierdzono);
- przedsiębiorcy mają istotnie wyższe poczucie własnej skuteczności niż byli przedsiębiorcy i szeregowi pracownicy. Nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców (częściowo potwierdzono H1g);
- zarówno dojrzały, jak i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie wyższą samoocenę niż szeregowi pracownicy. Ci pierwsi różnią się *in plus* od byłych przedsiębiorców, nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców (przedstawiciele tych dwóch grup uzyskują istotnie wyższe wyniki niż szeregowi pracownicy i byli przedsiębiorcy) (częściowo potwierdzono H1h).

Uogólniając nieznacznie powyższy obraz, można mówić o podobieństwie osobowościowym między młodymi i dojrzałymi przedsiębiorcami a preprzesiębiorcami, intraprzedsiebiorcami i – w pewnym zakresie – byłymi przedsiębiorcami. Zatem **osoby przedsiębiorcze (również te doświadczające niepowodzenia)**

oraz intraprzedsiębiorcze (przedsiębiorczość w ramach organizacji) mają wspólne cechy i różnią się od osób nieprzejawiających żadnych inklinacji w kierunku podjęcia działalności gospodarczej oraz działania nacechowanego przedsiębiorczością. Należy wspomnieć – spoglądając wstecz na badania psychologiczne – że odrębność osobowościowa przedsiębiorców była niejednokrotnie podważana w minionych dekadach, zwłaszcza w latach 80. i 90. XX wieku (Gartner, 1988; Robinson i wsp., 1991; Shower i Scott, 1991), ale też późniejszych (Rauch i Frese, 2007). Dyskusje naukowe na ten temat prowadzono przez kolejne dekady, aż do chwili obecnej (Chen i wsp., 1998; Shook i wsp., 2003; Gartner i Shane, 1995; Cartland i wsp., 1988; Wong i wsp., 2005; Frank i wsp., 2007; Łaguna, 2010; Collins i wsp., 2004; Rauch i Friese, 2007; Stewart i Roth, 2001; 2007; Zhao i Seibert, 2006; Zhao i wsp., 2010; Verheul i wsp., 2012; Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; 2016). Rezultaty badań własnych są zgodne z doniesieniami z podobnych projektów naukowych. *Novum* stanowi poszerzenie perspektywy poprzez dodanie dodatkowych kryteriów różnicujących (staż w biznesie: nowi i doświadczeni przedsiębiorcy) i włączenie do analiz porównawczych większej liczby grup (prócz szeregowych pracowników zakwalifikowanie do porównań pre- i intraprzedsiębiorców, a także byłych przedsiębiorców). Z powyższych rozważań można wyprowadzić następujący postulat: **trafniejsze wydaje się mówienie o osobowości przedsiębiorczej niż o osobowości przedsiębiorców.**

1.2. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie

Kolejne Hipotezy (2 i 3) i Pytania badawcze (1–7) odnosiły się do potencjalnych różnic w zakresie stresu zawodowego między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami, powiązań między doświadczanym stresem a innymi aspektami oceny swojego położenia w biznesie, a także do aspiracji finansowych, poczucia odniesienia sukcesu w biznesie i strachu przed porażką.

W licznych badaniach dotyczących obciążeń i kosztów psychologicznych w biznesie szacowano wielkość odczuwanego przez przedsiębiorców stresu w porównaniu do stresu osób pełniących inne role zawodowe. Ponieważ badania dostarczały sprzecznych wniosków – jedno dowodziły niższego jego poziomu (Cohen, Janicki-Deverts, 2012; Tarnawa i wsp., 2014; Czapiński i Panek, 2015; Baron, Franklin, Hmieleski, 2016), a inne wyższego (Akande, 1994; Bütner, 1992; 2011; Xie, Schaubroeck i Lam, 2008) – to w badaniach własnych ponownie zadano pytanie o potencjalne różnice między grupami. Rezultaty analiz potwierdziły w pewnym stopniu pierwszą z wymienionych możliwości. Otóż **badani przedsiębiorcy – wbrew potocznym opiniom – przejawiają istotnie niższy niż szeregowi pracownicy poziom stresu.** Nie wykazano natomiast istotnych statystycznie różnic między przedsiębiorcami a osobami planującymi założenie firmy, osobami, które firmy zamknęły, oraz intraprzedsiębiorcami. Warto tu wspomnieć,

że również w ramach badań GEM w Polsce dowiedziono niższego poziomu stresu wśród przedsiębiorców niż w populacji ogólnej (Tarnawa, Zadura-Lichota, Zbierowski, Nieć, 2014).

Pytanie 1 dotyczyło również tego, czy zachodzą różnice w nasileniu strachu przed porażką między badanymi grupami. Podobnie jak w przypadku stresu, okazało się, że **przedsiębiorcy mają znacznie mniejsze obawy przed potencjalnym niepowodzeniem w sferze swojej aktywności zawodowej w porównaniu do szeregowych pracowników, natomiast w stosunku do pozostałych grup różnice nie są statystycznie istotne**. Warto sobie w tym punkcie uświadomić, że porażka w biznesie może przynieść – w sensie obiektywnym – poważne konsekwencje. Mówimy zarówno o finansowym, jak i organizacyjnym wymiarze upadku firmy (bankructwie), który dotyka osobę samego przedsiębiorcy, jego rodzinę i zatrudnionych pracowników. Zjawisko opisywanego tu zróżnicowania w zakresie stresu i strachu przed porażką między przedsiębiorcami i pracownikami można interpretować w świetle odmiennych rysopisów osobowościowych stwierdzonych w procesie weryfikacji Hipotezy 1. Prawdopodobnie niższa neurotyczność i ugodowość, wyższa ekstrawersja i sumienność oraz większe zasoby osobiste w zakresie nadziei na sukces, przekonania o własnej skuteczności i samooceny mogą zarówno sprzyjać większej odporności psychicznej, jak i ułatwiać realizację celów w miejscu pracy. Dysponowanie przez przedsiębiorcę zestawem powyższych predyspozycji osobowych uznawane jest za przejaw indywidualno-środowiskowego dopasowania (*person-environment fit model*) (Van Harrison, 1987). Model indywidualno-środowiskowego dopasowania jest przydatny do wyjaśnienia i prognozowania negatywnych i pozytywnych wyników interakcji człowieka i środowiska pracy. Negatywne skutki (np. stres) pojawiają się w następstwie deficytu po stronie zasobów osobistych i niemożności sprostania wyzwaniom w pracy. Dopasowanie człowieka do wymagań środowiska przyczynia się natomiast do efektywności, satysfakcji, zdrowia psychicznego i fizycznego oraz dobrostanu. Podobne wnioski można wyprowadzić z koncepcji osobowości zawodowej J. Hollanda (1985) oraz teorii zachowania zasobów S. Hobfolla (2006). Ta ostatnia dostarcza pewnych przesłanek do przewidywania związków predyspozycji osobowościowych jednostki z jej psychologicznym położeniem. Według Hobfolla ludzie posiadają pewną ilość zasobów osobistych potrzebnych do tego, żeby zdobywać i pomnażać kolejne zasoby konieczne do przetrwania (zasoby materialne, zasoby stanu, zasoby energii). Do zasobów osobistych należą m.in.: samoocena, nadzieja, własna skuteczność czy optymizm. Im więcej zasobów zgromadzi jednostka i im mniejszych strat doświadczy w ich obrębie, tym mniejszy jest doświadczany przez nią stres.

Odnosząc się do niższego wśród przedsiębiorców nasilenia strachu przed porażką, warto zwrócić uwagę, że oprócz korzystnej konfiguracji opisywanych czynników osobowości i przekonań o sobie, znaczenie może mieć też postrzeganie ryzyka w sytuacji zawodowej. W prezentowanym przedsięwzięciu badawczym nie kontrolowano tej zmiennej, jednak analitycy cech przedsiębiorców podkreślali niejednokrotnie, że ludzie biznesu mają tendencję

do niedoszacowywania ryzyka z powodu specyficznych ograniczeń poznawczych i stosowanych heurystyk. R. A. Baron (1998; 2006) wskazywał na zawężone możliwości przetwarzania informacji, skłonność do oszczędzania wysiłku poznawczego, co prowadzi do „myślenia na skróty” oraz do popełniania błędów i inicjowania nieprzemyślanych zachowań. Paradoksalnie może to służyć proaktywności („nie dostrzegam ryzyka, więc działam”) i efektywności (doskonale nie działania na skutek akceptacji metody prób i błędów). Jednym z przejawów sposobu myślenia ludzi biznesu jest koncentracja na teraźniejszości i przyszłości przy braku koncentracji na przeszłości i nierozpatrywaniu odrzuconych już alternatyw działania. Mówiąc obrazowo – przedsiębiorcy nie zastanawiają się „co by było, gdyby”. Do ograniczeń poznawczych właściwych dla przedsiębiorców odniósł się również Z. Pietrasiński (1996), nawiązując m.in. do koncepcji orientacji na działanie J. Kuhla (1984). Otóż ludzie czynu – „typy działające” – zarzucają racjonalność i przejawiają błędne atrybucje przyczyn zdarzeń. Podtrzymuje to optymizm i działanie wbrew niepowodzeniom, sprzyja podtrzymaniu dobrego mniemania o sobie i wysokiego poziomu optymizmu. Efektem tego jest niedoszacowanie ryzyka, co w sposób oczywisty może obniżyć strach przed niepowodzeniem.

W kolejnym etapie rozpatrywano kwestię długiego dnia pracy przedsiębiorców i potencjalnych psychicznych kosztów z tym związanych (Dolinsky i Caputo, 2003; Prottas i Thompson, 2006). Analizy potwierdziły występowanie takiego związku, ale tylko **w odniesieniu do dojrzałych przedsiębiorców: im więcej godzin przepracuje przedsiębiorca, tym większy będzie jego stres** (weryfikacja Hipotezy 2). Przypomnijmy, że właściciele nowych firm pracują średnio 8,36 godziny, a firm dojrzałych jeszcze dłużej – 8,82 godziny. Pokazuje to, że nawet przy założeniu posiadania przez badanych przedsiębiorców konstrukcji osobowościowej (zasobów osobistych, kapitału psychologicznego) sprzyjającej radzeniu sobie, czas spędzony w firmie jest czynnikiem kosztotwórczym. Nie wiadomo, czy brak związku między czasem pracy z pełnym zaangażowaniem a nasileniem odczuwanego stresu wśród nowych przedsiębiorców jest związany z ich krótszym nieco dniem pracy lub niższym średnim wiekiem (wiek młodych i dojrzałych przedsiębiorców odpowiednio: 30,83 i 45,97) czy raczej jest pozytywną „konsekwencją” energii i entuzjazmu charakterystycznego dla pierwszego etapu aktu twórczego, jakim jest prowadzenie nowo założonej firmy.

Eksplorując obszar stresu przedsiębiorczego, przeanalizowano również znaczenie samodzielnego lub wspólnotowego prowadzenia działalności oraz motywacji przedsiębiorczej (Pytania 2 i 3). Okazuje się, że **fakt posiadania wspólnika nie różnicuje nasilenia stresu**, pomimo że wspólnik może dawać wsparcie społeczne i merytoryczne, stwarza możliwość dzielenia ryzyka biznesowego, trudu realizacji zadań i rozwiązywania problemów (Deborah i William, 2000; Ucbasaran i wsp., 2003). Być może zalety zarządzania jednoosobowego, takie jak pełna autonomia i możliwość realizacji własnych wizji, bez konieczności konsultowania ich z koncepcją wspólnika oraz brak konieczności podziału zysków firmy, równoważą trudy funkcjonowania w pojedynkę.

W odniesieniu do motywacji przedsiębiorczej, ogólnie rzecz biorąc, nasilenie stresu będącego następstwem prowadzenia działalności gospodarczej wśród przedsiębiorców z wyboru (motywacja rozwojowa, pozytywna, dostrzeganie szans) nie różni się istotnie od stresu tych, którzy otworzyli swoje firmy z konieczności (np. brak alternatywy w sferze zawodowej). Dopiero analizy przeprowadzone oddzielnie dla przedsiębiorców młodych i dojrzałych ujawniają różnice. O ile w przypadku dojrzałych przedsiębiorców różnice te praktycznie nie występują, o tyle wśród młodych przedsiębiorców są statystycznie istotne – młodzi przedsiębiorcy z wyboru mają istotnie niższy poziom stresu niż ci, którzy zdecydowali się na prowadzenie firmy z konieczności. Zatem wraz z rosnącym stażem działalności zaciera się – z perspektywy stresu – znaczenie tego, czy była to przedsiębiorczość zorientowana na wykorzystywanie szans czy przedsiębiorczość wymuszona przez niekorzystne okoliczności w środowisku pracy. Jest to bardzo dobra wiadomość dla tych ostatnich osób, gdyż oznacza, że w przyszłości mogą zadziałać w ich przypadku mechanizmy adaptacji przynoszące psychologiczną korzyść (ulgę).

Kolejnym elementem oceny położenia w biznesie jest poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego. Temu zagadnieniu, ze względu na ważność tej kategorii dla ludzi biznesu, poświęcono cały podrozdział 1.3.4. Chodzi zarówno o „twarde” kwestie, związane z przetrwaniem na rynku, jak i subiektywną satysfakcję mającą moc nagradzania za trudy i ryzyko przedsiębiorcze. Ponieważ na subiektywne poczucie sukcesu składają się obiektywne miary efektywności przedsiębiorczej (obrót, dochód, liczba zatrudnionych pracowników), które są częściowo uzależnione od etapu działalności gospodarczej (Baron, 2007, za: Żaliński i Łaguna, 2014), zadano pytanie o różnice w zakresie poczucia odniesienia sukcesu w biznesie między przedsiębiorcami nowymi, dojrzałymi oraz byłymi (Pytanie 4). **Dojrzały przedsiębiorcy istotnie wyżej niż nowi ocenili swój sukces w biznesie, co wydaje się dość oczywiste z racji dłuższej efektywnej pracy.** To, co było pewnym zaskoczeniem, to ocena własnego sukcesu przez byłych przedsiębiorców. Jest ona wprawdzie niższa niż u tych aktywnych, ale i tak **ponad 80% przedsiębiorców, którzy doświadczyli w przeszłości krachu, oszacowało swój sukces na poziomie średnim.** Można chyba mówić o dość paradoksalnym poczuciu odniesienia umiarkowanego sukcesu pomimo niepowodzenia, jakim było zamknięcie firmy z powodu bankructwa (sukces pomimo porażki?). Ponownie pojawia się pytanie o zasoby podmiotowe czy też mechanizmy psychologiczne, które sprzyjają takiemu postrzeganiu zaistniałych w przeszłości zdarzeń.

Jednym z motywów pobudzających ludzi do podejmowania aktywności w sferze gospodarczej jest niezależność finansowa i powiązane z nią aspiracje finansowe. Te uznano za ważną zmienną, mogącą różnicować przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców (Pytanie 5) oraz przedsiębiorców o różnym poziomie wykształcenia (Hipoteza 3). Spodziewano się również, że aspiracje finansowe są powiązane z przekonaniami na swój temat – nadzieją na sukces, oczekiwaniem co do własnej skuteczności w przedsiębiorczości i samooceną (Pytanie 6). Rzeczywiście, **przedsiębiorcy zgłaszają istotnie wyższe aspiracje**

finansowe niż większość grup (z wyjątkiem preprzedsiębiorców, którzy jeszcze przed założeniem działalności gospodarczej są nastawieni na poważne dochody w przyszłości). Przynajmniej sześciokrotności średniej krajowej spodziewa się 17,3% dojrzałych przedsiębiorców, 13,5% – młodych, a także 10,5% – preprzedsiębiorców i 14,5% – intraprzsiębiorców, podczas gdy 33% byłych przedsiębiorców i 39% szeregowych pracowników wystarczą zarobki w wysokości zbliżonej do średniej krajowej. Różnice te z pewnością można interpretować w kontekście bieżących dochodów („apetyt rośnie w miarę jedzenia”, im większe dochody, tym większe oczekiwania), co było przedmiotem odrębnej analizy. Poza tym poziom aspiracji jest podwyższany przez wcześniejsze osiągnięcia lub obniżany przez niepowodzenia (Reykowski, 1970, za: Sikorski 2005). Dzieje się tak za sprawą kształtowania się mechanizmów obronnych, które pozwalają jednostce przystosować się do występujących w jej życiu sytuacji. Oznacza to, że osoby, które doświadczyły porażki w przeszłości, mogą obniżyć swój poziom aspiracji w wybranym obszarze (np. spadek dochodów przedsiębiorców, którzy zbankrutowali w przeszłości, przyczynia się do obniżenia aspiracji finansowych). Odnośnie do przedsiębiorców – ich aspiracje co do wzrostu firmy i zwiększenia dochodów mogą być dynamiczne, uzależnione od sukcesów i niepowodzeń biznesowych. Przyczyn wystąpienia różnic w poziomie aspiracji finansowych między badanymi grupami można też upatrywać w tym, że przedsiębiorcy i nieprzedsiębiorcy mają inny społeczny kontekst (grupy odniesienia), w jakim kształtują się ich wyobrażenia o upragnionym dochodzie. Efektywni przedsiębiorcy spotykają się z innymi przedsiębiorcami, którzy odnoszą sukcesy, wówczas zachodzi proces porównywania. To samo dotyczy ludzi pracujących w pozostałych środowiskach – są zakotwiczeni w innym kontekście i przez to mogą inaczej wartościować swoje wyniki, co przekłada się na ich aspiracje finansowe.

Dodatkowo badania pokazały, że **aspiracje finansowe młodych przedsiębiorców są też uzależnione od poziomu ich wykształcenia – aspiracje wzrastają wraz z wykształceniem** (koresponduje to z wynikami uzyskanymi przez innych badaczy). Co ciekawe, zależność taka nie występuje wśród dojrzałych właścicieli firm. Pojawiają się tu następujące pytania: Czy wraz ze stażem przedsiębiorczym aktywują się inne czynniki przekładające się na oczekiwania co do dochodu? Czy wpływ na to ma fakt, że nowi przedsiębiorcy (w analizowanej grupie) częściej niż dojrzały prowadzą firmy w branży specjalistycznej? Czy zmieniające się otoczenie gospodarcze, na skutek skoku technologicznego, generuje inne potrzeby i sposoby ich zaspokajania, a nowo wchodzący w sferę działalności gospodarczej podejmują te wyzwania częściej niż dotychczasowi uczestnicy gry rynkowej? Aktywność gospodarcza w obszarach wymagających wysoko specjalistycznego przygotowania jest powiązana z wyższym wykształceniem. To właśnie wśród nowych przedsiębiorców jest najwyższy spośród uwzględnionych grup odsetek osób po studiach podyplomowych i z doktoratem. Czy związek aspiracji finansowych z wykształceniem wśród właścicieli nowych firm wynika z ukształtowanego wyobrażenia, że naturalną konsekwencją poniesienia wysiłku edukacyjnego są późniejsze nagrody materialne? Na taką możliwość wskazywali już

A. E. Clark i A. J. Oswald (1996), twierdząc, że aspiracje stale są modyfikowane, wraz ze zmieniającą się sytuacją zewnętrzną i wzrostem wykształcenia jednocześnie rosną oczekiwania co do płacy, a jeśli nie nastąpi jej wzrost, pojawia się niezadowolenie.

Kolejną kwestią jest związek aspiracji finansowych z przekonaniami o sobie. Potwierdzono, że im wyższy jest ich poziom, tym średnio większe są oczekiwania dotyczące dochodów. Silniejsze relacje odnotowano wśród przedsiębiorców dojrzałych niż młodych. Dodatkowo, związek z samooceną jest istotny tylko w pierwszej grupie. Odnosząc się do wszystkich omawianych aspektów przekonań o samym sobie, najsilniejsze powiązania zaobserwowano dla obu wymiarów nadziei na sukces – im większe przekonanie o umiejętnościach znajdowania rozwiązań i przejawianie silnej woli w procesie realizacji zamiarów, tym większe nastawienie na sukces finansowy w przyszłości. Odnosząc te wyniki do wcześniejszych badań, należy przypomnieć, że dotychczas szczególne znaczenie przypisywano samoocenę – im wyższa, tym wyższy poziom aspiracji i odwrotnie (Sikorski, 2005). Powiązania między przekonaniami o sobie i oczekiwaniami co do dochodu mogą też wynikać z tego, że oba te zjawiska mają częściowo wspólną genezę, czyli wcześniejsze osobiste osiągnięcia. Co ciekawe, w przypadku szeregowych pracowników przekonania na własny temat nie mają przełożenia na aspiracje finansowe, a u byłych przedsiębiorców są skorelowane jedynie z poczuciem własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy. Rodzi się pytanie: Czy z powodu powiązania losu przedsiębiorcy ze sferą finansową następuje silniejsze powiązanie wyobrażeń o sobie i oczekiwań co do uzyskiwanego dochodu, niż ma to miejsce wśród innych grup społeczno-zawodowych?

Jednym z efektów podejmowania wyzwań w biznesie jest wielkość firmy oszacowana na podstawie liczby zatrudnianych pracowników. Zadano pytanie (Pytanie 7) o to, czy ten przejaw funkcjonowania przedsiębiorczego pozostaje w istotnych relacjach z aspiracjami finansowymi, z poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie oraz ze strachem przed porażką? Uzyskano odpowiedź pozytywną. **Właściciele większych przedsiębiorstw mają wyższe aspiracje finansowe** (wśród młodych przedsiębiorców zależność ta nie była statystycznie istotna). **Wielkość firmy mierzona liczbą pracowników jest też wyraźnie powiązana z poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie (korelacja dodatnia) i strachem przed porażką w biznesie (korelacja ujemna).** W obu przypadkach nieco silniejsze związki obserwuje się wśród przedsiębiorców młodych niż dojrzałych, a wpływ wielkości zatrudnienia w firmie na poczucie odniesienia sukcesu w biznesie jest wyraźnie silniejszy niż w odniesieniu do obaw przed porażką (im większa firma, tym poczucie sukcesu jest większe, zaś strach przed porażką nie idzie aż tak wyraźnie w parze ze zwiększaniem skali działalności). Wyniki pokazują, że **subiektywne miary odczuć względem biznesu (poczucie sukcesu i obawa przed niepowodzeniem), a także oczekiwanie nagrody za poniesione nakłady (aspiracje finansowe) są również uwarunkowane sytuacyjnie (wielkość firmy).** Wyżej już wskazano na rolę zasobów podmiotowych względem oczekiwań dochodowych przedsiębiorców. Ich powiązanie z poczuciem sukcesu i strachem przed porażką będzie jeszcze przedmiotem dyskusji.

1.3. Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu do innych grup społeczno-zawodowych

Jak podkreślano wielokrotnie, zasadniczym celem prezentowej monografii było poznanie psychologicznego położenia przedsiębiorców na tle innych grup społeczno-zawodowych. Posłużono się w tym celu konstruktem jakości życia rozumianym jako dobrostan i dobrobyt. Dobrostan został zdefiniowany zgodnie z podejściem hedonistycznym jako pozytywna poznawcza (zadowolenie, satysfakcja) i pozytywna emocjonalna (pozytywny bilans przeżywanych emocji) ogólna ocena życia (Deci i Ryan, 2008). To tradycyjne ujęcie poszerzono o element dobrostanu psychicznego i somatycznego (ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne). Kategorii dobrobytu nadano szerokie znaczenie i włączono w jego zakres: dochód (aktualne zarobki), wzrost/spadek dochodu na przestrzeni minionego roku, zaspokojenie potrzeb materialnych, stabilność dochodu, dochód i majątek szacowany (subiektywnie) w porównaniu do ważnych osób z grupy odniesienia. Dołączono również subiektywne miary odnoszące się do dobrobytu, takie jak satysfakcja z dochodu i z posiadanego majątku.

Bazując na wcześniejszych badaniach, zarówno zagranicznych, jak i polskich, w odniesieniu do dobrostanu postawiono Hipotezę 4, zgodnie z którą przedsiębiorcy w porównaniu do preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzedsiebiorców i pracowników szeregowych przejawiają: wyższy dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym i emocjonalnym (wyższa satysfakcja z życia i korzystniejszy bilans emocji) oraz wyższy dobrostan fizyczny i psychiczny: mniej symptomów somatycznych, mniej niepokoju i bezsenności, mniej zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. Przeprowadzona analiza dowiodła, że **dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym jest w przypadku przedsiębiorców – zarówno dojrzałych, jak i rozpoczynających swoją działalność gospodarczą – wyższy w porównaniu do większości pozostałych badanych grup. Wyjątkiem byli intraprzedsiebiorcy, doświadczający podobnie wysokiej satysfakcji. Taki sam rezultat uzyskano w odniesieniu do dobrostanu emocjonalnego. Każdorazowo szeregowi pracownicy osiągają najniższe wyniki, a w przypadku bilansu emocji jako jedyna grupa odnotowali wynik ujemny, co świadczy o przewadze emocji negatywnych nad pozytywnymi. Ocena dobrostanu psychicznego i fizycznego dokonana za pomocą skali GHQ-28 potwierdza, że i w tym wymiarze jakość życia przedsiębiorców jest, generalnie rzecz biorąc, na wyższym poziomie niż w przypadku większości pozostałych grup.**

Rezultaty badań własnych w zakresie dobrostanu przedsiębiorców są adekwatne do wyników innych przedsięwzięć badawczych, zarówno polskich, jak i zagranicznych. Badania prowadzone w ramach projektu GEM 2014 (Tarnawa i wsp., 2014) oraz Diagnozy Społecznej 2015 (Czapiński i Panek, 2015) pokazały, że poziom dobrostanu polskich przedsiębiorców jest wyższy niż w ogólnej populacji. Podobnie badania U. Stephan i U. Roesler (2010) wskazywały na wyższe zadowolenie z życia i lepsze zdrowie przedsiębiorców niż szeregowych pracowników.

Lepsze ogólne samopoczucie i dobrostan psychiczny wyjaśniano, wskazując na to, że przedsiębiorcza działalność jest powiązana z doświadczaniem pozytywnego afektu (Baum i Locke, 2004; Cardon i wsp., 2005; 2009; Cardon i Patel, 2015), efektywna działalność w biznesie może prowadzić do silnych pozytywnych przeżyć i doświadczenia „przepływu” (Rai, 2008; Schindehutte i wsp., 2006) oraz satysfakcji z całokształtu swojej pracy (Thompson i in., 1992). Zwracano też uwagę na korzystniejsze warunki pracy przedsiębiorców w porównaniu do innych pracowników (Chay, 1993; Eden, 1975; Prottesi i Thompson, 2006; Stephan i Roessler, 2010; Stephan, 2018). Niebagatelne znaczenie dla wysokiego dobrostanu przedsiębiorców może mieć ich autonomia, utożsamianie się ze swoim dziełem czy możliwość kształtowania czasu pracy, ale też środowiska, w jakim działają. Warto w tym kontekście nawiązać do innego niż hedonistyczne ujęcia dobrostanu. Mowa tu o eudajmonistycznej wizji, zgodnie z którą życie dobre to życie wartościowe, celowe i sensowne. Wymienione atrybuty składają się na dobrostan. Eudajmonistyczna teoria szczęścia C. Ryff (1989) zawiera w sobie różne aspekty doświadczenia człowieka warunkujące jego samospelnienie, m.in. rozwój osobisty (wykorzystywanie swojego potencjału i dalszy jego rozwój), cel w życiu (formułowanie celów i realizacja zadań życiowych), panowanie nad środowiskiem (radzenie sobie z otoczeniem, wpływanie na nie zgodnie ze swoimi potrzebami), autonomia (działanie niezależnie od oczekiwań, zgodnie z własnymi przekonaniem i wartościami). Wydaje się, że przedsiębiorcy w procesie tworzenia i kierowania firmą realizują taki właśnie wzór. Dodatkowo, fakt pracy „na własny rachunek” wiąże się z pełnym czerpaniem zysków z osiągnięć. Należy bowiem podkreślić, że prezentowane tu wyniki dotyczą efektywnych przedsiębiorców. Są to ludzie biznesu, którzy nie tylko z powodzeniem uruchomili działalność i zakotwiczyli się na polu gospodarczym, ale też przeszli próbę czasu i przetrwali w rywalizującym i nie całkiem przewidywalnym środowisku.

Na szczególną uwagę zasługuje podobnie wysoki, jak w przypadku właścicieli firm, dobrostan intraprzedsiebiorców. Warto zauważyć, że oprócz wykazanego wcześniej podobieństwa osobowościowego, występują również pewne analogiczne aspekty pracy przedsiębiorców i intraprzedsiebiorców. Ci ostatni także posiadają realny wpływ na ważne aspekty organizacyjne i mogą usprawnić funkcjonowanie firmy. Praca intraprzedsiebiorców cechuje się znaczną autonomią, więc mają oni poczucie bycia ważnym elementem w systemie organizacji. Deklarują gotowość do wykorzystywania pełni swoich możliwości, a przede wszystkim całkowicie identyfikują się z organizacjami, w których są zatrudnieni.

W odniesieniu do drugiego aspektu jakości życia – dobrobytu oraz subiektywnych satysfakcji z nim związanych – sformułowano kolejne pytania badawcze (Pytania 8–10). Przypomnijmy, że w zakres pojęcia dobrobytu włączono: dochód szacowany w relacji do średniej krajowej (w chwili przeprowadzenia badania było to ok. 3800 zł), dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, wzrost/spadek dochodu w minionym roku, stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, stabilność/pewność dochodu, majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia. Dodatkowo uwzględniono subiektywne miary dobrobytu, czyli satysfakcję z dochodu i z posiadanego majątku. Przesłanki do wnioskowania o różnicach

między uwzględnionymi grupami w zakresie wyróżnionych aspektów dobrobytu nie przesądzały o korzystniejszym położeniu przedsiębiorców. Wyniki części badań porównawczych dowodziły, że przedsiębiorcy – pomimo bezdyskusyjnego wkładu w rozwój ekonomiczny – uzyskują niejednokrotnie średnio niższe dochody w porównaniu z pracownikami zatrudnionymi na etacie (Van Praag i Versloot, 2008). Prowadzone w Polsce badania dotyczące wizerunku przedsiębiorców i przedsiębiorczości pokazały, że to właśnie praca najemna daje gwarancję regularnej i przewidywalnej płacy i na taki motyw podjęcia zatrudnienia na etacie wskazało 79% badanych. O tym, że praca we własnej firmie zapewni wyższy dochód niż praca na etacie, było przekonanych tylko 61,5% badanych (Wilmańska, 2010). Z raportu Money.pl wynika, że średnie miesięczne dochody netto przedsiębiorcy to 5000 zł, jednak zróżnicowanie jest bardzo duże. Część przedsiębiorców zarabia nieco ponad 2000 zł, a inni do kilkunastu tysięcy zł w zależności od reprezentowanej branży i regionu kraju.

Analizy przeprowadzone w ramach badań własnych pokazały, że **przedsiębiorcy, zwłaszcza dojrzały, cieszą się istotnie wyższym dobrobytem**. Prawidłowość tę zauważyć można już w przypadku dochodów i ogólnej oceny zaspokojenia potrzeb materialnych (dla młodych przedsiębiorców poziomy te są istotnie niższe niż dla dojrzałych). Połowa badanych przedsiębiorców osiąga dochód na poziomie nie niższym niż 1,5-krotność średniej krajowej, a 47% dojrzałych przedsiębiorców i 29% młodych na poziomie dwukrotności średniej krajowej lub wyższym, a jedynie, odpowiednio: 10% i 19% – niższy niż średnia krajowa (dla porównania poniżej średniej zarabia blisko połowy szeregowych pracowników i niemal co trzeci preprzedsiębiorca). Młodzi właściciele firm nie różnią się istotnie jedynie w stosunku do byłych przedsiębiorców. Pomijając osoby o dochodach poniżej średniej krajowej, połowa przedsiębiorców zarabia, odpowiednio: trzy (dojrzały) i dwa (młodzi) razy więcej od przeciętnej. Byli przedsiębiorcy nie różnią się istotnie również względem intraprzedsiebiorców i preprzedsiębiorców, między pozostałymi subpopulacjami różnice są statystycznie istotne.

Podobne zróżnicowanie obserwuje się w zakresie kolejnych aspektów dobrobytu. Aż 65% dojrzałych przedsiębiorców oceniło swój dochód wyżej, odnosząc go do dochodu swojej grupy odniesienia (a tylko 12% niżej), co wyróżnia ich *in plus* na tle pozostałych grup. Właściciele nowych przedsiębiorstw uzyskują istotnie wyższe wyniki w ramach tego kryterium w porównaniu z szeregowymi pracownikami, pre- i intraprzedsiebiorcami, zaś niższe – w porównaniu z dojrzałymi właścicielami firm. 33% młodych przedsiębiorców ocenia swój dochód jako wyższy, a 27% – jako niższy wobec swojej grupy odniesienia. Jeśli chodzi o majątek, w porównaniu do własnej grupy odniesienia, 59% dojrzałych przedsiębiorców ocenia go jako wyższy, a żaden – jako niższy, co odróżnia ich od pozostałych grup (w grupie młodych przedsiębiorców jest to odpowiednio: 30% i 12%, aczkolwiek i oni oceniają wartość swojego majątku istotnie wyżej niż pozostali – z wyjątkiem byłych przedsiębiorców). Młodzi przedsiębiorcy wyróżniają się z kolei *in minus* (istotnie – względem dojrzałych i intraprzedsiebiorców) pod względem stabilności dochodów – w przypadku 61% z nich jest ona co najwyżej niska (podobne wyniki uzyskało 58% preprzedsiębiorców i 52% szeregowych pracowników, ale już tylko

28% intraprzedsiebiorców oraz po ok. 44% dojrzałych i byłych właścicieli firm). Pod względem skali i kierunku zmian dochodu osoby prowadzące własną firmę nie różnią się istotnie od pozostałych. **Satysfakcja z dochodu i zadowolenie z majątku również są istotnie wyższe w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż pozostałych analizowanych grup (w tym młodych właścicieli firm).** Młodzi przedsiębiorcy różnią się istotnie pod względem satysfakcji z dochodu od intraprzedsiebiorców. Ci z kolei są bardziej usatysfakcjonowani niż preprzedsiebiorcy i szeregowi pracownicy.

Podsumowując powyższe analizy, **należy jednoznacznie wskazać na dojrzałych przedsiębiorców jako tych, którzy spośród wszystkich badanych grup doświadczają najwyższej jakości życia rozumianej jako dobrobyt i dobrostan. Wysoki dobrostan poznawczy, emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny jest też udziałem młodych przedsiębiorców oraz intraprzedsiebiorców. Patrząc na wyniki globalnie, najmniej korzystne oceny w zakresie wskazanych aspektów dobrobytu i dobrostanu uzyskali pracownicy szeregowi.** Warto przypomnieć, że ci ostatni zasadniczo nie różnią się co do wieku i wykształcenia od przedsiębiorców, natomiast pracują od nich istotnie krócej, biorąc pod uwagę przeciętny czas pracy w ciągu dnia. Wydaje się zatem, że ta grupa doświadcza mniejszych niż przedsiębiorcy obciążeń (np. mniejsza odpowiedzialność, brak ryzyka poniesienia straty finansowej, krótszy czas pracy). W ankiecie wstępnej osoby te zaznaczały, że w pracy zawodowej wykonują tylko to, co do nich należy i nic poza tym. Klasyfikują się jako osoby bierne i nieukierunkowane na osiągnięcia. Potencjalne pytania badawcze, jakie wynikają z tej analizy brzmią: Czy można uznać, że niższy dobrostan tej grupy jest powiązany w jakiejś mierze z – jak się wydaje – biernym funkcjonowaniem? Czy może jednak większą wagę należałoby przypisać czynnikom osobowościowym i przekonaniom na swój temat, w zakresie których grupa ta istotnie różni się od przedsiębiorców i intraprzedsiebiorców?

1.4. Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu

Jednym z celów prezentowanych badań było poznanie wewnętrznej struktury jakości życia poprzez określenie powiązań zachodzących między dobrobytem a dobrostanem. Niezależną kwestią są też wzajemne relacje dwóch podstawowych wymiarów dobrostanu – poznawczego i afektywnego. W podrozdziale 2.2.3 przywołano szereg teoretycznych i empirycznych wątków przemawiających na rzecz dodatniej zależności między tymi obszarami funkcjonowania psychologicznego. W badaniach własnych również uchwycono wzajemne zależności między wymienionymi komponentami. Dowiedziono, że **dobrostan poznawczy przedsiębiorców jest statystycznie istotnie i silnie skorelowany z dobrostanem emocjonalnym ($r = 0,657^{***}$) – wyższej satysfakcji z życia towarzyszy lepszy dobrostan emocjonalny (korzystniejszy bilans emocjonalny) i na odwrót.**

Relacja ta jest dodatnia i dość silna zarówno w grupie dojrzałych ($R^2 = 0,457^{***}$), jak i młodych przedsiębiorców ($R^2 = 0,416^{***}$). Analizując wewnętrzną strukturę jakości życia przedsiębiorców, potwierdzono dość oczywisty związek między miarami dobrobytu a satysfakcją z dochodu i z majątku (Hipoteza 6) – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, i im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia, tym wyższa satysfakcja z dochodu (H6a) oraz im większy majątek szacowany w odniesieniu do grupy odniesienia, tym większa satysfakcja z majątku (H6b).

Również Hipoteza 7 znalazła pełne potwierdzenie w analizach statystycznych. Zgodnie z przewidywaniami dobrostan psychiczny i fizyczny (wskaźnikiem był tu wynik GHQ-28) przedsiębiorców jest ujemnie skorelowany z różnymi wymiarami dobrobytu – im niższy dobrobyt, tym średnio większe nasilenie negatywnych stanów zdrowia. Najsilniejsze korelacje obserwuje się – dla większości obszarów składających się na ocenę dobrobytu – z symptomami depresji. Zwłaszcza w przypadku lepszego zaspokojenia potrzeb materialnych, wyższego poziomu aktualnych zarobków i stabilności dochodu, nasilenie symptomów depresji jest niższe (współczynniki korelacji kształtują się na poziomie ok. $(-)$ 0,43– $(-)$ 0,48. Wyniki te w pewnym zakresie są zbieżne z wnioskami z badań nad powiązaniem aspektów finansowych z problemami natury psychicznej. J. M. Pollack, E. M. Vanepps i A. F. Hayes (2012) dowiedli, że trudne finansowe położenie przedsiębiorców zdecydowanie obniża komfort psychiczny, a nawet doprowadza do stanów depresyjnych. Zły stan psychiczny jest niejednokrotnie bezpośrednią przyczyną rezygnacji z działalności gospodarczej. Również badania D. McDaid, G. Quaglio, C. A. De Campos i współpracowników (2013) potwierdziły związek trudności finansowych z takimi negatywnymi aspektami funkcjonowania, jak: lęk, depresja, pogorszenie stanu zdrowia fizycznego, a nawet występowanie skłonności samobójczych u przedsiębiorców. R. Smith i G. McElwee (2011) wykazali, że wstyd i poczucie winy z powodu finansowego niepowodzenia mogą prowadzić m.in. do zaburzeń psychotycznych. Ponadto powodują wyczerpanie psychiczne i niemożność zregenerowania sił psychicznych (Weller, 2012). T. Volery i J. Pullich (2010) dostrzegli pewne zagrożenia dla zdrowia ludzi biznesu związane z tym, że często towarzyszy im ograniczona świadomość swojego złego samopoczucia z powodu ciągłej koncentracji na zadaniach i celach biznesowych, co może pogorszyć ich położenie z powodu odraczania wprowadzenia środków zaradczych.

Wracając do podstawowej kwestii, czyli zależności dobrobytu poznawczego i emocjonalnego oraz dobrostanu, warto przypomnieć, że historia badań nad powiązaniem zadowolenia (szczęścia, satysfakcji) człowieka z obiektywnymi (finansowo-materialnymi) miarami jego położenia życiowego jest dość długa. Analizy takie prowadzono zarówno na gruncie filozofii, socjologii, ekonomii, jak i psychologii. Ścierały się tu różne poglądy (choćby stanowiska R. Veenhovena i R. A. Easterlina), a i wyniki empirycznych badań nie zawsze dawały jednoznaczny obraz, co potwierdzało złożoność badanego zjawiska, jak i różnorodność przyjętych perspektyw i metodologii badawczych. W toku badań własnych postawiono Hipotezę 5, zgodnie z którą dobrostan ogólny (poznawczy i emocjonalny) oraz dobrobyt przedsiębiorców pozostają we wzajemnych związkach – wraz

ze wzrostem czynników dobrobytu oraz satysfakcji z dochodu i posiadanego majątku wzrasta poziom poznawczej i emocjonalnej oceny życia (H5a i H5b). Analizując łącznie obie grupy przedsiębiorców, zauważono istotne dodatnie związki między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrobytem, zaś siła tych relacji okazała się dość duża (współczynniki korelacji dla większości wymiarów dobrobytu sięgały 0,4–0,6, przy $p < 0,001$). **Dobrostan poznawczy przedsiębiorców był najbardziej powiązany z aktualnymi dochodami ($\rho = 0,506^{***}$) oraz stopniem zaspokojenia potrzeb materialnych ($\rho = 0,504^{***}$).** Nieco słabsza, aczkolwiek również dość silna dodatnia korelacja występowała w odniesieniu do zadowolenia z majątku ($\rho = 0,489^{***}$) i z dochodu ($\rho = 0,444^{***}$). Zadowolenie z życia okazało się też tym wyższe, im średnio wyższa była ocena wysokości dochodu względem grupy odniesienia ($\rho = 0,474^{**}$) oraz im większa stabilizacja dochodu ($\rho = 0,419^{**}$). Relatywnie słaba była korelacja dobrostanu poznawczego i zmian (wzrostu/spadku) dochodu ($\rho = 0,173^*$). Z kolei, im wzrost dochodu był silniejszy, w tym większym stopniu zwiększał się dobrostan emocjonalny ($\rho = 0,330^{***}$). Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców jest też w silniejszym stopniu niż poznawczy powiązany z oceną stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych ($\rho = 0,632^{***}$), aktualnymi zarobkami ($\rho = 0,573^{***}$) i stabilnością dochodu ($\rho = 0,530^{***}$). Uzyskano zatem potwierdzenie Hipotez 5a i 5b, co nie jest szczególnym zaskoczeniem, jeśli weźmie się pod uwagę cały szereg przesłanek teoretycznych i empirycznych zrelacjonowanych w rozdziale drugim niniejszej monografii.

Powyższe rezultaty analiz własnych są zbieżne z wynikami uzyskanymi przez innych badaczy. To, że dochody i związane z nimi korzyści finansowe pochodzące z działalności firmy są istotnie dodatnio powiązane z satysfakcją biznesową przedsiębiorców, wydaje się oczywiste (Dawson, 2017; Millan i wsp., 2013). Dowiedziono też istotnych związków efektywności ekonomicznej biznesmenów z ich wyższym dobrostanem ogólnym (Lechat i Torres, 2017). Kluczowe jednak są badania prowadzone w Polsce i warto odnieść własne wyniki do obserwacji zrelacjonowanych np. w Raporcie GEM Polska (Tarnawa i wsp., 2014) oraz do wyników Polskiego Generalnego Sondażu Jakości Życia (Czapiński 2005; 2012). Te ostatnie potwierdziły, że wraz ze wzrostem dochodów następuje istotny wzrost ogólnego dobrostanu. Z kolei w Raporcie GEM wskazano na powiązania między dochodami a miarami dobrostanu przedsiębiorców – niemal wszystkie wskaźniki dobrostanu narastały wraz ze wzrostem dochodów i dotyczyło to przedsiębiorców na różnych etapach rozwoju ich firm. Dodatkowo można pokusić się o konkluzję, że przedstawione wyżej wyniki stanowią kolejną przesłankę do podważenia paradoksu R. A. Easterlina (1974; Easterlin, Sawangfa, 2009). Badacz ten konsekwentnie twierdził, że znaczne dochody i wzrost dobrobytu (realne dochody *per capita*) w krajach rozwiniętych nie prowadzą do wzrostu subiektywnego dobrostanu. Badania własne wpisują się w dane z badań nowszych i dotyczących większej liczby krajów, mówiących, że owszem, od pewnego poziomu dochodu dalsze jego wzrosty skutkują coraz wolniejszym narastaniem szczęścia, lecz nie istnieje poziom dochodu, po którego przekroczeniu związek dochodu i szczęścia zanika (Stevenson i Wolfers, 2008). Warto tu przywołać ponownie stanowisko R. Veenhovena,

według którego pieniądze są uniwersalnym instrumentem służącym zaspokajaniu potrzeb zarówno niższego, jak i wyższego rzędu. Dochody jawią się więc jako główny wyznacznik dobrostanu psychicznego (Veenhoven, 1984; 2009).

W celu pogłębienia analizy w powyższym obszarze postawiono dodatkowo Pytanie 11: Czy związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) niż w pozostałych badanych grupach (preprzedsiębiorcy, byli przedsiębiorcy, intrapresiębiorcy, szeregowi pracownicy)? Pytanie okazało się zasadne, a odpowiedź na nie pozytywna – rzeczywiście **relacje dobrobytu i dobrostanu są wyraźnie silniejsze w przypadku przedsiębiorców niż pozostałych grup**. Zwłaszcza zadowolenie poznawcze wykazuje słabsze relacje z różnymi wymiarami dobrobytu wśród preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników (względem większości aspektów dobrobytu nie są one w ogóle statystycznie istotne). W dwóch grupach – byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników – także dobrostan emocjonalny jest w niewielkim stopniu powiązany z dobrobytem, przy czym równocześnie dość silna jest relacja względem oceny zaspokojenia potrzeb materialnych (współczynnik korelacji ok. 0,4), a w przypadku byłych przedsiębiorców – także względem aktualnych zarobków ($\rho = 0,283^*$), a jeszcze silniej – względem stabilności dochodów ($\rho = 0,400^{**}$). Dla szeregowych pracowników z kolei istotna, choć wyraźnie słabsza, jest też korelacja względem satysfakcji z dochodu, poziomu zmiany dochodu, jak i zadowolenia z majątku i jego wysokości względem własnej grupy odniesienia – im tak rozumiany dobrobyt jest większy, tym średnio wyższy jest dobrostan emocjonalny. Silniej niż w przypadku tych dwóch grup, ale słabiej niż dla przedsiębiorców, zaznacza się relacja między dobrostanem i dobrobytem intrapresiębiorców i preprzedsiębiorców (dla pierwszej grupy dotyczy to przede wszystkim dobrostanu poznawczego, zaś dla drugiej – emocjonalnego).

Powyższe spostrzeżenia nawiązują do wyników uzyskanych w badaniach własnych prowadzonych w latach 2004–2005. Wówczas nie wykazano znaczących różnic między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami m.in. w zakresie satysfakcji z życia i bilansu emocjonalnego, pomimo że różnili się oni znacznie wielkością dochodu i satysfakcją z niego. Co najważniejsze, nie wykazano istotnego statystycznie związku między wymiarami dobrostanu a dochodem wśród szeregowych pracowników, natomiast związek taki istniał w grupie biznesmenów. **Podsumowując badania własne, można stwierdzić występowanie silniejszego związku dobrostanu przedsiębiorców z ich położeniem finansowo-materialnym niż zachodzi to w przypadku innych grup społeczno-zawodowych**. Jeśli rozważyć przyczyny powyższych różnic, wydaje się, że dochody uzyskiwane w wyniku własnej przedsiębiorczości pełnią nie tylko te uniwersalne funkcje związane z możliwością zaspokojenia potrzeb i koniecznością zapłaty za różnorodne dobra (tak, jak to się dzieje u większości ludzi). Dochody przedsiębiorców dodatkowo powiązane są z koniecznością podtrzymywania życia firmy, będącej często „dziełem życia”, „drugim domem”. Firma częstokroć stanowi pole do realizacji pasji, wykorzystywania własnego talentu lub przynajmniej zdolności i zainteresowań. Zatem powodzenie finansowe przedsiębiorcy to nie tylko szansa na utrzymanie materialne rodziny, lecz możliwość realizowania wybranego stylu życia, zwłaszcza gdy zainicjowanie firmy wiązało się z wewnętrzną potrzebą samorealizacji i rozwoju

osobistego. Kolejnym ważnym przyczynkiem analizowanych związków są pracownicy i otoczenie firmy (stali klienci, firmy kooperujące). Sieć społecznych powiązań przedsiębiorcy i jego firmy stanowi stały kontekst, w którym kształtuje się związek dobrostanu z finansowo-materialnymi efektami działalności gospodarczej.

1.5. Podmiotowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców

1.5.1. Uwarunkowania dobrostanu

Psychologiczne badania nad cechami osobowości człowieka obejmują m.in. ich rolę w doświadczaniu szczęścia i dobrego przystosowania. Chodzi tu zarówno o podstawowe czynniki osobowości, takie jak: neurotyczność, ekstrawersja, otwartość na doświadczenia, ugodowość i sumienność (Costa, McCrae, 1980; Czapiński, 2017; DeNeve, Cooper, 1998; Eysenck, 1998; Hotard i in., 1989; Szarota, 1998), jak i przekonania o sobie – nadzieję na sukces (Bailey i Snyder, 2007), samoocenę (Mar, DeYoung, Higgins i Peterson, 2006) czy poczucie własnej skuteczności (Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). W badaniach własnych również uwzględniono wymienione aspekty podmiotowe, jako czynniki potencjalnie objaśniające dobrostan poznawczy, emocjonalny, psychiczny i somatyczny oraz dobrobyt (w obrębie wyróżnionych w kategorii). W podrozdziale 2.3. zrelacjonowano część badań prowadzonych w powyższym obszarze i na ich podstawie skonstruowano Hipotezy 8–10. Dodatkowo postawiono pytania np. o rodzaj związku między ugodowością a dobrostanem (przesłanki empiryczne w tym względzie nie przesądzały o charakterze związku), a także pytania o hierarchię ważności poszczególnych zmiennych w modelu objaśniającym wariację dobrostanu.

Analizy badań własnych dowiodły, że dobrostan poznawczy przedsiębiorców (wynik na skali SWLS) pozostaje w istotnym związku ze wszystkimi cechami osobowościowymi. **Dobrostan jest istotnie wyższy u osób z wyższą ekstrawersją, otwartością na doświadczenia i sumiennością oraz niższą neurotycznością i ugodowością. Korelacja ta dość silnie zaznaczyła się w przypadku neurotyczności ($r = -0,516^{***}$), sumienności ($r = 0,469^{***}$) i ekstrawersji ($r = 0,439^{***}$).** Dla pozostałych cech jest słaba. Co ciekawe, **ugodowość negatywnie wiąże się z dobrostanem poznawczym dojrzałych przedsiębiorców ($r = -0,153^*$), a pozytywnie preprzedsiębiorców ($r = 0,234^{**}$) i szeregowych pracowników ($r = 0,190^*$).** Z założeń teoretycznych wynika, że ugodowość może mieć korzystny wpływ na dobrostan ze względu na sprzyjanie relacjom międzyludzkim. Sytuacja przedsiębiorców jednak jest specyficzna ze względu na ich funkcjonowanie w środowisku rywalizującym. Tu mniejsza ugodowość może

w większym stopniu sprzyjać ich adaptacji i realizacji własnych celów i potrzeb, co pośrednio wiąże się z satysfakcją z życia.

Kluczowa dla samopoczucia psychologicznego jest jednak neurotyczność, która jeszcze silniej niż w przypadku dobrostanu poznawczego negatywnie wiąże się z dobrostanem emocjonalnym (Bilans Afektywny Bradburna) ($r = -0,610^{***}$). Kolejne pod względem ważności są: ekstrawersja ($r = 0,489^{***}$) i sumienność ($r = 0,486^{***}$), a także (choć w słabszym zakresie) – otwartość na doświadczenia ($r = 0,212^{**}$). Z zastosowaniem analizy regresji krokowej przetestowano modele wyjaśniające zmienność dobrostanu poznawczego i emocjonalnego włączające wszystkie cechy Wielkiej Piątki. Potwierdzono istotną rolę neurotyczności i ugodowości – osłabiających dobrostan poznawczy, a także sumienności i ekstrawersji – poprawiających go. Największe znaczenie (na tle pozostałych cech osobowości) odegrała neurotyczność (Beta = $-0,317$), następnie – sumienność i ekstrawersja, a najslabiej z nich – aczkolwiek też istotnie – zaznaczyła się rola ugodowości. Cechy te wyjaśniły zmiany zadowolenia z życia przedsiębiorców w blisko 40%. W przypadku dobrostanu emocjonalnego, na tle pozostałych cech Wielkiej Piątki, znaczenie ugodowości (podobnie jak otwartości na doświadczenia) nie było istotne. Najsilniejszy i ujemny okazał się wpływ neurotyczności, a następnie (dodatni) ekstrawersji i (około dwukrotnie niższy) wpływ sumienności. Cechy te wyjaśniły zmiany bilansu emocji w blisko 45%. Modele testowane osobno dla dojrzałych i młodych przedsiębiorców oraz pozostałych badanych grup ujawniły pewne zróżnicowanie. To, co było wspólne, to negatywny w przypadku neurotyczności i pozytywny w przypadku ekstrawersji wpływ na dobrostan poznawczy i emocjonalny.

Kolejne analizy pokazały, że dobrostan przedsiębiorców jest również istotnie dodatnio powiązany z przekonaniem na własny temat. **Im wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny, tym wyższa umiejętność znajdowania rozwiązań (odpowiednio $r = 0,357^{***}$ i $r = 0,413^{***}$), siła woli ($r = 0,542^{***}$ i $r = 0,507^{***}$), a także większe przekonanie o własnej skuteczności ($r = 0,411^{***}$ i $r = 0,404^{***}$) i samoocena ($r = 0,575^{***}$ i $r = 0,616^{***}$).** Najsilniej zaznaczają się omawiane relacje w przypadku samooceny (przy nieco silniejszej korelacji z dobrostanem emocjonalnym) i siły woli (przy silniejszej korelacji z dobrostanem poznawczym). Warto zauważyć, że związki omawianych cech z dobrostanem nieprzedsiębiorców mają bardzo podobną siłę, zwłaszcza jeśli chodzi o samoocenę, co potwierdza uniwersalną zasadę o ważności przekonań osobistych jako korelatów dobrostanu.

W dalszej kolejności sprawdzano charakter zależności między cechami osobowości i przekonaniem na własny temat a dobrostanem w wymiarze zdrowia psychicznego i somatycznego (Hipoteza 9). Zgodnie z oczekiwaniami, **dobrostan psychiczny i fizyczny (zarówno ogółem, jak i w poszczególnych jego wymiarach) okazał się istotnie powiązany z neurotycznością (liczba wskazywanych symptomów była istotnie wyższa u osób bardziej neurotycznych), ekstrawersją i sumiennością (korelacja ujemna).** Neurotyczność i sumienność są najsilniej powiązane z występowaniem symptomów depresji ($r = 0,569^{***}$ dla neurotyczności i $r = -0,332^{***}$ dla sumienności), zaś ekstrawersja – z symptomami somatycznymi ($r = -0,335^{***}$). Odnośnie do otwartości na doświadczenia – im jest ona wyższa, tym średnio lepszy jest dobrostan psychiczny i fizyczny ogółem,

a także tym istotnie mniej występuje symptomów somatycznych i zaburzeń funkcjonowania. Wskazane relacje są wyrazistsze w grupie młodych przedsiębiorców – siła związku z neurotycznością jest większa ($r = 0,672^{***}$). W przypadku dojrzałych przedsiębiorców relacja ta jest najslabsza ($r = 0,496^{***}$), aczkolwiek też dość silna i istotna statystycznie. Również ekstrawersja i sumienność wykazują silniejsze związki wśród młodych niż wśród dojrzałych przedsiębiorców, a otwartość na doświadczenia jest skorelowana z dobrostanem psychicznym i fizycznym jedynie w tej pierwszej grupie. Ugodowość to jedyna cecha Wielkiej Piątki, która nie okazała się istotna. Niezwykle interesujące jest to, że w pozostałych grupach zależności mają inną charakterystykę. Większość czynników Wielkiej Piątki o wiele słabiej wiąże się z dobrostanem zdrowotnym, zwłaszcza gdy porównuje się je z wynikami uzyskanymi dla młodych przedsiębiorców. Odwrotnie rzecz się ma z ugodowością, która tylko w przypadku szeregowych pracowników, intraprzedsiebiorców i byłych przedsiębiorców jest istotnie pozytywnie powiązana z tak rozumianym dobrostanem (wyższy dobrostan psychiczny i fizyczny osiągają osoby bardziej ugodowe).

Również przekonania na własny temat pozostają w istotnej i dość silnej zależności – im wyższa ocena samego siebie i swojego potencjału w zakresie umiejętności znajdowania rozwiązań, siły woli, przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i im wyższa samoocena, tym średnio niższy wynik na skali GHQ-28 (ogółem i cząstkowych) – dobrostan psychiczny i fizyczny jest lepszy. W największym stopniu jest on powiązany z samooceną (dla ogółu przedsiębiorców $r = -0,475^{***}$). W pozostałych grupach korelacje też są znaczące ($r = -0,399^{***}$ i $r = -0,559^{***}$). Szczególnie symptomy depresji, a także niepokój i bezsenność przyjmują niższe wartości u osób o wyższej samoocenie. **Warto zwrócić uwagę, że relacje między przekonaniem na własny temat a dobrostanem psychicznym i somatycznym są wyraźnie silniejsze wśród przedsiębiorców młodych niż dojrzałych.** Podobnie silne związki obserwuje się w tym zakresie w grupie preprzedsiębiorców. Wyraźnie słabsze relacje zachodzą u byłych przedsiębiorców (jedynie samoocena jest istotnie skorelowana z dobrostanem psychicznym i fizycznym), a odnośnie do siły woli – również w grupie intraprzedsiebiorców. Generalnie, badania potwierdziły, że przekonania o sobie są znaczącymi dla dobrostanu przedsiębiorców zasobami. W piśmiennictwie nazywano je nawet zasobami odpornościowymi, potencjałami zdrowia oraz zdolnością zdrowotną (Heszen-Niejodek, 2007), a E. Diener i F. Fujita (1995, za: Hobfoll, 2006) na podstawie swoich badań uzasadniali, że ilość zasobów, którymi dysponuje jednostka, jest jednym z najważniejszych predyktorów satysfakcji życiowej i subiektywnego dobrostanu.

Powyżej wykazano, że konkretne cechy podmiotowe współwystępują z dobrostanem, potwierdzając tym samym założenia stawiane w hipotezach badawczych. W kolejnych krokach sprawdzano, które z nich (na tle pozostałych) oddziałują na dobrostan najsilniej (Pytanie 14). W roli zmiennych objaśniających uwzględniono wszystkie analizowane cechy podmiotowe równocześnie. **Wyniki estymacji modeli regresji pokazały, że dobrostan poznawczy przedsiębiorców (ogółem) jest kształtowany przez: neurotyczność, sumienność i ugodowość, a także**

samoocenę (w najwyższym stopniu) i siłę woli. Wymienione pięć istotnych statystycznie cech podmiotowych wyjaśnia zmienność dobrostanu poznawczego w dość dużym stopniu – 44,3%. Dobrostan poznawczy wzrasta (średnio rzecz biorąc) wraz ze wzrostem samooceny i siły woli oraz sumiennosci, jest zaś niższy u osób bardziej neurotycznych i bardziej ugodowych. Estymacja modeli regresji wykonana niezależnie dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców ponownie ujawniła interesujące zróżnicowanie. **Satysfakcja z życia młodych przedsiębiorców zmienia się w mniejszym stopniu w związku z cechami osobowości (istotna jest tylko neurotyczność, która obniża dobrostan poznawczy), w większym zaś zaznacza się oddziaływanie przekonań na własny temat – samooceny (Beta = 0,304^{***}) i siły woli (Beta = 0,204^{**}).** Tymczasem w grupie dojrzałych przedsiębiorców cechy osobowości miały znaczenie większe niż przekonania na własny temat. Największą satysfakcję z życia osiągają ci dojrzały przedsiębiorcy, którzy przejawiają wyższą równowagę emocjonalną, sumiennosc, ekstrawersję, samoocenę, siłę woli, a jednocześnie charakteryzuje ich niska ugodowość. Cechy te w ponad 50% wyjaśniają kształtowanie się dobrostanu poznawczego.

Podobnie przeanalizowano modele objaśniające dobrostan emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny przedsiębiorców. Najbardziej uniwersalną zmienną objaśniającą jest neurotyczność, która jawi się jako główny czynnik odpowiedzialny za wariację dobrostanu. W przypadku bilansu emocji znaczenie ma też samoocena, a w nieco mniejszym (aczkolwiek również istotnym statystycznie) stopniu – także ekstrawersja i siła woli. Wymienione cechy podmiotowe wyjaśniły dobrostan emocjonalny w dość wysokim stopniu (blisko 50%). W estymowanym modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego, oprócz negatywnej roli neurotyczności, zaznaczył się również korzystny wpływ umiejętności znajdowania rozwiązań oraz ekstrawersja. Są to jedyne spośród cech podmiotowych istotne (na tle pozostałych) determinanty dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców (ogółem), wyjaśniające jego zmienność w blisko 40%. Model testowany wyłącznie dla właścicieli nowych firm zawarł dodatkowo poczucie własnej skuteczności i otwartość na doświadczenia (niemal 50% wariacji dobrostanu).

Powyższe rezultaty, zarówno wyniki analizy korelacji, jak i estymacji modeli regresji, dość ściśle korespondują ze spostrzeżeniami innych badaczy związków osobowości z dobrostanem. Najczęściej wskazywano na znaczenie dwóch wymiarów: neurotyczności i ekstrawersji, które uznawano za wrodzone predyspozycje do odczuwania większego lub mniejszego dobrostanu. Jak twierdzili R. R. McCrae i P. T. Costa (za: Zawadzki i wsp., 1998), ich oddziaływanie jest bezpośrednie i trwałe ze względu na temperamentalne i instrumentalne powiązanie osobowości ze szczęściem. O związkach temperamentalnych można mówić właśnie w przypadku neurotyczności i ekstrawersji (cechy wrodzone, trwałe, bezpośrednie powiązanie z doświadczaniem dobrostanu), które niejako narzucają interpretację zdarzeń w kierunku pozytywnym (wysoka ekstrawersja) lub negatywnym (wysoka neurotyczność). P. T. Costa i R. R. McCrae (1980) dokładnie przeanalizowali związki wymiarów: ekstrawersji–introwersji oraz neurotyczności–równowagi z emocjonalnym aspektem szczęścia. Okazało się, że ekstrawertycy zgłaszają więcej pozytywnych emocji niż introwertycy oraz podobną liczbę afektów negatywnych.

Osoby neurotyczne przeciwnie – doświadczają i zgłaszają więcej negatywnych afektów niż osoby stabilne, nie różnią się natomiast w zakresie liczby afektów pozytywnych. Oznacza to, że czynnik ekstrawersja–introwersja dobrze ujmuje różnice indywidualne w tendencji do doświadczania afektu pozytywnego, a wymiar neurotyzmu–równowagi różnicuje w zakresie afektu negatywnego (Costa, McCrae, 1980; Eysenck, 1998). Powyższe obserwacje prowadzą do wniosku, że stabilni ekstrawertycy mają największą szansę na doświadczanie szczęścia – dzięki stabilności nie doznają zbyt wielu emocji negatywnych, a ekstrawersja sprzyja doznaniom pozytywnym. W przypadku przedsiębiorców stwierdzono też występowanie istotnej zależności dobrostanu z sumiennością.

Pozostałe cechy mają znaczenie pośrednie (instrumentalne), prowokują zaistnienie określonych zdarzeń, które z kolei przyczyniają się do większego lub mniejszego zadowolenia. Większa ugodowość sprzyja serdecznym relacjom z ludźmi, a większa sumiennność lepszym wynikom w pracy i większej satysfakcji zawodowej. Ugodowość jednak w przypadku przedsiębiorców może stanowić przeszkodę w realizacji celów powiązanych z rywalizacją oraz egzekwowaniem zadań od podległych pracowników, co ujawniło się w testowanych modelach regresji uwzględniających tylko wymiary Wielkiej Piątki (wyraźnie słabszy i ujemny związek z dobrostanem). Potwierdzono również istotność sumienności (m.in. poczucie kompetencji, potrzeba osiągnięć, samodyscyplina), która uzdolnia przedsiębiorców do wytrwałego dążenia do założonych celów, wbrew przeszkodom i zniechęceniom, przyczyniając się do osiągnięcia większego zadowolenia z życia. Rezultaty badań własnych prowadzonych wśród 99 przedsiębiorców również wskazały na osobowościowe uwarunkowania satysfakcji z życia i bilansu emocjonalnego przedsiębiorców. Swoją istotną rolę zaznaczyły wszystkie czynniki Wielkiej Piątki (z wyjątkiem otwartości na doświadczenia), najsilniejszym negatywnym wyznacznikiem była neurotyczność, również ugodowość obniżała dobrostan przedsiębiorców (Biegańska i Falkowski, 2010).

Odnosząc się do wyników analizy korelacji i regresji wskazujących na znaczącą rolę przekonań na własny temat, warto podkreślić, że nie stanowiły one szczególnego zaskoczenia. Ogromna siła wysokiej samooceny jako podmiotowego wyznacznika dobrostanu wydaje się oczywista chociażby ze względu na to, że jej istotą jest formułowanie pozytywnych, akceptujących sądów o sobie, postrzeganie własnych zachowań w sposób pozytywny, przewidywanie pozytywnych konsekwencji swoich przedsięwzięć, lepsze zapamiętywanie informacji o własnych sukcesach niż porażkach (Ehrlinger i Dunning, 2003). Osoby z wyższą samooceną przejawiają znaczną wytrwałość w dążeniu do celu, częściej bagatelizują przeciwności, a oczekując sukcesu, zwiększają swój wysiłek. Samoocena stanowi pewnego rodzaju asekurację przed negatywnymi, bolesnymi skutkami niepowodzeń czy silnego stresu (Baumeister i wsp., 2003). Badania M. Rosenberga, prowadzone z użyciem skonstruowanej przez niego skali pomiaru samooceny (SES), dowiodły pozytywnej korelacji samooceny m.in. z deklarowanym poczuciem szczęśliwości i z pozytywnym afektem (za: Mar, DeYoung, Higgins i Peterson, 2006). Również E. Diener i M. Diener (1995), badając 13 118 studentów z 31 krajów uzyskali korelację samooceny z zadowoleniem z życia na średnim poziomie ($r = 0,47$).

A. Tesser (1999) podkreślał rolę samooceny jako wyznacznika dobrostanu człowieka. Według tego autora wysoka samoocena związana jest przede wszystkim z zadowoleniem z własnego życia, lepszym stanem zdrowia fizycznego i psychicznego, wyższym poziomem osiągnięć życiowych, przejawianiem skłonności do częstszego przeżywania wewnętrznych stanów pozytywnych, takich jak radość, zadowolenie, entuzjazm oraz satysfakcja, a jednocześnie do rzadszego przeżywania stanów negatywnych – lęku, przygnębienia, poczucia beznadziejności.

Odnosząc się do nadziei na sukces – wcześniej wskazywano już istotne jej powiązania z poznawczym (satysfakcją z życia $r = 0,32$) i emocjonalnym dobrostanem hedonistycznym (pozytywnym nastrojem $r = 0,43$). Na podstawie hierarchicznej analizy regresji uznano, że nadzieja na sukces jest predyktorem dobrostanu psychicznego (Krok, 2013) i satysfakcji życiowej (Bailey i wsp., 2007). Inne badania również dowiodły istnienia pozytywnego związku między nadzieją na sukces a zadowoleniem z życia przedsiębiorców (Przepiórka, 2017) oraz pokazały, że nadzieja jest rodzajem bufora, który niweluje siłę stresujących warunków pracy przedsiębiorczej, co może skutkować bardziej pozytywną oceną życia (Hmieleski i Carr, 2007). Równie znaczące dla całości funkcjonowania i dobrostanu jest silne przekonanie o własnej skuteczności. Jest ono subiektywnym obrazem własnych kompetencji i determinuje to, jak osoba myśli, czuje, zachowuje się i motywuje samą siebie do działania. A. Bandura (2007) postrzegał poczucie własnej skuteczności jako lepszy predyktor stawiania celów i efektywnej ich realizacji niż poczucie własnej wartości. Ma ono wpływ na potencjalne osiągnięcia i samopoczucie jednostki poprzez nasilanie skłonności do podejmowania wyzwań i niepostrzeżenie ich jako zagrożeń, których by należało unikać. Osoby pewne swojego wpływu na bieg zdarzeń stawiają sobie ambitne cele, usilnie angażują się w ich realizację, a w obliczu zagrożenia porażką lub rzeczywistej porażki zwiększają wysiłki. Gdy wystąpią przeszkody, koncentrują się na własnych zasobach i na efektywnym działaniu, przez co są mniej podatne na stres i stany depresyjne, co w konsekwencji podnosi poziom ich osiągnięć osobistych i satysfakcji. Poczucie własnej skuteczności oraz jego następstwa skutkują ostatecznie w sferze zdrowia fizycznego i psychicznego (m.in. zaburzenia depresyjne, wypalenie zawodowe, dobrostan) (Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). Trudno przesądzić, jaki jest kierunek zależności – czy poczucie własnej skuteczności przyczynia się do wzrostu zadowolenia z życia czy jest odwrotnie. G. D. Bishop (2000) dowodził, że utrata poczucia skuteczności własnych działań prowadzi do wycofania się, zachowań depresyjnych oraz zaburzeń w sferze zdrowia, ale można też mówić o „błędym kole” – gorsze położenie życiowe osłabia poziom zasobów osobistych (poczucie własnej skuteczności), po czym słabe zasoby przyczyniają się do dalszego pogorszenia jakości życia. Spadek jakości życia na skutek osłabienia poczucia własnej skuteczności dotyczyć może zarówno obiektywnych (np. status materialny), jak i subiektywnych wskaźników (subiektywne zdrowie, satysfakcja z życia).

Wykraczając poza obszar hipotez i pytań badawczych, testowano modele uwzględniające wszystkie czynniki podmiotowe oraz wszystkie aspekty bilansu korzyści i oceny swojego położenia w biznesie (z wyjątkiem liczby zatrudnionych pracowników), tak by wskazać najważniejsze, na tle pozostałych, uwarunkowania

dobrostanu poznawczego, emocjonalnego oraz psychicznego i fizycznego (podrozdz. 9.1). Dla dwóch pierwszych typów dobrostanu kluczowymi i powtarzającymi się czynnikami warunkującymi okazały się: stres, poczucie odniesienia sukcesu i samoocena. Co ciekawe, w modelach dobrostanu emocjonalnego dodatkowo pojawiają się neurotyczność (emocjonalność negatywna) i ekstrawersja (emocjonalność pozytywna). Wśród uwarunkowań dobrostanu psychicznego i fizycznego ponownie ujawnia się stres i poczucie odniesienia sukcesu, także neurotyczność i nadzieja na sukces.

1.5.2. Uwarunkowania dobrobytu

Na gruncie psychologii zrealizowano szereg badań zmierzających do poznania predykcyjnej roli cech podmiotowych względem aktu zainicjowania działalności gospodarczej i późniejszej efektywności w roli przedsiębiorcy. Uwzględniały one bardzo często pięcioczynnikowy model osobowości (PMO) i analizowane tu zasoby osobiste (Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; Zhao, Seibert i Lumpkin, 2010; Zhao i Seibert, 2006; Łaguna, 2010). Najbardziej oczywistym i mierzalnym wskaźnikiem efektywności przedsiębiorców jest osiągnięty przez nich dochód. W badaniach własnych stanowi on obiektywny wskaźnik dobrobytu. Ponadto w zakres dobrobytu włączono: wzrost/spadek dochodu, wielkość dochodu szacowaną w porównaniu do grupy odniesienia, stopień zaspokojenia potrzeb materialnych, stabilność/pewność dochodu, wielkość majątku. Dodatkowo uwzględniono subiektywne odczucia związane z dobrobytem: satysfakcję z dochodu i z posiadanego majątku.

Na podstawie przeglądu materiału teoretycznego i empirycznego postawiono Hipotezę 10(a–h), zgodnie z którą dobrobyt przedsiębiorców jest uwarunkowany czynnikami osobowości (model Wielkiej Piątki) oraz przekonaniami na własny temat. Spodziewano się, że wyższy dobrobyt będzie powiązany z niższymi: neurotycznością i ugodowością, wyższymi: ekstrawersją, otwartością na doświadczenia i sumiennością, a także wyższą nadzieją na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, większym przekonaniem o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i wyższą samooceną. Hipoteza 10 zasadniczo została potwierdzona. Generalnie rzecz biorąc, **wyższy dobrobyt osiągają osoby mniej neurotyczne, bardziej ekstrawertywne i sumienne (tu nieistotna jest relacja ze stopniem wzrostu poziomu dochodu) oraz bardziej otwarte na doświadczenia (oprócz wysokości dochodu względem grupy odniesienia i skali zmiany dochodu)**. Stabilność dochodu oraz ocena swojego dochodu i majątku względem grupy odniesienia są silniej powiązane z sumiennością i neurotycznością niż z innymi cechami osobowości. **Czynnikiem niesprzyjającym dobrobytowi jest natomiast wyższa ugodowość – zwłaszcza jeśli chodzi o wysokość zarobków, a także poziom dochodu i majątku szacowane względem innych osób**. Powyższy obraz zależności jest zbieżny z wynikami relacjonowanymi w literaturze przedmiotu, jak również wynikami badań własnych prowadzonych

w latach 2003–2004. Potwierdziły one pozytywną rolę ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności oraz negatywną neurotyczności i ugodowości w procesie uzyskiwania znaczących efektów finansowych przez przedsiębiorców (Biegańska i Falkowski, 2005). **Również satysfakcja z dochodu i majątku jest wyższa przede wszystkim wśród przedsiębiorców mniej neurotycznych i mniej ugodowych oraz bardziej ekstrawertywnych i sumiennych.** Analizy wykonane oddzielnie w grupach różniących się stażem przedsiębiorczym pokazały silniejsze negatywne związki dobrobytu z neurotycznością u osób bardziej doświadczonych.

Rezultaty analiz dowodzą również istnienia istotnych pozytywnych związków między przekonaniami na własny temat a poszczególnymi wymiarami dobrobytu. Najsilniejsze relacje zachodzą w odniesieniu do oceny stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych (np. z siłą woli $r = 0,460^{*}$, z samooceną $r = 0,426^{***}$) i aktualnych zarobków (z siłą woli $r = 0,470^{***}$, z samooceną $r = 0,392^{***}$, z umiejętnością znajdowania rozwiązań $r = 0,383^{***}$). Korelacje poczucia własnej skuteczności z dobrobytem (we wszystkich jego aspektach) również są istotne, ale ogólnie rzecz biorąc, nieco słabsze w porównaniu do pozostałych przekonań.**

Omawiane związki wyraźniej zaznaczyły się w grupie dojrzałych przedsiębiorców. Wyjątkiem jest samoocena, która nieco silniej związana jest z oceną zaspokojenia potrzeb materialnych, aktualnym poziomem zarobków, jak również z satysfakcją z dochodu u osób prowadzących działalność gospodarczą krócej (młodzi przedsiębiorcy). Wyższa satysfakcja z dochodu i posiadanego majątku również jest w większym stopniu powiązana z wyższą siłą woli młodych niż dojrzałych przedsiębiorców.

Podsumowując, potwierdzono słuszność Hipotezy 10 – cechy osobowości i przekonania na własny temat wiążą się z dobrobytem przedsiębiorców; niemal wszystkie wskaźniki dobrobytu właścicieli firm, niezależnie od ich stażu, są powiązane pozytywnie z wymienionymi czynnikami podmiotowymi. Wyjątkiem jest neurotyczność i ugodowość, które osłabiają efektywność ekonomiczną, oraz subiektywne miary dobrobytu (satysfakcja z dochodu i z posiadanego majątku).

Analizując wagę podmiotowych uwarunkowań dobrobytu i dobrostanu przedsiębiorców, warto przywołać koncepcje wskazujące na indywidualno-środowiskowe dopasowanie jako przyczynę dobrego subiektywnego samopoczucia oraz radzenia sobie z typowymi w danym środowisku zadaniami (efektywność i wyższe dochody) (*Person-environment fit model*; Van Harrison, 1987). Model indywidualno-środowiskowego dopasowania jest przydatny do wyjaśnienia i prognozowania negatywnych i pozytywnych wyników interakcji człowieka i środowiska pracy. Negatywne skutki (np. stres, niezadowolenie, frustracja) występują przy deficycie zasobów osobistych i niemożności sprostania wyzwaniom w pracy. Dopasowanie człowieka do wymagań środowiska natomiast przyczynia się do efektywności, satysfakcji, zdrowia psychicznego i fizycznego oraz poczucia dobrostanu. W minionych dekadach wielokrotnie wskazywano na konstrukcję osobowościową ludzi biznesu jako kluczową dla efektywności ich działań w środowisku gospodarczym, poczynając od faktycznego zainicjowania istnienia firmy, poprzez różne aspekty finansowego

i organizacyjnego rozkwitu. Obok potrzeby osiągnięć czy skłonności do ryzyka, koncentrowano się przede wszystkim na czynnikach Wielkiej Piątki (Kaczmarek i Kaczmarek-Kurczak, 2012; Zhao, Seibert i Lumpkin, 2010; Zhao i Seibert, 2006), jak również na przekonaniach o sobie (Łaguna, 2010). Wykazywano wielokrotnie w badaniach naukowych, że wymienione kategorie podmiotowe istotnie przyczyniają się do dobrego samopoczucia. Również S. Hobfoll (2006) wskazał m.in. na samoocenę, nadzieję na sukces i własną skuteczność jako zasoby osobiste potrzebne do tego, żeby zdobywać i pomnażać kolejne dobra konieczne do przetrwania, np. zasoby materialne, takie jak dochód czy majątek.

1.6. Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców

Model uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców zaprezentowany w rozdziale 4 zawiera, oprócz zmiennych podmiotowych, również wybrane aspekty funkcjonowania powiązane z działalnością gospodarczą. Część z nich ma charakter raczej subiektywny i przyjmuje postać psychologicznych odczuć związanych z własną firmą (szacowanie stresu związanego z prowadzeniem firmy, poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką), a część raczej obiektywny i sytuacyjny (wielkość firmy mierzona liczbą zatrudnionych pracowników, zaangażowanie w prowadzenie firmy odzwierciedlone przeciętną liczbą godzin pracy w ciągu dnia, staż w prowadzeniu firmy, posiadanie wspólnika lub działanie w pojedynkę). Powyższe elementy nazwano bilansem korzyści i oceną swojego położenia w biznesie. Włączono do nich również aspiracje finansowe przedsiębiorców (oczekiwania co do ekonomicznego efektu swojej działalności) oraz motywację przedsiębiorczą (rodzaj powodów zainicjowania firmy). Przesłanki teoretyczne i empiryczne doprowadziły do sformułowania szeregu hipotez badawczych dotyczących powiązań między dobrobytem i dobrostanem a wskazanymi aspektami przedsiębiorczego funkcjonowania. Dodatkowo postawiono też pytania badawcze w celu pogłębienia analiz w powyższym obszarze.

Podsumowanie wyników analizy związków czynników składających się na psychologiczne i sytuacyjne położenie przedsiębiorcy z jakością życia należy rozpocząć od aspektów potencjalnie zagrażających dobrostanowi, czyli nasilenia stresu wynikającego z faktu prowadzenia firmy i odczuwania strachu przed porażką. W Hipotezie 11 założono, że większy stres i większy strach przed porażką w biznesie będzie współwystępował z niższą satysfakcją z życia (dobrostan poznawczy), niekorzystnym bilansem emocji (niższy dobrostan emocjonalny), większym nasileniem negatywnych przejawów zdrowia (symptomy somatyczne; niepokój i bezsenność; zaburzenia funkcjonowania i symptomy depresji). Podobnie wymiary dobrobytu – dochód, wzrost dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, stabilność/pewność dochodu i stopień zaspokojenia potrzeb

– miałyby być powiązane ze stresem i strachem przed niepowodzeniem (Hipoteza 12). Obie hipotezy zostały potwierdzone, choć z pewnymi zastrzeżeniami. **Stres związany z pracą jest czynnikiem współwystępującym z niższą jakością życia przedsiębiorców w każdym z uwzględnionych obszarów, zarówno w obrębie dobrostanu, jak i dobrobytu (głównie dotyczy to właścicieli nowo założonych firm).**

Najsilniejsze związki zaobserwowano w odniesieniu do dobrostanu psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza niepokoju i bezsensowności ($r = 0,607^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem) oraz symptomów somatycznych ($r = 0,515^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem). Stres istotnie i negatywnie wiąże się również z dobrostanem emocjonalnym ($r = -0,484^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem) i poznawczym ($r = -0,464^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem). Zaznaczyć należy, że relacje te są silniejsze w przypadku przedsiębiorców młodych niż dojrzałych (nie dotyczy to jednak dobrostanu psychicznego i fizycznego w wymiarze symptomów depresji i zaburzeń funkcjonowania, w zakresie których silniejsze zależności odnotowuje się u dojrzałych przedsiębiorców).

Odnosnie do zależności stresu przedsiębiorczego i dobrobytu odnotowano zaskakujący rezultat. Otóż **stres nie wiąże się znacząco z wynikami finansowo-majątkowymi w grupie dojrzałych przedsiębiorców**. Istotne statystycznie związki zachodzą tylko w odniesieniu do stabilności dochodu, oceny wielkości majątku w porównaniu do grupy odniesienia oraz satysfakcji z dochodu i majątku, jednak ich siła jest słaba (w granicach od $r = -0,149^*$ do $r = -0,227^*$). Dość niespodziewany jest brak powiązania nasilenia stresu dojrzałych przedsiębiorców z wielkością dochodu i zaspokojeniem potrzeb materialnych. Jeszcze słabsze i mniej liczne zależności zaobserwowano u szeregowych pracowników (korelacja jedynie z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,171^*$ oraz satysfakcją z dochodu $r = -0,196^*$ i z majątku $r = -0,193^*$). Najmocniejsze związki stwierdzono dla byłych przedsiębiorców (np. stres związany z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,456^{**}$, z aktualnym dochodem $r = -0,439^{**}$, ze stabilnością dochodu $r = -0,495^{**}$, z satysfakcją z dochodu $r = -0,444^{**}$). **Powiązanie między stresem a miarami dobrobytu również wyraźnie zaznacza się u tych właścicieli firm, którzy działalność gospodarczą rozpoczęli niedawno – istotne korelacje stwierdzono niemal ze wszystkimi miarami dobrobytu** (np. z zaspokojeniem potrzeb materialnych $r = -0,376^{***}$, ze stabilnością/pewnością dochodu $r = 0,336^{***}$, ze wzrostem dochodu $r = -0,307^{***}$). Rodzą się tu następujące pytania: Czy finansowo-materialne aspekty są istotniejsze dla nowych przedsiębiorców z racji etapu działalności gospodarczej wiążącego się z większymi (nowymi) wyzwaniem? Czy nowi przedsiębiorcy budują dopiero swój potencjał biznesowy i zmagają się trudnościami, które dojrzały przedsiębiorcy mają już za sobą?

Związki stresu doświadczanego przez przedsiębiorców z ich położeniem finansowym były już przedmiotem badań psychologicznych. Wyniki pokazywały, że niskie dochody w biznesie przekładają się na niższy dobrostan i słabsze zdrowie psychiczne (Anderson i Hughes, 2010; D'Angelo i wsp., 2016; Kwon i Sohn, 2017). Przedsiębiorcy wskazują problemy finansowe jako kluczowy czynnik stresogenny (Lechat i Torrès, 2016). Udowodniono, że przedsiębiorcy, którzy prowadzą

przez dłuższy czas swoją firmę, będąc w stanie podwyższonego stresu psychologicznego, osiągają słabsze wyniki finansowe (Gorgievski i wsp., 2010). Wymienione zagrożenia szczególnie dotyczą tych osób, których stres wynika z wysokiego tempa pracy, zmienności i nieprzewidywalności zdarzeń, przeciążenia pracą i odpowiedzialnością za innych ludzi, co jest ściśle związane z rolą przedsiębiorczą (Baron, Franklin i Hmieleski, 2016).

W Hipotezie 11 założono, że również strach przed porażką jest istotnie powiązany z dobrostanem poznawczym, emocjonalnym oraz psychicznym i fizycznym. Uzyskane wyniki potwierdziły to oczekiwanie. Najsilniej relacja taka zaznaczyła się w odniesieniu do dobrostanu poznawczego ($r = -0,342^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem) i emocjonalnego ($r = -0,375^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem), a także psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza symptomów depresji ($r = 0,442^{***}$ dla przedsiębiorców ogółem). Wśród młodych przedsiębiorców odnotowano silniejszą niż u dojrzałych przedsiębiorców relację strachu względem zaburzeń somatycznych (GHQ A) oraz bezsenności i niepokoju (GHQ B). Co znamienne, w innych grupach związku były dużo słabsze lub w ogóle nieistotne. Np. wśród pre- i byłych przedsiębiorców oraz intraprzedsiebiorców dobrostan psychiczny i fizyczny nie jest powiązany ze strachem przed niepowodzeniem. Podobnie zresztą jak w grupie byłych przedsiębiorców. Przypomnijmy, że nieprzedsiębiorcy oceniali swój strach przed niepowodzeniem w sferze zawodowej, natomiast przedsiębiorcy strach przed porażką w biznesie. W kontekście uzyskanych wyników prawdopodobna wydaje się następująca możliwość – potencjalna porażka w biznesie wiąże się z poważniejszymi konsekwencjami niż niepowodzenie w sferze zawodowej nieprzedsiębiorców, stąd słabsze korelacje generalnie ze wszystkimi miarami dobrostanu w tej ostatniej grupie.

Testowano również związki miar położenia finansowo-materialnego przedsiębiorców z ich strachem przed porażką. Silniejsze relacje odnotowano w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż rozpoczynających dopiero własną działalność gospodarczą. Dla tych pierwszych potwierdzono istotność korelacji dla wszystkich aspektów dobrobytu (najwyższe w przypadku aktualnych zarobków $r = -0,416^{***}$). Natomiast wśród nowych przedsiębiorców nieistotny był związek między strachem przed porażką w biznesie a większością wymiarów dobrobytu – poza ogólną oceną zaspokojenia potrzeb materialnych i stabilnością dochodu, a także zadowoleniem z majątku (korelacje dość słabe w granicach od $r = -0,182^*$ do $r = -0,270^*$). Praktycznie nie stwierdzono związku między strachem przed porażką a dobrobytem pre- i byłych przedsiębiorców oraz szeregowych pracowników, podczas gdy w przypadku intraprzedsiebiorców charakter i siła związku były najbardziej zbliżone do tych odnotowanych dla dojrzałych przedsiębiorców. Jest to kolejny rezultat, który przemawia za pewnym podobieństwem psychologicznym intraprzedsiebiorców i przedsiębiorców.

W dalszej kolejności weryfikowano Hipotezę 13, zgodnie z którą rozpatrywane w tej monografii aspekty dobrobytu są predyktorami stresu związanego z prowadzeniem firmy oraz strachu przed porażką w biznesie. Za takimi uwarunkowaniami stresu przedsiębiorczego przemawiały zresztą doniesienia badawcze (podrozdz. 3.2), które wskazywały na wagę finansowo-materialnego położenia

ludzi biznesu dla ich psychicznego samopoczucia. Uzasadnione wydawało się przekonanie, że zasobność przedsiębiorców będzie w pewnym stopniu łagodzić nasilenie stresu i strachu przed niepowodzeniem. I rzeczywiście, analizując wyniki przedsiębiorców (ogółem), zauważyć można, że niektóre z wymiarów dobrobytu, a mianowicie ocena stabilności dochodu, a także majątku względem własnej grupy odniesienia, to czynniki, które w istotnym stopniu oddziałują na stres związany z prowadzeniem firmy – większa stabilność dochodu i większy majątek (względem grupy odniesienia) dają przedsiębiorcom większe poczucie bezpieczeństwa. Blisko dwukrotnie większe jest przy tym znaczenie stabilności dochodu. Współczynnik determinacji jest jednak znikomy – na poziomie zaledwie 7,6%, zatem **nasilenie stresu ludzi biznesu w ponad 90% wynika z innych czynników niż dobrobyt**. Bardzo interesujące wnioski pojawiają się po przeanalizowaniu wyników estymacji modeli stresu biznesowego wykonanych oddzielnie dla nowych i dla doświadczonych właścicieli firm. W takim układzie stwierdza się, że stres związany z prowadzeniem działalności gospodarczej dojrzałych przedsiębiorców determinowany jest (*ceteris paribus*) wyżej wymienionymi czynnikami (wyjaśniając zaledwie 6,6% zmienności poziomu stresu), podczas gdy w przypadku młodych przedsiębiorców istotne znaczenie odgrywają inne składowe dobrobytu – stopień zaspokojenia potrzeb materialnych oraz wzrost dochodu (większe znaczenie ma pierwsza z nich, a obie łącznie wyjaśniają kształtowanie się stresu związanego z prowadzeniem firmy w około 17%). Wynik jest kontrintuicyjny – można było się bowiem spodziewać, że aspekty finansowe będą kluczowe dla doświadczanego stresu przedsiębiorczego.

Stabilność dochodu ma też (obok stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych) kluczowe znaczenie dla poziomu strachu przed porażką w biznesie – im tak rozumiany dobrobyt jest większy, tym średnio niższe są obawy przed niepowodzeniem przedsiębiorców (ogółem). Wpływ stabilności dochodu zaznacza się przede wszystkim u dojrzałych przedsiębiorców w równym stopniu z wielkością majątku (ocenianą względem własnej grupy odniesienia). Te dwa aspekty dobrobytu przyczyniają się do pomniejszania strachu przed porażką w biznesie dojrzałych przedsiębiorców (wyjaśniając ok. 20% jego zmienności). Z kolei w przypadku młodych przedsiębiorców zauważa się istotny (przy wysokim poziomie Beta) wpływ oceny zaspokojenia potrzeb materialnych – im jest on wyższy, tym średnio niższy jest strach. Przy założeniu stałego poziomu pozostałych czynników istotny jest również w tej grupie wpływ wysokości dochodu ocenianego względem własnej grupy odniesienia – jest to czynnik zwiększający stres przed porażką w biznesie w tej grupie. Warto zauważyć, że zaspokojenie potrzeb materialnych jest tym czynnikiem, który pojawia się zarówno w estymowanym modelu stresu, jak i strachu przed porażką młodych przedsiębiorców. W modelach testowanych dla dojrzałych przedsiębiorców natomiast każdorazowo istotne były dwa czynniki dobrobytu: stabilność dochodu i ocena majątku w porównaniu do grupy odniesienia. To spostrzeżenie po raz kolejny wskazuje na pewną odmienność położenia przedsiębiorców w zależności od fazy życia firmy (lub od zmieniających się w toku życia potrzeb).

Aspiracje finansowe były rozpatrywane jako kolejny czynnik potencjalnie powiązany z dobrostanem i dobrobytem przedsiębiorców. Testując Hipotezę 14,

potwierdzono, że wzrost aspiracji finansowych przebiega wraz ze wzrostem dobrostanu poznawczego, emocjonalnego oraz psychicznego i fizycznego. Co oczywiste, im wyższy dobrobyt, tym wyższe aspiracje finansowe przedsiębiorców. **Najsilniejszy związek aspiracji obserwuje się względem aktualnych zarobków, stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych i wysokości dochodu względem swojej grupy odniesienia.** Dotyczy to zwłaszcza tych przedsiębiorców, którzy prowadzą własne firmy od dłuższego czasu. Współczynniki korelacji z miarami dobrobytu sięgają nawet 0,8–0,9, ale i dla innych składowych jakości życia są dość wysokie – ok. 0,5 lub więcej. Słabsze związki odnotowano w odniesieniu do dobrostanu psychicznego i fizycznego. Również w grupie młodych przedsiębiorców aspiracje finansowe wykazują istotny związek głównie z dobrobytem – najwyższe korelacje z zaspokojeniem potrzeb materialnych ($r = 0,525^{***}$) i aktualnymi dochodami ($r = 0,575^{***}$). Istotne, chociaż słabe, związki zachodzą też z dobrostanem poznawczym, zadowoleniem z majątku, ogólną oceną dobrostanu psychicznego i fizycznego oraz symptomami depresji. W pozostałych grupach zaobserwowano – z pewnymi wyjątkami – znacznie mniej istotnych związków i o niższej sile.

W dalszej kolejności sprawdzano, czy aspiracje finansowe pośredniczą między wysokością dochodu, jego wzrostem, oceną dochodu i majątku względem grupy odniesienia a satysfakcją z dochodu i majątku oraz poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie (Pytanie 16). Wzięto też pod uwagę, że aspiracje finansowe są czynnikiem pośredniczącym między wymienionymi miarami dobrobytu a przekonaniem na własny temat (Pytanie 17). Dokonano analizy z wykorzystaniem współczynników korelacji rzędu zerowego (KZR) oraz korelacji cząstkowej (KCZ) i potwierdzono kowariancyjny efekt aspiracji finansowych. Szczególnie silnie zaznaczył się on dla relacji między składowymi dobrobytu a przekonaniem na własny temat, zwłaszcza między wzrostem dochodu a samooceną oraz między wzrostem dochodu i oceną dochodu względem grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności w biznesie. Siła związku między wzrostem dochodu a zadowoleniem z majątku zmniejsza się ponad trzykrotnie, jeśli wyeliminowane zostanie współdziałanie aspiracji finansowych.

W celu lepszego jeszcze poznania funkcji aspiracji finansowych skonstruowano m.in. model regresji dla satysfakcji z dochodu przedsiębiorców, w którym wśród zmiennych objaśniających, oprócz wysokości dochodu, jego wzrostu i wielkości dochodu i majątku względem własnej grupy odniesienia, uwzględniono również aspiracje finansowe. Jeśli oceniając satysfakcję z dochodu osiąganą przez przedsiębiorców pod uwagę weźmie się cztery powyższe składowe dobrobytu, to wpływ każdej z nich okazuje się statystycznie istotny, a największe znaczenie ma wysokość dochodu względem grupy odniesienia. Po włączeniu do modelu aspiracji finansowych okazało się, że wpływ tej zmiennej jest statystycznie istotny, aczkolwiek ujemny. Zatem **im wyższe aspiracje, tym średnio niższa satysfakcja z dochodu lub – inaczej rzecz ujmując – wyższą satysfakcję z dochodu odczuwają, przy zachowaniu takich samych podmiotowych i sytuacyjnych okoliczności, osoby o niższych aspiracjach finansowych.** Prawdopodobnie mniejsze oczekiwania finansowe ułatwiają osiągnięcie wyższej satysfakcji z dochodu.

Stopień wyjaśnienia satysfakcji z dochodu przy takim składzie zmiennych objaśniających jest dość wysoki – 53% (po uwzględnieniu aspiracji finansowych).

Istotnym składnikiem satysfakcji przedsiębiorczej jest poczucie odniesienia sukcesu w biznesie. Jest to subiektywne odczucie, na które składać się może wiele aspektów właściwych dla różnych etapów życia firmy. Samo trwanie firmy jest już przejawem sukcesu w pierwszych latach od jej założenia. Kolejnym zaś wskaźnikiem sukcesu jest taki poziom dochodu, który umożliwi utrzymanie przedsiębiorcy i jego rodziny na godziwym poziomie. Warto wspomnieć, że więcej niż połowa firm upada w kilku pierwszych latach od ich założenia (Zaleśkiewicz, 2004) i średni dochód przedsiębiorców zwykle jest znacznie niższy niż ich oczekiwania finansowe (Carter, 2011). Z pewnością ważne są pozapieniężne czynniki kompensujące zbyt niskie korzyści ekonomiczne, takie jak autonomia i satysfakcja z prowadzonej działalności, kontakty społeczne, rozwój osobisty, równowaga w sferze rodzina–praca (Carter, 2011; Paruzel-Czachura, 2011), jednak sukces przedsiębiorczy z perspektywy ekonomicznej postrzega się przez pryzmat obiektywnych wskaźników ekonomicznych, takich jak dochód i zysk, przyrost zysku i dochodu adekwatnie do inwestycji. Ważny jest też uzyskany efekt organizacyjny, którego przejawem jest wielkość zatrudnienia (Paruzel-Czachura, 2011).

W toku własnych badań również dostrzeżono ważność kategorii poczucia sukcesu przedsiębiorczego, wychodząc z przekonania, że jest ono kluczowe dla podtrzymywania motywacji przedsiębiorczej. W Hipotezie 15 założono, że w poczet predyktorów poczucia sukcesu w biznesie zaliczyć można pewne aspekty dobrobytu (wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia) oraz takie wskaźniki powodzenia firmy, jak liczba pracowników i staż w działalności (świadczący o jej trwaniu). W pierwszym rzędzie wykonano analizę korelacji, która pokazała, że **dobrostan poznawczy i emocjonalny oraz dobrobyt przedsiębiorców pozostają w dość silnym związku z poczuciem sukcesu w biznesie – im wyżej postrzegany jest własny sukces, tym średnio wyższy jest dobrobyt i dobrostan (nieco słabsza zależność w przypadku dobrostanu psychicznego i fizycznego). Najmocniej poczucie sukcesu biznesowego wiązało się z zadowoleniem z życia ($\rho = 0,609^{***}$) i satysfakcją z dochodu ($\rho = 0,599^{***}$) dojrzałych przedsiębiorców, a także z oceną dochodu w stosunku do swojej grupy odniesienia obu zbiorowości przedsiębiorców (dla młodych przedsiębiorców $\rho = 611^{***}$, dla dojrzałych $\rho = 607^{***}$). Kluczowe jest jednak to, że poczucie odniesienia sukcesu w biznesie pozostawało w istotnych związkach ze wszystkimi miarami dobrostanu i dobrobytu przedsiębiorców. Estymacja modeli poczucia sukcesu dla przedsiębiorców (ogółem) wskazała jednak na predykcyjną moc czynników związanych z uzyskiwanym przez przedsiębiorców dobrobytem – poczucie sukcesu jest tym wyższe, im lepiej zaspokojone są potrzeby materialne, im wyżej oceniają oni swój dochód względem własnej grupy odniesienia oraz im większa jest skala wzrostu ich dochodu (w ostatnich 12 miesiącach). Największe jest przy tym znaczenie dwóch pierwszych wymiarów dobrobytu. Dodatkowo, **istotną rolę odgrywa skala działalności mierzona liczbą pracowników – poczucie sukcesu w biznesie jest na wyższym poziomie w przypadku przedsiębiorców****

prowadzących większe firmy. Omawiane czynniki wyjaśniają kształtowanie się odczucia sukcesu w roli przedsiębiorcy w niemal 46%. Modele regresji liniowej wykonane oddzielnie dla przedsiębiorców młodych i dojrzałych pokazały pewną odmienność uwarunkowań poczucia sukcesu w obu grupach. Okazało się, że dla właścicieli nowo założonych firm większe znaczenie ma liczba zatrudnionych pracowników oraz zaspokojenie potrzeb materialnych ($R^2 = 0,375$), a dla dojrzałych bieżące zarobki, zmiana (wzrost) dochodu i majątek porównywany do majątku grupy odniesienia ($R^2 = 0,510$). Podsumowując, **badania własne dowiodły, że poczucie odniesienia sukcesu w biznesie jest uwarunkowane głównie przez osiągnięcia finansowo-majątkowe przedsiębiorców.**

Los przedsiębiorców i ich funkcjonowanie psychologiczne są tak ściśle powiązane z firmami, że oceniając jakość ich życia, postanowiono uwzględnić takie wskaźniki sukcesu biznesowego jak skala działalności (mierzona liczbą pracowników) oraz staż w biznesie. Jak już dowodzono, większa firma to zarówno większy potencjał materialny, rozmach organizacyjny, ale też większy zakres odpowiedzialności i większe obciążenie dla właściciela firmy. Dlatego uzasadnione wydały się Pytania (16 i 17): Czy liczba pracowników i staż w biznesie są związane z wyższym dobrobytem przedsiębiorców (z racji większej efektywności)? Czy liczba zatrudnionych pracowników (będąca z jednej strony miarą sukcesu w biznesie, a z drugiej miarą prawdopodobnego obciążenia) wiąże się z poznawczą i emocjonalną oceną życia oraz dobrostanem psychicznym i somatycznym?

Okazało się, że liczba pracowników w znacznym stopniu skorelowana jest z subiektywnymi miarami dobrobytu przedsiębiorców, czyli z zadowoleniem z majątku ($r = 0,371^{***}$) i dochodu ($r = 0,347^{***}$) oraz porównywalnie z oceną majątku względem grupy odniesienia ($r = 0,363^{***}$). Związki z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym są mniejsze (odpowiednio $r = 0,200^{**}$ i $r = 0,176^*$), a całkiem nieistotne z dobrostanem psychicznym i fizycznym. Warto podkreślić, że korelacje z dobrobytem i dobrostanem oceniane osobno dla dojrzałych przedsiębiorców okazały się wyraźnie wyższe.

Odnosnie do roli stażu działalności jako korelatu jakości życia przedsiębiorców, zarówno zadowolenie z życia, jak i dobrostan emocjonalny i ogólnie oceniany dobrostan psychiczny i fizyczny, a także satysfakcja z dochodu i majątku nie są istotnie powiązane z okresem prowadzenia działalności gospodarczej. Istotne są natomiast związki względem wszystkich elementów dobrobytu. Dotyczy to przedsiębiorców ogółem, a w ramach tej szerokiej grupy – przede wszystkim młodych przedsiębiorców. **Dla ogółu przedsiębiorców, im dłuższy jest staż, tym średnio wyższy dobrobyt.** Niemniej wśród dojrzałych przedsiębiorców istotny jest jedynie związek względem stopnia wzrostu dochodu. Zależność ta ma przeciwny kierunek w grupie przedsiębiorców młodych i dojrzałych – o ile osoby o dłuższym stażu rynkowym odnotowują mniejsze wzrosty dochodu (co jest naturalną konsekwencją budowania od wielu lat pozycji firmy na rynku i uzyskania *status quo*), o tyle w początkowym okresie działalności większa skala wzrostu dochodu dotyczy przedsiębiorców o (relatywnie) dłuższym stażu w roli przedsiębiorcy (bliższym 42 miesiącom). Jeśli chodzi o młodych przedsiębiorców, to ci o dłuższym stażu osiągają zarobki na wyższym poziomie, ich dochód staje

się bardziej stabilny, a wysokość dochodu i majątku względem grupy odniesienia jest wyższa.

W kolejnym kroku sprawdzano predykcijną względem dobrostanu poznawczego i emocjonalnego moc omawianych wskaźników sukcesu: liczby zatrudnionych pracowników, stażu przedsiębiorczego oraz poczucia odniesienia sukcesu. Istotny okazał się wpływ jedynie tej ostatniej ze zmiennych (dla pozostałych w teście t , $p > 0,05$). Okazuje się, że **to poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest predyktorem dobrostanu ogólnego (poznawcza i emocjonalna ocena życia) przedsiębiorców** (pozytywna weryfikacja Hipotezy 16). Nieco silniej oddziaływanie to zaznacza się w odniesieniu do zadowolenia z życia (tylko ta jedna zmienna wyjaśnia kształtowanie się dobrostanu poznawczego w blisko 30%, dla dobrostanu emocjonalnego jest to 21,2%).

Następnym aspektem związanym z prowadzeniem firmy jest to, ile czasu przedsiębiorca spędza w pracy i jak się to przekłada na jego dobrostan oraz dobrobyt. Warto tu ponownie przypomnieć, że właściciele nowych firm pracują średnio 8,36 godziny, a firm dojrzałych jeszcze dłużej – 8,82 godziny w ciągu dnia. Jak dowodzą w części teoretycznej, rozmiar zaangażowania w prowadzenie własnej firmy (mierzonej średnią liczbą godzin pracy w ciągu dnia) z jednej strony może przyczynić się do osiągnięcia znacznego efektu finansowo-materialnego, z drugiej jednak może stanowić znaczne obciążenie i negatywnie wiązać się z dobrostanem przedsiębiorców. W związku z powyższym spodziewano się, że przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy powinna wiązać się pozytywnie z dobrobytem (Hipoteza 17), ale negatywnie z dobrostanem (poznawcza i emocjonalna ocena życia) oraz ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji) (Hipoteza 18). Testując obie hipotezy, po raz kolejny odkryto inne zależności wśród przedsiębiorców dojrzałych i młodych. Wśród nowych właścicieli firm nie odnotowano związków między czasem pracy a dobrostanem, ale również słabsze związki względem dobrobytu ujawniono w tej właśnie grupie (wyjątkiem jest współzależność czasu pracy i zaspokojenia potrzeb materialnych oraz dochodu w stosunku do grupy odniesienia). Poza tym wyniki potwierdzają, że **mierzone czasem zaangażowanie w prowadzenie firmy dojrzałych przedsiębiorców jest istotnie i ujemnie powiązane z ogólnym dobrostanem (z dobrostanem poznawczym $r = -0,233^{**}$ i dobrostanem emocjonalnym $r = -0,229^{**}$), ale też z satysfakcją z dochodu ($r = -0,371^{***}$) i majątku ($r = -0,421^{***}$)** – im więcej godzin przedsiębiorca poświęca na pracę, tym średnio niższe są jego dobrostan poznawczy i emocjonalny oraz satysfakcja w omawianym zakresie. Wykazano jednak liczne dodatnie związki czasu pracy dojrzałych przedsiębiorców względem dobrobytu – dla każdego z jego składowych relacje te okazują się statystycznie istotne. Można zatem stwierdzić, że przedsiębiorcy, którzy pracują więcej, **mają lepsze wyniki finansowo-materialne, jednak mniejszą satysfakcję z nich. Dodatkowo, kiedy pracują dłużej, towarzyszy temu niższy poziom ich zadowolenia z życia i gorszy bilans emocjonalny.**

Trudno nie zauważyć interesującej konstelacji czynników odzwierciedlających położenie doświadczonych przedsiębiorców: większe zaangażowanie

w prowadzenie firmy + lepsze wyniki finansowo-materialne + niższe zadowolenie i gorszy bilans emocjonalny + mniejsza satysfakcja z zarobionych pieniędzy i zgromadzonego majątku. Prawdopodobnie zarysowuje się tu pewien potencjalny paradoks dotyczący jakości życia – działanie na rzecz dobrobytu może osłabiać dobrostan. Wystąpienie takiej możliwości jest zgodne z potocznymi obserwacjami – człowiek „dorabiając” się pieniędzy i majątku, traci satysfakcję i doświadcza frustracji, aktywują się negatywne emocje i mniej cieszy go to, co osiągnął.

Istotną okolicznością związaną z inicjowaniem działalności gospodarczej jest rodzaj motywacji przedsiębiorczej. Tu pada pytanie: Czy przedsiębiorcy z wyboru (motywacja pozytywna, rozwojowa) mają wyższy poznawczy i emocjonalny dobrostan, lepsze ogólne zdrowie fizyczne i psychiczne (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsensowności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji) niż przedsiębiorcy z konieczności (motywacja negatywna, reaktywna)? Wyniki analizy różnic z zastosowaniem testu t-Studenta potwierdziły, że **przedsiębiorcy kierujący się motywacją pozytywną rzeczywiście osiągają wyższy dobrostan – zarówno dobrostan poznawczy, jak i emocjonalny jest u nich istotnie korzystniejszy** (aczkolwiek siła efektu nie jest zbyt duża – η^2 na poziomie niespełna 0,02). W obrębie dobrostanu psychicznego i fizycznego odnotowano różnicę jedynie pod względem symptomów depresji (różnice są statystycznie istotne, na korzyść przedsiębiorców z wyboru). Z kolei w Hipotezie 19 założono, że przedsiębiorcy z wyboru uzyskują lepsze efekty ekonomiczne i wyższą satysfakcję z uzyskiwanego dochodu i posiadanego majątku niż motywowani negatywnie. Potwierdzono, że istotne różnice zachodzą również w odniesieniu do różnych składowych dobrobytu – **zarówno zaspokojenie potrzeb materialnych, poziom dochodu (również względem grupy odniesienia), stabilność dochodu, jak i ocenę wielkości majątku względem grupy odniesienia na istotnie wyższym poziomie zaobserwowano w grupie przedsiębiorców z wyboru niż w grupie przedsiębiorców z konieczności**. Efekt tego czynnika jest najwyższy dla stabilności dochodu ($\eta^2 = 0,049$), poziomu tegoż dochodu ($\eta^2 = 0,030$) i stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych ($\eta^2 = 0,026$). Motywacja podjęcia działalności gospodarczej nie jest natomiast istotnie powiązana z satysfakcją z dobrobytu, jak i rozmiarem wzrostu dochodu.

Dwa ostatnie Pytania badawcze (21 i 22) dotyczyły tego, czy przedsiębiorcy funkcjonujący w pojedynkę lub z partnerem biznesowym (wspólnikiem) osiągają podobny dobrostan i dobrobyt. Jest to ważna kwestia do rozstrzygnięcia na wstępnym etapie przedsiębiorczości, gdyż okazuje się, że ma związek z późniejszymi efektami ekonomicznymi i uzyskiwanym dobrobytem. Otóż **przedsiębiorcy działający we wspólnocie biznesowej osiągają istotnie wyższy poziom zaspokojenia potrzeb materialnych i wyższe zarobki, a także wyżej oceniają swój dochód i majątek względem własnej grupy odniesienia** (odpowiedź na Pytanie 22). Siła efektu tego czynnika jest niezbyt duża (η^2 rzędu ok. 0,3 dla większości wymienionych składowych). Posiadanie wspólnika nie różnicuje natomiast istotnie oceny stabilności dochodu i zakresu jego wzrostu, a także satysfakcji z dobrobytu. **Nie ma istotnych różnic między przedsiębiorcami działającymi ze wspólnikiem lub samodzielnie w zakresie wszystkich aspektów dobrostanu**. Siła efektu tego czynnika jest znikoma ($\eta^2 < 0,001$, tylko dla GHQ C $\eta^2 = 0,001$) (odpowiedź na Pytanie 21).

1.7. Podsumowanie. Wybrane wyniki

Zaprezentowane badania związane były z realizacją trzech zasadniczych celów. Po pierwsze, chodziło o wskazanie różnic między przedsiębiorcami a innymi grupami społeczno-zawodowymi w zakresie jakości życia rozumianej jako zadowolenie z całości życia, korzystny bilans emocji, zdrowie psychiczne i somatyczne oraz dobrobyt finansowo-materialny. Różnic między wskazanymi grupami poszukiwano również w obrębie czynników podmiotowych (cechy osobowości i przekonania na własny temat) oraz czynników powiązanych z bilansem swojego położenia zawodowego (stres wynikający z aktywności zawodowej, poczucie sukcesu, strach przed potencjalnym niepowodzeniem, aspiracje finansowe). Po drugie, zamiarem było poznanie wewnętrznej struktury jakości życia poprzez wskazanie wzajemnych relacji między składowymi dobrobytu i składowymi dobrostanu (np. związek wielkości dochodu z satysfakcją z dochodu lub zadowoleniem z całości życia). Po trzecie, zakładano poznanie podmiotowych i pozapodmiotowych (związanych głównie z położeniem w biznesie) uwarunkowań dobrobytu i dobrostanu przedsiębiorców.

Badania dały podstawę do sformułowania następujących spostrzeżeń:

1. Poznawczy, emocjonalny oraz psychiczny i fizyczny dobrostan przedsiębiorców – ogólnie rzecz ujmując – jest wyższy niż dobrostan osób z innych badanych grup. Wyjątkiem są intraprzedsiebiorcy, doświadczający podobnie wysokiej satysfakcji jak ludzie biznesu. Każdorazowo szeregowi pracownicy osiągają najniższe wyniki w zakresie wszystkich aspektów dobrostanu, co w zestawieniu z najniższym poziomem uzyskiwanego przez nich dobrobytu ujawnia niekorzystną jakość życia na tle innych badanych.

2. W odniesieniu do dobrobytu finansowo-materialnego, przedsiębiorcy uzyskują najwyższy jego poziom, zwłaszcza w aspekcie dochodu, majątku, zaspokojenia potrzeb materialnych i satysfakcji z tych osiągnięć. Korzystniejsze w porównaniu do szeregowych pracowników położenie psychologiczno-materialne przedsiębiorców rozciąga się też na inne obszary – stresu i strachu przed niepowodzeniem. Mianowicie przedsiębiorcy doświadczają niższego ich nasilenia, pomimo, jak się wydaje, większych obciążeń i obiektywnie dłuższego dnia pracy, a także większej odpowiedzialności związanej z potencjalnym ryzykiem.

3. Kolejne ujawnione różnice dotyczą charakterystyk podmiotowych badanych grup. Zarysowały się odmienne profile psychologiczne przedsiębiorców (również intraprzedsiebiorców) i, ponownie, szeregowych pracowników. Ci ostatni, jak udowodniano wyżej, cechują się wyższymi: neurotycznością i ugodowością oraz niższymi: ekstrawersją, sumiennością, samooceną, nadzieją na sukces i przekonaniem o własnej skuteczności w roli zawodowej. Wskazane różnice stanowią punkt odniesienia dla interpretacji odmiennych poziomów jakości życia badanych grup, nasilenia stresu i strachu przed porażką. Jak dowodzono w części teoretycznej tej monografii, przywołując liczne koncepcje i rezultaty analiz empirycznych, określona konfiguracja czynników osobowości i przekonań o sobie stanowi pozytywny

zasób sprzyjający doświadczaniu wyższego dobrostanu oraz uzyskiwaniu znaczących sukcesów w sferze zawodowej (w biznesie), co prowadzi do większego dobrobytu.

4. W odniesieniu do wewnętrznej struktury jakości życia udowodniono spodziewane istotne i niejednokrotnie silne wzajemne związki między dobrostanem a miarami dobrobytu. Potwierdzono więc stanowisko R. Veenhovena dotyczące zewnętrznej determinacji dobrostanu psychicznego (Ehrhardt, Saris i Veenhoven, 2000). Badacz ten uważał, że zadowolenie jest funkcją realizacji potrzeb i dokonuje się dzięki posiadanym środkom finansowym (Veenhoven, 1984; 1994; 1997; 2000; 2009). R. Veenhoven twierdził, że wpływ dochodu jest tym większy, im niższy jest status materialny jednostki (Veenhoven, 1984), co z kolei stoi w sprzeczności z kolejnym wynikiem analiz własnych. Zauważono bowiem występowanie silniejszych zależności dobrostanu przedsiębiorców z ich położeniem finansowo-materialnym, niż zachodzi to w przypadku innych grup społeczno-zawodowych (uzyskujących niższy bieżący dochód w porównaniu do przedsiębiorców). Może to wskazywać na większą wagę czy też liczbę funkcji pełnionych przez dochody i majątek w przypadku ludzi biznesu.

5. W procesie poszukiwania podmiotowych uwarunkowań jakości życia przedsiębiorców przeanalizowano liczne związki między wytypowanymi zmiennymi i przetestowano szereg modeli regresji, które pozwoliły na wyciągnięcie wniosków. Niektóre z nich potwierdziły oczywistą wagę takich czynników, jak: neurotyczność, ekstrawersja, sumienność czy też niższa ugodowość w procesie objaśniania wariancji zarówno dobrostanu, jak i dobrobytu. Podobnie, przekonania na własny temat – im korzystniejsze, tym większa satysfakcja z życia, bardziej pozytywny bilans doświadczanych emocji, lepsze samopoczucie psychiczne i fizyczne oraz większe osiągnięcia w sferze finansowo-materialnej. Zaobserwowano jednak inną nieco specyfikę powiązań i uwarunkowań w badanych grupach. Największe zróżnicowanie ujawniono przy porównaniu przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców (przede wszystkim szeregowych pracowników), ale wiele różnic przebiega również na linii młodzi (nowi) przedsiębiorcy – dojrzały (doświadczony) przedsiębiorcy. Na przykład w modelu podmiotowych uwarunkowań dobrostanu poznawczego dojrzałych przedsiębiorców kluczową rolę odgrywają czynniki osobowości, a w modelu opracowanym dla młodych przedsiębiorców ważniejsze były przekonania na własny temat (głównie samoocena). Może to oznaczać, że wraz z wiekiem oraz nabieraniem doświadczenia w danej roli zawodowej przekonania o sobie tracą na znaczeniu, a zyskują bardziej fundamentalne cechy, częściowo uwarunkowane biologicznie i mniej podatne na zmiany. Ujawniono też asymetryczne powiązania stresu i strachu przed porażką z aspektami dobrobytu w grupach młodych i dojrzałych przedsiębiorców. Istotne korelacje stresu odnotowano niemal ze wszystkimi miarami dobrobytu właścicieli nowych firm (w przypadku bardziej doświadczonych biznesmenów związków było mniej i o słabszej sile), a także nieliczne i słabe powiązanie dobrobytu ze strachem przed porażką (liczne i silniejsze u bardziej doświadczonych biznesmenów).

Dodatkowo, wykraczając poza ramy hipotez i pytań badawczych, sprawdzano, czy w poczet uwarunkowań dobrobytu (mierzonego bieżącym dochodem)

można włączyć dobrostan. W testowanych modelach wszystkie aspekty dobrostanu okazały się istotne. Najsilniejsze było oddziaływanie bilansu emocjonalnego, co potwierdziło stanowisko ekonomistek amerykańskich C. Graham i M. Fitzpatrick (2002) odnośnie do generatywnej funkcji szczęścia, a także B. Fredrickson (2002; 2013) i J. Czapińskiego (2012).

6. Badania potwierdziły ważne miejsce aspiracji finansowych wśród korelatorów jakości życia przedsiębiorców. Dowiedziono – potwierdzając teorie porównań A. C. Michalosa i R. Ingleharta – że są one powiązane z bieżącymi dochodami własnymi oraz dochodami osób z grupy odniesienia. Ponadto są istotnym czynnikiem osłabiającym satysfakcję z dochodów.

7. W odniesieniu do poczucia sukcesu przedsiębiorczego stwierdzono, że jest on znaczącym korelatem dobrostanu i dobrobytu oraz bardzo silnym czynnikiem objaśniającym zmienność dobrostanu poznawczego (niemal 30% wariacji zadowolenia z życia) i emocjonalnego (ponad 21% wariacji bilansu emocjonalnego).

8. Poczucie sukcesu ludzi biznesu jest uzależnione głównie od obiektywnych miar sukcesu, czyli dochodu (i majątku) oraz liczby zatrudnionych pracowników (wielkość firmy).

9. Przedsiębiorcy, którzy więcej czasu przeznaczają na swoją aktywność w biznesie, mają wprawdzie lepsze wyniki finansowe, zarówno obiektywne (wielkość dochodu), jak i względne (poczucie zaspokojenia potrzeb, dochód i majątek porównywany do grupy odniesienia), jednak uzyskują niższy dobrostan, niższą satysfakcję z dochodu i z majątku.

10. Przedsiębiorcy inicjujący działalność gospodarczą z powodów rozwojowych (przedsiębiorczość z wyboru) osiągają wyższy dobrostan (głównie poznawczy i emocjonalny) oraz wyższy dobrobyt.

11. Przedsiębiorcy prowadzący firmy ze wspólnikiem uzyskują wyższy dobrobyt, zwłaszcza w aspekcie zaspokojenia potrzeb materialnych, bieżących zarobków, wyżej oceniają swój dochód i majątek względem własnej grupy odniesienia.

1.8. Uwagi końcowe

Zaprezentowane badania oraz ich rezultaty mają, co oczywiste, pewne ograniczenia, wyznaczające możliwości uogólniania, interpretacji i będące równocześnie przesłankami do podejmowania dalszych dociekań badawczych. Niektóre z zastrzeżeń są dość typowe dla przedsięwzięć badawczych prowadzonych z zastosowaniem metod pomiaru bazujących na samoopisie i na korelacyjnych analizach uzyskanych wyników (Brzeziński, 2002). Inne z kolei dotyczą operacjonalizacji pojęć oraz doboru osób do badanej grupy i te właśnie zostaną przybliżone.

Odnosnie do generalizowania wyników należy podkreślić, że w toku badań możliwe było uzyskanie danych jedynie od tych osób, które oprócz wyrażenia wstępnej zgody na uczestniczenie w nich, wykazały się istotną konsekwencją i nie

uległy zniechęceniu, pomimo stosunkowo długiego czasu koniecznego do wypełnienia ankiety i narzędzi psychologicznych. Jest to wskaźnikiem ich znacznej determinacji i posiadania wolnych zasobów czasu, ale może być też przejawem potrzeby aprobaty społecznej (Brzeziński, 2002). Niektórzy badani wypełnili tylko część przekazanych im narzędzi, inni w ogóle odmówili uczestniczenia w badaniach. Problem taki zarysował się zwłaszcza w przypadku byłych przedsiębiorców. Wydaje się zatem, że wyniki tej grupy można odnosić jedynie do tych dawnych biznesmenów, którzy na tyle dobrze poradzili sobie z porażką, że nie stanowiło dla nich problemu odświeżanie w pamięci wspomnień związanych z nieudanym przedsięwzięciem biznesowym. Nie wiadomo jednak, czy sprostanie trudnej sytuacji jest pochodną ich predyspozycji, skali bankructwa, uzyskanego wsparcia społecznego czy korzystnego położenia zawodowego i finansowego w chwili badania. Warto też przypomnieć, że wśród badanych przedsiębiorców znaleźli się głównie właściciele mikrofirm, mających specyfikę polegającą na pełnej koncentracji decyzyjności i odpowiedzialności w rękach jednej czy dwóch osób. Właściciele firm większych najczęściej delegują szereg obowiązków podległym menedżerom, zwykle wyspecjalizowanym w wąskim obszarze, co odciąża przedsiębiorcę w pewnym zakresie i może ułatwiać codzienne funkcjonowanie.

Innym ograniczeniem prowadzonych badań powiązanych z możliwością uogólniania uzyskanych rezultatów jest to, że miały one charakter regionalny, gdyż wzięły w nich udział głównie osoby z województw łódzkiego i mazowieckiego. Zaprezentowane wyniki zatem trudno generalizować na wszystkich aktywnych przedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, jak też przedstawicieli pozostałych badanych grup.

Kolejną kwestią jest operacjonalizacja zmiennych uwzględnionych w modelu badawczym. Weźmy pod uwagę chociażby sposób rozumienia dobrostanu i rozłącznego pomiaru aspektu poznawczego i emocjonalnego. Budzi to jednak wątpliwości ze względu na trudność wyodrębnienia czystego procesu poznawczego i emocjonalnego. Ten problem metodologiczny został też dostrzeżony przez innych badaczy jakości życia i satysfakcji życiowej w kontekście pracy zawodowej (Weiss, 2002; Kasprzak, 2013; Judge, Weiss, Kammeyer-Mueller, Hulin, 2017), co było też przedmiotem rozważań w podrozdziale 2.2.3 tej pracy. Po uwzględnieniu różnorodnych wątpliwości przyjmuje się, że pewne oceny mają pochodzenie bardziej poznawcze (np. zadowolenie z życia), a inne bardziej emocjonalne (retrospektywne przywołanie stanów emocjonalnych). Na szczególne zniekształcenia narażone są wspomnienia stanów emocjonalnych doświadczanych w przeszłości (*ex post*), są bowiem przywoływane i „przepuszczane” przez filtr poznawczy.

Definicja dobrostanu i sposób jego pomiaru w badaniach zostały wyprowadzone z tradycji hedonistycznej. Dobrostan jest tu rozumiany jako subiektywny pozytywny stan podmiotu wyrażający się w poznawczej satysfakcji i pozytywnym emocjonalnym bilansie. Poszerzono zakres tak rozumianego dobrostanu o dobre samopoczucie psychiczne i fizyczne (jak najmniej negatywnych przejawów zdrowia psychicznego i somatycznego). W podejściu hedonistycznym pomija się to, jakie cele i w jaki sposób człowiek realizuje. Tymczasem istnieje też perspektywa eudajmonistyczna, w której znaczenie ma doświadczanie życia autentycznego,

polegającego na rozwijaniu cnót, przekraczaniu własnych słabości i ograniczeń. Tu dobrostan jest rozumiany jako konsekwencja realizacji własnego potencjału, indywidualnych talentów (Seligman, 2005), ekspresji siebie i samorealizacji (Maslow, 2004), dojrzałości jako efektu procesu pracy nad sobą, autonomii, samoakceptacji, kształtowania siebie i swojego środowiska (Ryff, 1989; Ryff i Singer, 2012). Z całą pewnością przedsiębiorcy w znacznym stopniu realizują powyższe postulaty i przyjęcie perspektywy eudajmonistycznej byłoby bardzo obiecującym polem badań.

Następnym zagadnieniem jest operacjonalizacja takich zmiennych, jak strach przed porażką w biznesie (w życiu zawodowym) czy poczucie sukcesu przedsiębiorczego (zawodowego) i zastosowanie w odniesieniu do nich skal jednopytaniowych. Taki sposób postępowania badawczego został wymuszony przez brak wystandaryzowanych (trafnych, rzetelnych, znormalizowanych) narzędzi do pomiaru tych zmiennych i – dodatkowo – uwzględniających specyfikę danej grupy społeczno-zawodowej (dla każdej z nich należałoby inaczej definiować sukces oraz potencjalne niepowodzenie). Kolejną okolicznością jest rozległość i czasochłonność całego badania (praktyczniejsze więc wydają się narzędzia krótsze). Wymienione uwarunkowania przemówiły na rzecz rozwiązania kompromisowego, czyli wykorzystania jednopytaniowych uogólnionych skal, uniwersalnych i pomijających specyfikę konkretnego środowiska zawodowego. Odnośnie do pomiaru zmiennych wywodzących się z teorii bazujących na podejściu społeczno-poznawczym, sprzyjających wyznaczaniu i realizacji celów (nadzieja na sukces, samoocena, poczucie własnej skuteczności) – konieczne było zmodyfikowanie instrukcji tak, aby przedsiębiorcy odnosili wymienione przekonania na własny temat do sfery biznesowej. Podobny zabieg zastosowano w przypadku skali SPP-10 do pomiaru nasilenia stresu, co w jakimś stopniu zniekształca intencje twórców tych narzędzi badawczych.

Przy doborze podmiotowych zmiennych objaśniających jakość życia przedsiębiorców kierowano się – zgodnie z tradycją – ich „pozytywnością” i potencjalnym korzystnym oddziaływaniem na dobrostan i dobrobyt. Wyściowo wydawać się może, że znaczenie przekonania o własnej skuteczności, nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań i silnej woli, samooceny, równowagi emocjonalnej, ekstrawersji, otwartości na doświadczenia i sumienności jest nie tylko niepodważalne, ale nawet względnie wyczerpujące. Tymczasem w środowisku badaczy zjawisk powiązanych z przedsiębiorczością pojawiły się ostatnio głosy wskazujące, że również negatywne cechy wynikające z ADHD, takie jak nadpobudliwość, impulsywność, mogą stanowić cenne aktywa w środowisku przedsiębiorczym (Wiklund, Patzelt i Dimov, 2016). Możliwość taka wydaje się sprzeczna z intuicją, jednak bardziej wnikliwa analiza, uwzględniająca cechy środowiska biznesowego, przemawia za tym, że taki kierunek eksploracji nie jest pozbawiony sensu.

To, co w niniejszej monografii zostało, z racji jej rozległości, pominięte niemal całkowicie, to kwestia płci przedsiębiorcy. Uchwycono jedynie jej znaczenie w kilku testowanych modelach regresji dobrostanu. Pokazały one, że kobiety w biznesie są bardziej zadowolone z życia, ale mają więcej negatywnych symptomów

somatycznych i psychicznych. Tymczasem płeć stanowi o postrzeganiu świata, gotowości do podejmowania określonych ról i zadań, zdolnościach i osobowości, sposobie komunikowania się, tendencjach do zapadalności na zaburzenia psychiczne (Mandal, 2007; 2012), a także o wartościowaniu uzyskanych wyników (Biegańska, 2015). Uzasadniona wydaje się zatem próba budowania i testowania oddzielnie dla kobiet i mężczyzn modeli odzwierciedlających uwarunkowania dobrobytu i dobrostanu kobiet i mężczyzn funkcjonujących w biznesie.

Uzyskane rezultaty mają pewien praktyczny wymiar. Jak wiadomo, cechy psychologiczne stanowią zasób, na bazie którego podmiot pracujący podejmuje konkretne role zawodowe, uzyskuje dobrostan oraz znaczące rezultaty świadczące o swojej efektywności. Ma to szczególne znaczenie w przypadku sfery zawodowej, z którą wiąże się inwestycja finansowa i potencjalne ryzyko jej niepowodzenia. Można w pewnym stopniu prognozować, że większą szansę na sukces w biznesie mają ci preprzedsiębiorcy, których profil psychologiczny jest zbliżony do profilu tych właścicieli dojrzałych firm, którzy cieszą się najwyższym dobrobytem w następstwie osiągnięcia najlepszych wyników organizacyjnych i finansowych w swoich firmach. Wprawdzie w badaniach własnych uwzględniono jedynie podstawowe czynniki osobowości oraz przekonania o sobie, a zgodnie z metaanalizą opartą na 126 badaniach zrealizowanych w latach 1980–2009 poświęconych „naturze” przedsiębiorców, uwarunkowań przedsiębiorczości można szukać również w wymiarze poznawczym (np. skłonność do stosowania heurystyk), afektywnym (pozytywne emocje wpływają na rozpoznawanie szans i innowacyjność), wśród czynników ekonomicznych (decyzje jednostki wynikające z szacowania użyteczności danego działania) i związanych z uczeniem się (społeczne uczenie się i naśladownictwo zachowań wiążących się ze wzmocnieniami pozytywnymi) (Heinrichs i Walter, 2013). Trudno jednak w jednym projekcie badawczym uwzględnić tak szeroki zbiór możliwych uwarunkowań.

Dla potencjalnych przedsiębiorców użyteczna może być wiedza na temat typowo biznesowych czynników będących wyznacznikami sukcesu przedsiębiorczego. Dowiedziono w badaniach własnych, że lepsze wyniki finansowe odnoszą osoby działające ze współnikiem, zatrudniające większą liczbę pracowników, mające dłuższy staż biznesowy, pracujące z większym czasowym zaangażowaniem, które uruchomiły firmę nie tyle z konieczności, co z pragnienia wykorzystania rynkowej szansy, chęci wykorzystania swojego potencjału i dalszego rozwoju. Przedsiębiorcy, dla których ważny będzie ich psychologiczny dobrostan oraz satysfakcja z dochodu, powinni pamiętać, że nie służą temu ani dłuższe godziny pracy, ani bardzo wysokie aspiracje finansowe.

Na zapamiętanie zasługuje również generatywna funkcja dobrostanu – szczęśliwsi zarabiają więcej, a jak dowodziła U. Stephan (2018), dobrostan przedsiębiorców może zwiększać prawdopodobieństwo trwałości i sprawności przedsięwzięcia biznesowego ze względu na doświadczanie psychologicznych zysków i satysfakcji samego właściciela firmy. Opłaca się zatem podejmować starania ukierunkowane na pomnożenie szczęścia. Jest to ekonomicznie i psychologicznie uzasadnione. Empirycznie dowiedziono skuteczności interwencji psychologicznych mających na celu wzrost dobrostanu. Opracowano nawet model pozytywnych aktywności

mających korzystny wpływ i wskazano, od jakich czynników uzależniona jest ich skuteczność. Chodzi m.in. o inicjowanie pozytywnego myślenia, pozytywnych zachowań, aktywne zaspokajanie potrzeby autonomii, relacji czy kompetencji. Wszystko to powinno mieć częstotliwość i różnorodność uzależnioną od indywidualnych predyspozycji człowieka (Ryan i Deci, 2000; Kaczmarek, 2016). Działania takie w przypadku przedsiębiorców mogłyby przynieść korzyść zarówno im samym, jak i otoczeniu społecznemu, poprzez istotny przyrost dobrobytu i dobrostanu w wymiarze indywidualnym i zbiorowym.

Bibliografia

- Adamiec, M., Popiołek, K. (1993). Jakość życia – między wolnością a mistyfikacją. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 55(2), 93–101.
- Agarwal, R., Ehambadi, R., Franco, A. M., Sarkar, M. B. (2004). Knowledge transfer through congenital learning: Spin-out generation, growth and survival. *Academy of Management Journal* 47(4), 501–522.
- Akande, A. (1994). Coping with entrepreneurial stress: Evidence from Nigeria. *Journal of Small Business Management* 32, 83–87.
- Aldwin, C. M., Revcason, T. A. (1986). Vulnerability to economic stress. *American Journal of Community Psychology* 14, 161–175.
- Almus, M. (2004). The shadow of death: An empirical analysis of the pre-exit performance of new German firms. *Small Business Economics* 23, 189–201.
- Amick, B. C., McDonough, P., Chang, H., Rogers, W., Pieper, C., Duncan, G. (2002). Relationship between all-cause mortality and cumulative working life course psychosocial and physical exposures in the United States labor market from 1968 to 1992. *Psychosomatic Medicine* 64, 370–381.
- Andersson, P. (2008). Happiness and health: Well-being among the self-employed. *The Journal of Socio-Economics* 37, 213–236.
- Andrews, F. M., Witney, S. B. (1976). *Social indicators of well-being: Americans' perceptions of life quality*. New York: Plenum.
- Andysz, A., Merecz, D. (2010). Badania nad dopasowaniem człowieka do środowiska pracy. W: D. Merecz (red.), *Dopasowanie człowieka do środowiska pracy – uwarunkowania i skutki*(s. 37–50). Łódź: Instytut Medycyny Pracy.
- Annink, A., Gorgievski, M., Den Dulk, L. (2016). Financial hardship and well-being: A cross national comparison among the European self-employed. *European Journal of Work and Organizational Psychology* 25(5), 645–657.
- Arabsheibani, G., de Meza, D., Maloney, J., Pearson, B. (2000). And a Vision Appeared Unto them of a Great Profit: Evidence of Self-Deception Among the Self-Employed. *Economics Letters* 67(1), 35–41.
- Argyle, M. (2012). Przyczyny i korelaty szczęścia. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 165–203). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Argyle, M., Martin, M. (1991). The psychological causes of happiness. W: F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz (red.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective*Oxford (s. 77–100). UK: Pergamon.
- Arystoteles (2007). *Etyka nikomachejska*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk taking behavior. *Psychological Review* 64, 359–372.
- Backhans, M. C., Hemmingsson, T. (2012). Unemployment and mental health: Who is (not) affected? *European Journal of Public Health* 22, 429–433.
- Bahmannia, S., Tharan, K. B., Wang, J. F. (2013). *The Impact of Economic Instability on Entrepreneurs' Well-being: Moderate Roles of Emotional Intelligence and Social Capital*. 1st International Conference on Orange Technologies (ICOT 2013) (s. 51–54).

- Bailey, T. C., Eng, W., Frisch, M., Snyder, C. R. (2007). Hope and optimism as related to life satisfaction. *Journal of Positive Psychology* 2, 168–175.
- Bailey, T. C., Snyder, C. R. (2007). Satisfaction with Life and Hope: A Look at Age and Marital Status. *The Psychological Record* 57, 233–240.
- Bajer, E. (2016). Działania przedsiębiorcze, postawy wobec pracy i ocena nasilenia stresu u mikroprzedsiębiorców i pracowników etatowych. *Psychologia Społeczna* 11, 1 (36), 84–97.
- Baker, T., Nelson, R. E. 2005. Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly* 50, 329–366.
- Balcerzak-Paradowska, B., Bednarski, M., Głogosz, D., Kusztełak, P., Ruzik-Sierdzińska, A., Mirosław, J. (2011). *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bańka, A. (1996). *Psychopatologia pracy*. Poznań: Gemini S.C.
- Bańka, A. (2000). Psychologia pracy. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 3 (s. 283–320). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Bańka, A. (2005). Jakość życia a jakość rozwoju. Społeczny kontekst płci, aktywności i rodziny. W: A. Bańka (red.), *Psychologia jakości życia*. Poznań: Stowarzyszenie Psychologia i Architektura.
- Baron, R. A. (2000). Psychological perspectives on entrepreneurship: Cognitive and social factors in entrepreneurs' success. *Current Directions in Psychological Science* 9(1), 15–18.
- Baron, R. A. (2002). OB and entrepreneurship: The reciprocal benefits of closer conceptual links. *Research in Organizational Behavior* 24, 225–269.
- Baron, R. A. (2006). Opportunity recognition as pattern Recognition. How Entrepreneurs „connect the Dots” to identify New Business Opportunities. *Academy of Management Perspectives* 20(1), 104–119.
- Baron, R. A. (2010). Job design and entrepreneurship: Why closer connections – mutual gains. *Journal of Organizational Behavior* 30, 1–10.
- Baron, R. A. (2012). *Entrepreneurship: An evidence-based guide*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Baron, R. A. (2013). *Enhancing entrepreneurial excellence: Tools for making the possible real*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Baron, R. A., Franklin, R. J., Hmieleski, K. M. (2016). Why entrepreneurs often experience low, not high levels of stress: The joint effects of selection and psychological capital. *Journal of Management* 42(3), 742–768.
- Baron, R. A., Hmieleski, K. M., Henry, R. A. (2012). Entrepreneurs' dispositional positive affect: The potential benefits – and potential costs – of being „up”. *Journal of Business Venturing* 27, 310–324.
- Baron, R. A., Markman, G. D. (1999). Cognitive mechanisms: Potential differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs. W: P. D. Reynolds, W. D. Bygrave et al. (red.), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College.
- Baron, R. A., Tang, J., Hmieleski, K. M. (2011). The downside of being „up”: Entrepreneurs' dispositional affect and firm performance. *Strategic Entrepreneurship Journal* 5, 101–119.
- Basińska, B. (2005). Warunki pracy a źródła stresu właścicieli małych przedsiębiorstw. W: D. Walczak-Duraj (red.), *Humanizacja pracy wobec wyzwań transformacyjnych i cywilizacyjnych* (s. 205–221). Płock: Wydawnictwo Naukowe Novum.
- Baum, J. R., Bird, B. J. (2010). The successful intelligence of high-growth entrepreneurs: Links to new venture growth. *Organization Science* 21, 397–412.
- Baum, J. R., Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology* 89(4), 587–598.
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or health? *Psychological Science in the Public Interest* 4(1), 1–44.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review* 58(2), 64–71.
- Becla A., Czaja S. (2003). Problem jakości życia i dobrobytu w teorii ekonomii (w kontekście badań A. Sena). W: J. Tomczyk-Tołkacz (red.), *Jakość życia w perspektywie nauk humanistycznych, ekonomicznych i ekologii* (s. 133–144). Jelenia Góra: Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu.

- Benz, M., Frey, B. S. (2004). Being independent raises happiness at work. *Swedish Economic Policy Review* 12, 97–138.
- Benz, M., Frey, B. S. (2008). The value of doing what you like: Evidence from the self employed in 23 countries. *Journal of Economic Behavior and Organization* 68, 445–455.
- Bercovitz, J., Feldman, M. (2008). Academic entrepreneurs: Organizational change at the individual level. *Organizational Science* 19(1), 69–89.
- Berger, B. (red.) (1994). *Kultura przedsiębiorczości*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza RÓJ.
- Berglund, V., Johansson Sevä, I., Strandh, M. (2016). Subjective well-being and job satisfaction among self-employed and regular employees: Does personality matter differently? *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 28(1), 55–73.
- Biegańska, K. (2008). Uciążliwość i psychologiczne koszty pracy. Negatywne aspekty funkcjonowania w roli właściciela firmy. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Psychologica* 12, 75–93.
- Biegańska, K. (2015). Kobiety i mężczyźni w biznesie. Podobieństwa i różnice w zakresie dyspozycji osobowych, wyników ekonomicznych i funkcjonowania psychologicznego. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* 16(3), 31–50.
- Biegańska, K., Falkowski, A. (2005). Individual determinant of economic success in entrepreneurship. *Ergonomia* 4, 261–272.
- Biegańska, K., Falkowski, A. (2010). Jakość życia przedsiębiorców. Wyznaczniki podmiotowe i sytuacyjne. W: M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose (red.), *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość – Pieniądze – Konsumpcja* (s. 37–66). Warszawa: Difin.
- Biegańska, K., Łoboda-Świątczak, E. (2014). Psychologiczne i ekonomiczne uwarunkowania poczucia sukcesu przedsiębiorczego. W: Z. Ratajczak (red.), *Przedsiębiorczość, czyli pochwała kryzysu*. Katowice: Wydawnictwo Górnośląskiej Wyższej Szkoły Handlowej.
- Binder, M., Coad, A. (2013). Life Satisfaction and Self-Employment: A Matching Approach. *Small Business Economics* 40(4), 1009–1033.
- Birley, S., Westhead, P. (1994). A taxonomy of business start-up reasons and their impact on firm growth and size. *Journal of Business Venturing* 9(1), 7–31.
- Bishop, G. D. (2000). *Psychologia zdrowia*. Wrocław: Wydawnictwo Astrum.
- Blanchflower, D. G. (2004). Self-employment: More may not be better. *Swedish Economic Policy Review* 11(2), 15–73.
- Blanchflower, D. G., Oswald, A. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics* 16, 26–60.
- Block, J., Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction: Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos* 62(2), 191–209.
- Bonanno, G. A. (2004). Loss, trauma, and human resilience. *American Psychologist* 59, 20–28.
- Borucka, A., Ostaszewski, K. (2008). Koncepcja *resilience*. Kluczowe pojęcia i wybrane zagadnienia. *Medycyna Wieku Rozwojowego* 12, 587–597.
- Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist* 36(2), 129–148.
- Boyd, D. P., Gumpert, D. E. (1983). Coping with entrepreneurial stress. *Harvard Business Review* 61, 44–64.
- Boyd-Wilson, B. M., Walkey, F. H., McClure, J. (2002). Present and correct: We kid ourselves less when we live in the moment. *Personality and Individual Differences* 33, 691–702.
- Bradburn, N. M. (1969). *The structure of psychological well-being*. Chicago: Aldine.
- Bradley, D. E., Roberts, J. A. (2004). Self-employment and job satisfactions: Investigating the role of self-efficacy, depression, and seniority. *Journal for Small Business Management* 42, 37–58.
- Brandstätter, H. (1991). Emotions in everyday life situations. Time sampling of subjective experience. W: F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz (red.), *Subjective well-being. An interdisciplinary perspective* (s. 173–192). Oxford–Toronto: Pergamon Press.
- Brandstätter, H. (1997). Becoming an entrepreneur – a question of personality structure? *Journal of Economic Psychology* 18(2–3), 157–177.
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences* 51, 222–230.
- Bratnicki, M. (2002). *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.

- Brief, A. P., Geonie, J. M. (1991). Psychological stress and the workplace: A brief command on Lazarus' outlook. *Journal of Social Behavior and Personality* 6, 15–20.
- Brigham, K. H., Castro, J. O. D., Shepherd, D. A. (2007). A person-organization fit model of owner-managers' cognitive style and organizational demands. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 31, 29–51.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal* 23(3), 509–520.
- Brunstein, J. C. (1993). Personal Goals and Subjective Well-Being: A Longitudinal Study. *Journal of Personality and Social Psychology* 65(5), 1061–1070.
- Brzeziński, J. (2002). *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Brzozowski, P. (2010). *Skala uczuć pozytywnych i negatywnych (SUPIN): Polska adaptacja skali PANAS Dawida Watsona i Lee Anny Clark. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Burke, M. J., Brief, A. P., George, J. M. (1993). The role of negative affectivity in understanding relations between self-reports of Stressors and strains: A comment on the applied psychology literature. *Journal of Applied Psychology* 78, 402–412.
- Busenitz, L. W., Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing* 12, 9–30.
- Büttner, H. E. (1992). Entrepreneurial stress: Is it hazardous to your health? *Journal of Managerial Issues* 4, 223–240.
- Byrne, O., Shepherd D. A. (2015). Different strokes for different folks: Entrepreneurial narratives of emotion, cognition, and making sense of business failure. *Entrepreneurship Theory and Practice* 39, 375–405.
- Byrnes, R. T., Taylor, S. N. (2015). Voluntary transition of the CEO: Owner CEOs' sense of self before, during and after transition. *Frontiers in Psychology* 6, 1633.
- Camerer, C. F., Lovallo, D. (1999). Over confidence and excess entry: An experimental approach. *The American Economic Review* 89, 306–318.
- Campbell A., Converse P., Rodgers W. (1976). *The quality of American life: Perceptions, evaluations, and satisfactions*. New York: Russell Sage Foundation.
- Campbell, A. (1976). Subjective measures of well-being. *American Psychologist* 31(2), 117–124.
- Cantor, N., Norem, J., Langston, C., Zirkel, S., Fleeson, W., Cook-Flannagan, C. (1991). Life tasks and daily life experience. *Journal of Personality* 59, 435–451.
- Cantril, H., Centers, R. (1946). Income satisfaction and income aspiration. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 41(1), 64–69.
- Cardon, M. S., McGrath, R. G. (1999). When the going gets tough... Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation. W: P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, S. Manigart, C. M. Mason, G. D. Meyer, H. J. Sapienza, et al. (red.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (s. 58–72). Wellesley, MA: Babson College.
- Cardon, M. S., Patel, P. C. (2015). Is stress worth it? Stress-related health and wealth trade-offs for entrepreneurs. *Applied Psychology* 64(2), 379–420.
- Cardon, M. S., Wincent, J., Shigh, J., Drnovsek, M. (2009). The nature and experience of entrepreneurial passion. *Academy of Management Review* 34, 511–532.
- Cardon, M. S., Zietsma, C., Saporito, P., Matherne, B. P., Davis, C. (2005). A tale of passion: New insights into entrepreneurship from a parenthood metaphor. *Journal of Business Venturing* 20, 23–45.
- Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., Carland, J. A. C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review* 9(2), 354–359.
- Carree, M. A., Verheul, I. (2012). What makes entrepreneurs happy? Determinants of satisfaction among founders. *Journal of Happiness Studies* 13, 371–387.
- Carter, S. (2011). The rewards of entrepreneurship: Exploring the incomes, wealth, and economic wellbeing of entrepreneurial households. *Entrepreneurship Theory & Practice* 34, 39–55.

- Cascio, W. F. (1995). Whither industrial and organizational psychology in a changing world of work? *American Psychologist* 50, 928–939.
- Centre for European Economic Research (2015). *Overcoming the crisis: How to foster innovation and entrepreneurship in Europe?*, <http://seek.zew.eu/> [dostęp 19.11.2018].
- Chay, Y. W. (1993). Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 66, 285–302.
- Chen, C. C., Greene, P. G., Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing* 13, 295–316.
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, Ch. M., Gatewood, R. D., Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing* 19(4), 465–483.
- Clark, A. E. (1997). Job satisfaction and gender: Why are women so happy in work? *Labour Economics* 4, 341–372.
- Clark, A. E., Frijtest, P., Shields, M. A. (2008). Relative Income Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature* 46(1), 94–144.
- Clark, A. E., Oswald, A. J. (1994). Unhappiness and unemployment. *Economic Journal* 104, 648–655.
- Clark, J., Friesen, L. (2009). Overconfidence in Forecasts of Own Performance: An Experimental Study. *The Economic Journal* 119(534), 229–251.
- Cohen, S., Janicki-Deverts, D. (2012). Who's stressed? Distributions of psychological stress in the United States in probability samples from 1983, 2006, and 2009. *Journal of Applied Social Psychology* 42, 1320–1334.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., Locke, E. A. (2004). The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. *Human Performance* 17(1), 95–117.
- Conroy, D. E. (2001). Progress in the development of a multidimensional measure of fear of failure: The Performance Failure Appraisal Inventory (PFAI). *Anxiety, Stress and Coping* 14, 431–452.
- Cooper, A. C., Artz, K. W. (1995). Determinants of Satisfaction for Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 10, 439–457.
- Cooper, C. L., Marshall, J. (1987). Źródła stresu w pracy kierowniczej i umysłowej. W: C. L. Cooper (red.), *Stres w pracy* (s. 123–159). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Costa, P. T., Jr., McCrae, R. R. (1980). Influence of extraversion and neuroticism of subjective well-being: Happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology* 38, 668–678.
- Csikszentmihályi, M. (2005). *Przepływ*. Taszów: Wydawnictwo Moderator.
- Cummins, R. A., Li, N., Wooden, M., Stokes, M. (2014). A demonstration of set-points for subjective Wellbeing. *Journal of Happiness Studies* 15(1), 183–206.
- Czabała, J. Cz. (red.) (2000). *Zdrowie psychiczne*. Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- Czapiński, J. (1994). *Psychologia szczęścia. Przegląd badań i zarys teorii cebulowej*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Czapiński, J. (2000). Niekliniczne wskaźniki zdrowia psychicznego Polaków. Identyfikacja społecznych grup podwyższonego ryzyka. W: J. Cz. Czabała (red.), *Zdrowie psychiczne* (s. 231–323). Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- Czapiński, J. (2001). Szczęście – złudzenie czy konieczność? Cebulowa teoria szczęścia w świetle nowych danych empirycznych. W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć* (s. 266–306). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czapiński, J. (2005). Spotkanie dwóch tradycji: hedonizmu i eudajmonizmu. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 13–17). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czapiński, J. (red.) (2012). *Psychologia pozytywna: Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czapiński, J. (2017). *Psychologia szczęścia. Kto, kiedy, dlaczego kocha życie i co z tego wynika, czyli nowa odsłona teorii cebulowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Czapiński, J., Panek, T. (2003). *Diagnoza Społeczna 2003*. Warszawa: Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów, <http://www.diagnoza.com/files/raport2003.pdf> [dostęp 12.11.2018].
- Czapiński, J., Panek, T. (2009). *Diagnoza Społeczna 2009*, http://www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2009.pdf [dostęp 12.11.2018].

- Czapiński, J., Panek, T. (2011). *Diagnoza Społeczna. Warunki i jakość życia Polaków*. Raport. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego, http://www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf [dostęp 12.11.2018].
- Czapiński, J., Panek, T. (2014). *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*. Raport. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, http://analizy.mpips.gov.pl/images/stories/publ_i_raporty/DS2013/Raport_glowny_Diagnoza_Spoleczna_2013.pdf [dostęp 12.11.2018].
- Czapiński, J., Panek, T. (2015). *Diagnoza Społeczna 2015*, http://www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf [dostęp 12.11.2018].
- Czarnik, S., Turek, K. (2012). *Wykształcenie, praca, przedsiębiorczość Polaków. Na podstawie badań zrealizowanych w 2012 roku w ramach III edycji projektu Bilans Kapitału Ludzkiego*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Czarny, B. (2010). *Pieniądże szczęścia nie dają?*, www.ksap.gov.pl. [dostęp 15.05.2016].
- Czerniak, A., Haponiuk, M., Kąsek, L. (2018). *Przedsiębiorca odczarowany. Kim są twórcy polskiej gospodarki?* Warszawa: Polityka Insight.
- Czerw, A. (2017). *Psychologiczny model dobrostanu w pracy. Wartość i sens pracy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czerwiński, M. (1976). Pojęcie stylu życia i jego implikacje. W: A. Siciński (red.), *Styl życia. Koncepcje i propozycje*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- D'Angelo, S., Coggon, D., Harris, E. C., Linaker, C., Sayer, A. A., Gale, C. R., Palmer, K. T. (2016). Job dissatisfaction and the older worker: Baseline findings from the Health and Employment after Fifty study. *Occupational and Environmental Medicine* 73, 512–519.
- Daun, A. (1983). The Materialistic Life-Style: Some Socio-Psychological Aspects. W: L. Uusitalo (red.), *Consumer Behavior and Environmental Quality* (s. 6–16). Helsinki: Gower.
- Davidsson, P. (1991). Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing* 6(6), 405–429.
- Dawid, I. P., Green, P. J., Martin, R. I., Suls, J. (1997). Differential roles of neuroticism, extraversion, and event desirability for mood in daily life: An integrative model of top – down and bottom – up influences. *Journal of Personality and Social Psychology* 73, 149–159.
- Dawson, C. (2017). Financial optimism and entrepreneurial satisfaction. *Strategic Entrepreneurship Journal* 11, 171–194.
- Dąbrowski, K. (1979). *Zdrowie psychiczne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- DeNeve, J.-E., Oswald, A. J. (2012). Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed effects. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 109, 19953–19958.
- Deborah, H. F., William, R. S. (2000). Friendship within entrepreneurial teams and its association with team and venture performance. *Entrepreneurship Theory and Practice* 25, 5–21.
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (2008). Hedonia, eudaimonia, and well-being: An introduction. *Journal of Happiness Studies* 9(1), 1–11.
- Dej, D., Stephan, U. (2011). Jak przedsiębiorcy definiują sukces? Pierwsza walidacja skali do badania subiektywnego stresu przedsiębiorczego. W: A. Strzałecki, A. Lizurej (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie. Badania. Zastosowania praktyczne* (s. 345–373). Warszawa: Academica.
- DeNeve, J. E., Oswald, A. J. (2012). Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed effects. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109(49), 19953–19958.
- DeNeve, K. M., Cooper, H. (1998). The happy personality: A meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being. *Psychological Bulletin* 124, 197–229.
- Derbis, R. (2000). *Jakość rozwoju a jakość życia*. Częstochowa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie.
- Derbis, R., Bańka, A. (1998). *Poczucie jakości życia a swoboda działania i odpowiedzialność*. Poznań: Stowarzyszenie Psychologia i Architektura.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin* 95, 542–575.
- Diener, E. (2000). Subjective well-being. The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist* 55, 34–43.

- Diener, E., Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to need research. *Social Indicators Research* 57, 119–169.
- Diener, E., Diener, C. (1996). Most people are happy. *Psychological Science* 7(3), 181–185.
- Diener, E., Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of Life-Satisfaction and Self Esteem. *Journal of Personality and Social Psychology* 68(4), 653–663.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment* 49, 71–75.
- Diener, E., Lucas, R. E., Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. W: C. R. Snyder, S. J. Lopez (red.), *Handbook of positive psychology* (s. 63–73). New York: Oxford University Press.
- Diener, E., Lucas, R. E., Oishi, S. (2005). Dobrostan psychiczny. Nauka o szczęściu i zadowoleniu z życia. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 35–50). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Diener, E., Lucas, R., Scollon, C. N. (2006). Beyond the hedonic treadmill: Revising the adaptation theory of well-being. *American Psychologist* 61, 305–314.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L., Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research* 28, 195–223.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R. E., Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin* 125, 276–302.
- Diener, E., Wirtz, D., Tov, W., Kim-Prieto, C., Choi, D., Oishi, S., Biswas-Diener, R. (2009). New measures of well-being: Flourishing and positive and negative feelings. *Social Indicators Research* 39, 247–266.
- Dolinsky, A. L., Caputo, R. K. (2003). Health and female self-employment. *Journal of Small Business Management* 41, 233–241.
- Doliński, D. (1995). Etyka produktywności. Czy duch kapitalizmu krąży nad Polską? W: B. Wojciszke (red.), *Jacy są Polacy? Badania opinii społecznej jako źródło wiedzy psychologicznej*. Kolokwia Psychologiczne (s. 9–21). Warszawa: Polska Akademia Nauk.
- Doliński, D. (2004). Mechanizmy wzbudzenia emocji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2: *Psychologia ogólna* (s. 319–349). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Dominiak, P. (2005). *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Douglas, E., Shepherd, D. (2002). Self-Employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 26, 81–91.
- Drucker, P. F. (1992). *Innowacja i przedsiębiorczość*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Drwał, R. (1978). Poczucie kontroli jako wymiar osobowości – podstawy teoretyczne, techniki badawcze i wyniki badań. *Materiały do Nauczania Psychologii* 3(3), 307–347.
- Dziurawicz-Kozłowska, A. (2002). Wokół pojęcia jakości życia. *Psychologia jakości życia* 1(2), 77–99.
- Dzwonkowska, I., Lachowicz-Tabaczek, K., Łaguna, M. (2008). *Polska adaptacja skali SES M. Rosenberga. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Easterlin, R. A. (1973). Does money buy happiness? *The Public Interest* 30 (Winter), 3–10.
- Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? W: P. A. David, M. W. Reder (red.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramovitz* (s. 89–125). New York: Academic Press Inc.
- Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization* 27, 35–47.
- Easterlin, R. A. (1997). *Growth triumphant: The twenty-first century in historical perspective*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Easterlin, R. A. (2000). The worldwide standard of living since 1800. *Journal of Economic Perspectives* 14, 7–26
- Easterlin, R. A. (2005). Building a better theory of well-being. W: L. Bruni, L. Porta (red.), *Economics and happiness* (s. 29–64). Oxford: Oxford University Press.

- Easterlin, R. A., Sawangfa, O. (2009). Happiness and Domain satisfaction: New directions for the economics of happiness. W: A. K. Dutt, B. Radcliff (red.), *Happiness, economics, and politics: Towards a multi-disciplinary approach* (s. 70–94). Northampton, MA: Edward Elgar.
- Eaton, B. C., Eswaran, M. (2009). Well-being and affluence in the presence of a veblen good. *The Economic Journal* 119, 1088–1104.
- Economou, M., Madianos, M., Peppou, L. E., Patelakis, A., Stefanis, C. N. (2013). Major depression in the era of economic crisis: A replication of a cross-sectional study across Greece. *Journal of Affective Disorders* 145, 308–314.
- Eden, D. (1975). Organizational membership vs. self-employment: Another blow to the American dream. *Organizational Behavior and Human Performance* 13, 79–94.
- Eden, D., Aviram, A. (1993). Self-efficacy training to speed reemployment: Helping people to help themselves. *Journal of Applied Psychology* 78, 352–360.
- Egar, B., Maritz, A., Grant, S. (2015). Entrepreneurs and the stress-coping-strain process: How relevant are existing theoretical frameworks? Conference Paper. Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference 2015, at Adelaide, South Australia. <https://www.researchgate.net/publication/275037042> [dostęp 20.01.2017].
- Ehrhardt, J. J., Saris W. E., Veenhoven, R. (2000). Stability of life-satisfaction over time. *Journal of Happiness Studies* 1(2), 177–205.
- Ehrlinger, J., Dunning, D. (2003). How chronic self-views influence (and potentially mislead) estimates of performance. *Journal of Personality and Social Psychology* 84(1), 5–17.
- Eisenhardt, K. M., Brown, S. L. (1998). Competing on the edge: Strategy as structured chaos. *Long Range Planning* 31, 786–789.
- Ekman, P. (2010). Nastroje, emocje i cechy. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji* (s. 54–56). Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Elliot, A. J., Sheldon, K. M., Church, M. (1997). Avoidance personals goals and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin* 23, 915–927.
- Emmons, R. A. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology* 51, 1058–1068.
- European Commission (2004a). Action plan: The European agenda for entrepreneurship, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action_plan.htm [dostęp 15.06.2017].
- European Commission (2004b). Helping to create an entrepreneurial culture: A guide to good practices in promoting entrepreneurial attitudes and skills through education, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action_plan.htm [dostęp 15.06.2017].
- Everly, G. S., Jr, Rosenfeld R. (1992). *Stres. Przyczyny, terapia i autoterapia*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- EY Polska (2017). *Polskie przedsiębiorstwa wczoraj i dziś. Źródła sukcesu i nowe wyzwania*. <https://www.ey.com/pl/pl/about-us/entrepreneurship/entrepreneur-of-the-year/raport-polskie-przedsiębiorstwa-2017> [dostęp 16.10.2018].
- Eysenck, H., Eysenck, M. (1998). *Podpatrywanie umysłu*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Faravelli, C., Pallanti, S. (1989). Recent life events and panic disorder. *American Journal of Psychiatry* 146, 622–626.
- Fernet, C., Torrès, O., Austin, S., St-Pierre, J. (2016). The psychological costs of owning and managing an SME: Linking job stressors, occupational loneliness, entrepreneurial orientation, and burnout. *Burnout Research* 3(2), 45–53.
- Ferrante, F. (2009). Education, aspirations and life satisfaction. *Kyklos* 62(4), 542–562.
- Fine, S., Meng, H., Feldman, G., Nevo, B. (2012). Psychological predictors of successful entrepreneurship in China: An empirical study. *International Journal of Management* 29, 279–292.
- Folkman, S., Moskowitz, J. T. (2000). Stress, positive emotion, and coping. *Current Directions in Psychological Science* 9, 115–118.
- Fong, C. T. (2006). The effects of emotional ambivalence on creativity. *Academy of Management Journal* 49, 1016–1030.
- Forbes, D. P. (2005). Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of Business Venturing* 20, 623–640.

- Forbes, D. P., Borchert, P. S., Zellmer-Bruhn, M. E., Sapienza, H. J. (2006). Entrepreneurial team formation: An exploration of new member addition. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 30, 225–248.
- Fordyce, M. (1983). A program to increase happiness: Further studies. *Journal of Counseling Psychology* 30(4), 483–498.
- Frank, R. H. (1999). *Luxury fever: Why money fails to satisfy in an era of excess*. New York: The Free Press.
- Franken, E. R. (2005). *Psychologia motywacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Frankenhaeuser, M. (1986). A psychological framework for research on human stress and coping. W: M. H. Appley, M. Trumbell (red.), *Dynamics of stress coping* (s. 101–116). New York: Plenum.
- Fredrickson, B. L. (1998). What good are positive emotions? *Review of General Psychology* 2, 300–319.
- Fredrickson, B. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist* 56, 218–226.
- Fredrickson, B. L. (2002). Positive emotions. W: C. R. Snyder, S. J. Lopez (red.), *Handbook of positive psychology* (s. 120–134). New York: Oxford University Press.
- Fredrickson, B. L. (2013). Positive emotions broaden and build. *Advances in Experimental Social Psychology* 47, 1–53.
- Fredrickson, B. L., Cohn, M. A., Coffey, K. A., Pek, J., Finkel, S. M. (2008). Open hearts build lives: Positive emotions, induced through loving-kindness meditation, build consequential personal resources. *Journal of Personality and Social Psychology* 95, 1045–1062.
- Frese, M., Zapf, D. (1988). Methodological issues in the study of work stress: Objective versus subjective measurement of work stress and the question of longitudinal studies. W: C. L. Cooper, R. Payne (red.), *Causes, coping and consequences of stress at work* (s. 375–411). New York: Wiley.
- Frey, B. (2008). *Happiness. A Revolution in Economics*. London: The MIT Press, Cambridge, MA.
- Frey, B. S., Stutzer, A. (2002a). *Happiness and economics: How the economy and institutions affect well-being*. Princeton: Princeton University Press.
- Frey, B., Stutzer, A. (2002b). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature* 40, 2, 402–435.
- Froh, J. J., Sefick, W. J., Emmons, R. A. (2008). Counting blessings in early adolescents: An experimental study of gratitude and subjective well-being. *Journal of School Psychology* 46, 213–233.
- Furnham, A. (1991). Work and leisure satisfaction. W: F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz (red.), *Subjective well-being. An interdisciplinary perspective* (s. 235–259). Oxford: Pergamon Press.
- Furnham, A. (1996). Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behavior* 17, 375–388.
- Furnham, A., Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. New York, NY: Routledge.
- Ganguli, H. C. (1957). Some factors influencing income aspirations. *Journal of Applied Psychology* 41, 1.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Small Business Journal* 13 (Spring), 11–32.
- Gartner, W. B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice* 14(1), 27–38.
- Gartner, W. B., Shane, S. A. (1995). Measuring entrepreneurship over time. *Journal Business Venturing* 10, 283–301.
- Gasson, R., Errington, A. (1993). *The farm family business*. Wallingford, VT: CAB International.
- Gawel, A. (2007). *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gelderen van, M., Jansen, P. (2006). Autonomy as a start-up motive. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13(1), 23–32.
- Gellerman, S. W. (1959). The company personality. *Management Review* 48, 69–76.
- Gilboa, S., Shirom, A., Fried, Y., Cooper, C. (2008). A meta-analysis of work demand stressors and job performance: Examining main and moderating effects. *Personnel Psychology* 61, 227–271.

- Glazer, W. (2012) Cross-national comparisons of quality of life in developed nations, including the impact of globalization. W: K. C. Land, A. C. Michalos, J. M. Sirgy (red.), *Handbook of social indicators and quality of life research* (s. 381–398). Netherlands: Springer.
- Gleister, K. (1989). *The Entrepreneur*. Oxford: Heinemann Educational.
- Glickman, L., Tanaka, J. S., Chan, E. (1991). Life events, chronic strain, and psychological distress: Longitudinal causal models. *Journal of Community Psychology* 19, 283–305.
- Glinka, B., Gudkova, S. (2011). *Przedsiębiorczość*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Gorgievski, M. J., Bakker, A. B., Schaufeli, W. B., Van Der Veen, H. B., Giesen, C. W. M. (2010). Financial problems and psychological distress: Investigating reciprocal effects among business owners. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 83, 513–530.
- Gorgievski, M. J., Stephan, U. (2016). Advancing the psychology of entrepreneurship: A review of the psychological literature and an introduction. *Applied Psychology* 65, 3, 437–468.
- Gorgievski-Duijvesteijn, M. J., Bakker, A. B., Schaufeli, W. B., van der Heijden, P. G. M. (2005). Finances and well-being: A dynamic equilibrium model of resources. *Journal of Occupational Health Psychology* 10, 210–224.
- Gorgievski-Duijvesteijn, M. J., Giessen, C. W. M., Bakker, A. B. (2000). Financial problems and health complaints among farm couples: Results of a 10-year follow-up study. *Journal of Occupational Health Psychology* 5, 359–373.
- Gorgievski-Duijvesteijn, M. J., Hobfoll S. E. (2008). Work can bum us out and fire us up, conservation of resources in burnout and engagement. W: J. R. B. Halbesleben (red.), *Handbook of stress and burnout in health care* (s. 7–22). Hauppauge, NY: Nova Publishers.
- Górnik-Durose, M. (2002). *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Górnik-Durose, M., Janiec, K. (2010). Merkantylizm psychiczny, struktura celów a poczucie dobrostanu psychologicznego. W: A. M. Zawadzka, M. Górnik-Durose (red.), *Życie w konsumpcji, konsumpcja w życiu. Psychologiczne ścieżki współzależności* (s. 142–160). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Graham, C. (2008). Economics of happiness. W: S. N. Durlauf, L. E. Blume (red.), *The new Palgrave Dictionary of Economics*. UK: Palgrave Macmillan. [dostęp 24.12.2018].
- Graham, C., Fitzpatrick, M. (2002). Does happiness pay? An exploration based on panel data from Russia. *Center on Social and Economic Dynamics Working Paper* 24.
- Grant, A. M., Berry, J. W. (2011). The necessity of others is the mother of invention: Intrinsic and pro-social motivations, perspective taking, and creativity. *Academy of Management Journal* 54, 73–96.
- Grant, S. L., Ferris, K. (2009). *Measuring stress in entrepreneurs: Are existing occupational stress scales relevant*. Paper presented at the 6th AGSE Entrepreneurship Research Exchange, 3–6 February. South Australia, University of Adelaide.
- Grant, S., Ferris, K. (2012). Identifying sources of occupational stress in entrepreneurs for measurement. *International Journal of Entrepreneurial Venturing* 4, 351–373.
- Grégoire, D. A., Barr, P. S., Shepherd, D. A. (2010). Cognitive processes of opportunity recognition: The role of structural alignment. *Organization Science* 21, 413–431.
- Grégoire, D.A., Shepherd, D. A. (2012). Technology-market combinations and the identification of entrepreneurial opportunities: An investigation of the opportunity-individual nexus. *Academy of Management Journal* 55, 753–785.
- Griffin, R. W. (2004). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gruszecki, T. (2002). *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gumpert, D., Boyd, D. (1984). The loneliness of the small business owner. *Harvard Business Review* 62, 18–24.
- Hagerty, M. R., Veenhoven, R. (2003). Wealth and happiness revisited: Growing wealth of nations does go with greater happiness. *Social Indicators Research* 64, 1–17.
- Hagner, D., Davies, T. (2002). “Doing my own thing”: Supported self-employment for individuals with cognitive disabilities. *Journal of Vocational Rehabilitation* 17, 65–74.
- Hamilton, B. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy* 108, 604–631.
- Hammen, C. (2005). Stress and depression. *Annual Review of Clinical Psychology* 1, 293–319.

- Hansemark, O. C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology* 24, 301–319.
- Harris, J. A., Saltstone, R., Fraboni, M. (1999). An evaluation of the job stress questionnaire with a sample of entrepreneurs. *Journal of Business & Psychology* 13, 447–455.
- Harrison van, R. (1987). Indywidualno-środowiskowe dopasowanie a stres w pracy. W: C. L. Cooper (red.), *Stres w pracy* (s. 260–303). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Harry, L., Hom, H. L., Arbuckle, B. (1988). Mood induction effects upon goal setting and performance in young children. *Motivation and Emotion* 12(2), 113–122.
- Hawley, L. C., Cacioppo, J. T. (2010). Loneliness matters: A theoretical and empirical review of consequences and mechanisms. *Annals of Behavioral Medicine* 40, 218–227.
- Headey, B. W., Wearing, A. J. (1989). Personality, life events and subjective well-being: Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 731–739.
- Headey, B. W., Wearing, A. J. (1991). Subjective well-being: A stocks and flows framework. W: F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. (red.), *Subjective well-being. An interdisciplinary perspective* (s. 49–76). Oxford–Toronto: Pergamon Press.
- Headey, B. W., Wearing, A. J. (1992). *Understanding happiness: A theory of subjective well-being*. Melbourne: Longman Cheshire.
- Hébert, R. F., Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics* 1, 39–49.
- Heinrichs, S., Walter, S. (2013). *Who Becomes an Entrepreneur? A 30-Years-Review of Individual-Level Research and an Agenda for Future Research*. Arbeitspapiere des Instituts für Betriebswirtschaftslehre. Universität Kiel: Kiel.
- Heponiemi, T., Elovainio, M., Raitakari, O., Pulkki, L., Puttonen, S., Keltikangas-Järvinen, L. (2007). Cardiac autonomic reactivity and recovery in predicting cardio atherosclerosis: The cardiovascular risk in young Finns study. *Health Psychology* 26, 13–21.
- Herzberg, F., Mausner, B., Synderman, B. (1959). *The motivation to work*. New York: Wiley.
- Hessels, J., Rietveld, C. A., van der Zwan, P. (2017). Self-employment and work-related stress: The mediating role of job control and job demand. *Journal of Business Venturing* 32(2), 178–196.
- Heszen-Niejodek, I. (2000). Stres i radzenie sobie – główne kontrowersje. W: I. Heszen-Niejodek, Z. Ratajczak (red.), *Człowiek w sytuacji stresu*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Heszen-Niejodek, I. (2003). Wymiar duchowy człowieka a zdrowie. W: Z. Juczyński, N. Ogińska-Bulik (red.), *Zasoby osobiste i społeczne sprzyjające zdrowiu jednostki* (s. 33–47). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Heszen, I., Sęk, H. (2007). *Psychologia zdrowia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hetschko, C. (2016). On the misery of losing self-employment. *Small Business Economics* 47(2), 461–478.
- Hirschman, E. C. (1990). Secular immortality and American ideology of affluence. *Journal of Consumer Research* 17, 31–43.
- Hisrich, R. D., Peters M. P. (1992). *Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise*. Boston: IRWING.
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: A call to action for psychology. *American Psychologist* 62(6), 575–589.
- Hmieleski, K. M., Baron, R. A. (2009). Entrepreneurs' optimism and new venture performance: A social cognitive perspective. *Academy of Management Journal* 52, 473–488.
- Hmieleski, K. M., Carr, J. C. (2007). The relationship between entrepreneur psychological capital and well-being. *Frontiers of Entrepreneurship Research* 27(5), 1–12.
- Hobfoll, S. E. (2001). The influence of culture, community and the nested-self in the stress process: Advancing conservation of resources theory. *Journal of Applied Psychology* 50, 337–396.
- Hobfoll, S. E. (2006). *Stres, kultura i społeczność*. *Psychologia i filozofia stresu*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Holland, J. L. (1985). *Making vocational choices*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Holmes, T. H. (1967). The Social Readjustment Rating Scale. *Journal of Psychosomatic Research* 10, 121–132.

- Hom, H. L., Arbuckle, B. (1988). Mood induction effects upon goal setting and performance in young children. *Motivation and Emotion* 12(2), 113–122.
- Hotard, S. R., McFatter, R. M., McWhirter, R. M., Stegall, M. E. (1989). Interactive effects of extraversion, neuroticism, and social relationships on subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 321–331.
- Hull, D., Bosley, J., Udell, G. (1980). Renewing the hunt for the heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business Management* 18(1), 11–18.
- Hundley, G. (2001). Why and when are the self-employed more satisfied with their work? *Industrial Relations* 40(2), 293–316.
- Iakovleva, T. A., Kolvereid, L., Gorgievski, M. J., Sørhaug, Ø. (2014). Comparison of perceived barriers to entrepreneurship in Eastern and Western European countries. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* 18, 115–133.
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: University Press.
- Isen, A. M. (2004). Rola neuropsychologii w zrozumieniu korzystnego wpływu afektu pozytywnego na zachowania społeczne i procesy poznawcze. W: J. Czapieński (red.), *Psychologia szczęścia* (s. 284–302). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jahoda, M. (1958). *Current concepts of positive mental health*. New York: Basic Books.
- Jamal, M. (1997). Job Stress, Satisfaction, and Mental Health: An Empirical Examination of Self-Employed and Non-Self-Employed Canadians. *Journal of Small Business Management* 35, 48–57.
- Januszkiewicz, K. (2010). Dylematy charakterystyki sukcesu. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica* 234, 289–297.
- Jarmuż, S. (1994). Metodologiczne problemy z weryfikacją modelu „Wielkiej Piątki”. *Przegląd Psychologiczny* 37(1–2), 195–203.
- Jex, S. M. (1998). *Stress and Job Performance: Theory, Research and Implications for Managerial Practice*. Thousand Oaks: Sage.
- Johansson Sevä, I., Larsson, D., Strandh, M. (2016). The prevalence, characteristics and well-being of „necessity” self-employed and „latent” entrepreneurs: Findings from Sweden. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 28(1), 58–77.
- Juczyński, Z. (1999). Narzędzia pomiaru w psychologii zdrowia. *Przegląd Psychologiczny* 4, 43–56.
- Juczyński, Z. (2009). *Narzędzia pomiaru w psychologii i promocji zdrowia*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Judge, T. A., Weiss, H. M., Kammeyer-Mueller, J. D., Hulin, C. L. (2017). Job attitudes, job satisfaction, and job affect: A century of continuity and of change. *Journal of Applied Psychology* 102(3), 356–374.
- Kaczmarek, Ł. D. (2016). *Pozytywne interwencje psychologiczne. Dobrostan a zachowania intencjonalne*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Kaczmarek, M., Kaczmarek-Kurczak, P. (2012). Przegląd metaanaliz związku cech osobowości i przedsiębiorczości. W stronę całościowego modelu badań. *Management and Business Administration. Central Europe* 114, 45–63.
- Kaczmarek, M., Kaczmarek-Kurczak, P. (2016). Personality traits and self-efficacy as predictors of business performance: A longitudinal study. *Annals of Psychology* 19(1), 121–137.
- Kahneman, D., Diener, E., Schwarz, N. (red.) (1999). *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management Science* 39, 17–31.
- Karasek, R. A. (1979). Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign. *Administrative Science Quarterly* 24, 285–308.
- Karasek, R. A., Kawakami, N., Brisson, C., Houtman, I., Bongers, P., Amick, B. (1998). The Job Content Questionnaire (JCQ): An instrument for internationally comparative assessments of psychosocial job characteristics. *Journal of Occupational Health Psychology* 3, 322–355.
- Karasek, R. A., Theorell, T. (1990). *Healthy work. Stress, productivity, and the reconstruction of working life*. New York: Basic Books.
- Kariv, D. (2012). The relationship between stress and business performance among men and women entrepreneurs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 21(4), 449–476.

- Karney, J. E. (1998). *Człowiek i praca*. Warszawa: Międzynarodowa Szkoła Menedżerów.
- Kasprzak, E. (2005). Poczucie jakości życia osób bezrobotnych pięć lat temu a obecnie. Badania porównawcze. W: R. Derbis (red.), *Jakość rozwoju a jakość życia* (s. 135–150). Częstochowa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie.
- Kasprzak, E. (2013). *Poczucie jakości życia pracowników realizujących różne wzory kariery zawodowej*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American Dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology* 65, 410–422.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin* 22, 280–287.
- Kawakami, N., Iwata, N., Tanigawa, T., Oga, H., Araki, S., Fujihara, S., Kitamura, T. (1996). Prevalence of Mood and Anxiety Disorders in a Working Population in Japan. *Journal of Occupational & Environmental Medicine* 38, 899–905.
- Kets de Vries, M. F. R. (1977). Entrepreneurial Personality: A. Person at the Crossroads. *Journal of Management Studies* 14, 34–57.
- Kets de Vries, M. F. R. (1980). Stress and the entrepreneur. W: C. L. Cooper, R. Payne (red.), *Current Concerns in Occupational Stress* (s. 45–59). New York: John Wiley.
- Keyes, C. L. M., Waterman, M. B. (2003). Dimensions of well-being and mental health in adulthood. W: M. Bornstein, L. Davidson, C. L. M. Keyes, K. A. Moore (red.), *Well being: Positive development across the life course* (s. 477–497). London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kępiński, A. (2012). *Lęk*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Kihlstrom, R. E., Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy* 87, 719–748.
- Kim-Prieto, C., Diener, E., Tamir, M., Scollon, C. N., Diener, M. (2005). Integrating the diverse definitions of happiness: A time-sequential framework of subjective well-being. *Journal of Happiness Studies: An Interdisciplinary Periodical on Subjective Well-Being* 6, 261–300.
- King, L. A., Eells, J. E., Burton Ch. M. (2007). Pojęcie dobrego życia – w ujęciu szerokim i wąskim. W: S. Joseph, A. Linley (red.), *Psychologia pozytywna w praktyce* (s. 19–41). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Klimczak, T., Marszałek, J., Miller, A., Piotrowski, Sz., Wiktorowicz, J., Wolińska, I. (2017). *Ocena ex ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia osób młodych. Raport końcowy*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju.
- Klonowicz, T. (2002). Ucieczka do przeszłości: Bezrobocie i satysfakcja z życia. *Psychologia Jakości Życia* 1(1), 55–78.
- Kolman, R. (2002). *Jakość życia na co dzień: O umiejętności kształtowania jakości swego życia*. Bydgoszcz: Ośrodek Postępu Organizacyjnego.
- Korunka, C., Frank, H., Becker, P. (1993). Persönlichkeitseigenschaften von Unternehmensgründern – Erfolgsfaktor oder vernachlässigbare Restgröße in der Theorie der Unternehmensgründung? [Personality of entrepreneurs: Success factor or negligible residual in the theory of entrepreneurship?]. *Internationales Gewerbearchiv* 41, 169–188.
- Kowalik, S. (1993). Psychologiczne wymiary jakości życia. W: A. Bańka, R. Derbis (red.), *Myśl psychologiczna w Polsce odrodzonej* (s. 31–44). Poznań: Gemini.
- Kowalik, S. (2005). Jakość życia psychicznego. W: R. Derbis (red.), *Jakość życia a jakość rozwoju* (s. 30–43). Częstochowa: Wyższa Szkoła Pedagogiczna.
- Kowalik, S., Ratajska A., Szmaus, A. (2001). W poszukiwaniu nowego wymiaru jakości życia związanego ze stanem zdrowia. W: L. Wołowicka (red.), *Jakość życia w naukach medycznych* (s. 13–16). Poznań: Akademia Medyczna im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu.
- Kozielecki, J. (1977). *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Krause, N., Stryker, S. (1984). Stress and well-being: The buffering role of locus of control beliefs. *Social Science and Medicine* 18, 783–790.
- Krok, D. (2013). Nadzieja jako predyktor wymiarów dobrostanu psychicznego. *Polskie Forum Psychologiczne* 8(2), 157–172.

- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. W: B. A. Maher (red.), *Progress in experimental personality research* (s. 99–171). New York: Academic Press.
- Kuhl, J., Helle, L. (1986). Motivational and volitional determinants of depression: The degenerated-intention hypothesis. *Journal of Abnormal Psychology* 95, 247–251.
- Kuhn, D. (2000). Metacognitive development. *Current Directions in Psychological Science* 9, 178–181.
- Kulmatycki, L. (2007). Zdrowie i dobrostan psychiczny. W: B. Woynarowska (red.), *Edukacja zdrowotna* (s. 391–402). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kuratko, D. F., Hornsby, J. S., Naffziger, D. W. (1997). An examination of owner's goal sustaining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 35(1), 25–30.
- Kurczewska, A. (2012). W jaki sposób myślą przedsiębiorcy? – czyli „Jeśli mogę kontrolować przyszłość, nie muszę jej przewidywać”. *E-mentor* 5(47) [dostęp 08.07.2019].
- Kwon, I., Sohn, K. (2017). Job dissatisfaction of the self-employed in Indonesia. *Small Business Economics* 49(1), 233–249.
- Lalonde, M. (1974). *A new perspectives on the health of Canadians. A Work Document, Information*. Canada, Ottawa. <http://www.phac-aspc.gc.ca/ph-sp/pdf/perspect-eng.pdf> [dostęp 16.15.2018].
- Lamb, R., Hurst, P., Kennedy, R. (1996). Interpretacja i wykorzystanie testów zainteresowań i uzdolnień ogólnych w poradnictwie zawodowym. W: *Testy i autotesty w poradnictwie zawodowym. Zeszyty informacyjno-metodyczne doradcy zawodowego* 6. Warszawa: Krajowy Urząd Pracy.
- Latham, G. P., Locke, E. A., Fassin, N. E. (2002). The high performance cycle: Standing the test of time. W: S. Sonnentag (red.), *Psychological management of individual performance* (s. 201–228). Chichester, NY: Wiley.
- Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a new science*. London: Allen Lane.
- Lazarus, R. S., Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. New York: Springer Verlag.
- Lechat, T., Torrès, O. (2016). Exploring Negative Affect in Entrepreneurial Activity: Effects on Emotional Stress and Contribution to Burnout. W: N. M. Ashkanasy, C. E. J. Härtel, W. J. Zerbe (red.), *Emotions and Organizational Governance (Research on Emotion in Organizations 12)* (s. 69–99). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Lechat, T., Torrès, O. (2017). Stressors and satisfactors in entrepreneurial activity: An event-based, mixed methods study predicting small business owners' health. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 32(4), 537–569.
- LeDoux, J. E. (2000). Emotion circuits in the brain. *Annual Review of Neuroscience* 23, 155–184.
- Lee, D. Y., Tsang, E. W. K. (2001). The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth. *Journal of Management Studies* 38(4), 583–602.
- Lehtinen, V. (2008). *Building up good mental health*. Jyväskylä: Stakes Gummerus Printing.
- Leicht, K. T., Shepelak, N. S. (1994). Organizational justice and satisfaction with economic rewards. *Research in Social Stratification and Mobility* 20, 175–202.
- Lemańska-Majdzik, A. (2013). Powody prowadzenia własnej działalności gospodarczej małych firm. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły HUMANITAS. Zarządzanie* 14(1), 48–56.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator? Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w rozumowaniu potocznym*. Warszawa–Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Lewin-Epstein, N., Yuchtman-Yaar, E. (1991). Health risks of self-employment. *Work and Occupations* 18(3), 291–312.
- Linley, P. A., Maltby, J., Wood, A. M., Osborne, G., Hurling, R. (2009). Measuring happiness: The higher order factor structure of subjective and psychological wellbeing measures. *Personality and Individual Differences* 47, 878–884.
- Lissowski, G. (2005). Fundamentalny wkład Amartyi K. Sena do teorii wyboru społecznego. *Decyzje* 3, 123–133.
- Little, B. R. (1983). Personal projects: A rationale and method for investigation. *Environment and Behavior* 15, 273–309.
- Loewe, N., Araya-Castillo, L., Thieme, C., Batista-Foguet, J. M. (2015). Self-employment as a moderator between work and life satisfaction. *Academia-Revista Latinoamericana de Administracion* 28(2), 213–226.

- Loscocco, K. A., Spitze, G. (1991). The organizational context of women's and men's pay satisfaction. *Social Science Quarterly* 72(1), 3–19.
- Luthans, F., Youssef, C. M., Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: Developing human competitive advantage*. New York: Oxford University Press.
- Lutmer, E. F. P. (2005). Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *The Quarterly Journal of Economics* 120(3), 963–1002.
- Lykken, D. (2004). The new eugenics. *Contemporary Psychology* 49, 670–672.
- Lykken, D. (2012). Wrodzony potencjał szczęścia. Jak i dlaczego ludzie różnią się pod względem odczuwanego dobrostanu. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 257–283). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lyubomirsky, S., King, L., Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? *Psychological Bulletin* 131(6), 803–855.
- Lyubomirsky, S., Lepper, H. S. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research* 46(2), 137–155.
- Łaguna, M. (2005). Od czego zależy sukces w podejmowaniu działalności gospodarczej? Przegląd propozycji teoretycznych. *Czasopismo Psychologiczne* 11, 143–155.
- Łaguna, M. (2006a). Nadzieja i optymizm a intencja założenia własnej firmy. *Przegląd Psychologiczny* 49, 193–217.
- Łaguna, M. (2006b). Ogólna samoocena czy przekonanie o skuteczności? Badania nad intencją przedsiębiorczą. *Przegląd Psychologiczny* 49, 259–274.
- Łaguna, M. (2010). *Przekonania na własny temat a aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Łaguna, M., Trzebiński, J., Zięba, M. (2005). *KNS – Kwestionariusz Nadziei na Sukces. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Łukaszewski, W. (2000). Motywacja w najważniejszych systemach teoretycznych. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2 (s. 427–440). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Łukaszewski, W., Doliński, D. (2000). Mechanizmy leżące u podłoża motywacji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2 (s. 441–468). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Makowska Z., Merecz D. (2001). *Ocena zdrowia psychicznego na podstawie badań kwestionariuszami Davida Goldberga. Podręcznik dla użytkowników kwestionariusza GHQ-12 i GHQ-28*. Łódź: Instytut Medycyny Pracy.
- Mandal, E. (2007). Kobiety i mężczyźni a praca zawodowa. W: E. Mandal (red.), *W kręgu gender* (s. 79–92). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Mandal, E. (2012). *Masculinity and femininity in everyday life*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Mar, R. A., DeYoung, C. G., Higgins, D. M., Peterson, J. B. (2006). Self-liking and self-competence separate self-evaluation from self-deception: Associations with personality, ability, and achievement. *Journal of Personality* 74(4), 1047–1078.
- Marchesnay, M. (1994). *Zarządzanie strategiczne. Geneza i rozwój*. Warszawa: Poltext.
- Markman, G. D., Baron, R. A. (2003). Person-entrepreneurship fit: Why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review* 13, 281–301.
- Markman, G. D., Baron, R. A., Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior* 26, 1–19. <http://dx.doi.org/10.1002/job.305> [dostęp 16.11.2018].
- Marks, G. N., Fleming, N. (1999). Influences and consequences of well-being among Australian young people: 1980–1995. *Social Indicators Research* 46, 301–323.
- Martan, L. (1999). „Genotyp” przedsiębiorstwa. W: M. Hopej, L. Martan (red.), *Przedsiębiorstwo* (s. 179–184). Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Martin, R. L., Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review* 5(2), 29–39.
- Maslow, A. (2004). *W stronę psychologii istnienia*. Warszawa: Dom Wydawniczy Rebis.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. New York: Free Press.

- McClelland, D. C. (1975). *Power: The Inner Experience*. Oxford: Irvington.
- McCrae, R. R., Costa, P. T. (1987). Validation of the Five Factor Model of Personality across Instruments and Observers. *Journal of Personality and Social Psychology* 52, 81–90.
- McDaid, D., Quaglio, G., De Campos, C. A., Dario, C., Van Woensel, L., Karapiperis, T., Reeves, A. (2013). Health protection in times of economic crisis: Challenges and opportunities for Europe. *Journal of Public Health Policy* 34, 489–501.
- McEwen, B. S. (1998). Stress, adaptation, and disease. Allostasis and allostatic load. *Annals of the New York Academy of Sciences* 840, 33–44.
- McEwen, B. S. (2000). The neurobiology of stress: From serendipity to clinical relevance. *Brain Research* 886, 172–189.
- McEwen, B. S. (2005). Stressed or stressed out: What is the difference? *Journal of Psychiatry and Neuroscience* 30(5), 315–318.
- McGregor, I., Little, B. (1998). Personal projects, happiness and meaning: On doing well and being yourself. *Journal of Personality and Social Psychology* 74(2), 494–512.
- McKennell, A. C. (1978). Cognition and affect in perceptions of well-being. *Social Indicators Research* 5, 389–426.
- McMullan, W. E. (1996). An entrepreneurial tragi-comedy; Exploring the dark side of venturing. *Technovation* 16, 515–517.
- McMullen, J. S., Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review* 31, 132–152.
- Mechanic, D. (1962). *Students under stress: A study in the social psychology of adaptation*. New York: Free Press.
- Merecz, D., Andysz, A. (2010). Zagadnienia teoretyczne. W: D. Merecz (red.), *Dopasowanie człowieka do środowiska pracy – uwarunkowania i skutki* (s. 9–36). Łódź: Instytut Medycyny Pracy.
- Michalos, A. C. (1985). Multiple Discrepancies Theory. *Social Indicators Research* 16(4), 347–413.
- Michalos, A. C. (1999). Reflections on twenty-five years of quality-of-life research. *Feminist Economics* 5(2), 119–123.
- Mikuła, B., Nasierowski W. (1995). Szkic do kultury organizacyjnej w Polsce. *Humanizacja Pracy* 1, 51–57.
- Millán, J. M., Hessels, J., Thurik, R., Aguado, R. (2013). Determinants of job satisfaction: A European comparison of self-employed and paid employees. *Small Business Economics* 40(3), 651–670.
- Ministerstwo Rozwoju (2016). *Przedsiębiorczość w Polsce*, https://www.mr.gov.pl/media/27643/Przedsiębiorczosc_w_Polsce.pdf [dostęp 16.11.2018].
- Moller, A. C., Deci, E. L., Ryan, R. M. (2006). Choice and ego-depletion: The moderating role of autonomy. *Personality and Social Psychology Bulletin* 32, 1024–1036.
- Money.pl, <https://manager.money.pl/zarobki/wlasciciel-firmy-s193.html> [dostęp 14.05.2018].
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University.
- Myers, D. (2000). *American paradox: Spiritual hunger in an age of plenty*. New Haven: Yale University Press.
- Nakamura, J., Csíkszentmihályi, M. (2004). Motywacyjne źródła kreatywności z perspektywy psychologii pozytywnej. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 103–116). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nguyen, H., Sawang, S. (2016). Juggling or struggling? Work and family interface and its buffers among small business owners. *Entrepreneurship Research Journal* 6(2), 207–246.
- Oblacińska, A., Wojnarowska, B. (red.) (2006). *Zdrowie subiektywne, zadowolenie z życia i zachowania zdrowotne uczniów szkół ponadgimnazjalnych w Polsce w kontekście czynników psychospołecznych i ekonomicznych*. Warszawa: Ezdorat.
- OECD (2010). *Self-employment rate*, <https://data.oecd.org/emp/self-employment-rate.htm> [dostęp 16.11.2018].
- OECD (2013). *Framework for statistics on the distribution of household income, consumption and wealth*, <http://www.oecd.org/statistics/OECD-ICW-FrameworkChapter2.pdf> [dostęp 16.11.2018].
- Ogińska-Bulik, N., Juczyński, Z. (2010). *Osobowość, stres a zdrowie*. Warszawa: Difin.
- Okun, M. A., Stock, W. A., Haring, M. J., Witter, R. A. (1984). Health and subjective well-being: A meta-analysis. *International Journal of Aging and Human Development* 19, 111–132.

- Opsahl, R. L., Dunnette, M. D. (1983). Rola wynagrodzenia pieniężnego w motywacji do pracy. W: W. E. Scott, L. L. Cummings (red.), *Zachowanie człowieka w organizacji* (s. 472–504). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Oswald, A. J., Proto, E., Sgroi, D. (2015). Happiness and productivity. *Journal of Labor Economics* 33(4), 789–822.
- Palich, L. E., Bagby, D. R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging the conventional wisdom. *Journal of Business Venturing* 10(6), 425–438.
- Państwowa Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2017). *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2017*, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/raport%20o%20stanie%20sektora%20msp%20w%20polsce_2017.pdf [dostęp 16.10.2018].
- Paoli, P., Merlié, D. (2001). Third European survey on working conditions 2000, <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF0121EN.pdf> [dostęp 15.11.2018].
- Papuć, E. (2011). Jakość życia – definicje i sposoby jej ujmowania. *Current Problem of Psychiatry* 12(2), 141–145.
- Parasuraman, S., Purohit, Y. S., Godshalk, V. M., Beutell, N. J. (1996). Work and family variables, entrepreneurial career success and psychological well-being. *Journal of Vocational Behavior* 48(3), 275–300.
- Parasuraman, S., Simmers, C. A. (2001). Type of employment, work-family conflict and wellbeing: A comparative study. *Journal of Organizational Behavior* 22(5), 551–568.
- Parker, S. (2009). *The economics of entrepreneurship*. New York, NY: Cambridge.
- Parks, A. C., Biswas-Diener, R. (2013). Positive interventions: Past, present and future. W: T. Kashdan, J. Ciarrochi (red.), *Bridging acceptance and commitment therapy and positive psychology: A practitioner's guide to a unifying framework* (s.140–165). Oakland, CA: New Harbinger.
- Parks, E., Lucas, R. E., Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. W: C. R. Snyder, S. J. Lopez (red.), *Handbook of positive psychology* (s. 63–73). New York: Oxford University Press.
- Parslow, R. A., Jorm, A. F., Christensen, H., Rodgers, B., Strazdins, L., D'Souza, R. M. (2004). The associations between work stress and mental health: A comparison of organizationally employed and self-employed workers. *Work and Stress* 18(3), 231–244.
- Paruzel-Czachura, M. (2011). A sense of success, perception of economic crisis and the form of occupational activity. *Polish Psychological Bulletin* 42(3), 140–149.
- Patent-Thirion, A., Person, O., Paoli, P. (2002). *Warunki pracy w państwach kandydujących i w Unii Europejskiej. Podsumowanie*. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Patzelt H., Shepherd D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing* 26, 226–238.
- Peluchette, J. (1993). Subjective career success: The Influence of Individual Difference, Family, and Organizational Variables. *Journal of Vocational Behavior* 43, 198–208.
- Perry, J. T., Chandler, G. N., Markova, G. (2012). Entrepreneurial effectuation: A review and suggestions for future research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 36, 837–861.
- Perwin, L. A. (2002). *Psychologia osobowości*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Peterson, C., Bossio, L. M. (2001). Optimism and physical well-being. W: E. C. Chang (red.), *Optimism and pessimism: Implications for theory, research, and practice* (s. 127–145). Washington, DC: American Psychological Association.
- Phillips, B., Kirchoff, B. (1989). Formation, growth and survival: Small firm dynamics in the US economy. *Small Business Economics* 1, 65–67.
- Piasecki, B. (1997). *Przedsiębiorczość i mała firma*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Pietrasiniński, Z. (1996). Przedsiębiorczość a mądrość. W: S. Witkowski (red.), *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu* (s. 197–210). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Pigou, A. C. (1920). *The Economics of the welfare*. London: McMillan.
- Pinchot, G. (1989). *Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur*. New York: Harper & Row.

- Ployhart, R. E., Weekley, J. A., Baughman, K. (2006). The structure and function of human capital emergence: A multilevel examination of the attraction-selection-attrition model. *Academy of Management Journal* 49, 661–677.
- Pollack, J. M., Vanepps, E. M., Hayes, A. F. (2012). The moderating role of social ties on entrepreneurs' depressed affect and withdrawal intentions in response to economic stress. *Journal of Organizational Behavior* 33, 789–810.
- Polowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista* 4, 493–522.
- Pomerantz, E. M., Saxon, J. L., Oishi, S. (2000). The psychological tradeoffs of goal investment. *Journal of Personality and Social Psychology* 79, 617–630.
- Poprawa, R. (2001). Zasoby osobiste w radzeniu sobie ze stresem. W: G. Dolińska-Zygmunt (red.), *Podstawy psychologii zdrowia* (s.103–142). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Praag van, C. M., Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics* 29, 351–382.
- Praag van, C. M., Versloot, P. H. (2008). The economic benefits and costs of entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(2), 65–154.
- Prottas, D. J., Thompson, C. A. (2006). Stress, satisfaction, and the work-family interface: A comparison of self-employed business owners, independents, and organizational employees. *Journal of Occupational Health Psychology* 11(4), 366–378.
- Przepiórka, A. M. (2017). Psychological determinants of entrepreneurial success and life-satisfaction. *Current Psychology* 36(2), 304–315.
- Quick, J. C. (1998). Introduction to measurement of stress at work. *Journal of Occupational Health Psychology* 3(4), 291–293.
- Rahim, M. A. (1996). Stress, strain, and their moderators: An empirical comparison of entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management* 34, 46–58.
- Rai, S. K. (2008). Indian entrepreneurs: An empirical investigation of entrepreneur's age and firm entry, type of ownership and risk behaviour. *Journal of Services Research* 8, 213–228.
- Rappert, B., Webster, A., Charles, D. (1999). Making sense of diversity and reluctance: Academic-industrial relations and intellectual property. *Research Policy* 28(8), 873–890.
- Ratajczak, Z. (red.) (1993). *Człowiek w procesie przemian gospodarczych*. Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Ratajczak, Z. (2007). *Psychologia pracy i organizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ratajczak, Z. (2012). Przedsiębiorczość w kontekście ogólnej teorii działania. W: Z. Ratajczak (red.), *Przedsiębiorczość. Źródła i uwarunkowania psychologiczne* (s. 13–26). Warszawa: Difin.
- Rau, R., Hoffmann, K., Metz, U., Richter, P. G., Roesler, U., Stephan, U. (2008). Gesundheitsrisiken bei Unternehmern [Health risks of entrepreneurs]. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisations Psychologie* 52, 115–125.
- Rauch, A., Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. W: C. L. Cooper, I. T. Robenson (red.), *International review of industrial and organizational psychology* (s. 101–142). New York: Wiley.
- Rauch, A., Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology* 16, 353–385.
- Rauch, A., Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology* 16, 353–385.
- Reykowski, J. (1966). *Funkcjonowanie osobowości w warunkach stresu psychologicznego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Reynolds, P. N., Bosma, E., Autio, S., Hunt, N., De Bono, A., Servais, P., Lopez Garcia, N., Chin (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics* 24, 205–231.
- Rietveld, C. A., Bailey, H., Hessels, J., van der Zwan, P. (2016). Health and entrepreneurship in four Caribbean Basin countries. *Economics & Human Biology* 21, 84–89.

- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 15(4), 13–30.
- Rodin, J., Salovey, P. (1997). Psychologia zdrowia. W: I. Heszen-Niejodek, I. Sęk, *Psychologia zdrowia* (s. 62–110). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rokicka, E. (2014). Rozwój gospodarczy i społeczny a jakość życia. Wybrane kontrowersje teoretyczne i metodologiczne. *Przegląd Socjologiczny* 1, 81–107.
- Ronstadt, R. (1987). The educated entrepreneurs: A new era of entrepreneurial education is beginning. *American Journal of Small Business* 11(4), 37–53.
- Ross, C. E., Mirowsky, J. (2013). The sense of personal control: Social structural causes and emotional consequences. W: C. S. Aneshensel, J. C. Phelan, A. Bierman (red.), *Handbook of the sociology of mental health* (s. 379–402). Dordrecht: Springer.
- Rosvall, M., Östergren, P. O., Hedblad, B., Isacson, S. O., Janzon, L., Berglund, G. (2002). Work-related psychosocial factor and carotid atherosclerosis. *International Journal of Epidemiology* 31, 1169–1178.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs* 80(1), 1–28.
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist* 55(1), 68–78.
- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it: Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 1069–1081.
- Ryff, C. D. (2014). Psychological well-being revisited: Advances in the science and practice of eudaimonia. *Psychotherapy and Psychosomatics* 83(1), 10–28.
- Ryff, C. D., Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology* 69, 719–727.
- Ryff, C. D., Keyes, C. L. M., Hughes, D. L. (2003). Status inequalities, perceived discrimination, and eudaimonic well-being: Do the challenges of minority life hone purpose and growth? *Journal of Health and Social Behavior* 44, 275–291.
- Ryff, C. D., Singer, B. (2012). Paradoksy kondycji ludzkiej: Dobrostan i zdrowie na drodze ku śmierci. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 147–162). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sánchez-García, J. C., Vargas-Morúa, G., Hernández-Sánchez, B. R. (2018). Entrepreneurs' well-being: A bibliometric review. *Frontiers in Psychology* 9, 1696.
- Sanderson, C. (2004). *Health psychology*. New York: Wiley.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 26, 243–263.
- Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Sarasvathy, S. D., Simon, H. A., Lave, L. B. (1998). Perceiving and managing business risks: Differences between entrepreneurs and bankers. *Journal of Economic Behavior and Organization* 33(2), 207–226.
- Sastry, J., Ross, C. E. (1998). Asian ethnicity and the sense of personal control. *Social Psychology Quarterly* 61, 101–120.
- Schaubroeck, J., Ganster, D. C., Jones, J. R. (1998). Organization and occupation influences in the attraction-selection-attrition process. *Journal of Applied Psychology* 83, 869–891.
- Schieman, S., Young, M. (2011). Economic hardship and family-to-work conflict: The importance of gender and work conditions. *Journal of Family and Economic Issues* 32, 46–61.
- Schindehutte, M., Morris, M., Allen, J. (2006). Beyond achievement: Entrepreneurship as extreme experience. *Small Business Economics* 27, 349–368.
- Schipper, H. (1990). Quality of life: Principles of the clinical paradigm. *Journal of Psychosocial Oncology* 9, 171–185.
- Schutte, P. S., Ryff, C. D. (1997). Personality and well-being: Reexamining methods and meanings. *Journal of Personality and Social Psychology* 73, 549–559.
- Schneck, S. (2014). Why the self-employed are happier: Evidence from 25 European countries. *Journal of Business Research* 67(6), 1043–1048.

- Schneider, B. (1987). The people make the place. *Personel Psychology* 40, 437–453.
- Schneider, B., Goldstein, H. W., Smith, D. B. (1995). The ASA framework: An update. *Personnel Psychology* 48, 747–773.
- Schonfeld, I. S., Mazzola, J. J. (2015). A qualitative study of stress in individuals self-employed in solo businesses. *Journal of Occupational Health Psychology* 20(4), 501–513.
- Seligman, M. E. P. (1993). *Optymizmu można się nauczyć*. Poznań: Media Rodzina.
- Seligman, M. (2005). Psychologia pozytywna. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka* (s. 18–32). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Seligman, M. E. P., Steen, T. A., Park, N., Peterson, C. (2005). Positive psychology progress: Empirical validation of interventions. *American Psychologist* 60, 410–421.
- Sęk, H. (1993). Jakość życia a zdrowie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2, 103–109.
- Shane, S. (2004). *Academic entrepreneurship: University spinoffs and wealth creation*. Cheltenham–Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., Locke, E. A., Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review* 13, 257–279.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25(1), 217–226.
- Shapiro, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today* 9, 83–88.
- Shaver, K. G., Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16,23–45.
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review* 28, 318–329.
- Shepherd, D. A. (2015). Party On! A call for entrepreneurship research that is more interactive, activity based, cognitively hot, compassionate, and prosocial. *Journal of Business Venturing* 30, 489–507.
- Shepherd, D. A., Douglas E. J., Shanley, M. (2000). New venture survival: Ignorance, external shock, and risk reduction strategies. *Journal of Business Venturing* 15, 393–410.
- Shepherd, D. A., Patzelt, H. (2015). The „heart” of entrepreneurship: The impact of entrepreneurial action on health and health on entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing* 4, 22–29.
- Shepherd, D. A., Patzelt, H., Wolfe, M. (2011). Moving forward from project failure: Negative emotions, affective commitment, and learning from experience. *Academy of Management Journal* 54, 1229–1259.
- Shook, Ch. L., Priem, R. L., McGee, J. E. (2003). Venture creation and the enterprising individual: A review and synthesis. *Journal of Management* 29(3), 379–399.
- Siciński, A., Strzelecki, J. (1976). Styl życia a jakość życia: Przyczynek do problemów polityki społecznej. W: A. Siciński (red.), *Styl życia. Koncepcje i propozycje*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Sikorski, W. (2005). *Aspiracje. Studium psychologiczne i socjopedagogiczne*. Nysa: Oficyna Wydawnicza PWSZ w Nysie.
- Skarżyńska, K., Chmielewski, K. (1998). Motywacja osiągnięciowa i uwarunkowania sukcesu w Polsce. *Studia Psychologiczne* 36, 93–116.
- Skorny, Z. (1993). Sukces oraz jego funkcja regulacyjna. W: S. Witkowski (red.), *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*, t. I (s. 9–20). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, B. R., Stevens, C. E. (2010). Different types of social entrepreneurship: The role of geography and embeddedness on the measurement and scaling of social value. *Entrepreneurship and Regional Development* 22(6), 575–598.
- Smith, R., McElwee, G. (2011). After the fall: Developing a conceptual script-based model of shame in narratives of entrepreneurs in crisis. *International Journal of Sociology and Social Policy* 31, 91–109.
- Snyder, C. R. (2002). Hope theory: Rainbows in the mind. *Psychological Inquiry* 13, 249–275.

- Snyder, C. R., Simpson, S. C., Ybasco, F. C. (1996). Development and validation of the State Hope Scale. *Journal of Personality and Social Psychology* 70, 321–335.
- Sobczyk, J. R. (2009). Aksjologia sukcesu – uwarunkowania pomiaru (miary i oceny). Sukces organizacji. Istota, pomiar, uwarunkowania. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego* 2(1), 81–90.
- Sokołowska, E., Zabłocka-Żytko, L., Kluczyńska, S., Wojda-Kornacka, J. (2015). *Zdrowie psychiczne młodych dorosłych*. Warszawa: Difin.
- Sompolska-Rzechuła, A. (2013). Jakość życia jako kategoria ekonomiczna. *Folia Pomeranae Universitatis. Technologiae Stetinensis. Oeconomica* 301(71), 127–140.
- Spector, P. E., Zapf, D., Chen, P. Y., Frese, M. (2000). Why negative affectivity should not be controlled in job stress research: Don't throw out the baby with the bath water. *Journal of Organizational Behavior* 21, 79–95.
- Spector, P., Jex, S. (1991). Relations of job characteristics from multiple data sources with employee affect, absence, turnover intentions and health. *Journal of Applied Psychology* 76, 46–53.
- Spielberger, C. D. (red.) (1966). *Anxiety and Behaviour*. New York: Academic Press.
- Srivastava, A., Locke, E. A., Bartol, K. M. (2001). Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology* 80, 959–971.
- Staw, B. M., Sutton, R. I., Pelled, L. H. (1994). Employee positive emotion and favorable outcomes at the workplace. *Organization Science* 5, 51–71.
- Steffensen, M., Rogers, E. M., Speakman, K. (2000). Spin-offs from research centers at a research university. *Journal of Business Venturing* 15(1), 93–111.
- Stephan, U. (2018). Entrepreneurs' mental health and well-being: A review and research agenda. *Academy of Management Perspectives* 32, 290–322.
- Stephan, U., Lukes, M., Dej, D., Richter, R. (2005). Entrepreneurial job characteristics, stress and success. W: A. B. Leonova (red.), *Stress and personnel health in dynamic organizations*. Symposium conducted at the XIIth European Congress of Work and Organizational Psychology, Istanbul, Turkey.
- Stephan, U., Roesler, U. (2010). Health of entrepreneurs vs. employees in a national representative sample. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 83(3), 717–738.
- Studen, S., Oleś, P. (2005). Oddziaływania zwiększające poczucie jakości życia u pacjentów z zaburzeniami widzenia. W: A. Bańka (red.), *Psychologia jakości życia* (s. 219–235). Poznań: Wydawca Stowarzyszenie Psychologia i Architektura.
- Stevenson, B., Wolfers, J. (2008). Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin paradox. *Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution* 39(1), 1–102.
- Stevenson, H. (1983). A perspective on entrepreneurship. *Harvard Business School Working Paper*, 9–384–131.
- Stevenson, H. H., Gumpert, D. E. (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 85 March–April, 85–94.
- Stewart, W. H., Roth, P. L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology* 86, 145–153.
- Stewart, W. H., Roth, P. L. (2004). Data quality affects meta-analytic conclusions: A response to Miner and Raju (2004) concerning entrepreneurial risk propensity. *Journal of Applied Psychology* 89, 14–21.
- Stewart, W. H., Roth, P. L. (2007). A meta-analysis of achievement motivation differences between entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management* 45(4), 401–421.
- Stor, M. (2006). Amerykańska i europejska koncepcja przedsiębiorczości w polskich firmach. W: M. Juchnowicz (red.), *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*. Warszawa: POLTEX.
- Strack, F., Schwarz, N., Gschneidinger, E. (1985). Happiness and reminiscing: The role of time perspective, mood, and mode of thinking. *Journal of Personality and Social Psychology* 49, 1460–1469.
- Strelau, J. (1986). Temperament a stres. Temperament jako czynnik moderujący stresory, stan i skutki stresu oraz radzenie sobie ze stresem. W: I. Heszen-Niejodek, Z. Ratajczak (red.), *Człowiek w sytuacji stresu. Problemy teoretyczne i metodologiczne* (s. 88–130). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

- Strelau, J., Doliński, D. (2008). *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Strzałecki, A., Kot, D. (2000). Osobowościowe wymiary twórczej przedsiębiorczości. *Przegląd Psychologiczny* 3, 351–360.
- Strzałecki, A., Lizurej, A. (red.) (2011). *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie. Badania. Zastosowania praktyczne*. Warszawa: Academica.
- Studenski, R. (2004). *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Studenski, R., Studenska, A. (2011). Osobowościowe markery przedsiębiorczości. W: A. Strzałecki, A. Lizurej (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość* (s. 172–204). Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej ACADEMICA.
- Stutzer, A. (2003). The role of income aspirations in individual happiness. IEW Working Paper No. 124, University of Zurich. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=375961 [dostęp 19.11.2018].
- Subramanian, S., Venkatapathy, R., Vasudevan, S. (1987). Alienation and mental health as a function of occupational roles. *Journal of Psychological Researches* 31, 82–87.
- Suchodolski, B. (1989). *Wychowanie i strategia życia*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Suh, E., Diener, E., Oishi, S., Triandis, H. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology* 74(2), 482–493.
- Sutcliffe, K. M., Vogus, T. J. (2003). Organizing for resilience. W: K. S. Cameron, J. E. Dutton, R. E. Quinn (red.), *Positive organizational scholarship: Foundations of a new discipline* (s. 94–110). San Francisco, CA: Berrett-Koehler.
- Szarota, P. (1995). Polska Lista Przymiotnikowa (PLP), narzędzie do diagnozy pięciu wielkich czynników osobowości. *Studia Psychologiczne* 33(1–2), 227–255.
- Szarota, P. (1998). Osobowość a samopoczucie. *Studia Psychologiczne* 36, 119–128.
- Szarucki, M., Ericsson, B., Larsson, P. (2007). Motywy przedsiębiorczości w Polsce i w Szwecji. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 10, 81–88.
- Szłęczak-Matusewicz, J. (2011). *Pieniądże? Co motywuje do zakładania firm?* <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/pieniazde-co-motywuje-do-zakladania-firm-3796> [dostęp 14.10.2018].
- Szymczak, M. (red.) (1994). *Słownik języka polskiego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Taris, T. W., Bok, I. A., Caljé, D. G. (1998). On the relation between job-characteristics and depression: A longitudinal study. *International Journal of Stress Management* 5, 157–167.
- Tarnawa, A., Węclawska, D., Nieć, M., Zbierowski, P. (2017). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Tarnawa, A., Zadura-Lichota, P. (red.) (2015). *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Tarnawa, A., Zadura-Lichota, P., Zbierowski, P., Nieć, M. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor Polska. Raport z badań 2013*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Tatarkiewicz, W. (2015). *O szczęściu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Taylor, M. (2004). Self-employment in Britain: When, who and why? *Swedish Economic Policy Review* 12(2), 139–173.
- Taylor, S. E., Brown, J. D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psychological Bulletin* 116, 21–27.
- Tellegen, A., Lykken, D. T., Bouchard, T. J., Wilcox, K. J., Segal, N. L., Rich, S. (1988). Personality similarity in twins reared apart and together. *Journal of Personality and Social Psychology* 54(6), 1031–1039.
- Teoh, H. Y., Foo, S. L. (1997). Moderating effects of tolerance for ambiguity and risktaking propensity on the role conflict-perceived performance relationship: Evidence from Singaporean entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 12, 67–81.
- Tesser, A. (1999). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. W: R. F. Baumeister (red.), *The Self in Social Psychology* (s. 446–460). New York: Psychology Press.
- Tetrick, L. E., Slack, K., Da Silva, N., Sinclair, R. R. (2000). A comparison of the stress-strain process for business owners and non-owners: Differences in job demands, emotional exhaustion, satisfaction, and social support. *Journal of Occupational Health Psychology* 5, 464–76.

- Theorell, T., Karasek, R. A. (1996). Current issues relating to psychosocial job strain and cardiovascular disease research. *Journal of Occupational Health Psychology* 1, 9–26.
- Thompson, C. A., Kopelman, R. E., Schriesheim, C. A. (1992). Putting all one's eggs in the same basket: A comparison of commitment and satisfaction among self- and organizationally employed men. *Journal of Applied Psychology* 77, 738–743.
- Tienne, De D. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing* 25, 203–215.
- Toit, Du D. F. (1980). Confessions of a successful entrepreneur. *Harvard Business Review* 58, 44–58.
- Tokarski, S. (1998). *Kierowanie ludźmi*. Koszalin: Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Humanistycznej.
- Tomaszewski, T. (1963). *Wstęp do psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tomaszewski, T. (1966). Aktywność człowieka. W: M. Maruszewski, J. Reykowski, T. Tomaszewski (red.), *Psychologia jako nauka o człowieku* (s. 197–252). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Tomaszewski, T. (1984). *Ślady i wzorce*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Treiber, F. A., Kamarck, T., Schneidermann, N., Sheffield, D., Kapuku, G., Taylor, T. (2003). Cardiovascular reactivity and development of preclinical and clinical disease states. *Psychosomatic Medicine* 65, 46–62.
- Trejłowicz, M. (2007). Dynamika dobrostanu psychicznego. Eksploracja danych z badań Diagnoza Społeczna. *Psychologia Społeczna*, t. 2, 01(03), 66–81.
- Trojanowska, A. (2011). Znaczenia badań nad jakością życia w medycynie. *Zdrowie Publiczne* 121(1), 99–103.
- Trzebiatowski, J. (2011). Jakość życia w perspektywie nauk społecznych i medycznych – systematyzacja ujęć definicyjnych. *Hygeia Public Health* 46(1), 25–31.
- Trzebińska, E. (2008). *Psychologia pozytywna*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Trzebiński, J., Zięba, M. (2003). Nadzieja, strata i rozwój. *Psychologia Jakości Życia* 2(1), 5–33.
- Trzebiński, J., Zięba, M. (2004). Basic hope as a world-view. *Polish Psychological Bulletin* 35(3), 173–182.
- Tsutsumi, A., Kayaba, K., Hirokawa, K., Ishikawa, S. (2006). Psychosocial job characteristics and risk of mortality in a Japanese community-based working population: The Jichi medical school cohort study. *Social Science & Medicine* 63, 1276–1288.
- Turek, D. (2012). Przedsiębiorca a pracownik przedsiębiorczy. Podobieństwa i różnice profili kompetencyjnych i ich implikacje dla procesów zarządzania. W: B. Jamka (red.), *Potencjał ludzki w rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej i korporacyjnej*. Warszawa: Difin.
- Tyszka, T. (1997). *Psychologia zachowań ekonomicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tyszka, T. (2000). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tyszka, T. (2004). *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tyszka, T., Cieślak, J., Domurat, A., Macko, A. (2011). Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy. *The Journal of Social Economics* 40, 124–131.
- Ucbasaran, D., Lockett, A., Wright, M., Westhead, P. (2003). Entrepreneurial founder teams: Factors associated with member entry and exit. *Entrepreneurship Theory and Practice* 28, 107–127.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., Lyon, S. J. (2013). Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management* 39, 163–202.
- Uy, M. A., Foo, M. D., Song, Z. (2013). Joint effects of prior start-up experience and coping strategies on entrepreneurs' psychological well-being. *Journal of Business Venturing* 28, 583–597.
- Vailant, G. E. (2003). Mental health. *American Journal of Psychiatry* 160, 1373–1384.
- Vailant, G. E. (2012). Pozytywne zdrowie psychiczne: Czy istnieje definicja międzykulturowa? *Postępy Psychiatrii i Neurologii* 21(4), 229–250.
- Valle, M. F., Huebner, E. S., Suldo, S. M. (2006). An analysis of hope as a psychological strength. *Journal of School Psychology* 44(5), 393–406, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jsp.2006.03.005> [dostęp 19.11.2018].

- Vallerand, R. J., Geneviève, M. A., Ratelle, C., Léonard, M., Blanchard, C., Koestner, R. et al. (2003). Les passions de l'âme: On obsessive and harmonious passion. *Journal of Personality and Social Psychology* 85, 756–767.
- Veblen, T. (2008). *Teoria klasy próżniaczej*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Vecchio, R. P. (2003). Entrepreneurship and leadership: Common trends and common threads. *Human Resource Management Review* 13, 303–327.
- Veen van der, H. B., Bommel van, K. H. M., Venema, G. (2002). *Financial support for succession in agriculture and horticulture, a comparison of three possibilities*. The Hague: Agricultural Economics Research Institute.
- Veenhoven, R. (1984). *Conditions of happiness*. Dordrecht: Kluwer Academic.
- Veenhoven, R. (1994a). *Studies in social and cultural transformation. World database of happiness: Correlates of happiness: 7837 findings from 603 studies in 69 nations 1911–1994*, Vol. 1–3. Rotterdam, Netherlands: Erasmus University Rotterdam.
- Veenhoven, R. (1994b). Is happiness a trait? Tests of the theory that a better society does not make people any happier. *Social Indicators Research* 32, 101–160.
- Veenhoven, R. (1997). Advances in the understanding of happiness. *Revue québécoise de psychologie* 18(2), 29–74. https://www3.nd.edu/~adutt/activities/documents/Veenhoven_paper.pdf [dostęp 9.04.2018].
- Veenhoven, R. (2000). The four qualities of life: Ordering concepts and measures of the good life. *Journal of Happiness Studies* 1, 1–39.
- Veenhoven, R. (2009). How do we assess how happy we are? Tenets, implications and tenability of three theories. W: A. K. Dutt, B. Radcliff (red.), *Happiness, Economics and Politics: Towards a multi-disciplinary approach* (s. 3, 45–69). Edward Elgar Publishing. <https://personal.eur.nl/veenhoven/Pub2000s/2009a-full.pdf> [dostęp 19.11.2018].
- Veenhoven, R. (2015). Social conditions for human happiness. A Review of Research. *International Journal of Psychology* 50(5), 379–391.
- Verheul, I., Thurik, A. R., Grilo, I., van der Zwan, P. (2012). Explaining preferences and involvement in self-employment in Europe and the United States: New insights into the role of gender. *Journal of Economic Psychology* 33, 325–341.
- Volery, T., Pullich, J. (2010). Healthy entrepreneurs for healthy businesses: An exploratory study of the perception of health and well-being by entrepreneurs. *New Zealand Journal of Employment Relations* 35, 4–16.
- Vroom, V. R. (1966). Organizational choice: A study of pre- and post-decision processes. *Organizational Behavior and Human Performance* 1, 212–226.
- Wach, D., Stephan, U., Gorgievski, M. (2016). More than money: Developing an integrative multi-factorial measure of entrepreneurial success. *International Small Business Journal* 34(8), 1098–1121.
- Walden-Gałuszko De, K., Majkowicz, M. (1994). *Jakość życia w chorobie nowotworowej*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Walker, E., Brown, A. (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners. *International Small Business Journal* 22(6), 577–594.
- Wall, T. D., Jackson, P. R., Mullarkey, S., Parker, S. (1996). The demands-control model of job strain: A more specific test. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 69, 153–166.
- Wallis, M. (1993). Jakość życia – problemy i propozycje. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 55(2), 135–150.
- Walsch, B. (2011). Well-being and economic conditions in Ireland. *Working Paper Series. UCD Centre for Economic Research*. http://www.ucd.ie/t4cms/WP11_27.pdf [dostęp 18.11.2018].
- Ward, E. A. (1993). Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers. *Journal of Small Business Management* 31(1), 32–38.
- Ware, J. E., Brook R. H., Davies A. R., Lohr K. N. (1981). Choosing measures of health status for individuals in general populations. *American Journal of Public Health* 71, 620–625.
- Warneryd, K. E. (1988). The psychology of innovative entrepreneurship. W: W. F. van Raaij, G. M. van Veldhoven, K. E. Warneryd (red.), *Handbook of economic psychology* (s. 404–447). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Wasserman, N. (2008). The founder's dilemma. *Harvard Business Review* 86, 102–109.

- Watson, D., Clark, L. A., Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology* 54(6), 1063–1070.
- Watten, R. G., Vassend, O., Myhrer, T., Syversen, J. L. (1997). Personality factors and somatic symptoms. *European Journal of Personality* 11, 57–68.
- Weiss, H. M. (2002). Deconstructing job satisfaction: Separating evaluations, beliefs and affective experiences. *Human Resource Management Review* 12, 173–194.
- Weller, S. A. (2012). Financial stress and the long-term outcomes of job loss. *Work, Employment & Society* 26, 10–25.
- WHO (1984). *Health promotion: A WHO Discussion Document on the Concepts and Principles*. Geneva: WHO.
- WHO (2001). *Mental Health Report 2001. Mental Health: New understanding, new hope*. Geneva: WHO.
- WHO (2005). *Promoting Mental Health: Concepts, emerging evidence, practice*. Geneva: WHO.
- WHO (2013). *Resolution WHA66/8 Comprehensive Mental Health Action Plan 2013–2020*. Geneva: WHO.
- Wiklund, J., Patzelt, H., Dimov, D. (2016). Entrepreneurship and psychological disorders: How ADHD can be productively harnessed. *Journal of Business Venturing Insights* 6, 14–20.
- Wilmańska, A. (2010). *Wizerunek przedsiębiorców w Polsce*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. <https://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/21686.pdf> [dostęp 19.11.2018].
- Wilson, W. R. (1967). Correlates of avowed happiness. *Psychological Bulletin* 67(4), 294–306.
- Wise, R. A. (2004). Dopamine, learning and motivation. *Nature Reviews Neuroscience* 5(6), 483–494.
- Witkowski, S. A. (2011). Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości. W: A. Strzalecki, A. Lizurej (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość* (s. 21–49). Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- Witkowski, T. (1994). Cud ekonomiczny a motywacja osiągnięć. *Przegląd Psychologiczny* (1–2), 139–148.
- Wong, M. M., Csikszentmihályi, M. (1991). Motivation and academic achievement: The effects of personality traits and the quality of experience. *Journal of Personality* 59, 539–574.
- Wong, P. K., Ho, Y., Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics* 24, 335–350.
- Wright, T. A., Bonett, D. G. (1997). The role of pleasantness and activation-based well-being in performance prediction. *Journal of Occupational Health Psychology* 2, 212–219.
- Wright, T. A., Bonett, D. G., Sweeney, D. A. (1993). Mental health and work performance: Results of a longitudinal field study. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 66, 277–284.
- Xavier, S. R., Kelley, D., Herrington, M., Vorderwulbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012. Global Report*. https://www.researchgate.net/publication/263806655_Xavier_SR_Kelley_D_Herrington_M_Vorderwulbecke_A_2013_Global_Entrepreneurship_Monitor_GEM_2012_Global_Report [dostęp 5.02.2018].
- Xie, J. L., Schaubroeck, J., Lam, S. S. (2008). Theories of job stress and the role of traditional values: A longitudinal study in China. *American Psychological Association* 35, 128–138.
- Zahra, S. A. (1986). Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Explanatory Study. *Journal of Business Venturing* 6, 259–286.
- Zahra, S. A., Gedajovic, E., Neubaum, D. O., Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing* 24(5), 519–532.
- Zajonc, R. (1980/1985). Uczucia a myślenie. Nie trzeba się domyślać, by wiedzieć, co się woli. *Przegląd Psychologiczny* 1, 27–72.
- Zaleśkiewicz, T. (2004). Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 303–333). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zaleśkiewicz, T. (2005). *Przyjemność czy konieczność. Psychologia postrzegania i podejmowania ryzyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zaleśkiewicz, T. (2015). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Zaleśkiewicz, T., Piskorz, Z. (2011). Przedsiębiorczość i ryzyko. W: A. Strzalecki, A. Lizurej (red.), *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne* (s. 261–282). Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- Zalewska, A. (1999). Typy zadowolenia z życia a system wartościowania. *Forum Psychologiczne* 4(2), 138–155.
- Zalewska, A. (2002). Skala Afektu w Pracy – wstępne wyniki prac nad adaptacją techniki. *Studia Psychologiczne* 40(4), 173–192.
- Zalewska, A. (2003). *Dwa światy. Emocjonalne i poznawcze oceny jakości życia i ich uwarunkowania u osób o wysokiej i niskiej reaktywności*. Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- Zalewska, A. (2005). Transakcyjny model jakości życia – założenia, wyniki badań, dalsze hipotezy. W: M. Straś-Romanowska, K. Lachowicz-Tabaczek., A. Szmajke (red.), *Jakość życia w badaniach empirycznych i refleksji teoretycznej. Kolokwia Psychologiczne* 13 (s. 245–259). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Zapf, D., Dormann, C., Frese, M. (1996). Longitudinal studies in organizational stress research: A review of the literature with reference to methodological issues. *Journal of Occupational Health Psychology* 1, 143–169.
- Zawadzka, A. M. (2013). Aspiracje materialistyczne młodzieży w kontekście preferowanych wartości i dobrostanu. *Czasopismo Psychologiczne* 19(1), 7–16.
- Zawadzka, A. M. (2014). Wartości, cele i dobrostan w kulturze konsumpcji. W: A. M. Zawadzka, M. Niesiołbiedzka, D. Godlewska-Werner (red.), *Kultura konsumpcji – wartości, cele, dobrostan. Psychologiczne aspekty zjawiska*. Warszawa: Wydawnictwo Stowarzyszenia Filomatów.
- Zawadzka, A. M., Duda, J., Rymkiewicz, R., Kondratowicz-Nowak, B. (2015). Siedmiowymiarowy model aspiracji życiowych Kassera i Ryana. Analiza trafności i rzetelności narzędzia. *Psychologia Społeczna*, t. 10, 1(32), 100–111.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz osobowości NEO-FFI Costy i McCrae*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Zbierowski, P. (2016). Paradoks efektów przedsiębiorczości: Satysfakcja i work-life balance. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 419: *Imperatyw przedsiębiorczości a odpowiedzialność przedsiębiorcy*, 265–275.
- Zhang, Z., Zyphur, M. J., Narayanan, J., Arvey R. D., Chaturvedi, S., Avolio, B. J., Lichtenstein, P., Larsson, G. (2009). The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 110, 93–107.
- Zhao, H., Seibert, S. E. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology* 91, 259–271.
- Zhao, H., Seibert, S. E., Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology* 90, 1265–1272.
- Zhao, H., Seibert, S. E., Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management* 36, 381–404.
- Zięba, K. (2015). *Przedsiębiorczość*. Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej.
- Zweig, J. (2008). *Twój mózg, twoje pieniądze*. Warszawa: MT Biznes.
- Żaliński, A., Łaguna, M. (2014). Sukces przedsiębiorczy. Sposoby ujmowania i modele teoretyczne. W: Z. Ratajczak (red.), *Przedsiębiorczość, czyli pochwała kryzysu* (s. 41–54). Katowice: Wydawnictwo Górnośląskiej Wyższej Szkoły Handlowej.

Spis tabel

| | |
|---|-----|
| Tabela 1. Typologia jakości życia według R. Veenhovena | 58 |
| Tabela 2. Cztery typy satysfakcji według R. Veenhovena | 58 |
| Tabela 3. Wyniki badań uzyskane przez E. Galantera | 125 |
| Tabela 4. Wiek przedsiębiorców względem poszczególnych grup (w latach)..... | 174 |
| Tabela 5. Przeciętna liczba godzin pracy dziennie (przepracowanych z pełnym zaangażowaniem) przedsiębiorców względem poszczególnych grup..... | 174 |
| Tabela 6. Staż w działalności gospodarczej (w miesiącach) i liczba pracowników w firmach prowadzonych przez badanych przedsiębiorców | 175 |
| Tabela 7. Czynniki Wielkiej Piątki – przedsiębiorcy względem pozostałych grup | 178 |
| Tabela 8. Nadzieja na sukces przedsiębiorców względem pozostałych grup..... | 182 |
| Tabela 9. Samoocena przedsiębiorców względem pozostałych grup | 183 |
| Tabela 10. Poczucie własnej skuteczności w roli zawodowej – przedsiębiorcy względem pozostałych grup | 184 |
| Tabela 11. Stres związany z aktywnością zawodową – przedsiębiorcy względem pozostałych grup | 186 |
| Tabela 12. Posiadanie wspólnika a stres związany z aktywnością zawodową przedsiębiorców | 187 |
| Tabela 13. Motywacja do założenia firmy a stres związany z aktywnością zawodową przedsiębiorców | 188 |
| Tabela 14. Poziom wykształcenia a aspiracje finansowe przedsiębiorców | 190 |
| Tabela 15. Przekonania na własny temat a aspiracje finansowe przedsiębiorców względem pozostałych grup | 191 |
| Tabela 16. Wielkość przedsiębiorstwa a poczucie odniesienia sukcesu w biznesie, strach przed porażką i aspiracje finansowe przedsiębiorców..... | 192 |
| Tabela 17. Dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym i emocjonalnym – przedsiębiorcy vs pozostałe grupy | 196 |
| Tabela 18. Dobrostan psychiczny i fizyczny – przedsiębiorcy vs pozostałe grupy | 197 |
| Tabela 19. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrobytem przedsiębiorców oraz innych grup | 205 |
| Tabela 20. Ocena korelacji między różnymi wymiarami dobrobytu przedsiębiorców | 206 |
| Tabela 21. Ocena związków między dobrostanem poznawczym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców (ogółem) | 208 |
| Tabela 22. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a dobrostanem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców i innych grup | 209 |
| Tabela 23. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 1) | 213 |
| Tabela 24. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 2) | 214 |
| Tabela 25. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego dla poszczególnych grup przedsiębiorców i pozostałych – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 3a–3e) | 215 |
| Tabela 26. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 4a i 4b) | 216 |

| | |
|---|-----|
| Tabela 27. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (model 5)..... | 217 |
| Tabela 28. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego dla poszczególnych grup przedsiębiorców i pozostałych – rola dobrostanu psychicznego i fizycznego (modele 6a–6f) | 218 |
| Tabela 29. Ocena korelacji między dobrobytem a dobrostanem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców | 219 |
| Tabela 30. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a cechami osobowościowymi przedsiębiorców (ogółem)..... | 222 |
| Tabela 31. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola cech osobowości (model 7) | 223 |
| Tabela 32. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola cech osobowości (model 8) | 223 |
| Tabela 33. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a cechami osobowościowymi przedsiębiorców i innych grup | 225 |
| Tabela 34. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech osobowości (modele 9a–b)..... | 226 |
| Tabela 35. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech osobowości (modele 10a–b)..... | 226 |
| Tabela 36. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a przekonaniem na własny temat przedsiębiorców (ogółem)..... | 227 |
| Tabela 37. Ocena korelacji między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym a przekonaniem na własny temat przedsiębiorców i innych grup | 228 |
| Tabela 38. Ocena korelacji między ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym (GHQ-28) a cechami osobowości ujętymi w modelu Wielkiej Piątki wśród przedsiębiorców (ogółem).... | 230 |
| Tabela 39. Czynniki Wielkiej Piątki a ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny (GHQ-28) według grup..... | 230 |
| Tabela 40. Ocena korelacji między ogólnym dobrostanem psychicznym i fizycznym (GHQ-28) a przekonaniem przedsiębiorców (ogółem) na własny temat..... | 231 |
| Tabela 41. Przekonania na własny temat a ogólny dobrostan psychiczny i fizyczny (GHQ-28) według grup | 232 |
| Tabela 42. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 11) | 233 |
| Tabela 43. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 11a–b)..... | 234 |
| Tabela 44. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 12)..... | 235 |
| Tabela 45. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 13a–b)..... | 236 |
| Tabela 46. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego (GHQ-28) przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (model 14)..... | 236 |
| Tabela 47. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego (GHQ-28) młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola cech podmiotowych (modele 15a–b)..... | 237 |
| Tabela 48. Ocena korelacji między dobrobytem a cechami osobowościowymi przedsiębiorców (ogółem) | 239 |
| Tabela 49. Ocena korelacji między dobrobytem a cechami osobowościowymi przedsiębiorców młodych i dojrzałych | 240 |
| Tabela 50. Ocena korelacji między dobrobytem a postrzeganiem siebie przez przedsiębiorców (ogółem) | 241 |
| Tabela 51. Ocena korelacji między dobrobytem a przekonaniem na własny temat wśród przedsiębiorców młodych i dojrzałych..... | 242 |
| Tabela 52. Stres związany z aktywnością zawodową a jakość życia – według grup..... | 246 |
| Tabela 53. Strach przed porażką w biznesie a jakość życia – według grup..... | 248 |
| Tabela 54. Wyniki estymacji modelu stresu związanego z aktywnością zawodową przedsiębiorców – rola dobrobytu (model 16)..... | 250 |

| | |
|--|-----|
| Tabela 55. Wyniki estymacji modelu stresu związanego z aktywnością zawodową młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu (modele 17a–b) | 251 |
| Tabela 56. Wyniki estymacji modelu strachu przed porażką w biznesie – rola dobrobytu (model 18) | 251 |
| Tabela 57. Wyniki estymacji modelu strachu przed porażką w biznesie młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu (modele 19a–b)..... | 252 |
| Tabela 58. Aspiracje finansowe a jakość życia – według grup | 254 |
| Tabela 59. Aspiracje finansowe jako zmienna pośrednicząca dla relacji między wybranymi składowymi oceny dobrobytu a poczuciem sukcesu w biznesie, satysfakcją z dobrobytu i przekonaniami na własny temat przedsiębiorców..... | 257 |
| Tabela 60. Wyniki estymacji modelu satysfakcji z dochodu przedsiębiorców – rola wybranych składowych dobrobytu i aspiracji finansowych (modele 21a–b)..... | 258 |
| Tabela 61. Poczucie sukcesu w biznesie a jakość życia przedsiębiorców (w tym byłych przedsiębiorców) | 259 |
| Tabela 62. Wyniki estymacji modelu poczucia sukcesu w biznesie przedsiębiorców ogółem – rola dobrobytu i wybranych aspektów powodzenia firmy (model 20)..... | 260 |
| Tabela 63. Wyniki estymacji modelu poczucia sukcesu w biznesie młodych i dojrzałych przedsiębiorców – rola dobrobytu i wybranych aspektów powodzenia firmy (modele 21a–b) | 261 |
| Tabela 64. Wybrane aspekty funkcjonowania firmy a jakość życia przedsiębiorców (w tym byłych przedsiębiorców) | 262 |
| Tabela 65. Wyniki estymacji modelu dobrostanu ogólnego przedsiębiorców – rola poczucia odniesienia sukcesu w biznesie (modele 20a–b) | 264 |
| Tabela 66. Zaangażowanie w pracę a jakość życia przedsiębiorców w porównaniu z innymi grupami | 266 |
| Tabela 67. Motywacja podjęcia działalności gospodarczej a dobrostan ogólny oraz psychiczny i fizyczny | 267 |
| Tabela 68. Motywacja podjęcia działalności gospodarczej a dobrobyt | 269 |
| Tabela 69. Posiadanie wspólnika a dobrostan ogólny oraz psychiczny i fizyczny | 269 |
| Tabela 70. Posiadanie wspólnika a dobrobyt | 270 |
| Tabela 71. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 21) | 274 |
| Tabela 72. Wyniki estymacji modelu dobrostanu poznawczego przedsiębiorców – synteza (modele 22a–b)..... | 275 |
| Tabela 73. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 23)..... | 276 |
| Tabela 74. Wyniki estymacji modelu dobrostanu emocjonalnego przedsiębiorców – synteza (modele 24a–b)..... | 277 |
| Tabela 75. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców ogółem – synteza (model 25)..... | 278 |
| Tabela 76. Wyniki estymacji modelu dobrostanu psychicznego i fizycznego przedsiębiorców – synteza (modele 26a–b)..... | 279 |
| Tabela 77. Wyniki estymacji modelu dochodu dla przedsiębiorców ogółem – synteza (model 27).. | 281 |
| Tabela 78. Wyniki estymacji modelu dochodu młodych i dojrzałych przedsiębiorców – synteza (modele 28a–b)..... | 283 |

Spis rysunków

| | |
|--|-----|
| Rysunek 1. Ogólny schemat jakości życia przedsiębiorców – model badawczy | 108 |
| Rysunek 2. Model ścieżkowy – podmiotowe i sytuacyjne wyznaczniki jakości życia przedsiębiorców (badania prowadzone w latach 2003–2004 wśród właścicieli firm – mężczyzn) | 137 |
| Rysunek 3. Jakość życia przedsiębiorców i jej uwarunkowania – model ogólny | 144 |
| Rysunek 4. Struktura próby badawczej według sytuacji zawodowej – przedsiębiorcy ogółem <i>versus</i> poszczególne grupy | 172 |
| Rysunek 5. Struktura badanych według płci – przedsiębiorcy ogółem <i>versus</i> poszczególne grupy | 173 |
| Rysunek 6. Struktura badanych według poziomu wykształcenia – przedsiębiorcy ogółem <i>versus</i> poszczególne grupy | 173 |
| Rysunek 7. Branża działalności w podziale na przedsiębiorców ogółem, młodych, dojrzałych oraz byłych przedsiębiorców | 176 |
| Rysunek 8. Zasięg działalności przedsiębiorców – ogółem, młodych, dojrzałych oraz byłych przedsiębiorców | 177 |
| Rysunek 9. Porównanie średniego poziomu poszczególnych cech osobowościowych przedsiębiorców względem pozostałych grup | 180 |
| Rysunek 10. Strach przed porażką (obawa przed niepowodzeniem) w biznesie/sferze zawodowej – przedsiębiorcy względem pozostałych grup | 186 |
| Rysunek 11. Poczucie odniesienia sukcesu w biznesie – porównanie grup przedsiębiorców | 188 |
| Rysunek 12. Aspiracje finansowe przedsiębiorców (względem średniej krajowej – ŚK) | 189 |
| Rysunek 13. Motywacja założenia własnej firmy | 192 |
| Rysunek 14. Ocena dobrobytu – przedsiębiorcy <i>vs</i> pozostali | 200 |
| Rysunek 15. Ocena stabilności i zadowolenia ze swojego dobrobytu – przedsiębiorcy <i>vs</i> pozostali | 201 |
| Rysunek 16. Relacja między dobrostanem poznawczym i emocjonalnym przedsiębiorców | 203 |
| Rysunek 17. Ocena relacji między dobrostanem poznawczym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców – ogółem i według stażu w roli przedsiębiorcy | 210 |
| Rysunek 18. Ocena relacji między dobrostanem emocjonalnym a dobrostanem fizycznym i psychicznym przedsiębiorców | 211 |

Aneks

Tabela hipotez i pytań badawczych

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|---|--|---|
| Psychologiczny portret przedsiębiorców | | |
| Hipoteza 1 | Przedsiębiorcy (młodzi i doświadczeni, czyli właściciele nowych i dojrzałych firm) w porównaniu do preprzedsiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzedsiębiorców i pracowników szeregowych przejawiają: | |
| H1a | – niższy poziom neurotyczności | Częściowo potwierdzono H1a. Przedsiębiorcy przejawiają niższy poziom neurotyczności niż szeregowi pracownicy. Brak istotnych statystycznie różnic między przedsiębiorcami a preprzedsiębiorcami, byłymi przedsiębiorcami i intraprzedsiębiorcami. |
| H1b | – wyższy poziom ekstrawersji | Częściowo potwierdzono H1b. Przedsiębiorcy przejawiają wyższy poziom ekstrawersji niż szeregowi pracownicy. Brak istotnych statystycznie różnic między przedsiębiorcami a preprzedsiębiorcami, byłymi przedsiębiorcami i intraprzedsiębiorcami. |
| H1c | – wyższy poziom otwartości na doświadczenia | Odrzucono H1c. Generalnie brak zakładanych w hipotezie różnic. Ujawniono natomiast niższy poziom otwartości na doświadczenia wśród dojrzałych przedsiębiorców w porównaniu do młodych przedsiębiorców i preprzedsiębiorców. |
| H1d | – niższy poziom ugodowości | Częściowo potwierdzono H1d. Przedsiębiorcy przejawiają niższy poziom ugodowości niż szeregowi pracownicy. |
| H1e | – wyższy poziom sumienności | Częściowo potwierdzono H1e. Dojrzałe przedsiębiorcy cechują się istotnie większą sumiennością niż preprzedsiębiorcy i szeregowi pracownicy; różnica dotyczy także młodych przedsiębiorców – ich sumienność jest istotnie wyższa niż szeregowych pracowników. Brak istotnych różnic między przedsiębiorcami a intraprzedsiębiorcami. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|---|--|--|
| H1f | – wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli | Potwierdzono H1f. Przedsiębiorcy przejawiają wyższą nadzieję na sukces niż pozostałe osoby zarówno w zakresie umiejętności znajdowania rozwiązań, jak i siły woli. Umiejętność znajdowania rozwiązań jest przy tym wyższa wśród młodych przedsiębiorców niż u dojrzałych, zaś w przypadku siły woli jest na odwrót. Szeregowi pracownicy uzyskują istotnie statystycznie niższe wyniki niż wszystkie badane grupy. |
| H1g | – wyższy poziom przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy/w roli zawodowej | Częściowo potwierdzono H1g. Zarówno dojrzały, jak i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie wyższe poczucie własnej skuteczności niż byli przedsiębiorcy i szeregowi pracownicy. Nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców. |
| H1h | – wyższy poziom samooceny | Częściowo potwierdzono H1h. Zarówno dojrzały, jak i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie wyższą samoocenę niż szeregowi pracownicy. Ci pierwsi różnią się <i>in plus</i> od byłych przedsiębiorców, nie różnią się natomiast istotnie względem pre- i intraprzedsiebiorców (przedstawiciele tych dwóch grup uzyskują istotnie wyższe wyniki niż szeregowi pracownicy i byli przedsiębiorcy). |
| Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie | | |
| Pytanie 1 | Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) różnią się od innych grup (preprzesiębiorców, intraprzedsiebiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników) w zakresie stresu związanego z aktywnością zawodową oraz strachu przed porażką? | Przedsiębiorcy doświadczają istotnie niższego poziomu stresu niż szeregowi pracownicy (w stosunku do pozostałych grup różnice nie są statystycznie istotne). Przedsiębiorcy uzyskują istotnie niższe wyniki w zakresie strachu przed porażką w porównaniu do szeregowych pracowników (w stosunku do pozostałych grup różnice nie są statystycznie istotne). |
| Hipoteza 2 | Zaangażowanie w prowadzenie firmy wiąże się ze stresem przedsiębiorców – im więcej godzin poświęcają pracy, tym większy odczuwają stres. | Potwierdzono H2. Stres przedsiębiorców wiąże się z zaangażowaniem w prowadzenie firmy – im więcej godzin pracy, tym średnio większy stres. Relacja ta jest silniejsza w przypadku dojrzałych przedsiębiorców niż młodych (dla których nie jest statystycznie istotna). |
| Pytanie 2 | Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) doświadczają niższego stresu? | Brak istotnych różnic w zakresie nasilenia stresu związanego z prowadzeniem firmy między prowadzonymi działalność gospodarczą samodzielnie a osobami działającymi we wspólnocie biznesowej. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|-------------------|---|--|
| Pytanie 3 | Czy przedsiębiorcy z wyboru różnią się od przedsiębiorców z konieczności w zakresie stresu spowodowanego prowadzeniem firmy? | Poziom stresu nie jest istotnie powiązany z motywacją do prowadzenia firmy – ogólnie rzecz biorąc, przedsiębiorcy z wyboru nie różnią się istotnie od tych z konieczności. Dopiero analizy z podziałem na przedsiębiorców młodych i dojrzałych ujawniają różnice. O ile w przypadku dojrzałych przedsiębiorców różnice te praktycznie nie występują, o tyle dla młodych przedsiębiorców są statystycznie istotne – młodzi przedsiębiorcy z wyboru mają istotnie niższy poziom stresu niż ci, którzy zdecydowali się na prowadzenie firmy z konieczności. |
| Pytanie 4 | Czy młodzi, dojrzały i byli przedsiębiorcy różnią się w zakresie poczucia odniesienia sukcesu w biznesie? | Dojrzały przedsiębiorcy istotnie wyżej niż nowi przedsiębiorcy oceniają swój sukces w biznesie. Ocena sukcesu wśród byłych przedsiębiorców jest niższa, ale i tak – pomimo fiaska finansowego – ponad 80% oszacowało swój sukces na poziomie średnim. |
| Pytanie 5 | Czy przedsiębiorcy różnią się w zakresie aspiracji finansowych od preprzesiębiorców, intraprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców i szeregowych pracowników? | Dojrzały i młodzi przedsiębiorcy mają istotnie (w sensie statystycznym) wyższe aspiracje finansowe niż większość grup (poza preprzesiębiorcami). |
| Hipoteza 3 | Im wyższe wykształcenie przedsiębiorców, tym wyższe są ich aspiracje finansowe. | Częściowo przyjęto H3. Analizując łącznie grupę przedsiębiorców, nie zauważa się istotnego związku między ich aspiracjami finansowymi a poziomem wykształcenia. Dopiero analiza przeprowadzona oddzielnie dla młodych i dojrzałych przedsiębiorców zmienia obraz analizowanego zjawiska. Związek aspiracji finansowych z wykształceniem występuje w przypadku młodych przedsiębiorców. |
| Pytanie 6 | Jaki charakter mają związki aspiracji finansowych przedsiębiorców z przekonaniem na własny temat: nadzieją na sukces jako umiejętnością znajdowania rozwiązań i siłą woli, przekonaniem o własnej skuteczności i samooceną? | Umiejętność znajdowania rozwiązań, siła woli, jak również samoocena i poczucie własnej skuteczności w roli przedsiębiorców są istotnie dodatnio skorelowane z aspiracjami finansowymi – im ich poziom jest wyższy, tym średnio większe oczekiwania dotyczące dochodów. Silniejsze relacje mają miejsce wśród dojrzałych przedsiębiorców niż młodych. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|---|--|---|
| Pytanie 7 | Czy liczba zatrudnionych pracowników wiąże się z poczuciem odniesienia sukcesu w firmie, strachem przed porażką w biznesie oraz aspiracjami finansowymi przedsiębiorców? | Właściciele większych przedsiębiorstw mają wyższe aspiracje finansowe (wśród młodych przedsiębiorców zależność ta nie jest statystycznie istotna). Wielkość firmy mierzona liczbą pracowników jest też istotnie powiązana z poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie (korelacja dodatnia) i strachem przed porażką w biznesie (korelacja ujemna). W obu przypadkach nieco silniejsze relacje obserwuje się u młodych przedsiębiorców niż u dojrzałych, a wpływ wielkości zatrudnienia w firmie na poczucie odniesienia sukcesu w biznesie jest wyraźnie silniejszy niż w odniesieniu do obaw przed porażką (im większa firma, tym poczucie sukcesu jest większe, zaś strach przed porażką nie idzie w parze aż tak wyraźnie ze zwiększaniem skali działalności). |
| Jakość życia przedsiębiorców w porównaniu do innych grup | | |
| Hipoteza 4 | Przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzesiębiorców i pracowników szeregowych przejawiają: | |
| H4a | – wyższy dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym (wyższa satysfakcja z życia) i emocjonalnym (korzystniejszy bilans emocji) | Potwierdzono H4a (z pewnymi ograniczeniami). Dobrostan ogólny w aspekcie poznawczym jest w przypadku przedsiębiorców – zarówno dojrzałych, jak i rozpoczynających swoją działalność gospodarczą – wyższy w stosunku do pozostałych badanych grup (z wyjątkiem intraprzesiębiorców). Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców jest istotnie wyższy niż u szeregowych pracowników, ale nie różni się istotnie statystycznie od preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców i intraprzesiębiorców. |
| H4b | – wyższy dobrostan fizyczny i psychiczny: mniej symptomów somatycznych; mniej niepokoju, bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji | Potwierdzono H4b. Dobrostan fizyczny i psychiczny przedsiębiorców jest na wyższym poziomie niż w przypadku większości pozostałych grup (przedsiębiorcy doświadczają mniej negatywnych przejawów zdrowia psychicznego i somatycznego). |
| Pytanie 8 | Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) w porównaniu do preprzesiębiorców, byłych przedsiębiorców, intraprzesiębiorców i pracowników szeregowych uzyskują wyższy dobrobyt rozumiany jako: dochód, wzrost dochodu, wielkość dochodu i majątku szacowane w porównaniu do grupy odniesienia oraz wyższy stopień zaspokojenia potrzeb materialnych? | Dobrobyt jest istotnie wyższy w przypadku przedsiębiorców, zwłaszcza dojrzałych – osiągają oni istotnie wyższy poziom dochodu, oceny dochodu i majątku względem grupy odniesienia oraz ogólne zaspokojenie potrzeb materialnych. Brak istotnych różnic w zakresie wzrostu/spadku dochodu. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|---|--|
| Pytanie 9 | Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą satysfakcję z dochodu i z majątku niż pozostałe badane grupy? | Dojrzały przedsiębiorcy wyżej oceniają satysfakcję z dochodu i majątku niż pozostałe grupy (w tym również w porównaniu do młodych właścicieli firm). Młodzi przedsiębiorcy różnią się istotnie pod tym względem od intraprzedsiebiorców. Ci ostatni mają z kolei wyższą satysfakcję z dochodu od preprzesiębiorców i szeregowych pracowników. |
| Pytanie 10 | Czy przedsiębiorcy (młodzi i dojrzały) mają wyższą stabilność (pewność) dochodu niż pozostałe badane grupy? | Najwyższa stabilność dochodu występuje w przypadku intraprzedsiebiorców, najniższa zaś u młodych przedsiębiorców. |
| Relacje między różnymi aspektami dobrobytu i dobrostanu | | |
| Hipoteza 5 | Dobrostan ogólny (poznawczy i emocjonalny) oraz dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) pozostają we wzajemnych związkach – wraz ze wzrostem czynników dobrobytu wzrasta poziom poznawczej i emocjonalnej oceny życia: | |
| H5a | – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek, tym wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H5a. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek przedsiębiorców, tym wyższa satysfakcja z życia i korzystniejszy bilans emocjonalny. |
| H5b | – im wyższa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) oraz korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H5b. Im wyższa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym wyższa satysfakcja z życia i korzystniejszy bilans emocjonalny przedsiębiorców. |
| Pytanie 11 | Czy związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) niż w pozostałych badanych grupach (preprzesiębiorcy, byli przedsiębiorcy, intraprzedsiebiorcy, szeregowi pracownicy)? | Związki dobrobytu i dobrostanu są silniejsze wśród przedsiębiorców niż w pozostałych badanych grupach, w tym zwłaszcza w porównaniu z byłymi przedsiębiorcami i szeregowymi pracownikami. Wyraźne różnice obserwuje się również w odniesieniu do preprzesiębiorców, jeśli chodzi o dobrostan poznawczy, oraz intraprzedsiebiorców – dobrostan emocjonalny. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|-------------------|---|---|
| Hipoteza 6 | Wybrane aspekty dobrobytu przedsiębiorców pozostają we wzajemnych związkach: | |
| H6a | – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, i im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia, tym wyższa satysfakcja z dochodu | Potwierdzono H6a. Wszystkie aspekty dobrobytu przedsiębiorców pozostają ze sobą w istotnym, dodatnim związku – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, i im wyższy dochód szacowany w stosunku do grupy odniesienia, tym wyższa satysfakcja z dochodu. |
| H6b | – im większy majątek szacowany w odniesieniu do grupy odniesienia, tym większa satysfakcja z majątku | Potwierdzono H6b. Im większy majątek szacowany w odniesieniu do grupy odniesienia, tym większa satysfakcja z majątku przedsiębiorców. |
| Hipoteza 7 | Dobrostan i dobrobyt przedsiębiorców (młodych i dojrzałych) pozostają we wzajemnych związkach z ogólnym zdrowiem psychicznym i somatycznym: | |
| H7a | – im wyższa satysfakcja z życia (poznawcza ocena życia) i korzystniejszy bilans emocjonalny (emocjonalna ocena życia), tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji | Potwierdzono H7a. Im wyższa poznawcza ocena życia i korzystniejszy bilans emocjonalny, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. |
| H7b | – im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność (pewność) dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji | Potwierdzono H7b. Im wyższy dochód, wzrost dochodu, stabilność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb i im wyższy majątek, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. Zwłaszcza w przypadku lepszego zaspokojenia potrzeb materialnych, wyższego poziomu aktualnych zarobków i stabilności dochodu, nasilenie symptomów depresji jest niższe (współczynniki korelacji kształtują się na poziomie ok. (-)0,43–(-)0,48). |
| H7c | – im większa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji | Potwierdzono H7a. Im większa satysfakcja z dochodu i z majątku, tym mniejsze nasilenie symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania oraz symptomów depresji. Relacja ta jest jednak słabsza w porównaniu do trzech kluczowych w tym zakresie przejawów dobrobytu: zaspokojenia potrzeb materialnych, aktualnych zarobków i stabilności dochodu. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|--|--|
| Osobowościowe uwarunkowania jakości życia przedsiębiorców: | | |
| <i>Cechy podmiotowe a dobrostan poznawczy i emocjonalny</i> | | |
| Hipoteza 8 | Dobrostan przedsiębiorców (poznawcza i emocjonalna ocena życia) jest związany z właściwościami podmiotowymi (cechami osobowości) oraz z przekonaniami na własny temat: | |
| H8a | – im niższa neurotyczność, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8a. Im niższa neurotyczność, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia). |
| H8b | – im wyższa ekstrawersja, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8b. Im wyższa ekstrawersja, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia). |
| H8c | – im wyższa otwartość na doświadczenia, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8c. Im wyższa otwartość na doświadczenia, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia). |
| H8d | – im wyższa sumienność, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8d. Im wyższa sumienność, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia). |
| H8e | – im wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8e. Im wyższa umiejętność znajdowania rozwiązań i siła woli, tym wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny. |
| H8f | – im wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8f. Im większe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, tym wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny. |
| H8g | – im wyższa samoocena, tym wyższy dobrostan (poznawcza i emocjonalna ocena życia) | Potwierdzono H8g. Im wyższa samoocena, tym wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny. |
| Pytanie 12 | Jaką postać przyjmuje związek ugodowości z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym? | Im niższa ugodowość, tym wyższy dobrostan poznawczy przedsiębiorców. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|--|---|
| Pytanie 13 | Które spośród analizowanych cech podmiotowych są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego przedsiębiorców? | Wykazano istotną rolę neurotyczności i ugodowości – osłabiających dobrostan poznawczy, a także sumienności i ekstrawersji – poprawiających go, przy czym największe znaczenie (na tle pozostałych cech osobowości) odgrywa neurotyczność (Beta = $-0,317$), następnie – sumiennosc i ekstrawersja, a najslabiej z nich, aczkolwiek tez istotnie, zaznacza sie rola ugodowosci. Cechy te wyjasniaja zmiany zadowolenia z zycia w blisko 40%. W przypadku dobrostanu emocjonalnego najsilniejszy (a przy tym ujemny) jest wplyw neurotycznosc, a nastepnie (dodatni) wplyw ekstrawersji i (okolo dwukrotnie nizszy) wplyw sumiennosci. Cechy te wyjasniaja zmiany bilansu emocji w blisko 45%. Powyzsze analizy byly wykonane dla przedsiebiorcow mlodych i dojrzalych laczenie. |
| <i>Cechy podmiotowe a dobrostan psychiczny i somatyczny przedsiebiorcow</i> | | |
| Hipoteza 9 | Ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców jest związane z właściwościami podmiotowymi (cechy osobowości) oraz przekonaniem na własny temat – mniejszemu nasileniu symptomów somatycznych, niepokoju i bezsenności, zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji towarzyszy: | |
| H9a | – niższy poziom neurotyczności | Potwierdzono H9a. |
| H9b | – wyższy poziom ekstrawersji | Potwierdzono H9b. |
| H9c | – wyższy poziom otwartości na doświadczenia | Potwierdzono H9c. |
| H9d | – niższy poziom ugodowości | Potwierdzono H9d. |
| H9e | – wyższy poziom sumienności | Potwierdzono H9e. |
| H9f | – wyższy poziom nadziei na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli | Potwierdzono H9f. Im wyższa ocena swojego potencjału w zakresie umiejętności znajdowania rozwiązań i siły woli, tym lepsze ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców. |
| H9g | – wyższy poziom przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy | Potwierdzono H9g. Im silniejsze przekonania o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, tym lepsze ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców. |
| H9h | – wyższy poziom samooceny | Potwierdzono H9h. Im wyższa samoocena, tym lepsze ogólne zdrowie psychiczne i somatyczne przedsiębiorców. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|--|--|
| Pytanie 14 | Które spośród analizowanych cech podmiotowych (czynniki Wielkiej Piątki oraz przekonania na własny temat) są najsilniejszymi determinantami dobrostanu poznawczego i emocjonalnego oraz dobrostanu psychicznego i somatycznego przedsiębiorców? | Dobrostan poznawczy przedsiębiorców (ogółem) jest uwarunkowany w największym stopniu samooceną i siłą woli. Kolejne cechy to: neurotyczność, sumienność i ugodowość (wyjaśniają zmienność dobrostanu poznawczego w 44,3%). Dobrostan emocjonalny przedsiębiorców kształtują przede wszystkim neurotyczność i samoocena, a w nieco mniejszym stopniu – także ekstrawersja i siła woli (łącznie wyjaśniają blisko 50% zmienności dobrostanu emocjonalnego). Dobrostan psychiczny i somatyczny jest warunkowany trzema cechami podmiotowymi: neurotycznością (negatywnie), umiejętnością znajdowania rozwiązań (pozytywnie) i ekstrawersją (pozytywnie). Łącznie wyjaśniają blisko 40% zmienności dobrostanu psychicznego i somatycznego przedsiębiorców. |
| Cechy podmiotowe a dobrobyt przedsiębiorców | | |
| Hipoteza 10 | Dobrobyt przedsiębiorców (wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność/pewność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, majątek, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia) jest uwarunkowany właściwościami podmiotowymi (cechy osobowości) oraz przekonaniami na własny temat: | |
| H10a | – im niższa neurotyczność, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10a. Neurotyczność najbardziej spośród czynników Wielkiej Piątki jest powiązana z dobrobytem przedsiębiorców. Im większe nasilenie neurotyczności, tym niższy dobrostan we wszystkich wyróżnionych aspektach. |
| H10b | – im wyższa ekstrawersja, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10b. Ekstrawersja, jako druga po neurotyczności cecha osobowości, jest najsilniej powiązana z dobrobytem przedsiębiorców – im wyższa ekstrawersja, tym wyższy dobrobyt we wszystkich wyróżnionych aspektach. |
| H10c | – im wyższa otwartość na doświadczenia, tym wyższy dobrobyt | W pewnym zakresie potwierdzono H10e. Osoby bardziej otwarte na doświadczenia osiągają wyższy dobrobyt, aczkolwiek nie dotyczy to dwóch jego wymiarów: wysokości dochodu względem grupy odniesienia i skali zmiany dochodu. |
| H10d | – im wyższa ugodowość, tym niższy dobrobyt | Potwierdzono H10d. Wyższa ugodowość nie sprzyja osiąganemu poziomowi dobrobytu przedsiębiorców – zwłaszcza jeśli chodzi o wysokość oraz poziom dochodu i majątku względem grupy odniesienia. |
| H10e | – im wyższa sumienność, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10e. Im wyższa sumienność przedsiębiorców, tym wyższy dobrobyt (aczkolwiek nieistotna jest jej relacja ze stopniem wzrostu poziomowi dochodu). |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|--|--|
| H10f | – im wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10f. Im wyższa nadzieja na sukces w wymiarze umiejętności znajdowania rozwiązań oraz silnej woli, tym wyższy dobrobyt. Związek jest silniejszy w przypadku dojrzałych niż młodych przedsiębiorców. |
| H10g | – im wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10g. Im wyższe przekonanie o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy, tym wyższy dobrobyt. Związek jest silniejszy w przypadku dojrzałych niż młodych przedsiębiorców. |
| H10h | – im wyższa samoocena, tym wyższy dobrobyt | Potwierdzono H10h. Im wyższa samoocena, tym wyższy dobrobyt. Związek jest silniejszy w przypadku dojrzałych niż młodych przedsiębiorców. |
| Bilans korzyści i ocena swojego położenia w biznesie a jakość życia przedsiębiorców: | | |
| <i>Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie a jakość życia przedsiębiorców</i> | | |
| Hipoteza 11 | Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie wiążą się z emocjonalną i poznawczą oceną życia oraz z ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym przedsiębiorców – im większy stres i strach przed porażką, tym mniejsza satysfakcja z życia (dobrostan poznawczy) i bardziej niekorzystny bilans emocji (dobrostan emocjonalny) oraz tym więcej negatywnych przejawów zdrowia (nasilenie symptomów somatycznych; niepokój i bezsenność; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji). | Potwierdzono H11. Stres istotnie i negatywnie wiąże się z dobrostanem emocjonalnym i poznawczym. Relacje te są silniejsze u młodych przedsiębiorców niż u dojrzałych. Najsilniejsze związku stresu obserwuje się w odniesieniu do dobrostanu psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza w zakresie niepokoju i bezsenności (dla przedsiębiorców ogółem) oraz symptomów somatycznych (dla przedsiębiorców ogółem) – stres zwiększa istotnie ich nasilenie. Strach przed porażką wiąże się istotnie z niższym poziomem dobrostanu przedsiębiorców. Najsilniej relacja ta zaznacza się w odniesieniu do dobrostanu poznawczego i emocjonalnego, a także psychicznego i fizycznego, w tym zwłaszcza symptomów depresji (dla przedsiębiorców ogółem). |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--------------------|--|---|
| Hipoteza 12 | Stres związany z prowadzeniem firmy i strach przed porażką w biznesie wiążą się negatywnie z dobrobytem. | Częściowo potwierdzono H12. Stres nie wiąże się znacząco z dobrobytem w grupie dojrzałych przedsiębiorców (odnotowano nieliczne słabe korelacje), natomiast wyraźnie silniej zaznacza się u tych właścicieli firm, którzy działalność gospodarczą rozpoczęli niedawno. Strach przed porażką wiąże się istotnie z niższym poziomem dobrobytu przedsiębiorców, jeśli chodzi o dobrobyt i satysfakcję z dochodu/majątku wyraźnie silniejsze relacje z obawami przed niepowodzeniem występują w przypadku dojrzałych przedsiębiorców (wśród młodych przedsiębiorców nieistotny jest związek między strachem przed porażką w biznesie a większością wymiarów dobrobytu – poza ogólną oceną zaspokojenia potrzeb materialnych i stabilnością dochodu, a także zadowoleniem z majątku). |
| Hipoteza 13 | Wybrane aspekty dobrobytu (wielkość dochodu, wzrost dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, stabilność, pewność dochodu i stopień zaspokojenia potrzeb) są predyktorami stresu związanego z prowadzeniem firmy i strachu przed porażką. | Częściowo potwierdzono H13. Stabilność dochodu, a także wielkość majątku względem własnej grupy odniesienia w istotnym stopniu oddziałują na stres związany z prowadzeniem firmy. Blisko dwukrotnie większe jest znaczenie stabilności dochodu. W zestawieniu z tymi dwoma czynnikami nieistotny jest wpływ samego poziomu zarobków i jego wzrostu, jak również oceny wysokości dochodu względem grupy odniesienia i stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych. Choć istotnie współczynnik determinacji różni się od zera, to ocena stresu w ponad 90% wynika z innych czynników niż dobrobyt (współczynnik determinacji na poziomie zaledwie 7,6% dla ogółu przedsiębiorców). Stabilność dochodu i wielkość dochodu jedynie w 6,6% wyjaśniają wariację stresu dojrzałych przedsiębiorców. Stopień zaspokojenia potrzeb materialnych wyjaśnia kształtowanie się stresu związanego z prowadzeniem firmy u młodych przedsiębiorców w ok. 17%). Wpływ stabilności dochodu zaznacza się przede wszystkim w przypadku dojrzałych przedsiębiorców – w równym stopniu z wielkością majątku względem własnej grupy odniesienia ogranicza strach przed porażką w biznesie tej grupy (wyjaśniając ok. 20% jego zmienności). Z kolei w przypadku młodych przedsiębiorców zaznacza się istotnie wpływ oceny zaspokojenia potrzeb materialnych – im jest on wyższy, tym średnio niższy strach (14%). |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|--|---|---|
| <i>Dobrobyt i dobrostan przedsiębiorców a aspiracje finansowe</i> | | |
| Hipoteza 14 | Im wyższy dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowane w porównaniu do grupy odniesienia przedsiębiorców, tym wyższe aspiracje finansowe. | Potwierdzono H14. Najsilniejszy związek aspiracji obserwuje się względem aktualnych zarobków, stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych i wysokości dochodu względem własnej grupy odniesienia. Dotyczy to zwłaszcza dojrzałych przedsiębiorców – zaobserwowano bardzo wysokie korelacje, sięgające $r = 0,87^{***}$ (w przypadku młodych przedsiębiorców korelacje osiągają wartość $r = 0,57^{***}$). |
| Pytanie 15 | Jaki jest związek aspiracji finansowych z dobrostanem ogólnym (poznawcza i emocjonalna ocena życia) i dobrostanem psychicznym i somatycznym? | Aspiracje finansowe korelują istotnie z ogólnym dobrostanem poznawczym i emocjonalnym dojrzałych przedsiębiorców (korelacje ok. 0,5), nieco słabiej z dobrostanem psychicznym i fizycznym: im wyższe aspiracje, tym wyższa satysfakcja z życia, korzystniejszy bilans emocji i mniej negatywnych symptomów psychicznych i somatycznych u dojrzałych przedsiębiorców. U początkujących przedsiębiorców odnotowano korelacje aspiracji jedynie z dobrostanem poznawczym oraz z symptomami depresji. |
| Pytanie 16 | Czy aspiracje finansowe są zmienną pośredniczącą między dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a: – satysfakcją z dochodu i z majątku; – poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie? | Aspiracje finansowe są czynnikiem pośredniczącym między wysokością dochodu, jego wzrostem, a także oceną dochodu i majątku względem grupy odniesienia a satysfakcją z dochodu i majątku oraz poczuciem odniesienia sukcesu w biznesie. Ponad trzykrotnie zmniejsza się także siła związku między wzrostem dochodu a zadowoleniem z majątku, jeśli wyeliminowane zostanie współdziałanie aspiracji finansowych. |
| Pytanie 17 | Czy aspiracje finansowe są zmienną pośredniczącą między dochodem, wzrostem dochodu, dochodem i majątkiem szacowanym w porównaniu do grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności i samooceną? | Aspiracje finansowe silnie zaznaczają się w relacji między analizowanymi składowymi dobrobytu a przekonaniem na własny temat, zwłaszcza między wzrostem dochodu a samooceną oraz między wzrostem dochodu i oceną dochodu względem grupy odniesienia a poczuciem własnej skuteczności w biznesie. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|---|---|---|
| <i>Dobrobyt i dobrostan przedsiębiorców a poczucie odniesienia sukcesu w biznesie i wielkość firmy</i> | | |
| Hipoteza 15 | Poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest uwarunkowane wybranymi aspektami dobrobytu i funkcjonowania firmy – wielkość dochodu, wzrost dochodu, stabilność dochodu, dochód szacowany w porównaniu do grupy odniesienia, liczba pracowników, staż działalności są predyktorami poczucia odniesienia sukcesu przedsiębiorczego. | Częściowo potwierdzono H15. Poczucie sukcesu w biznesie jest tym wyższe, im lepiej zaspokojone są potrzeby materialne przedsiębiorców, im wyżej oceniają oni swój dochód względem własnej grupy odniesienia oraz im większa jest skala wzrostu ich dochodu (w ostatnich 12 miesiącach). Największe jest przy tym znaczenie dwóch pierwszych wymiarów dobrobytu. Dodatkowo, istotne znaczenie ma skala działalności mierzona liczbą pracowników – poczucie sukcesu w biznesie jest na wyższym poziomie w przypadku przedsiębiorców prowadzących większe firmy. Omawiane czynniki wyjaśniają kształtowanie się odczucia sukcesu w roli przedsiębiorcy w blisko 46%. |
| Hipoteza 16 | Poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego jest predyktorem dobrostanu ogólnego (poznawcza i emocjonalna ocena życia) przedsiębiorców. | Potwierdzono H14. Zarówno dobrostan poznawczy, jak i emocjonalny przedsiębiorców jest tym wyższy, im wyższe jest poczucie odniesienia sukcesu w biznesie. Nieco silniej oddziaływanie to zaznacza się w odniesieniu do zadowolenia z życia (tylko ta jedna zmienna wyjaśnia kształtowanie się dobrostanu poznawczego w blisko 30%, dla dobrostanu emocjonalnego jest to 21,2%). |
| Pytanie 18 | Czy liczba zatrudnionych pracowników i staż w roli przedsiębiorcy wiążą się z finansowo-materialnymi aspektami dobrobytu przedsiębiorców (dochód, wzrost dochodu, stabilność dochodu, dochód i majątek szacowane w relacji do grupy odniesienia)? | Liczba zatrudnionych pracowników w największym stopniu skorelowana jest z dobrobytem przedsiębiorców oraz zadowoleniem z majątku i dochodu, a w mniejszym – z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym, zaś nie ma praktycznie związku z dobrostanem psychicznym i fizycznym. Satysfakcja z dochodu i majątku nie jest istotnie powiązana z okresem prowadzenia działalności gospodarczej. Istotne są natomiast związki względem wszystkich elementów dobrobytu. Dotyczy to przedsiębiorców ogółem, a przede wszystkim młodych przedsiębiorców. Dla ogółu przedsiębiorców – im dłuższy staż, tym średnio wyższy dobrobyt. |
| Pytanie 19 | Czy liczba zatrudnionych pracowników i staż w biznesie wiążą się z poznawczą i emocjonalną oceną życia oraz dobrostanem psychicznym i somatycznym? | Liczba zatrudnionych pracowników w niewielkim stopniu, wiąże się z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym dojrzałych przedsiębiorców, nie ma związku z ich dobrostanem psychicznym i fizycznym. Zarówno zadowolenie z życia, jak i dobrostan emocjonalny i ogólnie oceniany dobrostan psychiczny nie są istotnie powiązane z okresem prowadzenia działalności gospodarczej. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|---|--|--|
| Zaangażowanie w prowadzenie firmy (liczba godzin pracy) a jakość życia przedsiębiorców i stres związany z prowadzeniem firmy | | |
| Hipoteza 17 | Zaangażowanie w prowadzenie firmy (przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy w ciągu dnia) wiąże się z dobrobytem – im większe zaangażowanie, tym większy dochód, wzrost dochodu, stabilność/pewność dochodu, poziom zaspokojenia potrzeb, majątek, dochód i majątek szacowany w porównaniu do grupy odniesienia. | Częściowo potwierdzono H17. Silniejsze związki czasu pracy względem dobrobytu stwierdza się w grupie dojrzałych przedsiębiorców – dla każdej z jego składowych relacje te są statystycznie istotne, a tylko jeśli chodzi o ocenę zaspokojenia potrzeb materialnych i dochodu w stosunku do grupy odniesienia relacja ta jest nieco silniejsza wśród młodych przedsiębiorców. Czasowe zaangażowanie w prowadzenie firmy dojrzałych przedsiębiorców jest natomiast istotnie, ale ujemnie powiązane satysfakcją z dochodu i majątku – im więcej godzin poświęcają dojrzałym przedsiębiorcy na pracę, tym średnio niższej doświadczają satysfakcji z efektów finansowo-materialnych. H17 zostaje zatem przyjęta w ograniczonym zakresie (głównie w odniesieniu do doświadczonych przedsiębiorców). |
| Hipoteza 18 | Zaangażowanie w prowadzenie firmy wiąże się z dobrostanem (poznawcza i emocjonalna ocena życia) oraz ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji) – im większa przeciętna liczba godzin pracy przedsiębiorcy w ciągu dnia, tym mniejszy jego dobrostan i więcej negatywnych przejawów zdrowia fizycznego i psychicznego. | Częściowo potwierdzono H18. Czasowe zaangażowanie w prowadzenie firmy dojrzałych przedsiębiorców jest istotnie, ale ujemnie powiązane z ogólnym dobrostanem, z dobrostanem poznawczym i emocjonalnym (ale tylko dojrzałych przedsiębiorców). Nie zachodzą istotne związki między liczbą godzin pracy przedsiębiorców a ich ogólnym zdrowiem psychicznym i fizycznym. H18 zostaje zatem przyjęta w ograniczonym zakresie (głównie w odniesieniu do doświadczonych przedsiębiorców i z wyłączeniem zdrowia psychicznego i fizycznego). |
| Przedsiębiorczość z wyboru i z konieczności oraz posiadanie wspólnika a jakość życia przedsiębiorców | | |
| Hipoteza 19 | Przedsiębiorcy z wyboru uzyskują lepsze efekty ekonomiczne, co oznacza w konsekwencji wyższy dobrobyt (dochód, wzrost dochodu, dochód i majątek szacowane w porównaniu do grupy odniesienia) i wyższą satysfakcję z uzyskiwanego dochodu i posiadanego majątku. | Częściowo potwierdzono H19. Występują istotne różnice w odniesieniu do różnych składowych dobrobytu między przedsiębiorcami z wyboru i z konieczności – zarówno poziom zaspokojenia potrzeb materialnych, poziom dochodu (również względem grupy odniesienia), stabilność dochodu, jak i ocena wielkości majątku względem grupy odniesienia na istotnie wyższym poziomie obserwowane są w przypadku przedsiębiorców z wyboru. Motywacja podjęcia działalności gospodarczej nie jest natomiast istotnie powiązana z satysfakcją z dobrobytu, jak i z rozmiarem wzrostu dochodu. |

| Lp. | Hipotezy i pytania | Weryfikacja |
|------------|--|---|
| Pytanie 20 | Czy przedsiębiorcy z wyboru mają wyższy poznawczy i emocjonalny dobrostan, lepsze ogólne zdrowie fizyczne i psychiczne (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)? | Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą z wyboru (motywacja pozytywna, rozwojowa) osiągają istotnie wyższy ogólny dobrostan niż przedsiębiorcy z konieczności (motywacja negatywna, reaktywna) – zarówno dobrostan poznawczy, jak i emocjonalny jest istotnie wyższy w pierwszej z grup. Nie ma natomiast istotnych różnic między tymi grupami w zakresie ogólnego dobrostanu psychicznego i fizycznego (jedynie w przypadku symptomów depresji różnice są istotne, na korzyść przedsiębiorców z wyboru). |
| Pytanie 21 | Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) uzyskują lepsze efekty ekonomiczne (wyższy dobrobyt)? | Przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą ze wspólnikiem osiągają istotnie wyższy poziom zaspokojenia potrzeb materialnych i wyższe zarobki, jak również wyżej oceniają swój dochód i majątek względem własnej grupy odniesienia. Posiadanie wspólnika nie różnicuje natomiast istotnie oceny stabilności dochodu i zakresu jego wzrostu, a także satysfakcji z dobrobytu. |
| Pytanie 22 | Czy przedsiębiorcy posiadający wspólnika (wspólników) posiadają wyższy dobrostan poznawczy i emocjonalny, lepsze ogólne fizyczne i psychiczne zdrowie (nasilenie symptomów somatycznych; niepokoju i bezsenności; zaburzeń funkcjonowania i symptomów depresji)? | Brak istotnych różnic między przedsiębiorcami działającymi ze wspólnikiem lub samodzielnie w zakresie dobrostanu poznawczego i emocjonalnego oraz fizycznego i psychicznego. |

Ankieta

1. Sytuacja zawodowa. Zaznacz właściwą dla Ciebie kategorię.

Działalność gospodarcza:

1 – zamierzam w ciągu najbliższych 6 miesięcy zainicjować działalność gospodarczą, mam już konkretny plan i podjąłem/-am czynności przygotowawcze

2 – prowadzę firmę (okres do 42 miesięcy)

3 – prowadzę firmę (okres powyżej 42 miesięcy)

4 – prowadziłem/-am kiedyś firmę, ale ją rozwiązałem/-am

Osoby zatrudnione:

5 – w mojej pracy po prostu robię tylko to, co do mnie należy

6 – w mojej pracy mam realny wpływ (i wykorzystuję go) na ważne aspekty organizacyjne mogące usprawnić funkcjonowanie firmy i/lub poprawić jej wyniki finansowe (uzyskanie oszczędności lub dodatkowych zysków)

2. Płeć (podkreśl właściwe)

kobieta

mężczyzna

3. Wiek

4. Wykształcenie

podstawowe/zasadnicze zawodowe

średnie

licencjat

inżynierskie

magisterskie

podyplomowe/doktorat

5. Odczuwany przeze mnie strach przed porażką w biznesie oceniam jako (wypełniają właściciele firm):

1
bardzo niski

2
niski

3
średni

4
wysoki

5
bardzo wysoki

6. Biorąc pod uwagę wszelkie aspekty funkcjonowania mojej firmy (organizacyjne, finansowe, kontakty z otoczeniem biznesowym itd.), mam poczucie odniesienia sukcesu przedsiębiorczego w stopniu (wypełniają właściciele firm):

| | | | | |
|---------------|--------|---------|---------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| bardzo niskim | niskim | średnim | wysokim | bardzo wysokim |

7. Biorąc pod uwagę dominujący rodzaj mojej działalności gospodarczej, można zakwalifikować ją przede wszystkim do branży (wypełniają właściciele firm):

- handel
- budownictwo
- przemysł (produkcja)
- transport
- inne usługi specjalistyczne
- opieka medyczna
- gastronomia
- inne

8. Biorąc pod uwagę większość realizowanych przez moją firmę transakcji, jej zasięg można określić jako (wypełniają właściciele firm):

| | | |
|---------|--------------|----------------|
| lokalny | ogólnopolski | międzynarodowy |
|---------|--------------|----------------|

9. Posiadam wspólnika (wypełniają właściciele firm):

NIE (0) TAK (ilu? 1 2 3)

10. Przeciętna liczba godzin pracy dziennie (przepracowanych z pełnym zaangażowaniem) wynosi

11. Mój staż w działalności gospodarczej (w miesiącach) wynosi (wypełniają właściciele firm)

12. Liczba zatrudnionych pracowników..... (wypełniają właściciele firm)

13. Motywacja założenia własnej firmy (wybrać jedną lub więcej odpowiedzi) (wypełniają właściciele firm)

- dostrzeżenie szansy biznesowej
- chęć utrzymania lub zwiększenia dochodu
- potrzeba niezależności (niechęć do posiadania szefa)
- dostrzeżenie szansy rozwoju osobistego

o do prowadzenia firmy skłoniły mnie okoliczności zewnętrzne (złe warunki dotychczasowej pracy, bezrobocie, brak możliwości satysfakcjonującego zatrudnienia, oczekiwania poprzedniego pracodawcy, odziedziczyłem/-am firmę)

14. Dochód osobisty. Zaznacz najwłaściwszą dla siebie odpowiedź. Uzykiwany przeze mnie dochód osobisty w porównaniu do średniej krajowej (ok. 3800 zł brutto) jest:

- 0 – niższy niż średnia krajowa
- 1 – zbliżony do średniej krajowej
- 2 – wyższy o ok. 50%
- 3 – wyższy o ok. 100% (dwukrotność średniej krajowej)
- 4 – wyższy do wysokości ok. trzykrotności średniej krajowej
- 5 – wyższy do wysokości ok. czterokrotności średniej krajowej
- 6 – wyższy do wysokości ok. pięciokrotności średniej krajowej (i więcej)

15. Mój dochód w porównaniu do osób w moim otoczeniu, które prowadzą podobną działalność gospodarczą (zawodową), jest:

- | | | | | |
|-----------------|--------|---------|--------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| znacznie niższy | niższy | podobny | wyższy | znacznie wyższy |

16. Moja satysfakcja z uzyskiwanego dochodu jest:

- | | | | | |
|--------------|-------|---------|--------|---------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| bardzo niska | niska | średnia | wysoka | bardzo wysoka |

17. Mój majątek w porównaniu do osób podobnie funkcjonujących zawodowo w moim otoczeniu jest:

- | | | | | |
|-----------------|--------|---------|--------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| znacznie niższy | niższy | podobny | wyższy | znacznie wyższy |

18. Moja satysfakcja z posiadanego przeze mnie majątku jest:

- | | | | | |
|--------------|-------|---------|--------|---------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| bardzo niska | niska | średnia | wysoka | bardzo wysoka |

19. Potrzeby materialne moje i mojej rodziny są zaspokojone w stopniu:

- | | | | | | | |
|------------|----------|--------|-------------|---------|------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| minimalnym | b.niskim | niskim | przeciętnym | wysokim | b. wysokim | maksymalnym |

20. Stabilność (pewność) mojego dochodu oceniam jako:

| | | | | | | |
|-----------|---------|-------|------------|--------|-----------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| minimalną | b.niską | niską | przeciętną | wysoką | b. wysoką | maksymalną |

21. W minionych 12 miesiącach odnotowałem/-am wzrost dochodu (nie wypełniać, jeśli nie było wzrostu dochodu)

| | | | | |
|--------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| bardzo niski (do 20%) | niski (21–40%) | średni (41–60%) | wysoki (61–80%) | bardzo wysoki (pow. 80%) |

22. W minionych 12 miesiącach uzyskałem/-łam spadek dochodu (nie wypełniać, jeśli nie było spadku dochodu)

| | | | | |
|--------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| bardzo niski (do 20%) | niski (21–40%) | średni (41–60%) | wysoki (61–80%) | bardzo wysoki (pow. 80%) |

23. Aspiracje finansowe. Dążę do tego, aby mój dochód plasował się na poziomie (proszę wybrać poziom dochodów, który jest najbardziej zbliżony do oczekiwania):

- 1 – średniej krajowej (ok. 3 800 zł brutto)
- 2 – dwukrotnie przekraczał średnią krajową
- 3 – trzykrotnie przekraczał średnią krajową
- 4 – czterokrotnie przekraczał średnią krajową
- 5 – pięciokrotnie przekraczał średnią krajową
- 6 – sześciokrotnie przekraczał średnią krajową
- 7 – siedmiokrotnie (lub więcej) przekraczał średnią krajową

Life quality of entrepreneurs. Between prosperity and well-being

Summary

The scientific studies presented in the scientific monograph entitled *Life quality of entrepreneurs. Between prosperity and well-being* are contained in the paradigms of positive psychology, individual differences psychology, economical psychology, and health psychology. The major aims of the current elaboration include making an assessment of broadly meant life quality of entrepreneurs, characterising mutual relations among its components, and pointing out its determinants. Psychological condition of this social and professional group, which is important for economy and labour market functioning, is not a common research subject in Polish psychology, which presents an encouragement for studying the issue. An equally significant aim is to get to know differences between entrepreneurs and the occupational groups that have been selected to comparative analyses, regarding both their life quality and personality traits.

Likewise in the Global Entrepreneurship Monitor (Tarnawa et al., 2017), the distinction was made between young (new) entrepreneurs (owners of new companies – up to 42 months from an official registration) and entrepreneurs with mature companies (above 42 months, mature entrepreneurs). The social background for the considerations focused on entrepreneurs included the following groups: persons who planned to initiate business activity and were at the stage of organisation (pre-entrepreneurs); persons who had been forced to end their business activity as a result of failure (ex-entrepreneurs); intra-entrepreneurs (employees functioning in an enterprising way, i.e. those who had a wide range of possibilities of co-deciding about some significant aspects of an organisation functioning, those with an initiative, yet without full financial responsibility); and ordinary regular employees with no aspirations to the entrepreneur role. The study was conducted in a total group of 856 persons, including 349 new and mature entrepreneurs, 52 ex-entrepreneurs, 170 ordinary employees, and 285 intra-entrepreneurs.

The construct of life quality was applied in order to underline an abundance of areas that were to be considered in the description of life situation and psychological well-being of entrepreneurs. Prosperity and well-being are

the notions that are the crucial ones and at the same time they are narrower than the quality of life. Well-being is defined in accordance with the hedonistic approach as a positive cognitive (satisfaction) and emotional (a positive balance of emotions) general evaluation of one's own life (Deci & Ryan, 2008). Moreover, general mental and somatic health (mental and somatic well-being) present a component of life quality in the current study. The category of prosperity has a wide range including as follows: an income, growth/decrease of income in the previous year, fulfilment of financial needs, income stability, income and possessions estimated (subjectively) in comparison to significant persons from a group of reference. There were also added such subjective measures related to prosperity as satisfaction with one's income and satisfaction with one's possessions.

Life quality determinants were searched among the following variables:

- personality traits contained in the Big Five model;
- individuals' beliefs about themselves that present psychological resources helpful in reaching aims (some other resources) and psychological capital of entrepreneurs' business efficacy (hope for success, the sense of self-efficacy, self-esteem);
- socio-demographical variables: gender, education;
- variables that characterize an entrepreneur's business position and assessment of obtained benefits: the sense of success in business, the size of a company estimated on the basis of the number of employees, financial aspirations (which may potentially mediate between the objective prosperity measures and one's satisfaction with prosperity and the sense of success in business), also failure anxiety, and stress related to managing a company;
- the remaining variables that characterize an entrepreneur's business position, commitment, and received support: business motivation (chosen or necessary entrepreneurship), business community (having a business partner), length of business experience.

It has been assumed in the model that the distinguished prosperity indicators exert an influence upon some selected aspects of assessment of benefits and assessment of one's own business position. The subjective sense of success in business, failure anxiety, assessment of stress related to business activity, and financial aspirations may be modified by entrepreneurs' financial prosperity. Moreover, the assessment of benefits in business may be influenced by the following variables:

- entrepreneurs' business motivation (chosen or necessary entrepreneurship),
- commitment (the average number of hours at work per day), possessed support (independent activity or having business partner/partners),
- business experience (new and mature entrepreneurs may differ in estimating their achievements, expectations, and business position),
- personal characteristics: personality traits, individuals' beliefs about themselves, and socio-demographical variables.

In the course of the conducted analyses there were formed 19 hypotheses and 22 research questions. Numerous observations were made. The most important ones are presented below.

1. Cognitive, emotional, mental, and physical well-being of entrepreneurs is – generally speaking – higher than well-being of persons from the other examined groups. Only intra-entrepreneurs, who experience as high satisfaction as entrepreneurs do, present an exception to this rule. Each time ordinary employees obtain the lowest scores on all the aspects of well-being, which together with the lowest level of prosperity in this group displays their unfavourable life quality as compared to the other examinees.

2. As far as the financial prosperity is concerned, entrepreneurs reach its highest level, especially in the aspects of income, possessions, fulfilment of financial needs, and satisfaction with these achievements. A more favourable psychological and financial situation of entrepreneurs as compared to ordinary employees pertains also to the areas of stress and failure anxiety. Entrepreneurs experience lower levels of these variables despite their probably greater burdens and objectively longer workday, and also despite their greater responsibility that is related to a potential risk.

3. The next displayed differences regard personal characteristics of the examined groups. There have been found different psychological profiles of entrepreneurs (including intra-entrepreneurs) and – again – ordinary employees. The latter, as evidenced earlier, are characterized by higher neuroticism and agreeableness, and lower extraversion, conscientiousness, self-esteem, hope for success, and sense of one's occupational efficacy. The observed differences present a point of reference for interpreting varied levels of life quality, intensity of stress and failure anxiety in the examined groups. As it is being evidenced in the theoretical part of this monograph, with a number of concepts and empirical analyses being used, a certain configuration of personality factors and beliefs about oneself constitutes a positive resource that favours experiencing higher well-being and achieving marked successes in job (in business), which leads to greater prosperity.

4. Regarding the internal structure of life quality, the expected significant and often strong mutual relations between well-being and prosperity measures have been evidenced. Thus the view by R. Veenhoven on external determinants of mental well-being (Ehrhardt, Saris, & Veenhoven, 2000) has been confirmed. The researcher claimed that satisfaction was a function of fulfilling needs, which was possible due to financial resources one possessed (Veenhoven, 1984; 1994; 1997; 2000; 2009). R. Veenhoven maintained that the lower the financial status of an individual was, the higher the impact of income appeared (Veenhoven, 1984). This is contrary to another result of the current author's research. Since it has been observed that dependence of well-being on one's financial situation is higher for entrepreneurs as compared to the other examined social and professional groups (and the latter have a lower current income than the one achieved by

entrepreneurs). This may indicate a greater significance or a higher number of roles played by income and possessions in case of entrepreneurs.

5. In the process of searching personal determinants of life quality in entrepreneurs, there were analysed numerous relations among the selected variables and there were tested many regression models, which allowed for drawing conclusions. Some of them have confirmed the obvious significance of such variables as: neuroticism, extraversion, conscientiousness, or lower agreeableness in the process of explaining variance of both well-being and prosperity. Similarly beliefs about oneself – the more favourable they are, the higher one's mental and physical well-being and financial achievements are. However, a slightly different character of relations and determinants was observed in the examined groups. The greatest differentiation was found when comparing entrepreneurs and non-entrepreneurs (mainly ordinary employees), yet many differences regarded also the comparison between young (new) entrepreneurs and mature (experienced) entrepreneurs. For instance, in the model of personal determinants of cognitive well-being in mature entrepreneurs the key role is played by personality factors, while in the model elaborated for young entrepreneurs their beliefs about themselves (mainly self-esteem) have appeared more important. This may mean that as people become older and more experienced in their occupational role, their beliefs about themselves become less important and some more fundamental characteristics, which are partly determined biologically and thus less sensitive to changes, gain a higher significance. Moreover, there have been displayed asymmetrical relations of stress and failure anxiety to some aspects of prosperity in the groups of young and mature entrepreneurs. There are significant correlations between stress and almost all prosperity measures for owners of new companies (in case of more mature businessmen these relations are fewer and weaker), and also rare and weak relations between prosperity and failure anxiety (these relations are more numerous and stronger for experienced businessmen).

Furthermore, going beyond the frames of the hypotheses and research questions, it was examined whether determinants of prosperity (measured with the current income) could comprise well-being. In the tested models, all the aspects of well-being appeared significant. The strongest was the impact exerted by the emotional balance, which confirmed the view by American economists C. Graham & M. Fitzpatrick (2002), also shared by B. Fredrickson (2002; 2013) and J. Czapirski (2012), on the generative function of happiness.

6. The study has confirmed an important role of financial aspirations among correlates of entrepreneurs' life quality. It has been proved, which confirms the comparison theories by A. C. Michalos & R. Inglehard, that they are related to current incomes of oneself and persons from a reference group. Moreover, they present a significant factor that weakens satisfaction with one's income.

7. As for the sense of success in business, it has been found that it presents a marked correlate of well-being and prosperity and a very strong factor that explains variability of cognitive well-being (almost 30% of variance in satisfaction with life) and emotional well-being (over 21% of variance in emotional balance).

8. The sense of success in businessmen is dependent mainly on the objective measures of success, i.e. income (and possessions) and number of employees (size of a company).

9. Those entrepreneurs who devote more time for their business activity have better financial results, both objective (income) and relative ones (the sense of needs fulfilment, income and possessions compared to a reference group), yet they have lower well-being and lower satisfaction with income and possessions.

10. Those entrepreneurs who start their business activity because of developmental reasons (chosen entrepreneurship) achieve higher well-being (mainly cognitive and emotional well-being) and higher prosperity.

11. Those entrepreneurs who manage their companies together with a partner achieve higher prosperity, especially in the area of fulfilling financial needs, assess their income and possessions higher in comparison to their group of reference.

The obtained results are of practical character. It is a well-known fact that psychological characteristics present a resource on the basis of which a working person undertakes definite occupational roles, achieves well-being and marked results that prove the person's efficiency. This is particularly important in case of occupational sphere related to financial investment and a potential risk of failure. To some extent, it may be predicted that a greater chance for success in business is possible for those pre-entrepreneurs whose psychological profile is close to the profile of those owners of mature companies who enjoy the highest prosperity as a consequence of having achieved the best organizational and financial results in their companies. For potential entrepreneurs it may be useful to have some knowledge on the typically business-related factors that present determinants of success in business.



PSYCHOLOGIA

Autorka rozszerza badania nad przedsiębiorczością o dobrostan i zdrowie przedsiębiorców. Dowodzi, że wyznaczniki sukcesu zależą nie tylko od ekonomii podejmowanych działań, lecz także od psychologii w aspekcie doświadczania jakości życia. W tym kontekście łączy ekonomię z psychologią, co wpisuje się w obecnie rozwijany nurt badań tzw. ekonomii behawioralnej. W publikacji wskazano różnice między przedsiębiorcami a innymi grupami społeczno-zawodowymi w zakresie jakości życia, zanalizowano wewnętrzną strukturę jakości życia oraz przedyskutowano podmiotowe i pozapodmiotowe uwarunkowania dobrobytu i dobrostanu przedsiębiorców.

Na gruncie polskim nie prowadzono dotąd badań poświęconych jakości życia przedsiębiorców, uwzględniających tak szeroki zestaw zmiennych objaśniających. [...] Istotną zaletą monografii Katarzyny Biegańskiej jest to, że pokazuje ona psychologiczny mechanizm poziomu dobrostanu i w związku z tym wskazuje na jego przyczyny. Jest to ważne, ponieważ zastosowana koncepcja badań i otrzymane wyniki dostarczają konkretnych narzędzi, pokazując sposób, w jaki można kontrolować jakość życia i ewentualnie zapobiegać nadmiernemu jego spadkowi, co wcale nierzadko dotyczy przedsiębiorców.

Z recenzji prof. dr. hab. Andrzeja Falkowskiego
SWPS w Warszawie

W WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

 wydawnictwo.uni.lodz.pl
 ksiegarnia@uni.lodz.pl
 (42) 665 58 63

Książka dostępna również
jako e-book

ISBN 978-83-8142-498-1



9 788381 424981