

A perfekcionizmus megjelenése a mikroökonómiai szegmensekben, perfekcionizmus és mikroökonómiai fogalmak összekapcsolása strukturált interjúk alapján

The emergence of perfectionism in microeconomic segments, linking perfectionism and microeconomic concepts based on structured interviews

TÖRÖK HANNA PhD hallgató, Magyar Agrár-és Élettudományi Egyetem
Gazdaság- és Regionális Tudományok Doktori Iskola, Torok.Hanna@phd.uni-mate.hu

DOI: <https://doi.org/10.65513/MaMi.2025.8.37>

Abstract

The research establishes a connection between perfectionism and microeconomic concepts through structured interviews. Perfectionism is linked to the principles of diminishing marginal utility and time utility, to risk-averse behavior, and to the law of diminishing returns, while also illustrating how perfectionism influences consumer decision-making. Based on the literature and the interview responses, perfectionists tend to display heightened risk aversion due to their need for flawlessness. Consequently, the principles of time utility and diminishing marginal utility are strongly manifested among them, driven by procrastination, continuous self-monitoring, and a pervasive sense of uncertainty. The examination of consumer decision-making revealed that while perfectionists may provide advantages in certain processes, they face greater difficulty in making decisions and are less likely to experience post-purchase satisfaction. The research highlights the importance of employing perfectionists in positions that align with their tendencies in order to create a win-win situation for both employer and employee.

Keywords: perfekcionizmus, microeconomics, consumer decision-making, maladaptive perfectionism, perfectionist traits, structured interview

JEL codes: J01, J24, J29

Absztrakt

A kutatás a perfekcionizmust és a mikroökonómiai fogalmakat hozza összefüggésbe, strukturált interjúk mentén. A perfekcionizmus összekapcsolódik a csökkenő határhaszon és az időhasznosság elvével, a kockázatkerülő magatartással, a csökkenő hozadék elvével, illetve megjeleníti, hogyan hat a perfekcionizmus a fogyasztói döntéshozatalra. A szakirodalom és az interjúra adott válaszok alapján a perfekcionista tökéletességre való igénye miatt fokozottan kockázatkerülők. Ebből adódik, hogy az időhasznosság és a csökkenő határhaszon elve náluk erősen érvényesül, a halogatás, a folyamatos önellenőrzés, a bizonytalanság érzése miatt. A fogyasztói döntéshozatal vizsgálatakor kiderült, hogy bizonyos folyamatokban előnyös, ha perfekcionista dolgoznak, viszont a döntéseiket sokkal nehezebben hozzák meg és a vásárlás utáni elégedettségérzés is ritkábban figyelhető meg a náluk. Kiderül a kutatásból, hogy fontos terület, hogy a perfekcionista megfelelő munkakörben legyenek foglalkoztatva, hogy kialakuljon a win-win helyzet a munkáltató és a munkavállaló között.

Kulcsszavak: perfekcionizmus, mikroökonómia, fogyasztói döntéshozatal, maladaptív perfekcionizmus, perfekcionista jellemvonások, strukturált interjú

JEL-kódok: J01, J24, J29

Bevezetés

Jelen dolgozat a mikroökonómiai fogalmak, szegmensek és a perfekcionizmus kapcsolatát vizsgálja különböző szempontok alapján. A perfekcionizmus, mint téma nagyon aktuális, sokat kutatott, egyre nagyobb teret kap nemcsak a társadalomtudomány területén, hanem a mindennapokban is. A perfekcionizmus szó önmagában még mindig viszonylag ismeretlen, sokan nem tudják megfogalmazni mit is jelent, viszont egyre több hírportálon, médiában találkozhatunk azzal, hogy elkezdtek vele foglalkozni. Már nemcsak a szakemberek (például pszichológusok, kutatók), hanem a köznyelv is foglalkozik vele. A szerző témaválasztása személyes okokból adódik, mivel önmaga is perfekcionista és fontosnak tartja a jelenség minél több szegmensét kutatni, illetve megérteni önmaga megismerése szempontjából is. A perfekcionista élet rengeteg területére hatása van. A perfekcionista egyének minden napját teljesen átszövi a tökéletességre való törekvés, viszont a nem perfekcionista is nap mint nap találkoznak a jelenséggel a környezetükben (Khossousi és mtsai, 2024). A perfekcionizmus természetesen nagy hatást gyakorol a gazdasági életre is, és ennek néhány szegmensét vizsgálja a dolgozat. A perfekcionista egyének is ugyanúgy részei a gazdasági életnek, szóval egyértelmű, hogy a téma kutatása érdemes és aktuális. A dolgozat célja, hogy a perfekcionista magatartást bemutassa a mikroökonómiai döntéshozatalban, rávilágítson, hogy egy perfekcionista egyén milyen hatással van egyes mikroökonómiai szegmensekre, mutatóra. A dolgozattól azt várja a szerző, hogy a két témát megfelelően összekapcsolja, hogy releváns, érdekes és újszerű kapcsolatokat fog feltárni a két téma között. A dolgozat felépítése a következőképpen néz ki. A bevezetés után a célok megfogalmazása következik, ahol egyértelművé válik, hogy mit is vár a szerző a dolgozattól, mik a céljai, milyen területei lesznek körbejárva a mikroökonómiának és a perfekcionizmusnak. Ezután a szakirodalmi áttekintés

következik. A perfekcionizmus fogalma és típusai kerülnek megfogalmazásra, ezután a primer kutatás módszertana kerül bemutatásra, majd maga a kutatás, a kutatási eredmények vázolása. Ezután a dolgozat összegzése következik, a következtetések és javaslatok megfogalmazása.

1. Célkitűzések

A dolgozat célkitűzései a következők:

- A perfekcionizmus és a csökkenő határhaszon és időhasznosság elve
- A perfekcionizmus és a kockázat
- Perfekcionizmus és a csökkenő hozadék elve
- Perfekcionizmus és a fogyasztói döntéshozatal

Jelen célok megfogalmazása azért történt, mivel fontos mikroökonómiai mutatókat jár körbe úgy, hogy a perfekcionizmus több típusára is hoz példát. A perfekcionista viselkedés ezáltal vizsgálhatóvá válik, új köntösbe bújik. Azért fontos ennek vizsgálata, mivel mind a perfekcionizmus megértéséhez, mind a mikroökonómia mérőszámok alakulásához új információkat tartalmazhat, mivel bevon egy olyan tényezőt, jellemvonást, ami a hétköznapijaink része. Érdekes mindkét szempontból megfigyelni, hogy hogyan is alakul, hogyan hat a két szempont egymásra: a perfekcionista hogyan érvényesül egy gazdasági döntéshozatalban; a mikroökonómiai tendenciákra pedig milyen hatással van, ha egy perfekcionista egyén az a bizonyos szereplő.

A konkrét mikroökonómiai mutatók azért kerültek kiválasztásra, mivel a szerző előző kutatásai, illetve a szakirodalom alapján ezek lehetnek kapcsolatban a perfekcionizmussal, ezek szempontjából érdemes kutatni.

A kutatástól azt várja a szerző, hogy megfigyelhető lesz valamilyen összefüggés, ami végig kíséri a dolgozatot, kirajzolódik, hogy milyen esetben van valóban hatással a perfekcionizmus a mikroökonómiai mutatókra.

2. Irodalmi áttekintés

A szakirodalom feldolgozása során definiálni fogja a szerző a releváns fogalmakat, bemutatásra kerül, hogy mi is a perfekcionizmus, kiemelésre kerülnek a perfekcionista egyén jellemzői, magatartási formái.

2.1. A perfekcionizmus fogalma

A perfekcionizmus szakirodalmából a fogalom kerül bemutatásra, hogy mit is jelent az említett jelenség. Mivel nagyon szerteágazó és nincs egyetlen definíció, ami a kutatók által elfogadott, ezért sokkal jobban érthetőbbé válik a fogalom az alapvető perfekcionista típusok megfogalmazása után, így erre is kitér a dolgozat egy későbbi fejezetben.

A perfekcionizmus alapvetően a tökéletességre való törekvést jelenti. Kutatása az 1900-as évek második felében kezdődött, azóta egyre mélyebben került meghatározásra. A perfekcionizmus kutatásában a legkiemelkedőbbek Stoeber, illetve Hewitt és Flett. Megfogalmazásuk szerint a perfekcionizmus alapvetően olyan kényszeres igény a tökéletességre, amikor a perfekcionista egyén a legjobbat akarja nyújtani, a legmagasabb szinten akar teljesíteni, ki akar emelkedni (Tóth, 2011).

Hewitt és munkatársai kutatásai szerint a perfekcionizmus egy személyiségvonás. A személyiségvonás alapvetően állandó viselkedési, gondolkodási mintákat jelent. A megközelítésük szerint a perfekcionizmus fiatal felnőtt korban rögzül leginkább és utána nagyon nehéz változtatni rajta. A perfekcionizmus, mint személyiségvonás a szakirodalomban egyre elterjedtebb (Nagy, 2019).

A perfekcionizmus Stoeber további kutatásai alapján egy személyi beállítottság, amelyet a hibátlanságra, tökéletességre való törekvés jellemez, meghatározza a teljesítményorientáltság, illetve a rendkívül magas színvonal felállítása. Ezt a jelenséget túl kritikus meggyőződés és önértékelés kísér, miszerint mások is tökéletességet várnak el (Stoeber, 2020).

Összegzésképp a perfekcionizmus fogalma alapvetően a tökéletességre törekvés, túlkritikus önértékelés, egy viszonylag állandó érzelmi, viselkedési, és gondolkodási minta az élet akár több területén is. Különböző területeken, akár a tanulmányokban, munkahelyen, de az élet más területein is megjelenhet. A perfekcionizmus kutatásának első évtizedeiben csak negatív, demotiváló fogalomként hivatkoztak rá, a többdimenziós megközelítés az 1970-es évektől került megfogalmazásra. Napjainkban többdimenziós fogalomként ismert, rengeteg típusát, csoportosítását ismertetik a kutatók (Tóth és Jagodics, 2025).

2.2. Perfekcionizmus típusai

A perfekcionizmus megfogalmazásánál már kiemelésre került, hogy egy többdimenziós fogalomról van szó, ezért is fontos a perfekcionizmus típusainak megismerése. Elsőként a két alapvető típus ismerhető meg, az adaptív és a maladaptív perfekcionizmus. Mindkettőt a tökéletességre törekvés motiválja, viszont különbözőképp, és a feladatok végén levő elégedettségben is jelentős különbség figyelhető meg. A perfekcionizmus egyik legnagyobb előnye, hogy a perfekcionista egyének az élet számos területén sikeresek, legyen szó sportról, művészetekről, gasztronómiáról, tudományokról. Viszont az a tapasztalat, hogy sokszor ezek az életutak akár tragédiába is torkollhatnak, mivel hiába a siker, ha nincs elégedettségérzés. Ez különbözteti meg az adaptív és a maladaptív perfekcionizmust. Mindkettőt a tökéletes teljesítmény motiválja, de különböző az, ahogyan az egyének ezt megélik, és nagy különbség van az elégedettség szintjében is. Az adaptív perfekcionizmus leegyszerűsítve az egészséges perfekcionizmus, amikor az egyénre ösztönzően hat a perfekcionizmusa, az eredménnyel örömet él meg az egyén. Ezzel szemben a maladaptív perfekcionizmus a negatív, neurotikus perfekcionizmus, ami kóros az egyénre nézve, egy sikeres feladat után sem képes az egyén örülni, nem tud elégedett lenni, a teljesítményét soha nem látja elég jónak (Olajos és mtsai, 2021).

Nagyon nehéz elkülöníteni a maladaptív és adaptív perfekcionizmustól a perfekcionista aggodalmakat és törekvéseket. A perfekcionista aggodalmak és törekvések inkább jellemzőket, viselkedési mintákat emelnek ki, nem az egyénre gyakorolt hatást. A perfekcionista törekvések a perfekcionista egyén személyes normáit tükrözik. Ide tartoznak olyan tulajdonságok, mint a lelkiismeretesség, a megbízhatóság, a jó problémamegoldás. A perfekcionista aggodalmak közé pedig a hibák miatti szorongás, a kétségek, és a mások véleményétől való félelem tartozik. Olyan jellemzőkkel áll összefüggésben, amelyeket a perfekcionista egyén sem tart kíváncsnak, például a halogatás, elkerülés (Stoeber, 2018).

A perfekcionizmus két fő típusát is magyarázza a perfekcionizmus három dimenziója. Ez a három dimenzió leginkább azt mutatja meg, hogy mi motiválja a perfekcionizmust, kinek kell megfelelni, kinek szeretne megfelelni a perfekcionista. Mindhárom dimenzió külön szinteket mutat. A három dimenzió az önorientált, a társadalmilag előírt és a más orientált perfekcionizmus. Az önorientált perfekcionista az önmaga elvárásait szeretné teljesíteni, a társadalmilag előírt perfekcionista a társadalom, illetve más emberek elvárásait érzi meghatározónak, míg a más orientált perfekcionista egy másik egyéntől a környezetében várja a tökéletességet (Stoeber, 2016).

Egy újabb kutatás, újabb szemléletet vázol fel a perfekcionizmussal kapcsolatban. Ez a megközelítés egy amerikai pszichoterapeutához kötődik, akit Katherine Morgan Schaflernek hívnak. Ő a praxisa alapján, illetve a különböző szakirodalmak alapján osztotta a perfekcionistaikat öt csoportra. Megalkotott egy skálát, egy kérdőívet, aminek a kitöltésével képet kaphat a kitöltő arról, hogy melyik perfekcionista típus jellemző rá a leginkább. Fontos kiemelni, hogy a típusok nem különülnek el, egy adott egyénre több is jellemző lehet, csak különböző mértékben. A perfekcionista típusok öt csoportját és jellemzőiket mutatja be a szerző:

Intenzív perfekcionista: Az a perfekcionista, aki a leginkább tud összpontosítani, csak a céljai hajtják. Jellemző rá az erős határozottság. Magát és környezetét is képes büntetni, ha nem éri el a kívánt eredményt.

Klasszikus perfekcionista: Megbízható, következetes, fontos neki minden részlet, stabilitást nyújt. Fontosnak érzi a törődést, nehezen alakít ki mély kapcsolatokat, nehezen viseli a spontaneitást.

Párizsi perfekcionista: A személyes kapcsolatok erejét intenzíven éli meg, nagyon empatikus. Ha nagyon kapcsolódni akar, akkor jellemző rá a túlgondoskodás.

Halogató perfekcionista: Jól féken tudja tartani a késztetéseit, átlátja a feladatait. A túlzott alaposság és felkészültség rontja a teljesítményét, könnyen kicsúsznak a kezei közül a dolgok.

Zűrös perfekcionista: Számára minden kezdet könnyű, kreatív, motivált, viszont a kezdeti lelkesedés után nehezen tud koncentrálni, nehezen tartja a célt a szeme előtt, könnyen elveszti a fókuszt (Schafler, 2023).

Ez a csoportosítás kiemeli, hogy egy perfekcionista milyen jellemvonásai vannak, mennyi pozitív és negatív tulajdonsággal rendelkezhet egyszerre egy perfekcionista (Schafler, 2023). Ez az egyetlen csoportosítás, ami a perfekcionizmust nem a teljesítményorientáltság alapján osztja csoportokra, hanem az egyén jellemvonásai mentén.

A perfekcionizmus, mint a fejezet is alátámasztotta többdimenziós fogalom. Egy perfekcionista ember gondolkodását nagyban befolyásolja a perfekcionizmusa, illetve a személyiségének jelentős része is összekapcsolódik a perfekcionizmussal. A perfekcionista egyén rengeteg tulajdonsággal rendelkezhet, van, amikor adaptív, van, amikor maladaptív arca jelenik meg a perfekcionizmusnak (Schafler, 2023).

3. Kutatás módszertana

Jelen kutatás nemcsak szekunder, hanem primer kutatást is tartalmaz. Mivel átfogó témát jár körbe ezért a szerző a primer kutatásának a módszertanaként az interjút választotta, tehát kvalitatív kutatást végzett. Fontos kiemelni, hogy az interjúk félig strukturáltan zajlottak, vezetett kérdések mentén, viszont az interjúk közben a szabad vélemény kifejtésére, beszélgetésre is lehetőség volt.

A szerző 7 interjút készített önmagukat perfekcionistaiknak valló egyénnel. Az interjúalanyokat a GDPR szabályait betartva kérdezte. Aláírásukkal járultak hozzá a kutatás elvégzéséhez, tájékoztatta őket a szerző, hogy válaszaik, csak kutatási célra kerülnek felhasználásra.

Az interjú során elsőként specifikus kérdésekre kellett válaszolniuk, például nem, lakóhely, munkatapasztalat, munkakör, végzettség. Ezután a témában érzékenyítő kérdések következtek, majd a kutatási célok mentén kerültek megfogalmazásra a kérdések. A kérdések érthetőségét a szerző ellenőrizte.

A kutatási eredmények szakirodalomból hozott példákkal, illetve az interjúk elemzésével kerültek összefoglalásra. Minden fejezet kitér a mikrogazdasági mutatók jelentésére is.

4. Kutatási eredmények bemutatása

A kutatási célok elemzése során a szerző külön fejezetekben mutatja be az egyes mikrogazdasági mutatók és a perfekcionizmus kapcsolatát, egymásra gyakorolt hatását.

4.1. A perfekcionizmus, a csökkenő határhaszon és időhasznosság elve

A csökkenő határhaszon elve azt mondja ki, hogy a jószág határhaszna csökken, amint növekszik az elfogyasztott mennyisége (Nordhaus és Samuelson, 2016). Az idő hasznossága hasonlóan jelenik meg, mint a jószág hasznossága. A fogyasztói választás elve azt mondja, hogy egyenlíteni kell az utolsó perc határhasznát minden tevékenységen, így lehet az időt a legjobban felhasználni (Nordhaus és Samuelson, 2016). A szerző személyes véleménye, hogy ez a perfekcionistaikra kiemelten jellemző és a legtöbb munkafolyamatra igaz, amit elvégeznek. Jelen kérdéskörre az interjúban a szerző úgy kérdezett rá, hogy perfekcionistaiként nem érzik-e az illető, hogy sokszor haszontalanul ellenőrizgeti magát, feleslegesen sok időt tölt-e egy adott feladat elvégzésével. Az interjúalanyok, mivel mind perfekcionistaik, teljes mértékben azonosulni tudtak a kérdéskörrel, és mindannyian azt mondták, hogy természetesen érzik ezt. Független volt attól, hogy a válaszadó pozitívan vagy negatívan látja a perfekcionizmusát, mindenki érezte, hogy sokszor haszontalan időt és energiát öl önmaga visszaellenőrzésébe. Az egyik interjúalany, aki egy 30 éves irodai dolgozó, úgy fogalmazott, hogy ez feltétlen szükséges ahhoz, hogy azt érezze, hogy megtett mindent annak érdekében, hogy a feladatát tökéletesen végezze. Az ő véleménye szerint nem is lehet másképp perfekcionistaiknak lenni. Egy másik válaszadó arról beszélt, hogy rengeteg felesleges időt tölt el azzal, hogy „jelentéktelen” dolgokban is többször ellenőrizgeti magát, például egy email megírásában. Azt mondta, hogy nagyon sok frusztrációt okoz, hogy tudja, hogy haladhatna sokkal

jobban feladataival, ennek ellenére azt érzi, hogy muszáj kontrollálnia magát folyamatosan. A válaszadók még olyan konkrét példákat hoztak, hogy a határidős munkát mindig éppen a határidő előtt adják le, mivel akkor több idejük van átnézni. Azt érzik nem voltak elég alaposak, hogyha nem ellenőrzik vissza magukat többször. Van, aki, azt nyilatkozta, hogy ez nemcsak a munkában, de az élet minden területén elmondható. Nagyon fárasztónak éli meg azt a folyamatos nyomást, hogy neki mindig mindent ellenőrizgetnie kell többször a saját és környezete tevékenységeiben sokszor feleslegesen is. Ezekből a válaszokból jól kirajzolódik, hogy a válaszadók nem azért töltenek plusz időt egy adott feladattal, vagy akár annak ellenőrzésével, hogy az még jobb legyen, hanem mert a tökéletességet hajszolják és tartanak tőle, hogy valami tökéletlen csúszik ki a kezük közül. Itt látszik, hogy ez már nem hasznos cselekvés. Minél többször ellenőrzik vissza magukat annál kisebb a tevékenység és az idő hasznossága is.

Ezután a szakirodalomból vett példa kerül bemutatásra. Kathrine Morgan Schafler egy egyszerű példát hoz arra, hogy a perfekcionista diák hogyan ír esszét. Ez a perfekcionista típusától is függ, de általánosságban elmondható, hogy a perfekcionista diák megírja időben az esszéjét, majd még indokolatlanul sokszor átolvassa, javíttatja, módosíttat rajta (Schafler, 2023). Ez a döntéshozatalban több tényezőre is kihat, mégis leginkább a kockázatkerülésre, ami jelen esetben a jövőbeli érdemjegyen és értékelésben jelenik meg. A perfekcionista nem tudja azt mérlegelni, hogy minden egyes átolvasás, plusz munka mennyit is ad a dolgozatának értékéhez, hogy az összhasznot mennyivel növeli, ezért indokolatlanul sok időt tölt azzal, hogy módosítja. Ennek már nincs is akkora haszna a számára, mivel valószínűleg ugyanazt az érdemjegyet kaphatná akkor is, ha kevesebbszer olvasná át. A sok időtöltés egy adott feladattal a más tevékenységekkel való foglalkozástól veszi el a lehetőséget, az energiát és az időt.

Tehát a perfekcionista nem tudja minden esetben mérlegelni azt, hogy még több idő áldozása egy bizonyos feladatra milyen hatással van az összhaszn növekedésére. Ő csak a tökéletes munkát hajszolja, hogy nehogy legyen abban hiba, amit ő elkészít. A fejezet alapján elmondható, hogy a kudarcckerüléssel van ez leginkább összefüggésben, a perfekcionista aggodalmak mentén, illetve a maladaptív perfekcionistaéknál. Az adaptív perfekcionistaéknál is jelentkezik az interjúk alapján, viszont a személyes megélésük az, hogy ez még nem megy más tevékenység kárára.

4.2. A perfekcionizmus és a kockázat

Az egyének alapvetően kockázatkerülők, a biztos dolgokat részesítik előnyben, inkább a kisebb bizonytalanságú lehetőségeket választják. Ez bele van ivódva az emberi természetbe. A gazdasági döntéseibe is rengeteg kockázat rejlik az embereknek, amit minden egyes döntés során mérlegelni kell (Nordhaus és Samuelson, 2016).

Az interjúk során elhangzott, hogy a perfekcionista lételeme a kockázatkerülés. Minden, ami kockázatos, kudarcos is lehet. A perfekcionista alapvetően azért kockázatkerülő, mert sokkal jobban szoronganak a hibákon, mint mások. Ez a túlzott hibák miatti aggodalom sok lehetőségtől és esélytől fosztja meg őket. Bizonytalanok a döntésekben, ezért halogatják is azokat. Ez azért nagyon hátrányos, mivel rengeteg jó lehetőségről maradnak le a hibáktól való szorongásaik miatt (Hamilton és Kidwell, 2024). Ahogy Samuelson is leírja, az egyének alapvetően kockázatkerülő, jobban fáj nekik egy bizonyos összeg elvesztése, mint az öröm, amikor ugyanazt az összeget megnyerik (Nordhaus és Samuelson, 2016). A maladaptív perfekcionizmusnak a fogalma pedig az, hogy folyamatosan vereséget mér önmagára, folyamatos a kudarcélmény, így ennek következményeképpen szorong a perfekcionista (Nagy, 2019). Ez támasztja alá azt, hogy a perfekcionista egyénre a fogyasztói döntéshozatal során a kockázatkerülés extrán hat. A perfekcionizmus egyik alappillére a kudarc elkerülése, és ha az egyén kockázatot vállal, akkor vállalja azt is, hogy a kimenet lehet akár kudarcos is.

Az interjúk során több terület került kiemelésre, ahol előjött a kockázatkerülés és a perfekcionizmus kapcsolata. Alapvetően ez nem meglepő, mivel a kudarcotól való félelem az egyik mozgatórugója a perfekcionizmusnak. Viszont ebben az esetben az interjú alapján megfigyelhető volt, hogy a halogató, maladaptív perfekcionista körében jellemzőbb a kockázatkerülés. A válaszok között kiemelték, hogy nem váltanak munkát, mert félnek, hogy azt nem tudnák tökéletesen végezni, és mivel az adott munkában a folyamatok már jól mennek nekik, inkább csinálják azt, még ha nem is szeretik. Volt olyan perfekcionista, aki azt emelte ki, hogy lett volna ötlete egy folyamat finomítására, ám nem mert róla a főnökével beszélni, mert félt, hogy nem fog jobban működni a folyamat és kudarcot vall.

A szakirodalom és az interjúk alapján is egyértelműen elmondható, hogy a kockázatkerülés, ami a gazdasági életben is minden egyes szereplőre jellemző, a maladaptív, halogató perfekcionistaakra halmozottan érvényes, a biztonságos közegükben is félnek a kudarcotól, nemhogy kockázat vállalása esetén.

4.3. Perfekcionizmus és a csökkenő hozadék elve

A vállalatok és az egyének alapvetően mindig a maximális haszon elérésére törekcszenek, mindig maximális mennyiségű outputot szeretnének kihozni adott mennyiségű inputból. A csökkenő hozadék elve azt mondja ki, hogy egy vállalat egyre kisebb pótlólagos kibocsátásra tehet szert az egyik inputtényező fokozatos növelésével, ha közben nem változtat a többi ráfordításán. Ahhoz, hogy ez elkerülhetővé váljon fontos, a vállalat gyors reakciója, mérlegelése és döntése.

A csökkenő hozadék elvében talán az a legfontosabb, hogy a döntéshozó le tudja reagálni az adott helyzetet, hogy minél több outputot minél hatékonyabban tudjon előállítani. Ha egy input megváltozik, akkor sokszor olyan helyzetbe kerül a döntéshozó, hogy máson is változtatnia kell ahhoz, hogy hatékony legyen a működés. A perfekcionista ezekben a kiszolgáltatott döntéshozatali helyzetekben általában

halogatni szoktak, mivel nem tudják, hogy mikor döntenek jól, ezért késleltetik a döntéshozatalt. Ez a szakirodalmi részben bemutatott halogató perfekcionista Schafler (2023) csoportosítása szerint.

Az interjúk alapján ez a szempont volt az, amire a beszélgetést rávezetni is elég nehéznek bizonyult, illetve a válaszadók is sokat gondolkodtak. A váratlan helyzetek leereagálásával kapcsolatban lettek megkérdezve, hogy mit tesznek, ha hirtelen egy körülmény/eszköz/folyamat megváltozik.

Az egyik válaszadó egy vezető volt, 30 ember főnöke, ő azt mondta, hogy igyekszik figyelni arra, hogy ha valaki perfekcionista kiszámítható feladatokat kapjon, amit jól tud teljesíteni. Egy folyamat finomításánál nem a perfekcionista munkavállalót tartja a legjobb választásnak, mivel véleménye szerint a perfekcionista munkavállaló számára fontos, hogy lássa a feladat végét, nehezen tud úgy hatékony és kreatív lenni, ha nem látja az egyértelmű célt. Belebonyolódhat olyan részletekbe ennek következtében, amire semmi szükség nincs.

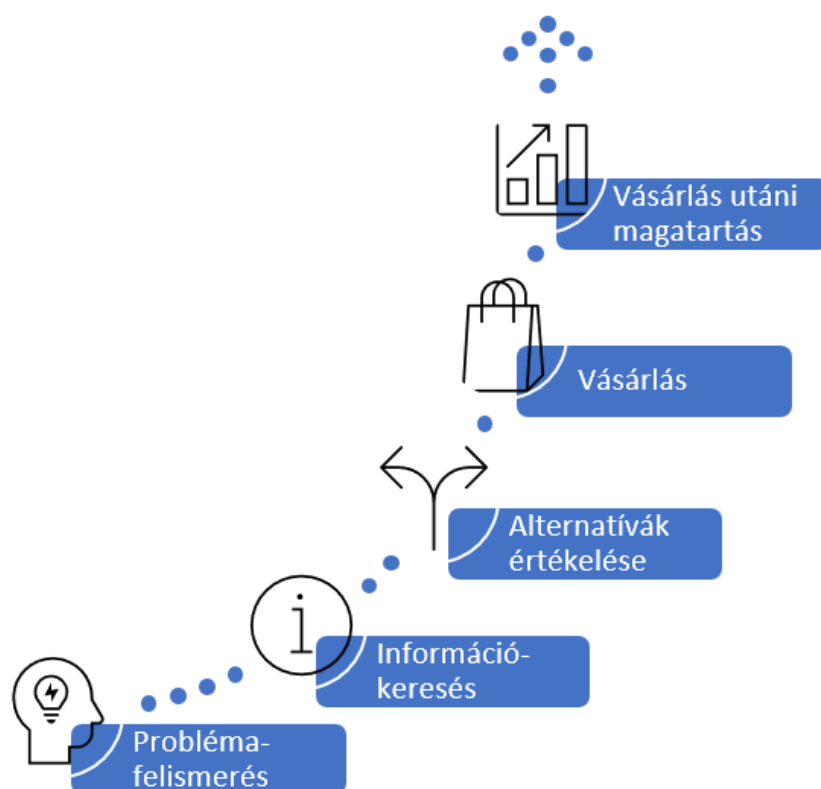
Egy pályakezdő egyetemista pedig a diákmunkákból hozott egy példát. Dolgozott rendezvényeken jegykezelőként, pincérként. Elmondta, hogy azért minden munkájában elég jól teljesített, és volt olyan alkalom, amikor olyan diákkal dolgozott, aki elég lassan dolgozott. Viszont amikor elromlott a jegykezelő gép, akkor ő teljesen leblokkolt, nem tudta mit tegyen, és az a fiú nyugodtan oldotta meg a helyzetet, aki lassan dolgozott, de tudott józanul gondolkodni.

Ennek alátámasztására egy érdekes kutatást mutat be a dolgozat, ahol katonai vezetőket figyeltek meg, hogy hogyan teljesítenek. Békéidőben, mikor minden a megszokott módon alakult, akkor a perfekcionista vezetők jobban teljesítettek, nem volt nagy a nyomás. Tudták, hogy mi a jó döntés, mérlegelni tudtak. Viszont kiszolgáltatott, háborús helyzetben a nem perfekcionista sokkal jobbnak bizonyultak, mivel ők tudtak váltani és dönteni, nem mérlegeltek, bizonytalankodtak annyit, hanem az adott helyzetben a legjobbnak tűnő megoldást választották. Ezzel szemben a perfekcionista vezetők nem tudták hirtelen leereagálni a módosított körülményeket, ami ahhoz vezetett, hogy a döntéshozatalt egyre későbbre hagyták (Matus,2020). A perfekcionista vezető egyre kisebb hatékonysággal működött, egyre kisebb pótlólagos haszonra tehetett szert annak hatására, hogy halogatta a döntéshozatalt. Ez a példa még ha képletesen is, de jól szemlélteti a perfekcionizmus és a csökkenő hozadék elvének kapcsolatát, elmondható, hogy a perfekcionistaakra halmozottan jellemző, hogyha egy munkakörülmény megváltozik, akkor leblokkolnak, nem működnek hatékonyan, nem viselik jól a változást, mivel szokatlan szituációban találják magukat, ami ronthat a tökéletes teljesítményen.

4.4. Perfekcionizmus és a fogyasztói döntéshozatal

A fogyasztók a döntéseiket az életük minden pillanatában meghozzák, naponta nagyon sok alkalommal. Ahhoz, hogy a perfekcionizmust és a fogyasztói döntéshozatalt kapcsolatát

vizsgálni lehessen, egy ábra kerül bemutatásra. Az 1. ábra azt szemlélteti, hogy mi vezeti el a fogyasztót a vásárláshoz. A felismeréstől kezdve a vásárlás utáni magatartásáig.



1. ábra: A fogyasztói döntés folyamatábrája

Forrás: saját szerkesztés, Keszey és Gyulavári 2017 alapján

Az interjúalanyok nemcsak perfekcionista, hanem természetesen fogyasztó is, mint ahogy mindenki más. A válaszok rámutatnak, hogy mennyire jellemző a perfekcionista, hogy a perfekcionizmus minden egyes döntéshozatali szegmensre hatással van. Egy 5 év munkatapasztalattal rendelkező fiatal emelte ki, hogy minél nagyobb felelőssége van egy döntés meghozatalában, annál nehezebben és lassabban dönt. A válaszadóknak a szerző megmutatta az 1. ábrát és megkérdezte, hogy melyik szegmensével töltnek a legtöbb időt. A legtöbb válasz az információkeresésre jött. A többség azt mondta, hogy a problémát hamar felismeri, az igény könnyen felmerül bennük, hogy valami nincs rendben, valamire szükségük van. Ezzel szemben rengeteg információt kell gyűjteni ahhoz, hogy biztosan a jó döntést tudják meghozni. Többen említették, hogy minden (vagy bizonyos esetekben a legtöbb) számukra elérhető termékről összegyűjtik a tudnivalókat, a vásárlói véleményeket, akár Excel táblázatokat, feljegyzéseket készítenek a témában. Volt olyan válaszadó, aki kiemelte, hogy ő ismerősökön keresztül is nagyon fontosnak tartja a tájékozódást. Ha valamilyen termékről valami információt hiányol, nem hagyja nyugodni, rögtön utána jár a témának, akár felhívja a

szolgáltatót/eladót, hogy megtudja azt, amire szüksége van. A második legnagyobb kihívást az alternatívák értékelése jelenti a válaszadók számára, mivel sokszor annyi lehetőség közül kell választaniuk, és annyira kevés különbség van a lehetőségek között, hogy nagyon nehéz a dolguk. Ez abból is következhet, hogy az információgyűjtés nagyon részletes, ezért nagyon sok alternatíva között kell választaniuk. Ezt egy 30 éves válaszadó emelte ki. Azt is mondta, hogy fontos számára, hogy pontos összehasonlítást végezzen, és a legnehezebb, hogy milyen szempontokat emeljen ki, ami alapján dönt. Egy másik válaszadó azt mondta, hogy neki a legnagyobb kihívást a vásárlás utáni magatartás jelenti. A válaszadó nagyon nehezen tud elégedett lenni azzal, amit választott, mivel mindig bizonytalan, hogy a másik eshetőség nem bizonyult-e jobbnak. Nem tud nyugodt lenni a döntésével, mindig érzi azt a bizonyos elégedetlenség érzést. Ez a perfekcionista egyik ismertetőjegye, hogy soha nem tudnak elégedettek lenni a teljesítményükkel. Mivel a fogyasztói döntéshozatal akár napi szintű is, ezért nagyon nehéz a dolga a perfekcionistaoknak. Itt az egyik válaszadó kiemelte, hogy nagyon fontos azt is kiemelni, hogy nem mindegy azért, hogy miről is kell dönteni, mert egy közértben való vásárlás során nem történik meg ez a részletes elemzés, viszont volt, aki azt is kiemelte, hogy zöltség vásárlás esetén is, ha nem elégedett az árral vagy az áruval, addig megy különböző üzletekbe, míg meg nem találja azt, amire neki van szüksége. Ez mindenkinek a személyiségétől is nagyban függ. Ami érdekesség, hogy egy középkorú egyéni vállalkozó kiemelte, hogy például a háztartási gépek terén ő mindig addig használja az előzőt, míg teljesen tönkre nem megy. Ezt azzal indokolta, hogy nem szeret új terméket választani, mivel fél attól, hogy rosszabb lesz, nem fogja annyira szeretni, mint az adott terméket, illetve, hogy annyi minden elérhető már a piacon, hogy sokszor döntésképtelen mit is válasszon.

A válaszokat a szakirodalom teljesen megerősíti. A perfekcionista számára alapvetően csak a tökéletes döntés meghozatala elfogadható. A perfekcionista nagyon lassan döntenek, mivel alaposan mérlegelnek minden lehetőséget. Főleg a nagy jelentőséggel bíró vásárlásokra igaz ez, ekkor gyakran túlanalizálják a különböző lehetőségeket. A perfekcionista információgyűjtési szokásaira jellemző, hogy sok időt töltenek információgyűjtéssel, általában ők ismerik a legjobban azt a terméket, amit vesznek. Ez azt eredményezi, hogy a termék összes előnyének és hátrányának tudatában döntenek, ami előnyükre is szolgálhat. Viszont ennek a hátránya, hogy a túlinformáltság szorongást eredményezhet. Megvizsgálják az összes alternatívát, sokszor ebbe össze is zavarodnak. A fogyasztói döntéseikre is jellemző a kockázatkerülés, csak a tökéletes opció a megfelelő számukra, nem szeretnek kompromisszumot kötni. Ami még meghatározó a perfekcionistanál az a döntés utáni elégedettség vagy éppen elégedetlenség. A perfekcionista sokkal gyakrabban tapasztalnak döntés utáni büntudatot, elégedetlenséget. Sokszor úgy érzik, hogy sokkal jobb opciót is választhattak volna, főleg hosszú távú elköteleződéssel járó döntések során (Eldredge, 2024). Az itt megjelenő minták az interjúk során adott válaszokban is fellelhetők.

A szakirodalomban az is olvasható, hogy a perfekcionista sokkal kevésbé hajlamosak tökéletlen termékeket vásárolni, mint a nem perfekcionista társaik. Ilyen termékek például a közeli lejáratú termékek, a hibás csomagolással rendelkező termékek, vagy kiegészítő, utólagos szolgáltatást tartalmazó termékeket, szolgáltatásokat (Chen és munkatársai, 2023). Egy másik kutatás bemutatta, hogy a perfekcionista közepes nehézségű döntéshozatal során jobban döntenek, mint nem perfekcionista társaik, viszont egy olyan helyzetben, ahol tudják, hogy a tökéletes döntés nem létezik, hamar feladják a feladatot, és ez az előnyük eltűnik, sőt visszájára fordul (He, 2016). Egy másik kutatásban pedig arra az eredményre jutottak, hogy a magasabb perfekcionista aggodalmakkal rendelkező személyek, akikre inkább a maladaptív perfekcionizmus a jellemző hamarabb vásárolnak meg egy magasabb kockázatú terméket a tökéletesség elérése reményében, mint akire az alacsonyabb perfekcionista aggodalmak a jellemzőek, rájuk inkább a perfekcionista törekvések hatnak. Eszerint fontos kiemelni, hogy a különböző perfekcionistaakra ebben az esetben más tényezők hatnak (Ceylan és mtsai, 2022).

Ez a kutatás jól alátámasztja, hogy az alapvetően is nehéz döntéshozatalt a perfekcionista egyének még pluszban komplikálják, a saját helyzetüket még inkább megnehezítve. Vannak helyzetek, mikor ez előnyükre is válhat, például abban, hogy mindig megfelelő mennyiségű információval rendelkeznek az általuk választott termékről.

5. Összegzés

A dolgozat a bevezetés és a célok megfogalmazása után a perfekcionizmus szakirodalmából mutatott be egy kis részletet. Ezt követően a primer kutatás során félig strukturált interjúk segítségével kapcsolta össze a szerző a mikroökonómiai fogalmakat a perfekcionista viselkedésével. Minden fejezetben szakirodalmi példát is hozott a szerző. Megvizsgálásra került a perfekcionizmus és az időhasznosság és a csökkenő határhaszon elvének kapcsolata, a perfekcionizmus és a kockázatkerülés kapcsolata, a perfekcionizmus és a csökkenő hozadék elve, de amire igazából hatással van, az pedig a perfekcionista egyén hatása a fogyasztói döntéshozatalra.

A dolgozat összegzésképp talán egy nem túl meglepő összefüggés mondható ki: Ha valakinek maladaptív a perfekcionizmusa, az mindenképp megnehezíti az egyéni döntéshozatalt, illetve a gazdasági életben való „működést” is. Viszont az adaptív perfekcionistaéknál is árnyalt a kép, és a kutatása alapján ezt az árnyalt képet fogja a szerző most kiemelni. Minden szempontnál kiemeli, hogy milyen előnnyel jár, ha valaki perfekcionista, illetve mi a hátráltató tényező a kutatás alapján. Az eredményt az 1. táblázat szemlélteti:

1. táblázat: Összegzés, eredmények

	Pozitív	Negatív
Perfekcionizmus és időhasznosság, csökkenő határhaszon elve	• alapos munka • jó visszajelzés • önmaga visszaellenőrzése	• görcsösen sok önellenőrzés • idővesztesség • önbizalomhiány
Perfekcionizmus és kockázatkerülés	• alapos kutatómunka • kevesebb kudarc • átgondoltabb döntés	• spontaneitás hiánya • „biztonságos rossz” választása • túlgondolt döntés
Perfekcionizmus és csökkenő hozadék elve	• biztos szituációban stabil működés	• váratlan helyzetben döntésképtelenség
Perfekcionizmus és a fogyasztói döntéshozatal	• alapos utánajárás • minden eshetőség átgondolása • alternatívák értékelése • probléma gyors felismerése	• túlgondolás • apró különbségek mentén képtelen döntéshozatal • elégedetlenség

Forrás: saját táblázat

Az 1. táblázat megmutatja, hogy a perfekcionizmus valóban egy kétarcú fogalom, ugyanabban a szituációban lehet pozitív és negatív jelenség is. A szerző következtetései a következők: Nagyon fontos, hogy a perfekcionista abban kapjon szerepet egy folyamatnál, amiben jó, például az alapossága miatt a kutatómunkában biztosan, viszont az alternatívák feletti döntést nem érdemes a perfekcionistaakra bízni, mivel felesleges részleteken rágódhat nagyon sok ideig, hogy elkerülje a kockázatot és a kudarcot. A perfekcionista különböző típusainak jellemvonásai jól kirajzolódnak a táblázatban, például az alternatívák értékelésénél a halogató perfekcionista végtelen időt tudnak a döntéssel eltölteni. A kutatásból kiderült, hogy a téma érdekes és aktuális, fontos, hogy elemezve legyen, mivel, ha egy vállalatban dolgozik egy perfekcionista nagyon fontos, hogy olyan feladatot kapjon, amiben kamatoztatni tudja perfekcionizmusát, nem olyat, amin elcsúszik, ezáltal alakulhat ki a win-win helyzet a munkavállaló és a munkáltató között. Ennek következtében a szerző további kutatási célokat fogalmaz meg: Jelen kutatás folytatása kvantitatív módszerrel, kérdőívvel. További kvalitatív kutatás konkrét élethelyzetek felvázolásával, amire megoldást kell adnia a perfekcionista. A fogyasztói döntéshozatalra gyakorolt hatás sokkal széleskörűbb kutatása az egyén és a vállalat szintjén külön-külön. Perfekcionista típusok összekapcsolása, hogy milyen esetben, milyen típusú emberek hogyan viselkednek.

Jól látszódik a tanulmányból, hogy nagyon szerteágazó a téma, sok új kutatási kérdést vet fel, a kutatás újszerű eredménye pedig az, hogy a perfekcionista egyének hatása a mikroökonómiai mutatókra teljesen

vegyes, viszont a kutatás alapján kimondható, hogy az egyén szintjén mindenképp nagy befolyással bír, hogy perfekcionista-e az egyén, illetve milyen a perfekcionizmusa.

Irodalomjegyzék

Ceylan, G., Kolsarici, C., MacInnis, D. J. (2022). Perfectionism paradox: Perfectionistic concerns (not perfectionistic strivings) affect the relationship between perceived risk and choice. *Journal of Consumer Behavior*, 21(4), 880-895. <https://doi.org/10.1002/cb.2046>

Chen, L., Chen, G., Wang, S., & Jiang, L. (2023). The Effect of Perfectionism on Consumers' Intentions to Purchase Imperfect Products. *Behavioral Sciences*, 13(3), 269. <https://doi.org/10.3390/bs13030269>

Eldredge, J. (2024). Critical appraisal. In Evidence-Based Practice: A Decision-Making Guide for Health. *National Center for Biotechnology Information* <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK603121/>

Hamilton, A. & Kidwell, K. M. (2024). Commentary: A perfectly imperfect approach to reducing risk for pediatric anxiety. *Journal of Pediatric Psychology*. 50(1) 18-19. <https://doi.org/10.1093/jpepsy/jsae074>

He, X. (2016). When perfectionism leads to imperfect consumer choices: The role of dichotomous thinking. *Journal of Consumer Psychology*, 26(1), 98-104. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2015.04.002>

Keszey T., Gyulavári T. (2017). Marketingtervezés. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789634540144>

Khossousi, V., Greene, D., Shafran, R., Callaghan, T., Dickinson, S., & Egan, S. J. (2024). The relationship between perfectionism and self-esteem in adults: a systematic review and meta analysis. *Behavioural and Cognitive Psychotherapy*, 52(6), 646–665. doi:10.1017/S1352465824000249

Matus, J. (2020). Pandémia. Egészségbiztonság és az új világrend. *Hadtudomány*, 2, 39-55. http://real-j.mtak.hu/14400/7/HT-2020-2_Egyben_col_PDF-A_WEB.pdf#page=41

Nagy, Z. (2019). A perfekcionizmus értelmezése, mérése és iskolai vetületeinek bemutatása. *Magyar Pedagógia*, 119(3), 199–217. <https://doi.org/10.17670/MPed.2019.3.199>

Nordhaus, W. D., Samuelson, P. A. (2016). *Közgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789630597814>

Olajos, T., Högye-Nagy, Á., Héjja-Nagy, K., Dávid, M. (2021). Az adaptív és maladaptív perfekcionizmussal együtt járó motivációs mintázatok feltáró vizsgálata. *Magyar pszichológiai szemle*, 76(2), 353-376. DOI: 10.1556/0016.2021.00009

Schafner, K. M. (2023). *Perfekcionista-könyve*. Budapest, Libri Kiadó.

Stoeber, J. (2020). Perfectionism. In: Zeigler-Hill, V., Shackelford, T.K. (eds) *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-24612-3_2027

Stoeber, J. 2016. Comparing two short forms of the Hewitt–Flett multidimensional perfectionism scale. *Assessment*, 25(5), 578–588. <https://doi.org/10.1177/1073191116659740>

Stoeber, J. 2018. The psychology of perfectionism: Critical issues, open questions, and future directions. https://www.researchgate.net/publication/312173332_The_psychology_of_perfectionism_Critical_issues_open_questions_and_future_directions

Tóth, E., Jagodics, B. (2025). A perfekcionizmus kialakulása, mérése és eltérő megközelítései. *Alkalmazott Pszichológia*, 26(2), 101–135. <https://doi.org/10.17627/ALKPSZICH.2024.2.101>

Tóth, L. (2011). Perfekcionizmus és tehetség. *Tehetség*, 19 (4), 3-4. http://www.mateh.hu/tehetsegkonyvtar/Dr_Toht_tanulmanyok/Perfekcionizmus_es_tehetség.pdf