

Tartu Ülikool
Psühholoogia instituut

Madli Rööp

MÕJUKOMPONENDID ISIKSUSEHINNANGUTES

Seminaritöö

Juhendaja: Kenn Konstabel

Läbiv pealkiri: isiksusehinnangud kolleegidele ja endale

Tartu 2013

KOKKUVÕTE

Mõjukomponendid isiksusehinnangutes

Käesoleva töö eesmärgiks oli uurida töökaaslaste vahelisi hinnanguid suure viisiku isiksusefaktoritel. Hindaja, hinnatava ja suhte mõju eristamiseks hinnangutes kasutati Kenny sotsiaalse taju mudelit. Viiest erinevast kindlustusfirmast pärit andmestikku kuulus 42 inimest. Ilmnes assimilatsioon kõigil viiel faktoril. Suurim oli see meelekindluse puhul (32%) ja madalaim neurootilisuse (12%) hindamisel. Konsensus esines vaid ekstravertsuse skaaladel hinnanguid andes (35%), samuti ka omavaheline nõustumine (0.42). Kahepoolne vastastikkus ilmnes neurootilisuse (0.27) ja sotsiaalsuse hinnangutes (0.29). Samuti leiti mõõdukas eeldatud sarnasuse mõju nii sotsiaalsuse (0.42) kui meelekindluse (0.47) skaaladel.

Märksõnad: *Assimilatsioon, konsensus, vastastikkus, eeldatud sarnasus, omavaheline nõustumine, kolleegid*

ABSTRACT

Effect components in personality ratings

The aim of the present study was to investigate Big Five ratings of colleagues. We used Kenny's Social Relations Model to distinguish the effects of perceiver, target and relationship on personality judgments. The sample consisted of 42 people were workmates from five different insurance companies. Assimilation appeared for all five factors. It was strongest for Consciousness (32%) and lowest for Neuroticism (12%). Consensus appeared only in Extraversion ratings (35%) as well as self-other agreement (0.42). Dyadic reciprocity was found in perception of Neuroticism (0.27) and Agreeableness (0.29). There was also found moderately high assumed similarity for Agreeableness (0.42) and Consciousness (0.47).

Key words: *Assimilation, consensus, reciprocity, assumed similarity, self-other agreement, colleagues*

Sissejuhatus

Sotsiaalne tajumise on teadupärast alati subjektiivne ning ei pruugi olla täpne ega reaalsusele vastav. Ometi on inimeste elu suuresti mõjutatud just sellest, kuidas me teineteisest mõtleme ja millisena me teineteise käitumist tajume. Sotsiaalsest tajust lähtuvalt kipume kujundama enda käitumisi ja arusaamu.

Kujutame ette olukorda, kus antud kirjatüki lugeja hindab selle autori eneseväljendusoskust. Oletame, et lugeja paneb autori eneseväljendusoskusele kuuepallisel skaalal hindeks ühe. Mis võis olla niivõrd madala hinde põhjuseks? Kas selleks on autori äärmiselt kesine eneseväljendusoskus? Või on tegu ühe ääretult kriitilise lugejaga? Või äkki põhjustas madala hinde hoopis autori ja lugeja vaheline isiklik suhe? On üsna selge, et pelgalt ühe vaatluse põhjal pole võimalik antud küsimustele ühest vastust anda, kuid see triviaalne näide sobib suurepäraselt kirjeldamiseks paarisandmete, seejuures eriti just inimeste vahelise tajumise struktuuri keerukust.

Paarisandmed (*dyadic data*) ehk andmed, kus mõõdetud arvulised väärtused on kahe objekti (paari) vahelised (Kenny, 2006), on alati kahesuunalised. See tähendab, et iga vaatluse väärtust on mõjutanud kaks erinevat objekti. Juhul kui paarisandmed (*dyadic measures*) on kahe isiku vahelised hinnangud nagu käesolevas seminaritöös, on mõju avaldavateks objektideks kaks isikut: hindaja ja hinnatav. Iga vaatlus on seega mõjutatud nii hindaja kui hinnatava poolt ning lisaks veel hindaja ja hinnatava vahelise unikaalse suhte poolt.

Sotsiaalse tajumise mudel

Teooria, mille kohaselt inimeste vaheline tajumise koosneb kolmest põhikomponendist, panid matemaatilisel kujul esmakordselt kirja David A. Kenny ja Lawrence La Voie (1984). Loodud sotsiaalse tajumise mudel (*Social Relations Model*, edaspidi lühend SRM) hindab tajumise juures kolme põhilist tüüpi efekti: tajuja mõju, tajutava mõju ja suhte mõju. Tajuja mõju esindab isiku keskmist hinnangu taset teisi tajudes. Muutujaks võib olla mõni isikuomadus nagu näiteks usaldus. Seega Kenny näite (1998) järgi Mari tajuja mõju muutujale usaldus mõõdab, mil määral ta kipub teisi inimesi üldiselt usaldama. Tajutava mõju esindab aga keskmist hinnangut, mis on antud isiku kohta erinevate tajuja poolt. Mari tajuja mõju (muutujale usaldus) näitab seega, mil määral teised inimesed kipuvad teda usaldama. Suhte mõju kujutab endast isiku unikaalset tajumise teise konkreetse isiku suhtes väljaspool ja üle nende tajuja ja tajutava mõjusid. Näiteks Mari suhte mõju Jüri suhtes (muutujale usaldus) mõõdab, mil

määral Mari usaldab Jürit võrreldes Mari üldise tendentsiga usaldada teisi inimesi ja Jüri üldise tendentsiga olla usaldatud teiste poolt.

Tajuja ja tajutav on üldterminid, mida võiks teisiti nimetada ka hindajaks ja hinnatavaks. Kenny esialgsed ingliskeelsed nimetused neile olid vastavalt *actor* ja *partner* või *perceiver* ja *target*. Kui tegu on sotsiaalsete suhete vaatlemisega, on soovituslik kasutada mõisteid tajuja ja tajutav; kui aga vaatluse all on konkreetset sotsiaalsed hinnangud, on sobilikum kasutada mõisteid hindaja ja hinnatav.

SRM-i peaesmärgiks ei ole mitte hinnata konkreetsete isikute mõjusid ja suhteid vaid hinnata mõjudest tekkinud lahknevusi ehk hajuvust (*variance due to effects*) (Kenny, 1998). Olgu meil näiteks uurimus sellest, kui jutukaks inimesed teineteist peavad. Huvi pakkuv küsimus oleks, kas seejuures leidub tajuja, tajutava ja suhte hajuvus? Tajuja hajuvus (*actor variance*) hindab kas inimesed näevad teisi jutukuse poolest sarnastena; tajutava hajuvus (*partner variance*) hindab, kas inimesed nõustuvad omavahel antud jutukuse hinnangute osas ja suhte hajuvus (*relationsip variance*) hindaks, mil määral jutukuse tajud on unikaalsed.

Sotsiaalse taju üheksa mõjukomponenti

Lisaks tajuja mõju, tajutava mõju ja unikaalse suhte mõju hindamisele võimaldab SRM hinnata ka mitmeid muid mõjukomponente. Kenny (1994) teooria kohaselt on olemas kolm fundamentaalselt erinevat tajuvormi: teiste tajumine, enda tajumine ja meta-tajumine ning need kolm taju vormi tõstatavad sotsiaalses tajus üheksa põhiküsimust:

- 1) assimilatsioon ehk sarnastamine (tajuja hindab sihtmärke sarnaselt),
- 2) konsensus (hinnangud sihtmärgile ühtivad),
- 3) unikaalsus (sihtmärgi hindamisel ei esine ei konsensust ega assimilatsiooni),
- 4) vastastikkus (hinnangud teineteisele sarnanevad),
- 5) sihtmärgi täpsus (hinnang ühtib tegelikkusega),
- 6) eeldatud vastastikkus (sihtmärk hindab ennast sarnaselt nagu ta arvab teisi teda hindavat),
- 7) metatäpsus (sihtmärki hinnatakse sarnaselt sellele, kuidas ta arvab, et teda hinnatakse),
- 8) eeldatud sarnasus (sihtmärk hindab ennast ja teisi sarnaselt),
- 9) omavaheline nõustumine (teiste hinnang sihtmärgile ühtib sihtmärgi hinnanguga endale).

Kuigi sotsiaalse taju mudel võimaldab iga küsimuse kontrollimist, siis antud seminaritöö andmestik on kõigi üheksa kontrolliks lihtsalt puudulik. Nimelt puuduvad meil andmed meta-tajumise kohta. Siiski võetakse vaatluse alla assimilatsioon, konsensus, unikaalsus, vastastikus, eeldatud sarnasus ja omavaheline nõustumine.

Assimilatsioon (*assimilation*) esineb juhul, kui indiviid hindab kõiki sarnaselt. Selle esinemismäära näitab SRM-is tajuja hälve. Assimilatsioon ehk teisisõnu sarnastamine esineb suuremal määral siis, kui tajutavat veel kuigi hästi ei tunta. Tutvuse arenedes assimilatsioon sama inimese suhtes väheneb (Kenny, 1994).

Konsensust (*consensus*) ehk olukorda, kus erinevad hindajad annavad indiviidile sarnaseid hinnanguid, mõõdab SRM-is tajutava hajuvus. On täheldatud, et suure viisiku isiksusefaktoritest leidub kõige suurem konsensus ekstravertsuse skaaladel hinnanguid andes (Kenny, 1994). Selle põhjuseks võib pidada ekstravertsuse seotust spetsiifiliste ja selgelt vaadeldavate käitumistega (Funder & Dobroth, 1987). Ühes USA jututubade uuringus (Markey & Wells, 2002) leiti, et kaheliikmelistes jututubades vestelnud omavahel varem mitte kohtunud isikud saavutasid sihtmärgi suhtes konsensususe ekstravertsuse (23%), sotsiaalsuse (18%) ja avatuse (16%) faktoritel. Kuueliikmelistes jututubades vestelnud isikute hinnangutes ei leidunud konsensust ühegi faktori puhul. Erinevalt uurimustest, kus kasutati sotsiaalse taju hindamiseks näost näkku suhtlemist, oli jututoa uurimuses konsensus oma kõrgeimal ja assimilatsioon oma madalaimal tasemel just siis, kui eelnev suhtlus oli kahe inimese vaheline.

Unikaalsus (*uniqueness*) esineb sotsiaalses taju juhul, kui assimilatsiooni ega konsensust ei esine. Sel juhul on indiviidi hinnang hinnatavale ainuomane. SRM-is mõõdab unikaalsust suhte hajuvus. On üsna enesestmõistetav, et suurimal määral unikaalsust esineb väga lähedaste inimeste tajumisel, ometi on senised uurimistööd näidanud selle suurimat mõju pigem heade sõprade ja võõraste tajumisel (Kenny, 1994).

Vastastikkuse (*reciprocity*) all peab Kenny silmas situatsiooni, kus kaks hindajat annavad teineteisele sarnaseid hinnanguid. Ta jagas vastastikkuse kahesuunaliseks vastastikkuseks (*dyadic reciprocity*) ja üldistatud vastastikkuseks (*generalized reciprocity*). Kahesuunaline vastastikkus esineb SRM-is, kui kahe indiviidi suhtemõjud teineteise suhtes positiivselt korreleeruvad. Üldistatud vastastikkus esineb juhul, kui indiviidi tajuja mõju korreleerub tema tajutava mõjuga ehk teistele antud hinnang sarnaneb teistelt saadud hinnanguga. Üldistatud vastastikkust on varasemates uurimustes leitud vaid sotsiaalsuse dimensioonil (Kenny, 1994), teiste faktorite puhul vaid väga madalal määral.

Mil määral teistele antud hinnangud vastavad endale antud hinnangutele mõõdab eeldatud sarnasus (*assumed similarity*). SRM-i arvutustes näitab eeldatud sarnasuse olemasolu enese taju ja hindaja mõju vaheline positiivne korrelatsioon. On mitmeid tõendeid sellest, et inimesed kipuvad teisi enda sarnasteks pidama, eriti just sotsiaalsuse dimensioonil ning eeldatud sarnasuse mõju suureneb koos tutvuse suurenemisega (Kenny, 1994). USA tudengite hinnangutes, kes olid omavahel juba lähemalt tuttavad, uuriti 2009. aastal (Lee jt) sarnasust ja eeldatud sarnasust. Selles uuringus oli lisaks sotsiaalsuse hinnangutele tugevalt eeldatud sarnasusest mõjutatud ka avatuse hinnangud. Autorite sõnul peegeldas tulemus teatud tendentsi ülehinnata enda sarnasust teiste isikutega, kellega oldi lähedalt tuttavad, kuid ainult neis isiksusehinnangutes, mille väärtused on neile oma identiteedi juures tähtsad.

Olukorda, kus teiste poolt saadud hinnangud sarnanevad isiku enesekohaste hinnangutega, nimetas Kenny omavaheliseks nõustumiseks (*self-other agreement*). Juhul, kui hinnatava mõju korreleerub positiivselt enese tajuga, võime oletada antud hinnangutes omavahelist nõustumist. Suure viisiku faktoreist on enim tõendeid omavahelise nõustumise kohta leitud ekstravertsuse hinnangutes (Kenny, 1994), kuid mitte alati. Kurtz ja Sherker uurisid varasemalt omavahel mittetuttavate toakaaslaste põhjal (2003), kuidas tutvuse kestvus mõjutab suhtluspartnerite vahelisi hinnanguid. Selgus, et enesekohaste hinnangute ja teiste poolt antud hinnangute korrelatsioonid suurenesid koos tutvuse kestvusega iga isiksusefaktori korral ning meelekindluse hinnangutes oli omavaheline nõustumine alati oluliselt suurem kui ekstravertsus hinnangutes.

Lähtuvalt varasematest uurimustest ja olemasolevast andmestikust püstitan järgmised tööhüpoteesid:

1. Suure viisiku faktoreist leidub suurim konsensus ekstravertsuse hinnangutes. Konsensuse esinemine pikaajaliselt tuttavate tajumisel on üsna tõenäoline ning varasemate uuringute põhjal esineb seda kõige rohkem ekstravertsuse tajumisel.
2. Sotsiaalsuse hinnangutes ilmneb eeldatud sarnasus. Teadaolevalt suureneb koos tutvusega eeldatud sarnasus just sotsiaalsuse tajumisel.
3. Omavahelise nõustumise määr on samuti suurim ekstravertsuse hinnangutes.

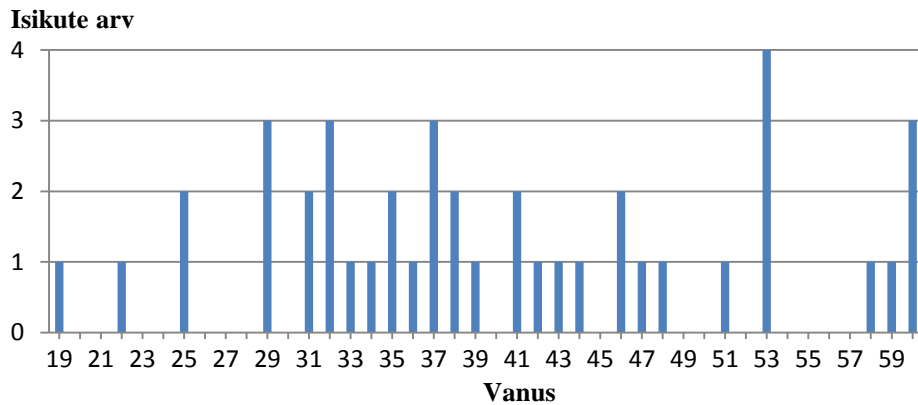
Ühtlasi uurin ka teisi mõjukomponente nii suure viisiku isiksusefaktoreil kui ka meeldivuse skaalal.

Meetod

Valim

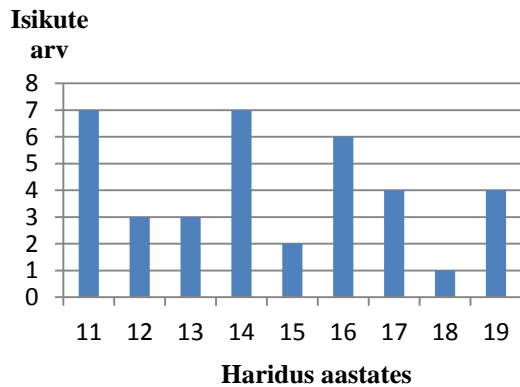
Käesoleva töö andmed pärinevad 2004. aastast Eesti erinevate kindlustusfirmade töötajatelt. Enne analüüsi teostamist puhastati andmestik. Kaotati isikud, kelle poolt antud hinnangud (isiksuseküsimustele) olid puudulikud või keda olid kolleegid puudulikult hinnanud. Nii jäi andmestikku alles 42 isikut viiest erinevast Eesti kindlustusfirma kollektiivist. Kollektiivide alusel moodustatud gruppide suurused varieerusid neljast liikmest 12 liikmeni (4, 6, 9, 11, 12 liiget).

Valimisse kuulunud isikute keskmine vanus oli küsitluse hetkel 40.3 aastat. Vanim neist oli 60-aastane, noorim 19-aastane.



Joonis 1. Andmestiku vanuseline jaotus

Gruppide keskmised vanused olid omavahel küllaltki sarnased ja lähedased üldkeskmisele (40.3 aastat). Suurima grupi keskmiseks vanuseks oli 41.9 ja 11-liikmelise grupi keskmiseks 38.4 aastat, 9-liikmelise grupi keskmiseks vanuseks tuli samuti 41.9 aastat. Neljaliikmelise grupi keskmiseks vanuseks 43.2 aastat ja kuueliikmelise grupi puhul oli see näitaja 36.2 aastat.



Joonis 2. Jaotus hariduse omandamisele kulutatud aastate järgi

Valimisse kuulunud inimeste haridust mõõdeti aastate järgi, mis hariduse omandamise peale kulutati. Saadud tulemuste põhjal pole võimalik inimese haridustaset kindlaks määrata. Andmestikku kuulus inimesi, kes tõenäoliselt lõpetasid keskkooli enne 1993. aastat, mil keskkool (uue nimega gümnaasium) muudeti varasemast 11-klassilisest 12-klassiliseks. Samuti ei tasu unustada, et Eesti ülikoolides võeti niinimetatud 3+2 õppekavad kasutusele alles alates 2002. aastast (Kährrik, 2007). Lisaks võis isiku haridustee sisaldada ka kutseharidusasutuses õpitud aastaid.

Mõõtmisvahend

Vastaja kirjutas ankeedile oma nime, vanuse ja haridusele kulutatud aastate arvu. Edasi asus ta täitma ennast ja oma kolleege puudutavat küsimustikku. Küsimustiku koostamisel kasutati 20 skaalast koosnevat suure viisiku faktorite lihtsat struktuuri (vt Lisa1; Põld, 2002). Igal katseisikul tuli hinnata kuuepallisel skaalal, kui võrd iseloomulik hinnatavale üks või teine omadus on. Mida iseloomulikuma hinnatavale arvas katseisik omaduse olevat, seda lähemale sellele omadusele tegi ta märke. Iga sõnapaar tähistas ühte suure viisiku dimensiooni. Sarnaselt paluti katseisikutel kuuepallisel skaalal märkida kui sümpaatseks ta hinnatavat peab (sümpaatne - ebasümpaatne). Viiepallisel skaalal paluti katseisikutel hinnata ka seda, kui hästi ta arvab hinnatavat tundvat (1 – raske hinnata, harva näinud, 5 – arvab, et tunneb hästi), seejuures enda kohta vastates jäeti lahter tühjaks.

Tulemused

Esmalt vaatlesin viie hindaja mõju ja tajuja mõju sisereliaablusi kõigil viiel isiksuse faktoril ja meeldivuse dimensioonil (sümpaatne - ebasümpaatne). Hindaja mõju sisereliaablused näitajatest (vt Tabel 1) oli murettekitavalt madal vaid neurootilisuse Cronbach'i alfa (0.57). Hinnatava mõju sisereliaablustest jäi 0.70-piirist allapoole ainult avatuse sisereliaablus (0.62). Sisereliaablused olid meeldivuse hinnangutes usaldusväärset tasemel.

Tabel 1. Hindaja ja hinnatava mõju sisereliaablused

Faktor	Hindaja mõju sisereliaablus	Hinnatava mõju sisereliaablus
Neurootilisus	0.570	0.748
Ekstravertsus	0.748	0.844
Avatus	0.729	0.618
Sotsiaalsus	0.796	0.776
Meelekindlus	0.838	0.803
Sümpaatsus	0.826	0.770

Järgnevalt uurisin assimilatsiooni, konsensusi ja unikaalsuse võimalikku esinemist isiksuse tajudes.

Tabel 2. Sotsiaalse taju mudeli põhikomponentide suhtelised hajuvused

Faktor	Hindaja hajuvus	Hinnatava hajuvus	Suhte ja mõõtmisvea hajuvus
Neurootilisus	0.117*	0.263	0.620
Ekstravertsus	0.189*	0.345*	0.466
Avatus	0.231*	0.139	0.630
Sotsiaalsus	0.271*	0.242	0.487
Meelekindlus	0.316*	0.250	0.434
Sümpaatsus	0.311*	0.219	0.470

*Märkus. N=41. * $p < 0.05$*

Nagu ülalolevast tabelist lugeda võib, oli hindaja suhteline hajuvus statistiliselt oluline kõigi viie faktori korral. Assimilatsioon ehk kõigi hinnatavate sarnastamise näitaja oli suurim meelekindluse puhul (32%) ja väikseim neurootilisuse skaaladel hinnanguid andes (12%). Lisaks näib, et kolleegid kippusid omavahel nõustuma (konsensus) ekstravertsuse skaaladel

indiviidi hinnates (35%). Järelikult unikaalsust ei leidunud ühegi faktori puhul. Vaadeldes meeldivuse hinnangute tajuja mõju hajuvust, näeme samuti statistiliselt olulist mõõdukat assimilatsiooni (31%).

Tabel 3. Vastastikkuse korrelatsioonid

Faktor	Üldistatud vastastikkus	Kahepoolne vastastikkus
Neurootilisus	0.607	0.268*
Ekstravertsus	-0.074	-0.076
Avatus	-0.393	-0.071
Sotsiaalsus	0.604	0.293*
Meelekindlus	0.396	0.168
Sümpaatsus	0.561	0.112

Märkus. $N=41$. * $p < 0.05$

Statistiliselt oluline seos esines suhte mõjude vahelistel korrelatsioonidel neurootilisuse ja meelekindluse skaaladel. Neurootilisuse puhul oli kahepoolse vastastikkuse näitajaks 0.27 ning sotsiaalsuse puhul 0.29. Seega vaadeldud isikud kippusid teineteist unikaalselt (sõltumata nende hindaja ja hinnatava mõjudest) neurootiliseks ja sotsiaalseks hindama.

Tabel 4. Enesekohase hinnangu korrelatsioonid hindaja ja hinnatava mõjuga

Faktor	Hindaja mõju ja enesekohase hinnangu korrelatsioonid	Hinnatava mõju ja enesekohase hinnangu korrelatsioonid
Neurootilisus	0.395	0.550
Ekstravertsus	0.359	0.418*
Avatus	0.120	0.228
Sotsiaalsus	0.420*	0.141
Meelekindlus	0.465*	0.101
Sümpaatsus	0.039	0.216

Märkus. $N=41$. * $p < 0.05$

Nagu viimaselt tabelilt näha võib, leidis vaid kaks statistiliselt olulist seost hindaja mõju ja enese taju vahel. Mõõdukas positiivne seos esines nii sotsiaalsuse kui meelekindluse dimensioonil. Seega võime oletada, et ennast sotsiaalseks pidanud inimesed kaldusid ka teisi sotsiaalseks pidama ja vastupidi ning veelgi tõenäolisem on selline seos meelekindluse tajumisel.

Omavahelist nõustumist võime tähendada vaid ekstravertsuse puhul, millel leidis mõõdukas positiivne seos enesekohase taju ja hinnatava mõju vahel. Järelikult ekstravertsuse alaskaaladel hinnanguid andes kippusid kolleegide antud skoorid indiviidile sarnanema tema enda hinnangutele.

Suure Viisiku isiksusefaktoritel tutvuse astmega korrelatsioone ei leidunud. Küll aga leidis tutvuse astmel negatiivne seos meeldivuse skaalaga ($r = -0.37$; $p < 0.01$). See tähendab, et mida paremini vaadeldud isikud oma kolleegi tundsid, seda madalama hinnangu andsid tema meeldivusele. Kuigi selline tulemus on mõneti üllatav, on tegu siiski vaid mõõduka seosega, lisaks ei tasu korrelatsiooni kasutada põhjuslikkuse tõestamiseks. Tutvuse hinnangute keskmine ($m = 2.99$; $SD = 1.28$) jäi (viiepallise) skaala ülemisele poolele ning meeldivuse hinnangute keskmine ($m = 2.46$; $SD = 1,50$) (kuuepallise) skaala alumisele poolele.

Arutelu

Töökaaslaste puhul on üldiselt tegu pikaajalise suhtega, millest võiksime järeldada, et kolleegide vaheline sotsiaalne tajus sisaldab vaid vähesel määral assimilatsiooni. Ometi leidsid antud töös sarnastamist nii kõigi viie isiksusefaktori kui ka meeldivuse tajumisel. Kenny (1994) sõnade kohaselt võib assimilatsioonimõju vaadelda ka kui peegeldust lokaalsetest stereotüüpidest, mille isik on loonud teatud inimgruppidele. Töös osalenud isikud võisid hinnata oma kolleegi sarnaselt just seetõttu, et tajusid neid kui teatud ühiste omadustega inimgruppi, kes käituvad ja mõtlevadki sageli ühtemoodi.

Isegi kui kinnisarusaamade esinemine jääb kolleegide tajumisel ka aja möödudes alles, peaks suhtluse jooksul kolleegide individuaalsed erinevused mingil määral siiski silma paistma hakkama. Samas puudub meil ülevaade sellest, kui palju vaadeldud isikud tööülesannete täitmisel omavahel üldse suhtlema peavad või seda töövabal hetkel teha tahavad. Konsensus esinemine vaid ekstravertsuse skaalal on omane pigem mittetuttavate või esmakohtunute sotsiaalse tajus uurimustele. Kuigi üheks tööeesmärgiks oli näidata, et konsensus on suurim ekstravertsuse skaalal, on meil siinkohal puudulikud tulemused selle tõestamiseks, sest konsensus oli ainus faktor mille tajus konsensusist esines.

Tuginedes varasematele uurimustele oli teiseks eesmärgiks näidata, et sotsiaalsuse hinnangutes esineb eeldatud sarnasus. Sellise tulemuseni ka jõuti, kuigi veelgi tugevamini esines eeldatud sarnasus hoopis meelekindluse hinnangutes. On täheldatud (Lee jt, 2009), et eeldatud sarnasuse esinemine on seotud isikule endale tähtsate isiksuseomadustega. Selle põhjal võiksime eeldada, et antud töö valimisse kuulunud isikud pidasid enese identiteedi defineerimisel tähtsaks sotsiaalsuse ja meelekindluse dimensiooni omadusi.

Sarnaselt konsensusle esines ka omavaheline nõustumine vaid ekstravertsuse hinnangutes, mis oli ootuspärane, kuid mitte piisav tõestamiseks, et ekstravertsuses tajus esines seda suurimal määral. Ekstravertsust peetakse lihtsalt hinnatavaks faktoriks, sest tema alatunnused on väga kergelt vaadeldavad.

Põhjuseks, miks antud seminaritöös leiti vaid üksikuid statistiliselt olulisi mõjukomponente, võib pidada liiga väikest valimit. Edaspidiste uuringute läbiviijatel tasub mõelda aspektile, et mõjukomponentide esinemistaset ei määra vaid tutvuseaste. See, milline on isikute vaheline suhe (töösuhe, sõprussuhe, sugulussuhe jne), võib samuti mõjutada erinevate faktorite hinnanguis ilmnevaid mõjutegureid.

Kirjandus

- Funder, D. C., & Dobroth, K. M. (1987). *Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 409–418.
- Kenny, D. A., & La Voie, L. (1984). *The social relations model*. In L. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology*, Vol. 18
- Kenny, D. A., Kashy, D. A., Cook, W. L. (2006). *Dyadic Data Analysis*, New York: Guilford
- Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford.
- Kenny, D. A. (1998). *Documentation for SOREMO: A Program for analyzing the David Kenny's Social Relations Model*, University of Connecticut
- Kurtz, J. E., Sherker, J. L. (2003). Relationship Quality, Trait Similarity, and Self – Other agreement on Personality Ratings in College Roommates. *Journal of Personality*, 71, 21 – 48.
- Kährik, A., (2007). *Õppekavade toimimise uuring*, Tartu Ülikool Avatud ülikooli keskus
- Lee, K., Ashton, M. C., Pozzebon, J.A., Visser, B. A., Bourdage, B. J., Ognfowora, B. (2009). *Similarity and assumed similarity in personality reports of well-acquainted persons*. *Journal of Personality and Social Psychology*
- Malloy, T. E., Albright, L. 1990. *Interpersonal perception in a social context*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 58(3)
- Markey, P. M. and Wells, S. M. (2002) *Interpersonal Perception in Internet Chat Rooms*. *Journal of Research in Personality* 36, 134–146
- Pöld, T. (2002) *Eesti poliitikute isiksusestruktuur potentsiaalsete valijate silmade läbi: võrdlus Itaaliaga*. Seminaritöö, Tartu Ülikool, psühholoogia osakond.

Lisa*Lisa 1. Küsimustikus kasutatud sõnapaarid esitamise järjekorras*

1	Närviline	Rahulik
2	Jutukas	Vaikne
3	Vaimsete huvidega	Piiratud
4	Heasoovlik	Ärrituv
5	Korralik	Lohakas
6	Kergesti ärrituv	Tasakaalukas
7	Seltsiv	Eraldihoidev
8	Kujutlusvõimega	Maine, praktiline
9	Õrn, pehme	Kalk, jäik
10	Vastutustundlik	Vastutustundetu
11	Vihastuv	Rahumeelne
12	Häbelik	Seltskondlik
13	Fantaasiarikas	Praktiline
14	Siiras	Kavaldav
15	Hoolikas	Hooletu
16	Tujukas	Tasakaalukas
17	Julge	Kartlik
18	Originaalne	Tavaline
19	Abivalmis	Isekas
20	Järjekindel	Järjekindlusetu

Käesolevaga kinnitan, et olen korrektselt viidanud kõigile oma töös kasutatud teiste autorite poolt loodud kirjalikele töödele, lausetele, mõtetele, ideedele või andmetele.

Olen nõus oma töö avaldamisega Tartu Ülikooli digitaalarhiivis DSpace.

Madli Rööp