

TARTU ÜLIKOOL

Psühholoogia instituut

Urve Meritam

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalike erinevuste otsing tähelepanu, kontrolli,
ning impulsiivsuse ja isiksuse enesekohaste hinnangute küsimustike andmete
alusel

Seminaritöö

Juhendaja: Aavo Luuk (*PhD*)

Läbiv pealkiri: *Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused*

2013

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalike erinevuste otsing tähelepanu, kontrolli, ning impulsiivsuse ja isiksuse enesekohaste hinnangute küsimustike andmete alusel

KOKKUVÕTE

Käesoleva uurimuse eesmärk oli ettevõtjate ja töövõtjate võimalike erinevuste otsimine tähelepanu, kontrolli, ning impulsiivsuse ja isiksuse enesekohaste hinnangute küsimustike andmete alusel. Gruppide võrdlemiseks kasutati isiksuse negatiivsete tuumikhinnangute küsimustikke (Luuk, 2013) ja isiksuseomaduste küsimustikku EPIP-NEO (Möttus *et al*, 2006). Saadud tulemused näitavad, et olulisemad erinevused ettevõtjate ja töövõtjate vahel esinevad tähelepanu kontrollis, mis on nii mees- kui naisevõtjatel kõrgem. Välise kontrolli määr on kõrgem töövõtjatel. Erinevusi leiame ka oma headuse upitamises teiste kaudu ning positiivses kärsituses, mille mõlemad näitajad on ettevõtjate seas kõrgemad. Isiksuse baasomaduste põhjal saadud erinevused näitavad, et naissoost ettevõtjail on kõrgemad masenduse ning madalamad leplikkuse ja sotsiaalsuse dimensiooni tulemused.

Märksõnad: *ettevõtja, töövõtja/palगतötaja, mees, naine, tähelepanu, kontroll, enesehinnang, tegevusstiil, isiksuseomadused.*

Search for possible differences between entrepreneurs and employees on the basis of attention, control, impulsivity and personality self-reported data

ABSTRACT

The aim of the study was to search for possible differences between entrepreneurs and employees on the basis of attention, control, impulsivity and personality self-reported data. Two instruments were used – the Core negative self-evaluations questionnaire (Luuk, 2013) and the revised NEO Personality Inventory EPIP-NEO (Möttus *et al*, 2006). The results indicated that essential differences between entrepreneurs and employees are in attention control which is higher for male and female entrepreneurs. The external control of employees is higher than that of entrepreneurs. We also found differences in self-sacrificing self-enhancement and positive urgency, where both results are higher for entrepreneurs. The personality measures reveal higher depression facet scores for female entrepreneurs and lower scores on agreeableness dimension and on the compliance facet.

Keywords: *entrepreneurship, self-employment, employee, male, female, attention, control, self-esteem, performance, personality traits.*

SISSEJUHATUS

Viimastel aastatel on ka Eestis ettevõtluse teema järjest aktuaalsem, aina enam leiab see käsitlemist nii teadusuuringutes kui avalikus poliitikas ja erinevates ühiskonnaelu valdkondades laiemalt. Alustavate ettevõtete suur roll uute töökohtade loomisel ning innovaatilised tegevusvaldkonnad aitavad oluliselt kaasa majanduskasvule ja ühiskonna arengule, suurendades sellega meie kõigi heaolu.

Kvalifitseeritud ettevõtlust (*entrepreneurship*) iseloomustavad: valmidus kanda majanduslikku riske; aktiivsus; vastutuse võtmine inimeste ja kapitali eest; oma otsuste tagajärgede ettenägemine ja nende eest vastutamine; raha kui edu kriteerium; tulevaste võimaluste tunnetamine ja kasutamine; organisatoorsete võimete olemasolu (Reiljan, 1997, lk 11). Seega on ettevõtja isik, kes on valmis võtma ettevõtlusega seotud riske ning panustama oma ettevõtte edukusse parimal viisil. Üha olulisemaks on muutunud ettevõtja roll ettevõtte edukuse suunamisel. Seega on paljud uurijad hakanud pöörama tähelepanu ettevõtja isiksuseomadustele, hoiakutele, töövälisele keskkonnale. Sellest tulenevalt ja seoses üha suureneva naiste osakaaluga ettevõtjate hulgas hakati rääkima ka mees- ja naisettevõtjate erinevustest. Helene Jonson Ahl (2002) on kõrvutanud ettevõtjale omistatavaid isiksuseomadusi USA psühholoogi Sandra Bem'i loodud femiinsuse-maskuliinsuse skaaladega, mille järgi selgus, et maskuliinsete omaduste seast leiab rohkem ettevõtluses normiks olevate domineerimise, riskijulguse ja juhtimise konstruktiivsete omadusi (Talves, 2011, lk 94).

Paljud uuringud on näidanud, et vaatamata ettevõtja pikkadele töötundidele, suuremale läbikukkumise riskile, ka ebaregulaarsele sissetulekule, on ettevõtja rahulolu oma tööst suurem kui töövõtjal (Shane, 2008). Ka Benz ja Frey (2008) leidsid, et ettevõtja on oma tööga rohkem rahul kui töövõtja ning välistasid selle, et suurema rahulolu põhjuseks on inimese isiksuseomadused. Samas on väga palju töövõtjaid, kelle hulgas saame samuti täheldada positiivset seost tööga rahulolu, suurema autonoomia ja väljakutseterikkama töö vahel (Prottas, 2008).

Hisrich, Langan-Fox ja Grant (2007) kirjutavad oma artiklis *Entrepreneurship research and practice: A call to action for psychology*, et psühholoogid saavad välja selgitada

need faktorid, mis mõjutavad nii uute ettevõtete loomist kui nende edu ning annavad teadmisi avaliku poliitika ülesehitamiseks, mis aitaksid kaasa ettevõtlusele. Nad toovad eraldi välja ühe olulise osana ettevõtjate isikuomadused. Teadustöö isiksuse ja ettevõtluse vallas on keskendunud kahele laiale uurimisküsimusele: Miks osadest inimestest saavad ettevõtjad aga teistest mitte? Miks osad inimesed on teistest edukamad ettevõtjad? (Shaver, 2007).

Rauch ja Frese (2007) kirjeldasid isiksuse kaudu lähenemist kui klassikalist, kuid ettevõtluse psühholoogiale vastandlikku vaatenurka. Käesoleval ajal on kirjanduses eriarvamused selle kohta, kas isiksuse uurimine ettevõtluse alases teaduses on edasiviiv. Näiteks on mõned teadusuuringud näidanud, et isiksuseomadused ei ole aidanud usaldusväärselt eristada ettevõtjaid mitte-ettevõtjatest ning on üleüldiselt määravaks vaid ainult väikeses osas ettevõtluse alase edukuse erinevuses (Cromie, 2000; Hisrich, 2000). Metaanalüütilised uuringud on näidanud väikese positiivse seose esinemist autonoomsuse, seemise kontrolli, riskialdis olemise ning uute ettevõtmiste loomise ja edukuse vahel ja mõõduka positiivse seose olemasolu innovatiivsuse, saavutusvajaduse (*nAch*), efektiivse eneserakendamise ning uute ettevõtmiste loomise ja edukuse vahel. Samas on aga võimalik, et varasemas teadustöös on isiksuse rolli ettevõtluses nii sellekohaste uurimuste ülesehituse kui nende metodoloogiliste piirangute tõttu alahinnatud.

Nii mitmete uuringute (Prottas *et al*, 2006) kui ka käesoleva seminaritöö autori enda tähelepanekute põhjal võiks öelda, et ettevõtjana on võimalik saavutada küll teatud vabadust ja autonoomsust võrreldes töövõtjaga/palगतöötajaga, kuid üpris kõrge hinnaga. Suurem tööalane surve ja kõrgemad ootused ning riskid, mille tõttu ja mille nimel tuleb teha normidest rohkem töötunde ja ajuti töötada isegi 24/7, jätavad vähem aega lähedastega koosolemiseks ning võivad kaasa tuua negatiivseid nähtusi nii vaimses (stress, ärevusseisundid) kui füüsilises tervises.

Uurimuse eesmärk

Kuna käesoleva töö autor on ka ise viimased kümme aastat tegelenud ettevõtlusega, siis tekkis igati põhjendatud huvi antud teema vastu – uurida ettevõtlusega seotud inimeste iseärasuste tagamaid. Erilist huvi pakub ettevõtjate uurimine, kes on ennast selle raske, kuid väljakutseterikka valdkonnaga vabatahtlikult sidunud ja võrrelda neid palगतöötajatega (töövõtjatega), kes veel ei ole ettevõtjad või üldse ei soovigi ettevõtjaks hakata.

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

Käesoleva seminaritöö eesmärk on uurida võimalikke erinevusi ettevõtjate ja töövõtjate/palगतöötajate spetsiifilistes isiksuseomadustes, võrrelda kahte valimit tähelepanu, kontrolli ja impulsiivsuse enesekohaste hinnangute ehk isiksuse negatiivsete tuumikhinnangute ja isiksuseküsimumstike tulemuste alusel.

Autori panuseks käesolevasse uurimusse oli leida vastav valim, koguda andmed, analüüsida ning tuua välja võimalikud erinevused ettevõtjate ja töövõtjate vahel.

Püstitatud on uurimisküsimus: Kas ettevõtjate ja töövõtjate vahel on mõõdetavate isiksuseomaduste osas erinevusi?

Nullhüpotees: Spetsiifilisi erinevusi ettevõtjate ja töövõtjate isiksuseomaduste vahel ei leita.

Sisukas hüpotees: Ettevõtjad ja töövõtjad erinevad omavahel tähelepanu, kontrolli ja impulsiivsuse enesekohaste hinnangute ning isiksuse baasomaduste näitude osas.

MEETOD

Valim

Valim on jaotatud kaheks:

- 1) ettevõtjad (ettevõtte omanikud, osanikud, FIE-d – ise endale palga maksjad)
- 2) töövõtjad/palगतöötajad (avalikus sektoris ja ettevõtete poolt palgatud)

(Väike)ettevõtja on siin uurimuses ettevõtte omanik/osanik või füüsilisest isikust ettevõtja (FIE), palगतöötaja (edaspidi töövõtja) aga ettevõtluses mitteosalev isik, kelle (ainsaks) sissetulekuallikaks on palगतöö. Käesolevas uurimuses püütakse juhendaja poolt loodud küsimustike ja isiksuseküsimumstiku andmete alusel leida võimalikke erinevusi kahe ülalnimetatud grupi vahel.

Antud uurimuses osales kokku 96 inimest.

1. Negatiivsete enesekohaste tuumikhinnangute küsimustikukomplekti täitsid:

- (a) Ettevõtjad (grupp 1) kokku 43, neist 28 naist ja 15 meest.
- (b) Töövõtjad (grupp 2) kokku 53, neist 49 naist ja 4 meest.

2. Isiksuseküsimumstiku EPIP-NEO täitsid:

- (a) Ettevõtjad (grupp 1) kokku 31, neist 20 naist ja 11 meest.
- (b) Töövõtjad (grupp 2) kokku 34, neist 30 naist ja 4 meest.

Osalejate vanus oli vahemikus 21 kuni 65 eluaastat, keskmine vanus grupis 1 oli 44.11 ja grupis 2 oli 40.12 aastat. Keskmine vanus gruppide vahel ei erine statistiliselt oluliselt.

Küll aga on gruppide 1 ja 2 valimid sooliselt halvasti tasakaalustatud ja seetõttu jäi palju vastamata küsimusi seal, kus ilmnisid erinevused gruppide 1 ja 2 vahel.

Mõõtevahendid

Uurimuses kasutatakse kahte erinevat küsimustikku – negatiivsete enesekohaste tuumikhinnangute küsimustikukomplekti ja isiksuseküsimustikku.

1. Isiksuse negatiivsete enesekohaste tuumikhinnangute (*core negative self-evaluations*) küsimustikekomplekt (Luuk, 2013) kokku 240 väitega ja kuue hinnangulise mõõttega.

Enesekohaste tuumikhinnangute (Judge *et al*, 2002) koondtulemus võimaldab saada laialdase ettekujutuse inimesest sotsiaalselt hinnatava isiksusena: kõrgema enesehinnangu, enesetõhususe, emotsionaalse stabiilsuse ning seemise kontrollkeskmega isikud näivad uuringute andmete kohaselt olevat kaasinimeste silmis teistest sotsiaalselt aktsepteeritumad, väärtuslikumad, tõhusamad ja võimekamad (Luuk, 2013). On leidnud kinnitust, et enesekohaste tuumikhinnangute skaala *Core self-evaluations scale* (Judge *et al*, 2003) tulemused korreleeruvad selliste oluliste isiksuslikult ja sotsiaalselt hinnatavate omadustega nagu motiveeritus ja positiivne töösse suhtumine, rahulolu tööga, töösoorituse kvaliteet/kvantiteet, tööst tingitud stressi tajumine, valmidus meeskonnatööks, konfliktide lahendamise võimekus, õnnelikkus ja eluga rahulolu (Bowling *et al*, 2012; Chang *et al*, 2012; Luuk, 2013).

2011. aastal alustas käesoleva seminaritöö autori juhendaja Aavo Luuk isiksuse negatiivsete enesekohaste tuumikhinnangute küsimustikekomplekti loomist, millest tulevikus võib kujuneda üks terviklik negatiivsete tuumikhinnangute skaala. Käesolevaks ajaks kogutud avaldamata andmete põhjal võib väita, et nende negatiivsete enesekohaste tuumikhinnangute komplekti peaksid omavaheliste korrelatsioonide alusel kuuluma järgmised mõõted (Luuk, 2013):

- tähelepanu subjektiivsete sisetakistuste enesekohased hinnangud,
- välise kontrollkeskme enesekohased hinnangud,
- negatiivne enesehinnang,
- psühhopaatilisuse tendentside enesekohased hinnangud,
- nartsissismi enesekohased hinnangud,
- ärevuse enesekohased hinnangud.

2. Isiksuseküsimustik EPIP-NEO (Mõttus, Pullmann & Allik, 2006) on NEO-PI-R hilisem, käesolevas töös kasutusel olev versioon. Küsimustik koosneb 240-st väitest, viiest dimensioonist (NEOAC), mis on esindatud kuue alaskaalaga. Nimetame siinkohal need viis põhilist isiksuse seadumust (*trait*) (Allik, Realo & Konstabel, 2003):

1. Neurootilisus (*Neuroticism*) – seadumus negatiivsete emotsioonide (hirm, kurbus, süü, viha) kogemiseks.
2. Ekstravertsus (*Extraversion*) – seadumus kogeda positiivseid emotsioone.
3. Avatus kogemusele (*Openness to Experience*) – seadumus, mis paneb inimese huvi tundma ümbritseva maailma ja oma siseelu vastu.
4. Sotsiaalsus (*Agreeableness*) – kalduvus usaldada teisi inimesi, olla omakasupüüdmatu ja leplik.
5. Meelekindlus (*Conscientiousness*) – seadumus kontrollida oma soove ja impulsse.

Esimene rahvusvaheliselt kõige tuntuma Suure Viisiku (*Big Five*) mõõtmise instrument NEO-PI, mis on adapteeritud ka eesti ja soome keelde (Pulver, Allik, Pulkkinen & Hämäläinen, 1995), on saanud järgmised edasi arendatud variandid – NEO-PI-R adaptatsioon (Kallasmaa, Allik, Realo & McCrae, 2000), ning kergemini loetav versioon EPIP-NEO (Mõttus, Pullmann & Allik, 2006). Viimane erineb eelmistest selle poolest, et sealsed väited on varasematest versioonidest keskmiselt kolm sõna, seitse silpi ja 18 tähemärki lühemad, säilitades samas kõik NEO-PI-R iseloomulikud psühhomeetrilised omadused. EPIP-NEO isiksuse küsimustiku kohta võib väita, et see on varasematest kergemini loetav, sobib kasutada suuremate valimite puhul, mis võivad koosneda erineva lugemisoskuste tasemega inimestest.

Nende mõõtmisvahendite olemasolu lubab hakata lahendama praktilisi probleeme, neid saab kasutada erinevate uurimisprobleemide lahendamiseks. Nagu näiteks ka selleks, et mõista, milline on isiksusefaktorite mõju elukutse valikule, ettevõtlusega seotud perspektiivile jne. McCrae ja Costa (1996) pakutud viie faktori teooria sisaldab kõike, mida vajab hea isiksusetooria (Allik, Realo & Konstabel, 2003).

Mõõtmine

Lisaks käesolevas uurimuses kasutatud isiksuseküsimustikule (Mõttus, Pullmann & Allik, 2006) rakendati juhendaja Aavo Luuk poolt loodud enesekohaste tuumikhinnangute küsimustikke. Käesoleva uurimuse raames toimus lisaks uurimuse põhiküsimusele vastuse

otsimisele ka nende küsimustike omaduste järelkontroll. Negatiivsete tuumikhinnangute küsimustike andmete kirjeldamisel on aluseks juhendaja Aavo Luuki (2013) käsikiri „Enesekohaste negatiivsete tuumikhinnangute skaala loomisest ja kasutamisest”.

Mõõdetud põhiomadused

Kõigi küsimustike skaalade väidete hindamine toimub 5-astmelisel Likerti tüüpi skaalal vahemikus 0 (vale/ei ole nõus) kuni 4 (õige/täiesti nõus) ning sagedusskaaladel vahemikus 0 (peaaegu mitte kunagi) kuni 4 (peaaegu alati).

Tähelepanu skaala

Meie uurimuses kasutati tähelepanu skaalat *Attentional Control Scale* (ACS, Derryberry & Reed, 2002), mis mõõdab üldist tähelepanu kontrolli suutlikkust ja koosneb kolmest omavahel korreleeruvast alaskaalast: ATT_1 tähelepanu sisetakistuse alaskaala – *attention internal hindrances subscale* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,740$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,777$); ATT_2 tähelepanu välistakistuste alaskaala – *attention external hindrances subscale* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,706$; kordustestimise reliaablus $n=99$; $r=0,792$) ja ATT_3 tähelepanu kontrolli alaskaala – *attention control subscale* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,700$; $n=99$, $r=0,659$).

Esimene alaskaala hindab tähelepanu keskendamise võimet, teine tähelepanu ühelt ülesandelt teisele ümberlülitamise võimet ja kolmas vaimse tegevuse paindlikku kontrolli võimet. Tähelepanu sisetakistused osutavad enda poolt tunnetatavale tähelepanu ebapiisavale kvaliteedile, mis ei tundu sõltuvat välistest stiimulitest ja nende omadustest (nt kahtlus, kimbatus, hirm, viha, depressioon, ärevus jne). Tähelepanu välistakistuste alaskaala aga näitab meile, millised on meid takistavad välised stiimulid (nt muusika, müra jne). Tähelepanu kontrolli skaala mõõdab üsikusiku võimet teadlikult kontrollida oma tähelepanu.

Kontrolli skaala

Kontrolli skaalal on hüpoteetiliselt samuti kolm alaskaalat, millest ühe moodustab eelmises lõigus nimetatud tähelepanu kontrolli alaskaala. Antud uurimuses kontrolli kolme skaala kombineerimist ei kasutatud. Kaks ülejäänud alaskaalat on CTRL_1 välise kontrolli alaskaala – *the external locus of control subscale* (5 väidet; Cronbachi $\alpha=0,735$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,775$) ja CTRL_3 planeerimise tüüpi kontrolli alaskaala –

the planning-type of control subscale (6 väidet, Cronbachi $\alpha=0,665$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,663$).

Välise kontrolli puhul on lähtepunktiks Rotteri kontrollkeskme skaala *The Locus of Control Theory* (Rotter, 1966) üks, välise kontrolli alaskaala. Kõrge välise kontrolli määr tähendab, et inimene usub, et tema elu ja saatust juhivad teised ja temast enesest ei sõltu suurt midagi. Madal välise kontrolli määr tähendab vastupidist – inimene usub, et ta on ise oma "saatuse ja õnne sepp" ning teiste mõju tema elule ja saatusele on teisejärguline isiklike püüdluste ja pürgimustega võrreldes.

Enesehinnangu skaala

Käesolevas uurimuses kasutati enesehinnangu skaalat, mis jaguneb negatiivse enesehinnangu ja vastutustundlikkuse alaskaalaks. Negatiivse enesehinnangu skaala EHI_1 – *negative self-esteem scale* (10 väidet, Cronbachi $\alpha=0,842$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,827$) põhineb Rosenbergi (1965) enesehinnangu skaala (*The Rosenberg's Self-Esteem Scale; RSES*) Eesti variandil (Pullmann, & Allik, 2000; Pullmann, Allik, & Realo, 2009). Rosenbergi enesehinnangu skaalal on 10 väidet: viis on ennast positiivselt ja viis negatiivselt iseloomustavad. Viiele algallikast pärinevale negatiivse enesehinnangu väitele (minus pole midagi head ega rõõmustavat; äpardumine, eneseaustuse puudumine, elu mõtetuse tunded) tulid lisaks käesoleva uurimuse negatiivse enesehinnangu alaskaalasse väited planeerimisraskustest, igavusest, korduvatest ebameeldivustest ja avameelsuse kahjust. Vastutustundlikkuse alaskaala EHI_3 – *responsibility* (11 väidet, Cronbachi $\alpha=0,819$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,800$). Viimase alaskaala väited käsitlevad sotsiaalset vastutustundlikkust nagu näiteks sihikindlus, kaalutletus ja vastutustunne valikute tegemisel ning suhtumisel kaasinimestesse.

Isiksuse tumedamate tahkude alaskaalad

Isiksuse tumedamate tahkude skaala põhineb *The Dark Triad's* teoorial (Paulhus & Williams, 2002; Jonason & Webster, 2010; Rauthmann & Kolar, 2012), kus nartsissism, pühhoapatilisus ja makjavellism¹ on kombineeritud. Kolm komponenti väljendavad erineval

¹ Psühholoogid tähistavad sellega "amoraalset, salakavalat suhtumist kaasinimestesse, millega kaasneb küüniline arvamus nende iseloomust ja tegusid juhtivatest motiividest" või "usku, et inimesi saab juhtida meelituste, ähvarduste ja tüssamiste abil" (Guterman, 1970).

määral sotsiaalselt pahatahtlikkust (eneseupitamine, emotsionaalne külmus, kahepalgelisus, agressiivsus) (Paulhus & Williams, 2002).

Meie küsimustikus on kaks alaskaalat: psühhopaatilisuse alaskaala EHI_2 – *psychopathy subscale* (10 väidet, Cronbachi $\alpha=0,750$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,726$) ja nartsissismi alaskaala EHI_4 – *narcissism subscale* (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,710$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,720$).

Käesolevas uurimuses kujunenud psühhopaatilisuse alaskaala allikateks on “Räpase tosina” (*Dirty Dozen*) 12 väidet psühhopaatia, nartsissismi ja makjavellismi kohta (Jonason & Webster, 2010) ja Levensoni enesehinnangutel põhineva psühhopaatia skaala 26 väidet (Levenson, Kiehl, & Fitzpatrick, 1995; Lynam, Whiteside & Jones, 1999).

Analüüsi tulemusena kujunes välja 10-st väitest koosnev ühefaktoriline psühhopaatilisuse alaskaala, mis mõõdab vastaja ekspluateerivat suhtumist, ükskõiksust ja tundetust, empaatia puudumist ning hoolimatust teiste suhtes, armastuse alahindamist ja valimatute vahendite kasutamist oma eesmärkide saavutamiseks.

Hetkeärevuse skaala

Hetkeärevuse mõõtmisel kasutati kohandatud versiooni *State Version of State-Trait Inventory for Cognitive and Somatic Anxiety (STICSA)* (Grös, Antony, Simms, & McCabe, 2007). Hetkeärevuse skaalal StaAnx – *state anxiety* on 21 väidet (Cronbachi $\alpha=0,923$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,707$) kahel alaskaalal, millisteks on ärevuse kehalise (aktivatsiooni) alaskaala (*arousal*) ja tunnetusliku ärevuse – muretsemise – alaskaala (*worry*).

Ärevuse episoodide sageduse skaala

Ärevuse episoodide sageduse mõõtmisel kasutame samuti kohandatud versiooni STICSA-st (Grös *et al*, 2007; Gros, Simms, & Antony, 2010). Ka ärevuse episoodide skaalal AnxFrq – *trait anxiety* on 21 väidet (Cronbachi $\alpha=0,925$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,826$), mis on identsed hetkeärevuse alaskaaladega – ärevuse kehalise komponendi alaskaala (*arousal*) ja ärevuse tunnetusliku komponendi alaskaala (*worry*). Erinevus on Likerti tüüpi skaalas, mis siin hindab ärevuse episoodide esinemissagedust vahemikus 0 (peaaegu mitte kunagi) kuni 4 (peaaegu alati). Van Dam jt (2013) on näidanud, et STICSA ärevuse episoodide esinemissageduse kaudu on võimalik piisavalt usaldusväärset hinnata uuritava isikul ärevushäire ja kliinilise ärevuse esinemise tõenäosust.

Nartsissismi küsimustik

Nartsissismi küsimustik (varjunimega Eneseväärtustamise küsimustik) on koostatud Patoloogilise nartsissismi küsimustiku (*Pathological Narcissism Inventory; PNI*) põhjal (Pincus *et al*, 2009). Küsimustik koosneb 52-st väitest, jagunedes 7 alaskaalaks. Eestikeelses variandis on 20 väidet, mis jaotusid 4 viieväitelisse alaskaalasse: pettumus teistele pandud lootuste mittetäitumise pärast NA1 – *disappointment* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,783$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,649$); tundlikkus teistepoolse märkamise suhtes NA2 – *sensitivity to catching other's attention* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,791$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,821$); oma headuse upitamine teiste kaudu NA3 – *egotripping benevolency* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,803$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,841$) ja viimane, teistega manipuleerimine NA4 – *manipulation* (5 väidet, Cronbachi $\alpha=0,665$; kordustestimise reliaablus $n=98$, $r=0,766$).

Impulsiivsuse küsimustik

Impulsiivsuse alaküsimustik tugineb UPPS-P adapteeritud versioonile (Cyders *et al*, 2007; Cyders & Smith, 2008). Impulsiivsuse küsimustik (varjunimega Tegevusstiili küsimustik) koosneb kuuest alajaotusest: positiivse kärsituse alaskaala P_urg – *positive urgency* – kalduvus tegutseda intensiivse positiivse emotsionaalsuse foonil kiirustades, läbimõtlematult, millel on negatiivsed tagajärjed (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,872$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,703$); ettekavatsetuse kui impulsiivsuse vastandi alaskaala Premed – *premeditation* – plaanipärane suutlikkus oma käitumise tagajärgi ette näha (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,869$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,684$); UPPS-P elamustejanu alaskaala SensU – *sensation seeking* – põnevustunnete kogemine hirmutavalt riskantsete ettevõtmiste käigus (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,805$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,794$); Roth'i elamustejanu alaskaala SensR – *sensation seeking* – uudsuse põnevus (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,725$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,715$); püsivuse kui impulsiivsuse vastandi alaskaala Persev – *perseveration* – võimekus ülesandeid korruga algusest lõpuni sooritada (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,825$ kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,579$); ning negatiivse kärsituse alaskaala N_urg – *negative urgency* – kalduvus tegutseda kannatamatult ja läbimõtlematult negatiivse emotsionaalsuse foonil kaalutletuse ja kiusatusele vastuseismise asemel (4 väidet, Cronbachi $\alpha=0,694$; kordustestimise reliaablus $n=99$, $r=0,790$).

Protseduur

Kõik uurimuses osalejad täitsid küsimustikud interneti teel – potentsiaalsetele isikutele saadeti e-kiri palvega osaleda antud uurimuses ja viitega vastavatele küsimustikele, mis asusid *online* küsitluskeskkonnas www.eFormular.com.

Tutvustavale kirjale järgnes väljavõte küsimustiku täitmise juhendist internetis. Osalejatel tuli ära märkida oma nimi (või varjunimi), vanus, sugu ja tööalane staatus – kas ettevõtja või töövõtja (vastavalt märksõnale), kuna see erinevus oli valimite eristamise aluseks antud uurimuses. Kummagi küsimustiku täitmiseks kulus orienteeruvalt 25-30 minutit, kokku seega ligikaudu üks tund (oli ka võimalik pooleliolev test ajutiselt salvestada ning hiljem täitmist jätkata). Ühtlasi esitati potentsiaalsetele osalejatele palve võimalusel see e-kiri edastada kuni viiele oma tuttavale, siis vastavalt kas ettevõtjale või töövõtjale (ettevõttes palgalisena töötavale isikule).

Andmetöötlus

Kogutud andmed süstematiseeriti ja sisestati Excel-i tabelisse, kus need omakorda korrastati ja järjestati kronoloogiliselt järgmiste analüüside tarbeks. Andmete analüüsimine teostati SPSS programmi abil. Edasine analüüs toimus ANOVA testiga.

TULEMUSED

Järgnevates tabelites on toodud välja erinevused ettevõtjate ja palgatöötajate/töövõtjate omadustes, mille tuvastamiseks kasutati dispersioonanalüüsi (ANOVA). Järelduste tegemisel tuleb olla ettevaatlik seoses valimite puudustega – valimite mahud on väikesed ning sugude lõikes tasakaalust väljas (eriti töövõtjate puhul, kus mehi oli vastajate seas vaid 4, naisi aga 49). Seega peaks tulemusi käsitlema kui indikaatoreid võimalikele erinevustele, mida tasuks tulevikus süvendatult uurida.

Tabelis 1 on esitatud dispersioonanalüüsi tulemused enesekohaste tuumikhinnangute alaskaalade kohta võrrelduna ettevõtjate ja töövõtjate vahel. Tabelis on toodud need tunnused, mille puhul erinevused olid statistiliselt olulised vähemalt nivool 0,05.

Tabel 1. Dispersioonanalüüsi tulemused ettevõtjate ja töövõtjate erinevuste kohta enesekohaste tuumikhinnangute küsimustiku alaskaalade alusel.

Muutuja	F-statistik	Olulisuse tõenäosus
Sugu	12,384	,001
Tähelepanu kontroll	13,604	,000
Väline kontrollkese	5,669	,019
Oma headuse upitamine teiste kaudu	6,419	,013
Positiivne kärsitus	4,970	,029

Tulemustest näeme, et kahe grupi sooline ülesehitus on erinev. Nagu eelnevalt selgitatud, on naised tunduvalt rohkem esindatud, eriti töövõtjate seas. Selle info valguses tuleb erinevustesse teiste tunnuste lõikes suhtuda ettevaatlikult, kuna neid võivad põhjustada soolised erinevused, mitte ettevõtjate ja töövõtjate erisused. Olulisemad erinevused ettevõtjate ja töövõtjate vahel esinevad tähelepanu kontrollis (ettevõtjatel kõrgem), välise kontrolli määras (töövõtjatel kõrgem), oma headuse upitamises teiste kaudu (ettevõtjate seas kõrgem) ja positiivses kärsituses (ettevõtjate seas kõrgem). Viimased kolm tunnust erinevad ettevõtjate ja töövõtjate vahel 5%-lisel ($p < 0,05$) olulisuse nivool. Eelnevalt osutatud valimite tasakaalustamatuse tõttu ei tohi neist leidudest lõplikke järeldusi teha. Küll aga tuleks mainitud erinevusi kontrollida suurema ja paremini tasakaalustatud valimi peal. Valimis osalenud ettevõtjate seas (28 naist ja 15 meest) oli psühhopaatilise näit meestel tunduvalt kõrgem kui naistel (nivool 5%), samuti oli meestel kõrgem tendents teiste kaudu oma headuse upitamise osas (nivool 10%). Samas tuleb ka nendes tulemustesse suhtuda ettevaatlikult mõõtmiste vähese arvu tõttu. Tabelites 2 ja 3 on välja toodud tulemused naissoost ettevõtjate ja töövõtjate kohta, mis antud valimi põhjal peaksid andma käesoleva töö andmestiku alusel kõige usaldusväärsemaid tulemusi, kuigi edasistes analüüsides oleks kindlasti soovitatav omada suuremat arvu vastanuid.

Tabelis 2 on toodud dispersioonanalüüsi põhjal leitud erinevused naistest ettevõtjate ja töövõtjate vahel enesekohaste tuumikhinnangute küsimustiku põhjal. Valim sisaldab 28

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

ettevõtja ja 49 töövõtja vastuseid. Lisas 1 on välja toodud täpsemad tulemused kõigi omaduste kohta ning lisas 3 algandmete kirjeldavad statistikud, kuid järgnevas tabelis esitame vaid olulisi erinevusi sisaldavad tunnused, dispersioonanalüüsis leitud F-statistikud ja nende olulisuse tõenäosuse.

Tabel 2. Dispersioonanalüüsi tulemused naisettevõtjate ja naistöövõtjate erinevuste kohta tuumikhinnangute küsimustiku põhjal.

Tunnus	F-statistik	Olulisuse tõenäosus
Tähelepanu kontroll	7,202	,009
Väline kontroll	6,713	,011

Ettevõtjate ja töövõtjate vanustes oli mõningane erinevus (vastavalt 44 vs 40), kuid olulist mõju see teiste tunnuste erinevustele avaldada ei tohiks. Naisettevõtjaid iseloomustab antud valimi põhjal statistiliselt olulisel määral kõrgem tulemus tähelepanu kontrolli alaskaalal (12,96 vs 11,2) ja madalam välise kontrolli hinnangu (4,93 vs 7,33) näit, võrreldes naistöövõtjatega.

Tabel 3. Dispersioonanalüüsi tulemused naisettevõtjate ja naistöövõtjate erinevuste kohta isiksuseküsimustiku põhjal.

Tunnus	F-statistik	Olulisuse tõenäosus
Masendus	5,976	,018
Leplikkus	10,641	,002
Sotsiaalsus	7,533	,008

Tabelis 3 on toodud dispersioonanalüüsi põhjal leitud erinevused naissoost ettevõtjate ja töövõtjate vahel isiksuseküsimustiku põhjal. Olulisuse nivool 5% on ettevõtjatest naistel suurem masenduse, väiksemad leplikkuse ja sotsiaalsuse dimensiooni tulemused.

ARUTELU JA JÄRELDUSED

Toome välja käeolevas uurimuses leitud olulisemad erinevused.

Enesekohaste tuumikhinnangute erinevused ettevõtjate ja töövõtjate vahel

Tähelepanu kontroll on erinev gruppide 1 ja 2 lõikes ($p < 0,01$). Seda võiks lugeda üpris sisukaks tulemuseks (juhul, kui see erinevus ei seletu gruppide soolise erinevusega). Ettevõtjate tähelepanu kontrolli näit on statistiliselt oluliselt kõrgem kui töövõtjatel, mis näitab, et ettevõtjatel on kõrgem suutlikkus oma tähelepanu tahtlikult kontrollida.

Välise kontrolli määr on erinev gruppide 1 ja 2 lõikes ($p < 0,05$). Grupis 1 on välise kontrollikeskme esinemise määr madalam kui grupis 2. Seega on ettevõtjad rohkem enese panustamise olulisusesse ja mõjukusse usuvad kui töövõtjad. Siin on paraku võimatu öelda, kas ettevõtjate madalam välise kontrolli määr on ettevõtluses tegutsemise võimalikuks eelduseks või hoopis ettevõtluses tegutsemise tagajärjeks.

Planeerimise alaskaalal erinevust ei ole ($p = 0,77$), kuigi tõenäoliselt võiks see suurematel valimitel kujuneda. Praegu võime vaid väita, et on tendents selle poole, et ettevõtjate grupis 1 on planeerimise tüüpi kontrolli hinnangud veidi kõrgemad kui töövõtjate grupis. Kui see oleks tendentsi asemel selgelt tõestatud erinevus, siis saaksime väita, et ettevõtjatele on töövõtjatest omasem planeerimine, aja arvestamine, distiplineeritus, ettevaatlikkus ja eesmärkide nimel takistuste ületamine.

Negatiivse enesehinnangu osas gruppidevahelist erinevust ei ole. Töövõtjail võinuks oletada negatiivset enesehinnangut rohkem kui ettevõtjail. Samas, negatiivset enesehinnangut võivad paljud inimesed oma elu jooksul kogeda korduvalt, olenemata oma käesolevast tööalasest staatusest.

Psühhopaatilisuse osas ettevõtjate ja töövõtjate vahelist erinevust ei ole, kuigi oleks olnud mõeldav, et ettevõtjatel võinuks psühhopaatilisuse näidud olla kõrgemad kui töövõtjail, kuid ilmselt on meie valimis tegu eelkõige väikeettevõtjatega, kes ei saaks oma äritegevusega läbi lüüa oma tööjõusse emotsionaalselt hoolimatult ja kalgilt suhtudes.

Oma headuse upitamine teiste kaudu on erinev gruppide 1 ja 2 lõikes ($p < 0,05$). Grupis 1 on tulemus kõrgem, seega ettevõtjad tunnetavad töövõtjaist tugevamalt, et tööandjana või ise teenuste-toodete pakkujatena nad teevad teistele midagi olulist ja see muudab neid enda arvates paremaks.

Teistega manipuleerimise osas erinevust pole ($p=,070$), kuid see võiks suuremate valimite korral kujuneda. Grupis 1 on tulemus kõrgem. Kui suuremate ja homogeenemate valimite korral erinevus statistiliselt oluliseks kujuneks, ütleks see, et ettevõtjal on kas suurem eelsoodumus või äripraktikast tulenev vajadus rohkem manipuleerida end ümbritsevate inimestega.

Positiivne kärsitus on erinev gruppide 1 ja 2 lõikes ($p<0,05$). Grupis 1 on tulemus kõrgem. Siinkohal võiks leitud erinevust oletamisi nii seletada: kui ettevõtja leiab, et tulemus on positiivset riskimist väärt, siis ta pikemalt kaalutlema ei jää, vaid tegutseb kohe.

Ettekavatsetuse osas erinevusi ei leitud ($p=,074$), kuid ettevõtjail oli tendents kõrgemale hinnangule. Oleksime eeldanud ettevõtjail kõrgemat ettekavatsetuse määra, aga ka planeerimise osas ei olnud erinevust, kuigi tendents oli olemas. Ka siin võib oletada, et suuremate valimite korral võiks gruppidevaheline erinevus ilmnedada.

Elamustejanu U osas erinevusi ei ole, kuigi suuremate valimite puhul võiks see kujuneda ($p=,082$). Grupis 1 on tulemus kõrgem. Erinevalt järgmisest elamustejanu alaskaalast on selle alaskaala täpsustatud nimetuseks „hirmutav põnevus”. Seega võiks öelda, et ettevõtjatel on tendents rohkem hirmutavat põnevust otsida kui töövõtjatel. Aga loomulikult on see vaid spekulatsioon, kuni erinevus tõestatud pole.

Elamustejanu R osas erinevusi ei leitud – see on „lihtsalt” põnevuse, uudsuse otsimise alaskaala.

Püsivuses erinevust ei ole, kuid oleksime eeldanud ettevõtjatel kõrgemaid tulemusi ja töövõtjatel madalamaid.

Seisundiärevuses erinevust ei ole, mis on suhteliselt loogiline tulemus selle foonil, et negatiivses enesehinnangus erinevusi ei leitud. Negatiivne enesehinnang võiks seostuda kõrgemate ärevuse näitajatega.

Erinevused puuduvad järgmiste alaskaalade näitades: vastutustundlikkus; nartsissism; pettumus teistele pandud lootuste mittetäitumise pärast; tundlikkus teistepoolse märkamise suhtes; negatiivne pakilisus.

Enesekohaste tuumikhinnangute erinevused naisettevõtjate ja -töövõtjate vahel

Uurimuse alguses tegime analüüsi, milles olid mehed ja naised koos, aga kuna meeste proportsioon mõlemas valimis oli naiste omast oluliselt erinev, tegime lisaks teise analüüsi ilma meesteta (vt ka isiksuseomaduste erinevused ptk 2.)

Antud enesekohaste tuumikhinnangute analüüsi põhjal leidsime, et ka ettevõtjatest naistel on kõrgem tähelepanu kontrolli määr ja madalam välise kontrolli määr. Ja kuna vanuse erinevus ettevõtjail ja töövõtjail ei osutunud statistiliselt oluliseks, siis saame neid kahte tulemust ka tõsiselt arvestada. Seega on naisettevõtjad rohkem enese panustamise olulisusesse uskuvad kui naistöövõtjad. Ka siin on raske öelda, kas see on ettevõtluses tegutsemise võimalikuks eelduseks või hoopis ettevõtluses tegutsemise tagajärjeks. Tähelepanu kontrolli määr näitab inimese suutlikkust oma tähelepanu tahtlikult kontrollida, oma eesmärkide saavutamise nimel pingutada.

Isiksuseomaduste erinevused

1. Naisettevõtjad *versus* meesettevõtjad

Ühegi mõõdetud isiksuseomaduse osas pole antud valimite keskmiste vahel ühtki statistiliselt olulist erinevust. Selle põhjuseks võib olla ka antud valimite väiksus ja sugudevaheline ebaproportsionaalsus.

2. Naisettevõtjad *versus* naistöövõtjad

Ettevõtjaist naiste ja töövõtjaist naiste isiksuseomaduste vahel mõned erinevused siiski ilmnesid:

Masendus – ettevõtjaist naistel on masenduse määr statistiliselt oluliselt ($p < 0,05$) kõrgem kui töövõtjaist naistel. Masendus on neurootilisuse dimensiooni alaskaala ja see näitab seadumust negatiivsete emotsioonide kogemiseks, mis võib avalduda depressioonis, vaenulikkuses ja võimetuses kontrollida oma impulsse pingelistes ja kriitilistes olukordades (Allik jt, 2003). Siin võimegi järeldada, et ettevõtjana kogetakse tihti suuremat tööalast survet, tööga seotud ootused ja riskid on kõrgemad, tuleb teha normidest palju rohkem töötunde, mille tõttu võib kannatada eraelu – vähem aega jääb lähedastega koosolemiseks, hobideks. Kõik need võivad kaasa tuua negatiivseid nähtusi nii vaimses (stress, ärevusseisundid) kui füüsilises tervises.

Sotsiaalsuse dimensioonis on ettevõtjaist naiste ning töövõtjaist naiste vahel statistiliselt oluline ($p < 0,01$) erinevus. Töövõtjaist naiste sotsiaalsuse määr on kõrgem kui ettevõtjaist naistel. Sotsiaalsus näitab seadumust teisi inimesi usaldada, olla omakasupüüdmatu, heatahtlik ja leplik; nad on valmis teisi aitama, olles veendunud, et teised vastavad neile samaga (Allik jt, 2013). Seega võiks oletada, et sotsiaalusest oleneb, mil määral otsib inimene teistelt abi (nt ka stressitingimustes); on kättemaksuhimuline või andestab ja lepib ära. Oletuslikult on see mõistetav tulemus, sest ettevõtjana tuleb sageli ennast maksma panna,

kehtestada, ise enda eest seista, tuleb olla nõudlik enda ja teiste vastu (millega võivad kaasneda sotsiaalsuse negatiivsed pooled nagu umbusk, ärrituvus, ei meeldi koostöö teiste inimestega, skeptilisus. Leplikkus on sotsiaalsuse üks alaskaaladest – töövõtjaist naistel on leplikkus statistiliselt oluliselt ($p < 0,01$) kõrgem kui ettevõtjaist naistel. Sellise tulemuse puhul võiksime oletada, et töövõtjad naised on ilmselt harjunud vähem domineerima võrreldes naisettevõtjatega ja sellest tulenevalt on neil ka kõrgem häälestus leplikkusele, sest see on kohane nende rollile tööelus.

Käesoleva seminaritöö uurimuse kokkuvõttena võime öelda, et teatud statistilised erinevused ettevõtjate ja töövõtjate vahel leiti. Aga kuna valimid olid väikesed ja sooliselt tasakaalustamata, siis kaugeleulatuvaid järeldusi me nende põhjal teha ei saa. Kui igas valimis oleks olnud vähemalt poole rohkem vastanuid, oleks olnud põhjust leitud erinevustesse suuremate lootustega suhtuda. Selles töös tuleb aga iga sõnastatud väite juures teha mööndus, et valimid olid väikesed ja suuruselt ebavõrdsed (eriti sugude lõikes). Siinkohal tulebki seminaritöö autoril tõdeda, et ehkki leitud erinevused on mõtlemapanevad, tuleb neid käsitleda esialgse pilootuuringu tulemustena ja samalaadne töö väärriks kordamist märksa suurematel valimitel.

Seminaritöös püstitatud uurimisküsimusele: Kas ettevõtjate ja töövõtjate vahel on mõõdetavate isiksuseomaduste osas erinevusi, saame vastata nii – ettevõtjad ja töövõtjad erinevad omavahel tähelepanu, kontrolli, ning impulsiivsuse ja enesekohaste hinnangute ning isiksuse baasomaduste mõningate teatud spetsiifiliste näitude osas. Antud uurimuse olulisemaks leiuks ja suurimaks erinevuseks võime pidada fakti, et nii nais- kui meesettevõtjatel oli kõrgem tähelepanu kontrolli määr võrreldes töövõtjatega.

KASUTATUD KIRJANDUS JA ALLIKAD

Ahl Jonson, H. (2002). *The Making of the Female Entrepreneurship*, JIBS Dissertation Series, No 015, Jönköping: Parajett AB.

Allik, J., Realo, A., Konstabel, K., (2003). *Isiksusepsühholoogia*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Benz, M., Frey, P. S. (2008). Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy. *Economica*, 75, 362-383.

Bowling, N. A., Wang, Q., & Li, H. Y. (2012). The moderating effect of core self-evaluations on the relationships between job attitudes and organizational citizenship behavior. *Applied Psychology: An International Review*, 61(1), 97-113.

Chang, C., Ferris, D. L., Johnson, R. E., Rosen, C. C., & Tan, J. A. (2012). Core self-evaluations: A review and evaluation of the literature. *Journal of Management*, 38(1), 81-128.

Cyders, M. A., Smith, G. T., Spillane, N. S., Fischer, S., Annus, A. M., & Peterson, C. (2007). Integration of impulsivity and positive mood to predict risky behavior: Development and validation of a measure of positive urgency. *Psychological Assessment*, 19(1), 107-118.

Cyders, M. A., & Smith, G. T. (2008). Emotion-based dispositions to rash action: Positive and negative urgency. *Psychological Bulletin*, 134(6), 807-828.

Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work & Organizational Psychology*, 9, 7-30.

Cromie, S. (1987). Motivations of Aspiring Male and Female Entrepreneurs. *Journal of Occupational Behaviour*, 7, 251-261.

Derryberry, D., & Reed, M. A. (2002). Anxiety-related attentional biases and their regulation by attentional control. *Journal of Abnormal Psychology*, 111(2), 225-236.

Gros, D. F., Simms, L. J., & Antony, M. M. (2010). Psychometric properties of the State-Trait Inventory for Cognitive and Somatic Anxiety (STICSA) in friendship dyads. *Behavior Therapy*, 41, 277-284.

Grös, D. F., Antony, M. M., Simms, L. J., & McCabe, R. E. (2007). Psychometric properties of the State-Trait Inventory for Cognitive and Somatic Anxiety (STICSA): Comparison to the State-Trait Anxiety Inventory (STAI). *Psychological Assessment*, 19(4), 369-381.

Guterman, S. S. (1970). *The Machiavellians: A social psychological study of moral character and organizational milieu*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. *The American Psychologist*, 62(6), pp. 575-589.

- Hisrich, R. D. (2000). Can psychological approaches be used effectively? An overview. *European Journal of Work & Organizational Psychology, 9*, 93-96.
- Jonason, P. K., & Webster, D. G. (2010). The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad. *Psychological Assessment, 22*(2), 420-432.
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E., & Thoresen, C. J. (2002). Are Measures of Self-Esteem, Neuroticism, Locus of Control, and Generalized Self-Efficacy Indicators of a Common Core Construct? *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(3), 693-710.
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E., & Thoresen, C. J. (2003). The Core Self-Evaluations Scale (CSES): Development of a measure. *Personnel Psychology, 56*, 303-331.
- Kallasmaa, T., Allik, J., Realo, A. & McCrae, R. R. (2000). The Estonian version of the NEO-PI-R: An examination of universal and culture-specific aspects of the Five-Factor Model. *European Journal of Personality, 14*, 265-278.
- Levenson, M. R., Kiehl, K. A., & Fitzpatrick, C. M. (1995). Assessing psychopathic attributes in a noninstitutional population. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 151-158.
- Luuk, A. (2013). Enesekohaste negatiivsete tuumikhinnangute skaala loomisest ja kasutamisest. Käsikiri.
- Lynam, D. R., Whiteside, S., & Jones, S. (1999). Self-reported psychopathy: A validation study. *Journal of Personality Assessment, 73*(1), 110-132.
- McCrae, R. R. & Costa, P. T., Jr. (1996). Towards a new generation of personality theories: Theoretical context for the Five-Factor Theory. In: J. S. Wiggins (Ed.) *The Five-Factor Model of personality: Theoretical perspective* (pp. 51-87). New York: Guilford.
- Mõttus, R., Pullmann, H., Allik, J. (2006). Toward More Readable Big Five Personality Inventories. *European Journal of Psychological Assessment, 22*(3), 149-157.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality, 36*, 556-563.
- Pincus, A. L., Ansell, E. B., Pimentel, C. A., Cain, N. M., Wright, A. G. C., & Levy, K. N. (2009). Initial construction and validation of the Pathological Narcissism Inventory. *Psychological Assessment, 21*(3), 365-379.
- Prottas, D. J. (2008). Do the self-employed value autonomy more than employees? *Career Development International, 13*(1), 33-45.
- 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.

- Pullmann, H., Allik, J., & Realo, A. (2009). Global Self-Esteem Across the Life Span: A Cross-Sectional Comparison Between Representative and Self-Selected Internet Samples. *Experimental Aging Research*, 35, 20-44.
- Pullmann, H., Allik, J. (2000). The Rosenberg Self-Esteem Scale: its dimensionality, stability and personality correlates in Estonian. *Personality and Individual Differences*, 28, 701-715.
- Pulver, A., Allik, J., Pulkkinen, L. & Hämmäläinen, M. (1995). A Big Five personality inventory in two non-Indo-European languages. *European Journal of Personality*, 9, 109-124.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Born to be an entrepreneur? Revisiting the personality approach to entrepreneurship. In J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship*. Mahwah, NJ: Erlbaum. pp. 41-65.
- Rauthmann, J. F., & Kolar, G. P. (2012). How “dark” are the Dark Triad traits? Examining the perceived darkness of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 53, 884-889.
- Reiljan, A. (1997). *Ettevõtte loomise ja tegutsemise alused*, Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and adolescent child*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1, Whole No. 609).
- Shane, S. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myth*. New Haven and London: Yale University Press, 208 p.
- Shaver, K. G. (2007). C2D2: Psychological methods in entrepreneurship research. In J.R. Baum, M. Frese, & R.A. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship*. Mahwah, NJ: Erlbaum, pp. 335-346.
- Talves, K. (2011). *Sissejuhatus soouuringutesse*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. lk 82-121.
- Van Dam, N. T., Gros, D. F., Earleywine, M., & Antony, M. M. (2013). Establishing a trait anxiety threshold that signals likelihood of anxiety disorders. *Anxiety, Stress & Coping: An International Journal*, 26(1), 70-86.

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

LISA 1. Dispersioonanalüüsi tulemused naisettevõtjate ja naistöövõtjate seas enesekohaste tuumikhinnangute küsimustiku põhjal.

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Vanus	Between Groups	282,913	1	282,913	2,937	,091
	Within Groups	7223,944	75	96,319		
	Total	7506,857	76			
ATT_1	Between Groups	15,703	1	15,703	1,606	,209
	Within Groups	733,388	75	9,779		
	Total	749,091	76			
ATT_2	Between Groups	1,353	1	1,353	,079	,780
	Within Groups	1291,816	75	17,224		
	Total	1293,169	76			
ATT_3	Between Groups	55,206	1	55,206	7,202	,009
	Within Groups	574,923	75	7,666		
	Total	630,130	76			
CTRL_1	Between Groups	102,458	1	102,458	6,713	,011
	Within Groups	1144,633	75	15,262		
	Total	1247,091	76			
CTRL_3	Between Groups	7,839	1	7,839	,851	,359
	Within Groups	690,837	75	9,211		
	Total	698,675	76			
EHI_1	Between Groups	2,895	1	2,895	,096	,758
	Within Groups	2272,638	75	30,302		
	Total	2275,532	76			
EHI_2	Between Groups	1,353	1	1,353	,060	,807
	Within Groups	1685,531	75	22,474		
	Total	1686,883	76			
EHI_3	Between Groups	3,351	1	3,351	,176	,676
	Within Groups	1425,168	75	19,002		
	Total	1428,519	76			
EHI_4	Between Groups	15,874	1	15,874	1,731	,192
	Within Groups	687,658	75	9,169		
	Total	703,532	76			
NA1	Between Groups	4,209	1	4,209	,449	,505
	Within Groups	655,778	70	9,368		
	Total	659,986	71			
NA2	Between Groups	,036	1	,036	,002	,968

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

	Within Groups	1556,408	70	22,234		
	Total	1556,444	71			
NA3	Between Groups	36,877	1	36,877	3,187	,079
	Within Groups	809,998	70	11,571		
	Total	846,875	71			
NA4	Between Groups	12,272	1	12,272	1,414	,238
	Within Groups	607,672	70	8,681		
	Total	619,944	71			
P_urg	Between Groups	20,009	1	20,009	3,248	,078
	Within Groups	308,049	50	6,161		
	Total	328,058	51			
Premed	Between Groups	,484	1	,484	,053	,819
	Within Groups	458,593	50	9,172		
	Total	459,077	51			
SensU	Between Groups	24,949	1	24,949	1,759	,191
	Within Groups	709,109	50	14,182		
	Total	734,058	51			
SensR	Between Groups	,278	1	,278	,033	,858
	Within Groups	427,164	50	8,543		
	Total	427,442	51			
Persev	Between Groups	1,146	1	1,146	,190	,665
	Within Groups	301,680	50	6,034		
	Total	302,827	51			
N_urg	Between Groups	,674	1	,674	,081	,777
	Within Groups	416,307	50	8,326		
	Total	416,981	51			
StateANX	Between Groups	100,365	1	100,365	,750	,390
	Within Groups	6958,450	52	133,816		
	Total	7058,815	53			
ANXFreq	Between Groups	7,709	1	7,709	,054	,818
	Within Groups	7323,310	51	143,594		
	Total	7331,019	52			

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

LISA 2. Dispersioonanalüüsi tulemused naisettevõtjate ja naistöövõtjate seas isiksuse küsimustiku põhjal.

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
N1: Ärevus	Between Groups	2,613	1	2,613	,075	,785
	Within Groups	1661,967	48	34,624		
	Total	1664,580	49			
N2: Viha	Between Groups	116,563	1	116,563	2,977	,091
	Within Groups	1879,517	48	39,157		
	Total	1996,080	49			
N3: Masendus	Between Groups	164,280	1	164,280	5,976	,018
	Within Groups	1319,500	48	27,490		
	Total	1483,780	49			
N4: Ujedus	Between Groups	46,413	1	46,413	2,156	,149
	Within Groups	1033,267	48	21,526		
	Total	1079,680	49			
N5: Liialdamine	Between Groups	58,963	1	58,963	3,173	,081
	Within Groups	891,917	48	18,582		
	Total	950,880	49			
N6: Abitus	Between Groups	,333	1	,333	,018	,895
	Within Groups	910,167	48	18,962		
	Total	910,500	49			
E1: Sõbralikkus	Between Groups	12,813	1	12,813	,566	,456
	Within Groups	1087,367	48	22,653		
	Total	1100,180	49			
E2: Seltsivus	Between Groups	8,670	1	8,670	,283	,597
	Within Groups	1468,550	48	30,595		
	Total	1477,220	49			
E3: Kehtestavus	Between Groups	34,680	1	34,680	1,367	,248
	Within Groups	1217,800	48	25,371		
	Total	1252,480	49			
E4: Aktiivsus	Between Groups	2,253	1	2,253	,105	,747
	Within Groups	1027,667	48	21,410		
	Total	1029,920	49			
E5: Elamustejanu	Between Groups	1,920	1	1,920	,081	,777
	Within Groups	1136,800	48	23,683		
	Total	1138,720	49			
E6: Röömsameelsus	Between Groups	11,213	1	11,213	,316	,576
	Within Groups	1700,967	48	35,437		
	Total	1712,180	49			
O1: Kujutlusvõime	Between Groups	49,613	1	49,613	1,508	,225
	Within Groups	1579,367	48	32,903		

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

	Total	1628,980	49			
O2: Kunstilised huvid	Between Groups	2,083	1	2,083	,053	,818
	Within Groups	1875,917	48	39,082		
	Total	1878,000	49			
O3: Tundelisus	Between Groups	5,880	1	5,880	,314	,578
	Within Groups	899,000	48	18,729		
	Total	904,880	49			
O4: Vahelduseiha	Between Groups	5,880	1	5,880	,301	,586
	Within Groups	936,300	48	19,506		
	Total	942,180	49			
O5: Intellektuaalsus	Between Groups	6,750	1	6,750	,230	,634
	Within Groups	1407,250	48	29,318		
	Total	1414,000	49			
O6: Avatus väärtustele	Between Groups	18,253	1	18,253	1,571	,216
	Within Groups	557,667	48	11,618		
	Total	575,920	49			
A1: Usaldus	Between Groups	55,470	1	55,470	1,893	,175
	Within Groups	1406,450	48	29,301		
	Total	1461,920	49			
A2: Kõlbelisus	Between Groups	44,083	1	44,083	3,304	,075
	Within Groups	640,417	48	13,342		
	Total	684,500	49			
A3: Omakasupüüdmatlus	Between Groups	33,333	1	33,333	2,356	,131
	Within Groups	679,167	48	14,149		
	Total	712,500	49			
A4: Leplikkus	Between Groups	137,363	1	137,363	10,641	,002
	Within Groups	619,617	48	12,909		
	Total	756,980	49			
A5: Tagasihoidlikkus	Between Groups	54,613	1	54,613	2,280	,138
	Within Groups	1149,867	48	23,956		
	Total	1204,480	49			
A6: Kaastundlikkus	Between Groups	30,720	1	30,720	1,540	,221
	Within Groups	957,300	48	19,944		
	Total	988,020	49			
C1: Enesetõhusus	Between Groups	3,000	1	3,000	,189	,666
	Within Groups	763,500	48	15,906		
	Total	766,500	49			
C2: Korralikkus	Between Groups	1,920	1	1,920	,051	,823
	Within Groups	1814,500	48	37,802		
	Total	1816,420	49			
C3: Kohusetundlikkus	Between Groups	38,163	1	38,163	3,575	,065
	Within Groups	512,417	48	10,675		
	Total	550,580	49			
C4: Saavutusvajadus	Between Groups	8,333	1	8,333	,306	,583

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

	Within Groups	1306,167	48	27,212		
	Total	1314,500	49			
C5: Enesedistsipliin	Between Groups	14,520	1	14,520	,570	,454
	Within Groups	1223,500	48	25,490		
	Total	1238,020	49			
C6: Ettevaatlikkus	Between Groups	1,333	1	1,333	,067	,797
	Within Groups	961,167	48	20,024		
	Total	962,500	49			
N	Between Groups	711,480	1	711,480	1,288	,262
	Within Groups	26519,900	48	552,498		
	Total	27231,380	49			
E	Between Groups	1,203	1	1,203	,002	,961
	Within Groups	23862,017	48	497,125		
	Total	23863,220	49			
O	Between Groups	15,413	1	15,413	,036	,850
	Within Groups	20563,867	48	428,414		
	Total	20579,280	49			
A	Between Groups	1981,470	1	1981,470	7,533	,008
	Within Groups	12626,050	48	263,043		
	Total	14607,520	49			
C	Between Groups	129,363	1	129,363	,275	,603
	Within Groups	22607,917	48	470,998		
	Total	22737,280	49			

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

LISA 3. Naisettevõtjate ja naistöövõtjate tunnuste kirjeldavad statistikud enesekohaste tuumikhinnangute küsimustiku alusel (ettevõtjad märgitud 1-ga, töövõtjad 2-ga).

		N	Mean	Std. Deviation
Vanus	1	28	44,11	8,630
	2	49	40,12	10,422
	Total	77	41,57	9,939
ATT_1	1	28	6,86	2,772
	2	49	7,80	3,310
	Total	77	7,45	3,139
ATT_2	1	28	11,36	3,664
	2	49	11,63	4,400
	Total	77	11,53	4,125
ATT_3	1	28	12,96	2,333
	2	49	11,20	2,986
	Total	77	11,84	2,879
CTRL_1	1	28	4,93	3,231
	2	49	7,33	4,240
	Total	77	6,45	4,051
CTRL_3	1	28	16,36	3,623
	2	49	15,69	2,647
	Total	77	15,94	3,032
EHI_1	1	28	11,18	5,099
	2	49	10,78	5,720
	Total	77	10,92	5,472
EHI_2	1	28	8,21	5,102
	2	49	7,94	4,525
	Total	77	8,04	4,711
EHI_3	1	28	33,96	5,015
	2	49	33,53	3,943
	Total	77	33,69	4,335
EHI_4	1	28	9,75	2,548
	2	49	10,69	3,267
	Total	77	10,35	3,043
NA1	1	26	5,81	2,530
	2	46	5,30	3,319
	Total	72	5,49	3,049
NA2	1	26	6,81	4,318
	2	46	6,76	4,922
	Total	72	6,78	4,682
NA3	1	26	5,58	3,022
	2	46	4,09	3,595

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

	Total	72	4,63	3,454
NA4	1	26	11,08	2,697
	2	46	10,22	3,076
	Total	72	10,53	2,955
P_urg	1	21	5,62	2,247
	2	31	4,35	2,627
	Total	52	4,87	2,536
Premed	1	21	10,81	2,909
	2	31	10,61	3,106
	Total	52	10,69	3,000
SensU	1	21	8,48	4,082
	2	31	7,06	3,540
	Total	52	7,63	3,794
SensR	1	21	10,76	3,048
	2	31	10,61	2,836
	Total	52	10,67	2,895
Persev	1	21	12,24	2,095
	2	31	11,94	2,670
	Total	52	12,06	2,437
N_urg	1	21	7,38	2,711
	2	31	7,61	2,996
	Total	52	7,52	2,859
StateANX	1	21	13,86	14,301
	2	33	11,06	9,467
	Total	54	12,15	11,541
ANXFreq	1	21	17,90	14,106
	2	32	17,13	10,385
	Total	53	17,43	11,874

Ettevõtjate ja töövõtjate võimalikud erinevused

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.

Urve Meritam