

Tartu Ülikool
Psühholoogia instituut

Marek Pihelgas

ISIKSUSEOMADUSTE, RISKIKÄITUMISE NING INTUITIIVSE
OTSUSTAMISE MÕJU RISKIOTSUSTELE RAAMISTAMISE
TINGIMUSTES.

Kommertspanga krediidiprotsessis osalejate näitel

Uurimistöö

Juhendaja: Kenn Konstabel, PhD

Läbiv pealkiri: mõjutegurid otsustusprotsessis

Tartu 2015

Kokkuvõte

Töö eesmärgiks oli uurida emotsionaalse fooniga raamistamise mõju olemasolu riskiotsustele konkreetsetes keskkonnas, kus riskiotsuseid igapäevaselt tehakse. Valimiks oli seejuures 91 pangatöötajat (46 naist, 45 meest), kes tegelevad igapäevaselt laenuotsustega seotud info analüüsimisega ja selle baasil otsuste langetamisega. Lisaks uuriti antud töös ka võimalikke teisi mõjutegureid (isiksuseomadused ning riski vältiv käitumine), mis veel otsuse langetamist võivad mõjutada. Uuringus oli tegu sõltumatute gruppidega katseplaaniga, kus katseisikud jagati juhuslikkuse alusel kolme katsegruppi ning iga gruppi raamistati erinevalt (positiivne, neutraalne ja negatiivne taust). Otsustusülesanded ja raamid olid autori poolt koostatud ning isiksuseomaduste ja riski käitumise testimiseks kasutati SX5, IAT ning BART teste. Tulemustest selgus, et igapäevase töö iseloomule vastavate hüpoteetiliste otsustusülesannete puhul olid katseisikud raamistamisest olulisel määral mõjutatud. Positiivne raam muutis inimesed seejuures riski vältivaks, kus ebakindla ülesande puhul valiti pigem eitav vastus. Muude tegurite osas leiti statistiliselt oluline seos implitsiitse ekstravertsusega, meelekindlusega ning vanusega, mis samuti otsuste tegemist mõjutasid. Tulemustest saab järeldada, et krediidiotsuste puhul, mis eeldab küll protseduuride järgimist ning põhjalikku analüüsi on siiski võimalik, et lõplikku otsust mõjutavad ka sellised tegurid nagu isiksuseomadused ja heuristikud. Eelnevast tulenevalt on oluline personalivalikul ning tööprotsessi kujundamisel jälgida ka psühholoogilisi protsesse ning mõjutegureid, mitte ainult tööalaseid teadmisi ja oskusi.

The Effect of Personality, Risk Aversion and Intuitivity to Risky Decisions in a Framed Condition.

Abstract

The goal of this paper was to test for the existence of emotionally valenced framing effect to risky decisions based on a day-to-day risky decision-making environment. The sample included 91 person (45 male and 46 female) from a commercial bank who deal with loan proposal analyses and decision making on a daily basis. Additionally to the framing effect other factors were analyzed that could effect decision-making. These included participants personality (based on the „Big Five“ personality domains) and risk aversion trait. The research had a between-subjects design, where the participants were randomly distributed

between three groups, whereas the groups had a positive, negative or neutral frame. The decision-making tasks and frames were composed by the author himself. The inventories for measuring personality and risk aversion were SX5, IAT and BART. The study results showed that a significant framing effect existed while answering hypothetical everyday decision-making tasks. In accordance with theory it was shown that a positive frame could make people behave more risk averse and choose a less risky answer hence making a negative loan decision if the proposed loan was a borderline case. Other factors that had significant effect on decision-making were implicit extraversion, conscientiousness and age. Based on the results we can conclude that although a credit decision-making process in a bank is highly regulated and controlled it still can be effected by personality traits and heuristics like the framing effect. This emphasises the importance of the underlying psychological processes of human behavior in addition to the work-related knowledge and skills when recruiting new employees or managing work-related processes otherwise.

Sissejuhatus

Inimeste mõtlemises ja otsuste tegemises eristatakse psühholoogias sageli kahte protsessi, mille kirjeldamiseks Kahneman (2012) kasutab nimetusi Süsteem 1 ja Süsteem 2.

- Süsteem 1 tegutseb automaatselt ja kiiresti, vähese või üldse puuduva jõupingutusega ning ilma teadlikku kontrolli tundmata;
- Süsteem 2 suunab tähelepanu jõupingutust nõudvatele vaimsetele tegevustele, mis seda vajavad, sealhulgas keerulised arvutused. Süsteem 2 tegutsemine on tihti seostatud subjektiivse kogemusega tegevusest, valikust ja kontsentratsioonist (Kahneman, 2012, lk. 20-21).

Kuna süsteem 1 on automaatne ning süsteem 2 nõuab pingutust, siis on paljudes uuringutes näidatud, et inimesed üritavad otsuseid tehes tihti oma elu lihtsustada ning teevad neid otsuseid vastavalt esimest süsteemi kasutades ehk intuiitiivselt, kuna see on, nagu öeldud, kiirem ja vähem pingutust nõudev. Samadest argumentidest tulenevalt on võimalik aga ka, et taolised intuiitiivsed otsused on kallutatud või mõjutatavad alginfo esitlusviisist, vms. Olles ise ühes Eesti suurematest kommertspankadest seotud laenuotsustega, siis on autor täheldanud, et ühe ja sama taotluse puhul, kui see on veidi komplitseeritum oma olemuselt, võib juhtuda, et erinevad otsustajad langetavad erinevaid otsuseid. Seejuures võivad varieeruda otsused nii erinevate otsustajate vahel kui ka äärmuslikel juhtudel isegi ühe ja sama otsustaja puhul sõltuvalt hetkest millal ta seda otsust teeb. Arvestades, et tegu on vägagi praktiliste ja inimeste elu puudutavate otsustega, siis võiks eeldada, et otsuste langetamisel peaks peamiselt töötama niinimetatud süsteem 2 Kahnemani järgi. Otsuste tegemine nõuab keskendumist, esitatud informatsiooni sügavat läbi töötamist ning argumenteeritud valiku tegemist. Samas tõi Kahneman oma raamatus välja, et süsteem 1 on eelistatum olukordades, kus info on piiratud, ollakse ajasurve all ning esineb mõningane teadmatus tuleviku suhtes. Antud eeldused omakorda on kehtivad ka teatud määral krediidiotsuste puhul, kus otsuseid tuleb teha info baasilt, mis ei ole lõplik ning teadmata, kuidas tegelikult kliendi äritegevus või majandus üldiselt antud sektoris järgmistel aastatel areneb. Antud töö eesmärgiks on konkreetses piiritletud keskkonnas testida võimalust, et otsused on lisaks esitatud faktilisele infole osaliselt mõjutatavad ka muudest teguritest. Antud juhul on esmajoones uuritud otsuste mõjutatavust läbi raamistamise ning lisaks, et kas mingil määral mõjutavad otsuseid ka isiksuseomadused, riskikartlikkus (*risk aversion*) või taustinfo nagu vanus või staaž. Hilton (2001) tõi oma töös välja seitse „pattu“, mida finantsvaldkonnas töötavad otsustajad teevad

ning muuhulgas tõi ka tema välja just raamistamise ning riski vältiva käitumise, mis oluliselt otsuseid mõjutada võivad.

Raamistamine (framing)

Käesoleva töö kontekstis on raamistamise all mõeldud efekti, mis on Kahnemani poolt järgmiselt sõnastatud: „Sõnastuse põhjendamatu mõju tõekspidamistele ning veendumustele“ (Kahneman, 2012, lk 364). Valdavalt on küll uuringutes ja kirjanduses selle all mõeldud situatsiooni, kus samasisulised otsustusülesanded on raamistatud vormiliselt kasu (*gain*) ja kahju (*loss*) vastandamises, kuigi ülesannete sisu mõistes on tegu võrdväärsete situatsioonidega. Mahoney, Buboltz, Levin, Doverspike ja Svyantek (2011) defineerisid raamistamise efekti kui eelistuse ümberpööramist (*preference reversal*), kus efekti demonstreerib see, et negatiivse raami korral enamus otsuseid tehakse riskantsema valiku kasuks ning vastupidi.

Kaks olulist aspekti, mida uuringud on näidanud ning mis on olulised antud töö seisukohast, on need, et väljend „kaotamine“ põhjustab tugevamaid negatiivseid tundeid kui „mittevõitmine“ ning, et alternatiivide vahel kaaludes mõjutab kaalude tugevust muuhulgas ka teksti väljapaistvus ehk kuivõrd lihtne on situatsiooni ette kujutada (Kahneman 2012). Slovic, Finucane, Peters ja MacGregor (2002) järgi mõjutavad lisaks tunded/emotsioonid meie otsuseid kuna meil on tavaliselt olemas ka eeldused tulemuste osas ning hinnangud selle soovitatusele mõjutavad ka otsustaja suhtumist. Olles võimeline ette hindama oma otsustele järgnevate tulemuste kasulikkust töötab antud heuristik suhteliselt hästi ka ratsionaalsete otsuste langetamisel. Muuhulgas ka kogemused baseeruvad konkreetsetel emotsionaalselt tähtsatel näidetel minevikust ning on pigem tulemustele kui protsessile orienteeritud (Shiloh, Salton, Sharabi, 2002). Sarnast tulemust näitasid ka Seo, Goldfarb ning Barrett (2010, lk. 428) oma uuringus, leides et: „Otsustaja tunded mõjutavad riskiotsuseid läbi vastastikuse toime situatsiooniliste faktoritega“. Nad demonstreerisid, et näiteks positiivse valentsiga tunded viisid suurema riski valimisele kui ülesanne oli raamistatud kasu mõistes, kuid väiksema riski valimisele kahju situatsioonis. Ebameeldivate tunnete korral oli aga efekt väiksem ning sisuliselt ainult kahju raamistamisel täheldati seda olulist määral.

Eelnevast tulenedes on käesolevas töös eesmärk raamistada ülesandeid läbi positiivse või negatiivse valentsiga tausta loomise ehk otsused ei ole raamistatud tavapärasel mõistes kahe paralleelse kasu ja kahju vormina. Katse on samas suhteliselt minimalistlik ning annab vaid eelduse taolise efekti olemasolu võimalikkuse kohta konkreetses situatsioonis. Samas sellise

efekti olemasolu korral võib see aidata mõista pehmete väärtuste olulisust riskiotsustega seotud protsessides ning, et ainult kontrollist ja protseduuridest ei piisa otsuste õigsuses veendumiseks. Olulise tähtsusega antud töö jaoks on Zhang, Xiao, Ma ja Miao (2008) uuring, kus viimased demonstreerisid, et positiivse raami korral valitakse kindlam valik ning ollakse nii-öelda pigem riski vältiv. Vastupidiselt negatiivse raami korral oldi pigem nõus riske võtma. Eelnevaga sarnase tulemuse näitasid oma töös ka Benjamin ja Robbins (2007), leides, et negatiivse raami korral demonstreerisid katseisikud kõrgemat riskisuse aktsepteerimise taset kui positiivse raami korral (Mishra, Gregson, Lalumiere, 2012).

Vanus ja staaž

Lisaks ülesannete vormistusele võivad otsuseid mõjutada ka muud tegurid. Näiteks konkreetse testitavas keskkonnas on üldlevinud arvamus, et otsustusprotsessis omab olulist rolli ka kogemus. Eeldatakse, et head otsustajad on suurema kogemusega. Uuringud antud teesi aga otseselt ei kinnita. Kogemused võivad osutada hoopis faktoriks, mis otsuseid negatiivselt mõjutavad (Slovic, 2001). Alternatiivide vahel valimisel on tavapärane erinevatele teguritele olulisuse ehk kaalu andmine, kuid suure kogemuse korral antud valdkonnas võivad need kaalud erineda tegelikust olulisusest. Arvestades lisaks ka info kättesaadavuse kallutatusega võib esineda olukordi, kus ületähtsustatakse aspekte, mis on mälust kergemini leitavad. Pangatöötajate jaoks näiteks on majanduslangusega kaasnevad muutused kindlasti eredamalt mällu jäädvustatud kui tavaline igapäevane majanduskeskkond. Käesoleval ajal uusi taotlusi analüüsides võidakse seetõttu aga just ülearu palju tähelepanu pöörata näitajatele, mis antud negatiivse infoga sarnanevad, jättes kõrvale samavõrd olulised positiivsed tegurid, mis riske maandavad. Teine oht on, et suur kogemuste baas võib lisaks muuta inimese ka liiga enesekindlaks (Hilton, 2001). Seda eriti tänapäeva majanduskeskkonnas, kus informatsiooni on rohkem kui reaalselt ollakse võimeline läbi töötama ning piiratud info keskkonnas toetatakse liialt just kogemusele. Jättes siiski kõrvale arutelu, et kas kogemused on kokkuvõttes kasulikud või mitte ning seejuures millistes valdkondades üldse, võib ometigi väita, et need on kindlasti olulised ning sellest tulenevalt antud uurimistöösse ka kaasatud.

Isiksuseomadused

Lisaks kogemustele on ükskõik milliste otsuste või valikute tegemisel oluliseks baasteguriks käitumisel isiksuseomadused. Nende all on käesolevas töös seejuures mõeldud niiöelda „suure viisiku“ omadusi ning lisaks ärevust (*trait anxiety*). Tavapärase rahvatarkusena võiks eeldada,

et kõrge neurootilisus ja ärevus on negatiivselt seotud riskiotsuste tegemisega. Ekstravertsus ning avatus kogemusele koos meelekindlusega võiks aga olla positiivselt seotud riskide võtmisega. Kas aga konkreetsel juhul nad üldse rolli mängivad? Mayfield, Perdue ja Wooten (2008) kasutasid oma uuringus samuti „*Big Five*“ personaliomaduste küsimustikku ning leidsid, et ekstravertsemad isikud eelistasid lühiajalisi investeringuid, kuid neurootilisemad isikud samas mitte (Belcher, 2010) ehk mingi mõju otsuste tegemisele oleks olemas. Ühest selgust samas aga siiski pole. Lauriola ja Levin (2001) leidsid enda töös, et isiksuseomadused on seotud riskiotsustega küll, kuid seda pigem vaid situatsioonides, kus oli tegemist kasu saamisega, mitte kahju vältimisega. Kombinatsioon ekstravertsusest, neurootilisusest ning avatusest kogemusele ennustas riskikäitumist kui eesmärgiks oli kasu saada. Neurootilisemad inimesed sellisel juhul pigem vältisid riskide võtmist. Kahju vältimise puhul aga oli situatsioon vastupidine, kus neurootilisemad inimesed olid pigem valmis just riske võtma. Alternatiivse uuringuna näitasid Xiao, Wang ja Liu (2009) omakorda, et investeerimisotsuste tegemisel oli peamiseks teguriks hoopis majanduslik keskkond, kus katseisikud viibisid tulenevalt vastava muutujaga manipuleerimisest, mitte isiksuseomadused. Neurootilisus omas antud uuringu järgi tähtsust vaid sellele, kuivõrd katseisikud kahetsesid või tundsid end halvasti halbade investeerimisotsuste tegemise järel. Teised isiksuseomadused ei omanud seejuures antud uuringu järgi rolli ei otsuste tegemisel ega ka otsuste tagajärgedele. Eelnevast võiks üldistada antud uuringu jaoks, et krediidiotsuse tegemisel on isiksuseomaduste roll pigem ebamäärane ning vajaks kindlasti kontrolli. Võib-olla on ka siin seos pigem tagajärgedega tegelemisega. Neurootilisus ja ärevus võivad hoopis teoreetiliselt mõjutada seda kuivõrd lihtsalt või raskelt tulevad otsustajad toime kunagise halva krediidiotsusega.

Oluline aspekt, mida käesoleva uuringu puhul tuleb siinkohal arvestada, on väga selge piiritletud keskkond, kus katseisikud on konkreetse sektori esindajad ning valdavalt seejuures ühesuguse haridustasemega (seejuures ka valdkonna mõistes). Isiksuseomaduste puhul võib see tähendada väiksemat varieeruvust või mingi omaduse skaalal grupeerumist äärmuse poole. Sjöberg ja Engelberg (2009) leidsid oma töös kinnitust, et teatud omadused on näiteks rahandust õppivate tudengite puhul mingil määral just ühte gruppi kogunenud. Uuringu järgi iseloomustas neid kõrge majanduslike riskide võtmine ja hasartsus, vähene raha väärtustamine, kõrge elamustejanu ja edu otsing, jms. Otseselt ei uuritud küll töös isiksuseomadusi, kuid käitumusliku suuna see siiski loob. Antud eeldust toetab ka Nicholson, Soane, Fenton-O’Creevy ja Willman (2005) uuring, mis näitas küll, et üleüldiselt ennustavad riskide võtmist kõrge avatuse ning ekstravertsuse tase ja madal sotsiaalsuse, neurootilisuse ja

meelekindluse tase, kuid mingi konkreetse valdkonna sees võib käitumine olla muutuv. Näiteks toodi töös konkreetset välja, et finantssektori töötajad võtsid riske küll just finantsvaldkonnas, kuid samas mitte teistes valdkondades. Nicholson et al. nimetasid seda oma töös äri sektorist tulenevaks tingimiseks (*business sektor conditioning*).

Riski vältimine (risk aversion), impulsiivsus, elamustejanu (sensation seeking)

Lisaks eelnevalt välja toodule puudutab käesolev töö vähesel määral veel ühte olulist valdkonda riskiotsuste tegemisel. Erinevate autorite järgi on üks faktoreid, mis järjekindlalt finantsiliste riskiotsustega seostub, elamustejanu (Wong ja Carducci, 1991). Põhiliselt hinnatakse seda seejuures hasartmängulaadsete ülesannetega, mis ühendab endas sageli rahalise riskikäitumise ning impulsiivsuse. Wong ja Carducci (1991) leidsid ka oma töös, et suurema riski võtmine hasartmängudes, mida demonstreerisid kõrge elamustejanu tasemega isikud, näitas käitumist igapäevastes rahaasjades. Nagu isiksuseomaduste juures on aga ka siin mõningast ebaselgust. Dahlbäck (1990) uuris impulsiivsuse mõju riskantsete otsuste tegemisele ning pakkus oma uuringus välja, et kõrge impulsiivsus peaks küll põhjustama hooletut käitumist ning riskide võtmist, kuid samas madala impulsiivsuse korral on võimalik, et toimub alternatiivide sügavam analüüs ning võib tekkida konflikt väärtuste ja ebameeldivate emotsioonide vahel (Lauriola, Levin, 2001). Kuigi käesolev töö on pigem rõhuasetusega raamistamise ja isiksuseomaduste mõjule on siia kaasatud ka antud valdkond, kuna riskikäitumine ja teised välja toodud tegurid siiski olulist mõju potentsiaalselt omada võivad. Esitatud otsustusülesanded on antud töös samas väga spetsiifiliselt erialased ning ei selgu ka tehtud otsuste tulemust. Seetõttu on eesmärgiks hetkel pigem näha kas on olemas mingit tendents seosele vaid.

Eeldused ja hüpoteesid.

Lähtudes Zhang et al (2008) uurimusest on töö aluseks eeldus, et mainitud efekti saab üle kanda ka krediidiotsustele. Positiivse ja negatiivse alatooniga ettepanekute esitamisel situatsioonis, kus lõplik tulemus on ebakindel ning oma iseloomult ei ole lihtne otsustada, kas ei või jah, võiks seega eeldada, et võrreldes positiivse raamiga ollakse negatiivse raami korral pigem valmis riske võtma.

Töö on samas väga praktilise iseloomuga. Kasulik on see eeldatavalt vaid vastavale organisatsioonile, mille töötajate valimi põhjal see tehtud on. Lisaks on tegu töötajatega ühes konkreetses protsessis, mille kohta vaid järeldusi teha saab. Eelnevat arvestades ei ole töö

eesmärgiks mingit konkreetset teooriate tõestamine või ümberlükkamine ning laiem üldkasutatav kasutegur on pigem minimaalne. Teisiti öeldes on tegu autoripoolse ühe konkreetse grupi mõjutatavuse analüüsiga ühel konkreetsel ajahetkel ühes konkreetses situatsioonis. Teine oluline isiklik panus on lisaks erialaste otsustusküsimuste välja töötamine konkreetse keskkonna testimise jaoks arvestades seejuures isiklikku kogemust antud protsessis. Kaudselt ning pikemas perspektiivis võiks antud tööst kasu olla konkreetsele organisatsioonile, mille töötajatest valim koostatud on. Seda eelkõige läbi psühholoogiliste protsesside tähtsustamise töökeskkonna olemuse ja juhtimise analüüsil.

Kokkuvõttes on töö peamiseks eesmärgiks hinnata, et kas ning kui võrd on ühe kommertsponga krediitprotsessis osalejad lihtsustatud riskiotsuste tegemisel mõjutatavad raamistamisest. Lisaks on lühidalt ka analüüsitud, et kas konkreetsetele otsustele avaldavad mõju isiksuseomadused (Big Five), ärevus või riski vältimine. Raamistamisel on lähtutud seejuures positiivsete ning negatiivsete tunnete tekitamisest läbi ülesannete sõnastuste ning vastuste manipuleerimise.

Arvestades ka taustaga, et tegu on suhteliselt piiritletud valimiga, mis ei pruugi olla üldpopulatsiooni kajastav omaduste jaotuvuse osas on hüpoteesid antud uuringu piires järgmised:

- Raamistamine omab olulist mõju otsuste tegemisel;
- Positiivse raami korral antakse oluliselt rohkem eitavaid vastuseid kui negatiivse raami korral;
- Isiksuseomadustest omavad olulist mõju neurootilisus, ärevus ja ekstravertsus;
- Staaž antud tööandja juures omab olulist mõju otsuste tegemisele.

Meetod

Valimi moodustavad panga töötajad, kes on mingil moel seotud sisemise krediidiprotsessi otsustega. Maksimaalne töötajate arv, kes antud valimisse kvalifitseeruks oli testide tegemise algushetkel (veebruari 2015) 120, kellest uuringus osales, ja valimi seega moodustas, 91 isikut. Osalemine oli vabatahtlikkuse alusel, eraldi konkreetset tasu osalemise eest ei lubatud. Huvi uuringu vastu tekitati pigem asjaoluga, et see on seotud igapäeva tööga ning on võimalik saada tagasisidet enda testi tulemuste osas võrrelduna ülejäänud valimiga. Mehi oli lõplikus valimis 45 ning naisi 46.

Uuringus osalevad katseisikud jagati juhuslikkuse alusel (loosimise teel) kolme gruppi, nimetades neid tinglikult negatiivne (NegG), positiivne (PosG) ning neutraalne (NeutG) grupp. Negatiivse ja positiivse grupi puhul otsustusülesandeid raamistati, neutraalne grupp on nii-öelda kontrollgrupp. Meeste ja naiste jaotus gruppides oli nagu esitatud tabelis 1.

Tabel 1

Gruppide jaotus meeste ja naiste lõikes

| | NegG | NeutG | PosG |
|-------|------|-------|------|
| Mehi | 13 | 16 | 16 |
| Naisi | 17 | 15 | 14 |

Katseisikute peal viidi läbi (esitatud järjekorras) lühike isiksuseomaduste test (XS5), implitsiitsete assotsiatsioonide test ekstravertsuse ning ärevuse osas, BART test impulsiivsuse ja riski hoiaku hindamiseks ning enda välja töötatud riskiotsuste tegemise test. Katseisikud olid füüsiliselt üle Eesti hajutatud, mistõttu polnud võimalik testi tegemiseks piirata tegemise aega ja kohta ning võimalusel on testid läbi viidud interneti abil. Samas arvestades, et ka tavatöös tehakse otsuseid isikutele endale sobivatel aegadel, siis antud varieeruvus tegelikult peegeldab hästi uuritavat keskkonda. Konkreetset viidi kolm testi läbi interneti vahendusel ning ühe testi puhul (BART) oli vajalik ühes konkreetses arvutis testi tegemine, mistõttu kõiki katseisikuid üle vabariigi lühikese ajavahemiku jooksul külastati. Järgnevalt on esitatud lühidalt info testide koostamise ning läbiviimise kohta, alustades viimasest kuid samas kõige olulisemast testist ehk otsustusülesanded.

Otsustusülesanded

Igal grupil on neli lühikest ülesannet, mis sisult olid kokkuvõtlikud laenuaotlused ning kus tuli otsustada, kas taotlust toetada jah või ei. Vastamine toimus interneti vahendusel kasutades

Google Forms keskkonda. Ülesanded on koostatud lähtudes isiklikust kogemusest ning lähtudes seejuures tingimusest, et kõikide ülesannete tekst oleks suhteliselt sarnase pikkusega. Ülesannete esitamine oli järgmise süsteemi alusel:

1. Ülesanne – Kindel vastus puudub, taotlus piiripealne. NeutG ülesanne oli suhteliselt lakooniline ning faktidel baseeruv. PosG ja NegG grupi ülesanded oli sama sisuga, kuid vormiliselt oli teksti täiendatud sõnadega, mis peaks otsustajatel tekitama positiivset või negatiivset visuaalset fooni (vana vs uus, puudu vs üle, 10 % vs 90%, jne.).
2. ja 3. Ülesanne – NegG kindlalt „ei“ vastust eeldavad taotlused, PosG kindlalt „jah“ vastust eeldavad taotlused, NeutG „ei“ ja „jah“ vastusega ülesanded vaheldumisi - pooltel „ei/jah“ ning teistel „jah/ei“ järjestusega.
4. Ülesanne – kõigil gruppidel täpselt ühesugune sõnastus. Olemuselt piiripealne taotlus, kus kindlat vastust pole. Raam tuleneb eelmise kolme ülesande baasilt. NegG näiteks on eelnevalt saanud pigem negatiivse alatooniga ülesande ning kaks ülesannet, mida ei saaks toetada.

Esimese ja neljanda taotluse sõnastused on esitatud Lisas 1.

Ülesannete koostamisel lasti neile kõigepealt vastata ka valimisse mittekuuluvale 8 kolleegil (olemas praegune või eelnev kogemus tööpositsioonil, mis valimisse muidu kuuluks). Vastavalt nende vastustele ning neilt saadud tagasisidele on vajadusel korrigeeritud sõnastusi. Testgrupil lasti seejuures hinnata taotlusi 7-palli skaalal, et kuivõrd nad oleks nõud antud taotlust toetama. Teise ja kolmanda ülesande kasutamise eelduseks oli, et testgrupp olulises osas vastaks skaalal 1-2 palli eitava ülesande puhul ning 6-7 palli jaatava ülesande korral. Esimese ja neljanda ülesande puhul oli eelduseks et testgrupi vastused jääks 3-5 palli vahemikku, nii et keskmine vastus tuleks võimalikult lähedal neljale. Antud vastustest lähtuvalt vormistasin lõplikud ülesanded valimisse kuuluvatele katseisikutele, kes aga erinevalt testgrupist pidid juba konkreetse lõpliku otsuse langetama ehk kas nad taotlust toetaks - „ei“ või „jah“.

Isiksusetest

Isiksusetest viidi läbi kasutades *Google Forms* keskkonda. Siinkohal tuleb ära mainida, et töö peamine eesmärk on raamistamise efekti uurimine ning isiksuseomaduste puhul on käesoleval juhul pigem oluline üldiste trendide olemasolu kontroll. Sellest tulenevalt ning üritades

vähendada katseisikute ajakulu, saamaks rohkem vastajaid, on kasutatud isiksuseomaduste uurimiseks tavapärase testidega võrreldes oluliselt lühemat küsimustikku. Konstabel, Lönnqvist, Walkowitz, Konstabel ja Verkasalo (2012) näitasid näiteks oma 60 väitega S5 küsimustikku välja töötades, et isiksusomaduste skaalade lõikes olid korrelatsioonid pikemate testiversiooniga võrreldes üle 0,8 ning faktorstruktuur oli sarnane ehk lühemate testide kasutamine teatud olukordades ei vähenda oluliselt testide usaldatavust. Käesoleval juhul kasutati isiksuseomaduste analüüsimiseks 34-st enesekohasest väitest koosnevat isiksuseküsimustikku SX5 (Konstabel et al., 2015), mis põhineb Viie Faktori mudelil ning mille struktuur on sarnane NEO PI-le (Konstabel et al., 2015). Korrelatsioonid teiste pikemate testidega domeenide lõikes kõikisid vahemikus 0,74 – 0,84. Testi kasutamist toetab eelmainitud aspekt, et oluline on isiksusomadustega seos üldisel tasemel ning konkreetsete isiksuseomaduste testijärgsed alamskaalad antud juhul olulised pole. Vastasel juhul kui oleks olnud vajadus analüüsida ka konkreetseid vastuseid ja alamskaalasisid oleks käesolevas töös kasutusele võetud mõni pikem versioon. Ära märkimist väärrib küll, et Konstabel et al. (2015) järgi on SX5 puhul „avatus kogemusele“ ning „sotsiaalsus“ skaalade sisemine reliaablus veidi madalam ning nendest tulenevatesse seostesse tuleks suhtuda ettevaatlikult. Arvestades siiski, et käesolevas töös antud omaduste puhul olulist mõju ei eelda, on testi kasutamine aktsepteeritav. Isiksusetesti ning ka järgneva IAT testi tulemuskoorid koondas seejuures Microsoft Exceli faili TÜ lektor ning käesoleva töö juhendaja Kenn Konstabel (PhD).

IAT

Implitsiitsete hoiakute puhul on tegevus tavaliselt automaatse hindamissüsteemi mõju all ning tegevuse teostaja pole sellest seosest teadlik ehk IAT eesmärgiks on mõõta sisemisi ehk implitsiitseid hoiakuid läbi automaatsete hinnangute mõõtmise (Greenwald, McGhee, Schwartz, 1998). Implitsiitsete assotsiatsioonide testi põhiideeks on sisuliselt seega mõõta kui võrd hõlpsalt kategoriseerivad katseisikud enesega seotud mõisteid teatud isiksusejoontega seotud mõistetega. Peamine eeldus on see, et kui kaks mõistet on omavahel seotud, siis on nende sorteerimine kergem/kiirem. Isiksuseomaduste puhul on IAT uuringud näidanud, et omaduste lõikes on korrelatsioonid enesekohaste väidete baasil leitud isiksuseomadustega võrreldes madalad ning statistiliselt olulised vaid ekstravertsuse ning meeleskindluse puhul (Schmukle, Back, Egloff, 2008). Ekstravertsuse osas oli oluline seos IAT ja S5 vahel ka Kuppart (2013) töös. Samas on näiteks ekstravertsuse ning neurootilisuse puhul tulemused samavõrd käitumist ennustavad kui eksplitsiitsed testid (Back, Schmukle, Egloff, 2009) ning keskmiste mustriid ja omaduste omavahelised seosed nii eksplitsiitsete kui implitsiitsete

testide puhul sarnased (Schmukle et al., 2008). Eelnevast tulenevalt ning arvestades võimalikku sotsiaalset soovitatavust SX5 mitteamonüümse täitmise puhul on oluline ka IAT testi kasutamine ning seda just ekstravertsuse ja ärevuse osas, mis peaks andma lisatuge ekstravertsuse ja neurootilisuse/ärevuse mõju analüüsimisel.

Konkreetne kasutatud test on läbi viidud Tartu Ülikooli psühholoogia instituudi internetikeskkonda ning olemasolevat ekstravertsust ja ärevust mõõtvat testi kasutades. Testi täitis iga katseisik enda arvutis vastavalt neile saadetud personaliseeritud linki kasutades (<http://psych.ee/iat/iat.php?id=.....>). Testi täitmine oli lühidalt järgmine: osalejatel paluti arvutiekraani keskele ilmuvaid stiimulsõnu ekraani servades asuvatesse kategooriatesse sorteerida arvutiklahvidega F ja J. Aega hakati mõõtma kohe, kui ekraanile ilmus stiimulsõna ning lõpetati pärast õige vastuseklahvi (F või J) vajutamist katseisiku poolt. Ärevuse puhul olid näiteks stiimuliks sõnad nagu muretu, närviline, ärev, rahulik, tasakaalukas, ebakindel, kartlik, pingevaba, hirmul, häirimatu ning kategooriateks ärevus ja rahulikkus. Järgmises osas tuli otsustada, kas stiimulsõna (minu, enda, mina, ise, mind, nemad, sinu, sina, nende, teised) on seotud mina või teised kategooriaga, vastamisklahvid olid samad. Kriitilistes, tulemuse jaoks olulistes, testifaasides pärast seda näidati segamini nii ärevus ja rahulikkuse kui ka mina ja teistega seotud stiimulsõnu, ülesanne ja vastamisklahvid olid samad. Vasakus ekraaniservas olid sõnad mina või ärevus ja paremas servas teised või rahulikkus. Ekraanile hakkasid ilmuma korduvas ja testitäitja jaoks suvalises järjestuses kahes varasemas testifaasis juba ilmunud sõnad. Ekstravertsuse testi puhul olid kategooriateks ekstravertsus, introvertsus ning stiimulsõnadeks näiteks seltsiv, vaikne, optimist, passiivne, sõbralik, kinnine, jutukas, energiline, häbelik ja eraldihoidev. IAT skoor (efekt) saadi jagades keskmiste erinevus ühe inimese vastamisaegade standardhälbega. Täpsema ülevaate ärevuse ning ekstravertsuse IAT skooride arvutamisest ning tõlgendamisest on esitanud oma magistritöös näiteks Kaia Kuppart (2013).

BART (Balloon Analogue Risk Task)

BART test (Lejuez et al, 2002) on vahend käitumusliku riski võtmise mõõtmiseks. Autorite sõnul BART tulemused korreleerusid mõõdikutega elamustejanu, impulsiivsuse ja käitumusliku kontrolli puudujääkide osas. Lisaks korreleerusid tulemused ka enesekohaste väidete baasil leitud riski käitumisega erinevates valdkondades.

Eesmärk oli kasutada mõõdikut riski vältimise ja impulsiivsuse osas, millel oleks rahaline mõõde. Sisult oleks test pidanud olema hasartmängu olemusega hindamaks inimese valmidust

riskida väljaspool tööga seotud ülesandeid. Töös on kasutatud BART testi automaatset versiooni, mis on vähem aeganõudev ning kus on ette teada kindel optimaalpunkt, millega võrreldes saab katseisikute käitumist hinnata. Esialgse BART testi üks piiranguid oli katseisikute liiga ettevaatlik käitumine, kuna puudus ülevaade testi piirdest, ning sellest tulenev tulemuste mõningane kallutatuse (Pleskac, Wallsten, Wang, Lejuez, 2008).

Katseisikute ülesanne testis on 30 katse jooksul ennustada õhupallide maksimaalset täituvust. Iga katse alguses on arvuti ekraanil esitatud õhupall ning katseisik peab sisestama konkreetse numbriga mitme korra palli maksimaalselt pumbatakse. Igal pallil on erinev maksimaalne täituvusaste ning pall võib plahvatada alates 1 pumpamisest kuni 128 pumpamiseni. Optimaalne strateegia sellest tulenevalt oleks 64 puhumist. Iga terveks jäänud palli puhul võidakse katseisik tinglikult 0,05\$ iga pumpamise korra pealt ning lõhkenud palli eest saaks kokku 0\$ (eelnevalt võidetud raha ei kaotata). Ülesanne on maksimeerida võidusummat. Algne õhupall katsete lõikes näeb samasugune välja ning see lõpptulemusele vihjet ei anna. Maksimaalse täituvuse number muutub juhuslikult.

Ülesande viisin oma arvutis kõigi katseisikute (väljaarvatud 1) peal isiklikult läbi. Test algas inglisekeelse juhendiga, mille katseisikutele pärast lugemist vajadusel üle seletasin arusaamatuste vältimiseks.

BART testi, nagu ka IAT ja isiksusetesti, kirjeldavad statistikumid on esitatud järgnevalt tabelis 2. Andmete analüüsiks siin ja edaspidi on kasutatud programmi SPSS.

Tabel 2

Isiksuseomaduste testi, IAT ja BART kirjeldavad statistikumid

| Muutuja | <i>n</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>Max</i> | <i>Min</i> | <i>a</i> | <i>e</i> |
|---------|----------|----------|-----------|------------|------------|----------|----------|
| Vanus | 91 | 39,43 | 0,78 | 60 | 25 | 0,599 | 0,271 |
| Staaž | 90 | 12,35 | 0,58 | 24 | 1 | 0,341 | -0,897 |
| N | 91 | -8,90 | 0,49 | 6 | -17 | 0,844 | 0,844 |
| E | 91 | 4,99 | 0,63 | 16 | -10 | -0,462 | -0,339 |
| O | 91 | 4,02 | 0,49 | 14 | -7 | -0,091 | -0,435 |
| A | 91 | 7,97 | 0,33 | 14 | 0 | -0,432 | -0,210 |
| C | 91 | 8,99 | 0,50 | 17 | -6 | -0,588 | 0,193 |
| ImpExt | 91 | 0,1841 | 0,0323 | 0,9026 | -0,6940 | -0,287 | 0,535 |
| ImpAnx | 91 | -0,1436 | 0,0276 | 0,4711 | -0,9413 | -0,295 | 0,359 |
| BART | 90 | 60,83 | 1,39 | 88,57 | 16,67 | -0,606 | 0,970 |

Märkused: N – neurootilisus; E – Ekstraversus; O – avatus kogemusele; A – sotsiaalsus; C – meelekindlus; ImpExt – ekstraversus IAT; ImpAnx – ärevus IAT; SD – standardhälve, M – aritm.keskmine; *a* – asümmeetriakordaja, *e* – ekstsess.

Nagu meetodi peatüki juures juba välja toodud, olid ka siin avatus kogemusele ning sotsiaalsuse puhul testitulemuste reliaablus madalam. Kuna töö on samas praktilise väärtusega organisatsiooni ja katseisikute jaoks on nad kirjeldatavate statistikutena töösse jäetud ning ka edaspidi analüüsi kaasatud. Muutujate normaaljaotust on testitud Shapiro-Wilk testiga ning selle järgi on normaaljaotusega antud valimi puhul E, ImpExt, ImpAnx ja BART muutujad ($df = 89$, $p > 0,05$). Samas asümmeetriakordaja ning ekstsessi järgi ei saaks ühegi näitaja puhul normaaljaotust siiski kindlalt eeldada. BART puhul väärrib äramärkimist veel asjaolu, et testi optimaalne lahend on 64 ehk valimi keskmine tulemus 60,83 on selle ligilähedane.

Tulemused

Gruppide lõikes on muutujate osas teostatud ANOVA anlüüs, mille järgi mitte ühegi tunnuse osas grupid statistiliselt oluliselt ei erinenud ($df = 2, p > 0,05$). Eeldades, nagu eelnevalt välja toodud, katsegruppide puhul siiski normaaljaotuse puudumist on gruppide lõikes erinevate statistikute hajuvuse võrdlemiseks tulemusi kontrollitud ka Kruskal-Wallise testiga, mille alusel samuti katsegrupid NegG, PosG NeutG ühegi muutuja osas statistiliselt oluliselt ei erinenud ($p > 0,05$). Arvestades uuringu iseloomu on igaks juhuks tehtud ka Mann-Whitney test gruppide lõikes paari kaupa, kuid endiselt ühegi statistiku osas grupid oluliselt üksteisest ei erinenud ($p > 0,05$).

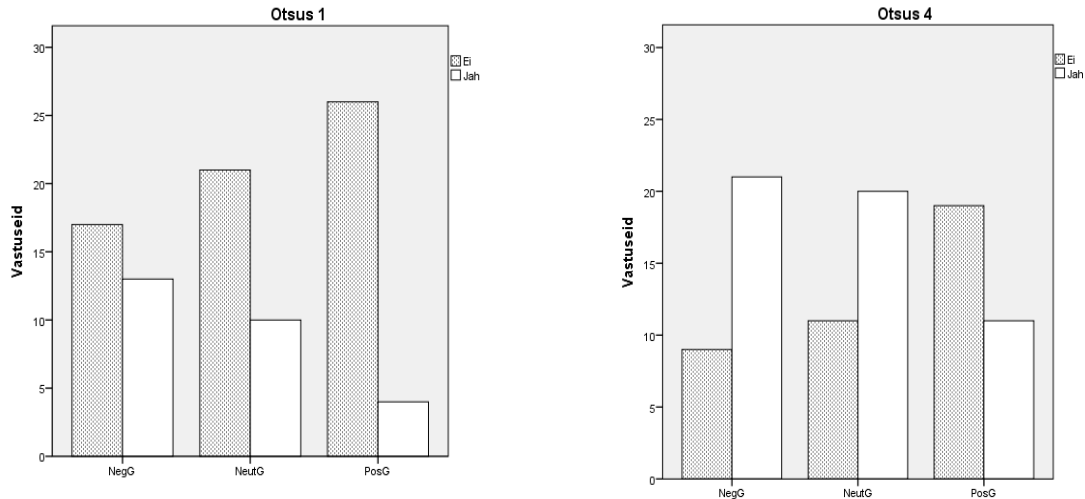
Vastused testidele 1 ja 4 gruppide lõikes on toodud järgnevalt tabelis 3.

Tabel 3

Raamistatud otsustusülesannete 1 ja 4 tulemused gruppide lõikes.

| | NegG | | NeutG | | PosG | |
|----------|------|-----|-------|-----|------|-----|
| | ei | jah | ei | jah | ei | jah |
| 1. otsus | 17 | 13 | 21 | 10 | 26 | 4 |
| 4. otsus | 9 | 21 | 11 | 20 | 19 | 11 |

Pearsoni X^2 (*hii ruut*) analüüs näitas, et mõlema otsuse tulemuse puhul oli statistiliselt oluline seos vastuse ja gruppi kuulumise vahel. Otsus 1 puhul $X^2(df = 2, n = 91) = 0,270, p = 0,037$ ning Otsus 4 puhul $X^2(df = 2, n = 91) = 0,294, p = 0,020$. Arvestades, et grupid muude mõõdetud muutujate osas ei eristunud, võib eeldada, et erisuse põhjuseks on ülesannete püstituse erinevus gruppide lõikes. Raamistamine seega omab olulist mõju otsuste langetamisel antud situatsioonis ehk hüpotees 1 leiab kinnitust. Otsuste lõikes on esitatud tulemused ka Joonisel 1. Gruppe omavahel võrreldes on näha, et PosG puhul on mõlema otsuse puhul kõige rohkem eitavaid vastuseid. Kui esimese otsuse puhul on kõigi gruppide puhul eitavaid vastuseid rohkem kui jaatavaid ning erinevus on vaid mastaabis, siis neljanda ülesande puhul on positiivse raamiga otsuse puhul suisa vastupidine teiste gruppidega võrreldes. Negatiivne grupp samas on suhteliselt sarnase trendiga nagu neutraalne grupp, kuigi vastuste arv erineb. Arvestades nii suurt efekti positiivse grupi puhul (eriti neljanda otsuse puhul), siis tinglikult on kinnitust leidnud ka hüpotees 2.



Joonis 1. Otsustusülesannete 1 ja 4 vastuste jaotus gruppide lõikes.

Teostatud korrelatsioonanalüüs muutujate lõikes näitas, et otsus 1 korreleerus olulisel määral vanusega (Spearman $r = 0,266$; $p = 0,011$). Neljandal otsusel samas korrelatsioon antud muutujatega puudus, kuid selle asemel oli olulisel määral korrelatsioon olemas meelekindluse (Spearman $r = -0,209$; $p = 0,046$) ja implitsiitse ekstravertsusega (Spearman $r = 0,333$; $p = 0,001$). Jaotades vanuse, meelekindluse ja implitsiitse ekstravertsuse tulemuste alusel katseisikud näiteks nelja gruppi, siis näitas ka Pearsoni X^2 analüüs, et tulemused antud muutujatest sõltusid ($p < 0,05$). Otsuste lõikes on vastused esitatud järgnevalt ka tabelis 4.

Tabel 4

Vastuste jaotus otsustusülesannetes statistiliselt oluliste muutujate lõikes

| | n | Otsus 1 | | Otsus 4 | |
|-------------------|----|---------|-----|---------|-----|
| | | ei | jah | ei | jah |
| Vanus 25-30 | 10 | 8 | 2 | | |
| Vanus 31-40 | 44 | 36 | 8 | | |
| Vanus 41-50 | 28 | 15 | 13 | | |
| Vanus 51-60 | 9 | 5 | 4 | | |
| C kvartiil 1 | 28 | | | 9 | 19 |
| C kvartiil 2 | 21 | | | 9 | 12 |
| C kvartiil 3 | 18 | | | 7 | 11 |
| C kvartiil 4 | 24 | | | 14 | 10 |
| ImpExt kvartiil 1 | 23 | | | 15 | 8 |
| ImpExt kvartiil 2 | 23 | | | 9 | 14 |
| ImpExt kvartiil 3 | 22 | | | 10 | 12 |
| ImpExt kvartiil 4 | 23 | | | 5 | 18 |

Vanuse puhul on kasutatud analüüsiks konkreetseid vanusevahemikke, mistõttu on grupid ebavõrdse suurusega. Samas teostades analüüsi ka kvartiilide lõikes on tulemus sarnane. Erinevus on statistiliselt oluline ning trend on sarnane, et vanimate inimeste grupp on võrreldes teistega pigem nõus positiivset otsust langetama. Otsus neli puhul näitavad tulemused, et meelekindluse suurenemisega väheneb riskivõtmise valmidus ning samas kõrgema implitsiitse ekstravertsuse puhul ollakse just valmis riske rohkem võtma ning piiripealset laenuaotlust toetama.

Ekstravertsus omas osaliselt mõju neljanda otsuse puhul (implitsiitse ekstravertsuse korral), mille puhul kolmas hüpotees selles osas võiks kinnitust leida. Samas puudus seos SX5 ekstravertsusega. SX5 ja implitsiitse ekstravertsuse vaheline korrelatsioon oli samas oodatult statistiliselt oluline ($r = 0,243$, $p = 0,020$). Ärevuse ning neurootilisus osas tuleb kolmas hüpotees aga tagasilükatuks lugeda. Samuti on tagasilükatud neljas hüpotees. Kogemus staaži näol olulist mõju ei avaldanud. Samas osas osaliselt efekti vanus ning seda esimese otsuse puhul. Staaž ja vanus olid seejuures oodatult olulisel määral omavahel korreleeruvad ($r = 0,596$, $p = 0,000$). Täiendavalt saab ja tuleb ära mainida, et ka eelmainitud oluliste mõju omavate muutujate korral jäi raamistamise efekt endiselt püsima. Tabelis 5 on näiteks ära toodud eitavate vastuste osakaalud gruppide ning implitsiitse ekstravertsuse gruppide lõikes.

Tabel 5

Eitavate vastuste jaotus ImpExt ja gruppide lõikes

| | NegG | NeutG | PosG |
|---------|------|-------|------|
| ImpExt1 | 6 | 3 | 6 |
| ImpExt2 | 1 | 3 | 5 |
| ImpExt3 | 2 | 3 | 5 |
| ImpExt4 | 0 | 2 | 2 |

Mida kõrgem ekstravertsus, seda madalam eitavate vastuste osakaal ehk seda riskialtimad otsustajad olid. Samas on positiivse raamiga gruppis eitavad vastuseid rohkem kolmel juhul neljast võrreldes negatiivse raamiga grupiga.

Lisaks kõigele eelnevalt väljatoodule hakkas tulemusi vaadeldes silma veel üks huvitav tegur. Kuigi see ei olnud antud töö eesmärk hakkas tulemusi analüüsides nimelt silma ka sugude lõikes erinev vastuste jaotus nagu näha tabelist 6.

Tabel 6

Vastuste jaotus gruppide ning soo lõikes

| | NegG | | NeutG | | PosG | |
|--------|------|-----|-------|-----|------|-----|
| | ei | jah | ei | jah | ei | jah |
| Mehed | 9 | 4 | 15 | 1 | 15 | 1 |
| Naised | 8 | 9 | 6 | 9 | 12 | 2 |

Selle järgi olid mehed oluliselt kriitilisemad ning vähem riskialtid. Samas ei avaldunud selline trend enam neljanda otsuse raames. Teostatud t-test otsuse 1 puhul, kus gruppideks oli ei-vastajad ning jah-vastajad, andis samuti tulemuseks, et antud erinevus oli statistiliselt oluline ($p=0,03$).

Arutelu ja järeldused

Kuigi tööst oli näha raamistamise efekti olemasolu otsuste tegemisel tuleb selle osas siiski ettevaatlik olla ning rõhutada, et tegu on konkreetse situatsiooni ning inimestega ühel ajahetkel. Tulemuste usaldusväärsuse tõstmiseks tuleks antud uuringut sama valimi peal korrata ning seejuures rohkema arvu otsuste juures. Sellele vaatamata võib praeguste tulemuste pealt siiski eeldada, et raamistamine omab olulist mõju ka selliste riskiotsuste nagu laenuaotlused puhul. Kooskõlas eelnevalt välja toodud teooriatega on näha, et positiivse raami korral üritatakse tõesti vastavasuunalist valentsi säilitada ning riske pigem ei võeta. Eriti hästi on see näha neljanda otsuse korral, kus pärast positiivset visualiseerimist esimese otsuse korral ja positiivsete otsuste tegemisel järgneva kahe ülesande puhul on oluliselt kasvanud eitavate otsuste arv võrreldes negatiivse ja neutraalse grupiga. Kõige rohkem jaatavaid vastuseid anti samas just negatiivse grupi puhul, mis teooriale vastavalt võiks näidata valmidust riske võtta, et negatiivset tekitatud hoiakut ümber keerata.

Mis puutub teistesse olulistesse mõjutajatesse uuringu põhjal, siis kõige ootamatum on soo mõju otsustele. Sõltumatute gruppide t-testi järgi mehed ja naised enamuse isiksuseomaduste osas, mis võiks antud erisust vahendada, oluliselt ei erinenud. Ainuke test, mille osas erinevus leidis, oli BART, kuid ka sellepuhul olid mehed pigem just impulsiivsemad ja riskialtimate, mis antud erisust seega ei selgita. Arvestades ka neljanda otsuse tulemusi, kus mehed enam oluliselt naistest ei eristunud, nõuab antud teguri mõju täiendavat analüüsi ning võib olla, et saadud efekt on juhusliku iseloomuga. Üks potentsiaalne võimalus küll võiks olla, et kuna valdavalt on juhi ning lõplike otsustajate puhul tegemist meestega, siis on nad töö keskkonnast ja nõuetest tulenevalt juba kriitilisemad, kuid eraldi ametikohtade lõikes analüüs samas olulist mõju otsustele ei näidanud.

Vanuse puhul võib tulemus olla teooriale toetuv selles osas, et nooremate inimeste puhul on suhteliselt värskelt mälus viimase majanduslanguse efektid ning sellest tulenevalt ollakse kriitilisemad. Neile võib oluliselt mõjuda niiõelda värskuse (*recency*) efekt. Vanemate inimeste kogemused on pikemat perioodi hõlmavad ning selles valguses pole viimane langus nii ere enam ning omatakse sügavamalt kogemust majandustsüklite järgnevuse ja paratamatuse osas. Teine alternatiivne selgitus on tulemuste ootusele emotsionaalse väärtuse andmine ja selle tähtsustamine vastavalt Slovic et al. (2001) uuringule. Selle järgi võib olla, et nooremad inimesed hindavad üle nende tehtud otsuste negatiivsete tulemuste tähtsust nende karjäärile. Arvestades, et staaž olulist mõju ei omanud, siis ei leidnud hetkel kinnitust, et mõju oleks

avaldanud kogenumate inimeste liigne enesekindlus. Võimalik on ka, et kogemust antud kontekstis tuleks määratleda kui elukogemust, mis läbi vanuse mõju avaldab. Konkreetse töökeskkonnas veedetud aeg aga mitte, kuna siin võib rolli omada ka üldine organisatsiooni hoiak ning protseduuridest tulenevad juhised, mis on sõltumata staažist kõigile ühised.

See, et neljanda otsuse puhul toetas riskantsemate otsuste tegemist kõrge ekstravertsus ning pigem madalam meelekindlus, kinnitab osaliselt Nicholson et al. (2005) uuringu tulemusi, mis eelnevalt sai välja toodud. Ka sisuliselt vaadates, kus ekstravertsust iseloomustavad märksõnad nagu enesekindlus, põnevuse otsimine ja positiivne emotsioon, on kõrgema ekstravertsuse puhul kalduvus riskantsemaid otsuseid teha loogiline. Sarnaselt meelekindluse puhul, mida iseloomustab eesmärgi järgimine, kaalutlemine ning kohusetunne, on loogiline et kõrgema taseme korral järgitakse panga sisemisi nõudeid ja ollakse vähem riskialtis. Täiendavat uurimist nõuab aga asjaolu, et ekstravertsusega oli seos vaid implitsiitse test korral. Võrreldes SX5 ekstravertsuse ning implitsiitse ekstravertsuse tulemusi näitasid tulemused samas oodatult statistiliselt olulise korrelatsiooni olemasolu. Võimalikud seletused on sotsiaalselt soovitatav vastamine, mis küll ekstravertsuse puhul pigem oodatav pole, ning SX5 testi kasutamine, mille lühidus siiski antud juhul suhteliselt väikese valimi korral mõju avaldas. Neurootilisuse ja seejuures ärevuse efekti puudumine toetab seda osa teooriast, mille järgi on neurootilisus ning ärevus pigem seotud otsuste tulemuste hindamisega. Samas arvestades piiritletud valimit, kus neurootilisuse skaalal oli enamus inimesi siiski keskmisest vähemal määral neurootilised, võis ka see tulemusi mõjutada ning on ilmselt kõige tõenäolisem selgitus olemasoleva info põhjal.

Kuigi töös mõõdetud omaduste puhul leidis ka olulise tähtsusega tegureid, tuleb siiski arvestada, et kokkuvõttes oli tegu vaid väikese osaga kõigist võimalikest mõjuteguritest ning mitmed jäid käesolevast uuringust välja. Kuigi uuriti positiivse ja negatiivse fooniga raamistamise mõju ei uuritud samal ajal üldist katseisikute emotsionaalset seisundit, mida potentsiaalsetes järgnevates töodes kindlasti arvestada ja uurida võiks. Lisaks sellele võivad inimesed erineda ka hoopis oma mõtlemisstiililt. Shiloh et al. (2002) uurisid ratsionaalse ja intuiitivse mõtlemise seoseid raamistamise ja heuristikute poolt mõjutatavusega ning leidsid, et erinevate kombinatsioonidega mõtlemisstiilide puhul mõjusid ka raamistamine ja heuristikud erinevalt. Raamistamiseefektide poolt olid kõige mõjutatavamad inimesed kellel oli kõrge ratsionaalne/kõrge intuiitivne mõtlemine või madal ratsionaalne/madal intuiitivne mõtlemine. Belcher (2010) omakorda uuris oma töös, kas kalduvus riske teatud määral võtma iseenesest on ise isiksuseomadusena võetav ehk sõltumata valdkonnast või domeenist üldine

omadus ning leidis, et riskide võtmine sõltus pigem valdkonnast ja situatsioonist. Samas näitasid Mahoney et al. (2011), et inimesed kellel on kalduvus riske pigem vältida on raamistamise efekti poolt tugevamalt mõjutatud kui need, kes on tugeva kalduvusega riske võtma. Huangfu (2014) uuringu tulemused kinnitasid muuhulgas ka eelnevat väidet, kuid lisaks tuli tema uuringust välja efekt, et negatiivse raami korral otsustatakse pigem riskantsema valiku kasuks siiski nii madala kui ka kõrgema riski võtmisele kalduvusega isikute puhul. Fagley ja Miller (1990) omakorda enda töös jällegi ei leidnud mingit olulist seost raamistamise ja isiku kalduvuse riske võtta vahel (Mahoney et al., 2011). Mahoney et al. (2011) leidsid veel, et isiku üldine omadus riske vältida võib olla ennustavaks faktoriks küll raamistatud kasu ülesannetes, kuid mitte kahju ülesannetes.

Kokkuvõttes seega näitas käesolev lühike uuring, et ka konkreetsetes tugevalt reglementeeritud ning protseduuridel põhinevad protsessis on ruumi otsuste mõjutamisele läbi raamistamise ning et isiksuseomadused on olulises täiendavaks teguriks riskiotsuste langetamisel. Vastupidisel juhul oleks eeldanud ebakindla tulemusega otsuste puhul kas vastuste jaotumist puhtjuhuslikult ning suhteliselt võrdselt või isegi kõikide gruppide lõikes pigem eitava suunitlusega (arvestades töökeskkonda, mis peaks suurte riskide võtmist vältima). Töötajate valik ning kogu organisatsiooni juhtimine peaks neid aspekte kindlasti arvesse võtma ja rohkem tähtsustama. Tihti üritatakse inimeste eripärade arvestamise ja analüüsi asemel õigete otsuste tegemist kindlustada läbi selle, et otsuseid tehakse mitme inimese poolt korraga konsensuslikult. Samas on sellisel juhul ohuks hoopis taolised grupikäitumise aspektid nagu vastutuse jagamine ja grupimõtlemine, mille puhul võib hoopis riskantsete otsuste tegemise hulk suurened. Vastastikku suurendatakse üksteise usku, et grupi ühine otsus on õige (Slovic, 2001; Hilton, 2001). Pangatöö eripära teine poolus on samas pidev kontroll otsuste üle nii sisemiste kui väliste huvigruppide poolt. Hilton (2001) tõi aga oma töös välja, et situatsioonides, kus inimesed peavad oma otsuseid selgitama, võib juhtuda, et tehakse otsus, mida on lihtsam kaitsta, selle asemel et teha võimalikult kasulik otsus. Viimane aspekt võis mingil määral rolli mängida ka antud juhul, kuna tegu polnud topeltpimedaga uuringuga ning tulemused polnud käesoleva töö autori suunas anonüümsed. See võis teoreetiliselt survestada osasid vastajaid sotsiaalselt soovitava vastamise suunas, arvestades realselt tööalaselt eksisteerivaid ettepanekute tegija ja otsustaja vahelisi suhteid.

„On ebatõenäoline, et me saame kasutada analüütilist mõtlemist ratsionaalselt ilma, et tundes seda mingil hetkel ei mõjutaks“ (Slovic et al., 2002, lk. 332).

Kirjanduse loetelu

Back, M.D., Schmukle, S.C., Egloff, B. (2009). Predicting Actual Behavior From the Explicit and Implicit Self-Concept of Personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 97, No. 3. Lk. 533-548. Doi:10.1037/a0016229

Belcher, L.J. (2010). Prior Perceptions, personality Characteristics and Portfolio Preferences among fund managers: an experimental analysis. *The journal of Behavioral Finance*, 11. Lk. 239-248. Doi:10.1080/15427560.2010.527412

Greenwald, A.G., McGhee, D.W., Schwartz, L.K. (1998). Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 74, No.6. Lk. 1464-1480.

Hilton, D.J. (2001). The psychology of financial decision-making: applications to trading, dealing, and investment analysis. *The Journal of Psychology and Financial Markets*. Vol.2, No.1. Lk. 37-53.

Huangfu, G. (2014). Individual differences in risk-taking tendency and framing effect. *Social Behavior and Personality*, 42(2). Lk. 279-284.

Kahneman, D. (2012). *Thinking, Fast and Slow*. Great Britain. Penguin Books. 499 lk.

Konstabel, K., Lönnqvist, J-E., Leikas, S., Garcia Velazquez, R., Qin, H., Verkasalo, M., Walkowitz, G. (2015). *Measuring single constructs by single items: does acquiescence matter? Constructing an even shorter version of the „Short Five“*. Manuscript submitted for publication.

Konstabel, K., Lönnqvist, J-E., Walkowitz, G., Konstabel, K., Verkasalo, M. (2012). The 'Short Five' (S5): Measuring Personality Traits Using Comprehensive Single Items. *European Journal of Personality*, *Eur. J. Pers.* 26. Lk 13-29. Doi:10.1002/per.813

Kuppart, K. (2013). *Implitsiitse ärevuse, ekstraversuse ja aususe seosed suure viisiku isiksuseomadustega* (Magistritöö). Tartu Ülikool, Tartu.

Lauriola, M., Levin, I.P. (2001). Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: an exploratory study. *Personality and Individual Differences*, 31. Lk. 215-226.

Lejuez, C.W., Read, J.P., Kahler, C.W., Richards, J.B., Ramsey, S.E., Stuart, G.L., Strong, D.R., Brown, R.A. (2002). Evaluation of a behavioral measure of risk taking: the balloon Analogue risk task (BART). *Journal of Experimental Psychology*, vol. 8, No.2. Lk. 75-84. Doi:10.1037/1076-898X.8.2.75

Mahoney, K.T., Buboltz, W., Levin, I.P., Doverspike, D., Svyantek, D.J. (2011). Individual differences in a within-subjects risky-choice framing study. *Personality and Individual Differences*, 51. Lk. 248-257. Doi:10.1016/j.paid.2010.03.035

Mishra, S., Gregson, M., Lalumiere, M.L. (2012). Framing effects and risk-sensitive decision making. *British Journal of Psychology*, 103. Lk. 83-97. Doi:10.1111/j.2044-8295.2011.02047.x.

Nicholson, N., Soane, E., Fenton-O'Creevy, M., Willman, P. (2005). Personality and domain-specific risk taking. *Journal of Risk Research*, 8(2). Lk. 157-176. Doi:10.1080/1366987032000123856

Pleskac, T.J., Wallsten, T.S., Wang, P., Lejuez, C.W. (2008). Development of an automatic response mode to improve the clinical utility of sequential risk-taking tasks. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, vol 16(6). Lk. 555-564.

Schmukle, S.C., Back, M.D., Egloff, B. (2008). Validity of the Five-Factor Model for the Implicit Self-Concept of Personality. *European Journal of Psychological Assessment*, Vol. 24(4). Lk. 263-272. Doi: 10.1027/1015-5759.24.4.263

Seo, M., Goldfarb, B., Barrett, L.F. (2010). Affect and the framing Effect Within Individuals Over Time: risk Taking in a Dynamic Investment Simulation. *Academy of Management Journal*, Vol. 53(2). Lk. 411-431.

Shiloh, S., Salton, E., Sharabi, D. (2002). Individual differences in rational and intuitive thinking styles as predictors of heuristic responses and framing effects. *Personality and Individual Differences*, 32. Lk. 415-429.

Sjöberg, L., Engelberg, E. (2009). Attitudes to economic risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance. *The Journal of Behavioral Finance*, 10. Lk. 33-43. Doi:10.1080/15427560902728712

Slovic, P. (2001). Psychological study of human judgement: implications for investment decision making. *The Journal of Psychology and Financial Markets*. Vol. 2, No.3. Lk. 160-172.

Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., MacGregor, D.G. (2002). Rational actors or rational fools: implications of the affect heuristic for behavioral economics. *Journal of Socio-Economics* 31, lk. 329-342.

Wong, A., Carducci, B.J. (1991). Sensation seeking and financial risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, Vol. 5, No. 4. Lk. 525-530.

Xiao, Z., Wang, D., Liu, Y. (2009). Economic environment and personality: how do they influence investment decisions and regret? *Social Behavior and Personality*, 37(10). 1297-1304. Doi:10.2224/sbp.2009.37.10.1297.

Zhang, Y., Xiao, L., Ma, Y., Miao, D. (2008). Effect of framing on risky choice: one case study in China. *Social Behavior and Personality*, 36(5). Lk. 651-658.

Lisad

Lisa 1. Esimese ja neljanda otsustusülesande tekstid

Esimene taotlus:

NeutG:

Probleemsektoris tegev klient soovib finantseeringut endale baasi rajamiseks ning varude soetamiseks. Seni oldi rendipinnal. Omafinantseering 10%. Tagatise puudujääk kaetakse Kredexi proportsionaalse käendusega. Senise tegevuse DSCR 1,2 ning Net Debt/EBITDA 3,5 viimase aasta finantside alusel. Baasi valmimisel viiakse kogu tegevus koheselt sinna üle. Uues kohas üle jääv ruum üritatakse väidetavalt rendile anda. Kliendi prognooside järgi oleks peale kolimist maksevõime esimesel aastal piiripealne kuid piisav. Klient on olnud meie klient pikemat aega (5a), senine maksepraktika korras ning taust puhas. Omanikud Eesti taustaga ning teada. Meie suhtlus toimub läbi kohaliku juhi. Omanikega on samas varem ka kohtunud - viimati paar aastat tagasi.

NegG:

Probleemsektoris tegev klient soovib finantseeringut vana baasi asemele teise rajamiseks ning varude soetamiseks. Seni oldi rendipinnal. Pangapoolseks finantseeringuks küsib 90%. Tagatise puudujääk kaetakse Kredexi proportsionaalse käendusega. Senise tegevuse DSCR 1,2 ning Net Debt/EBITDA alla 4 viimase aasta finantside alusel. Baasi valmimisel viiakse kogu tegevus koheselt vanast kohast üle. Uue koha mittevajalik ruum üritatakse väidetavalt rendile anda. Kliendi prognooside järgi oleks peale kolimist maksevõime esimesel aastal piiripealne ning puudu tõenäoliselt ei tule. Klient on olnud meie klient pikemat aega (5a), senine maksepraktika probleemideta ning taust puhas. Omanikud Eesti taustaga ning teada. Meie suhtlus toimub läbi kohaliku juhi. Omanikega on samas varem ka kohtunud - viimati küll juba paar aastat tagasi.

PosG:

Probleemsektoris tegev klient soovib finantseeringut uue kaasaegse baasi rajamiseks ning varude soetamiseks. Seni oldi rendipinnal. Endapoolseks finantseeringuks pakub 10%. Tagatise puudujääk kaetakse Kredexi proportsionaalse käendusega. Senise tegevuse DSCR 1,2 ning Net Debt/EBITDA üle 3 viimase aasta finantside alusel. Baasi valmimisel viiakse kogu tegevus koheselt uude kohta üle. Uue koha täiendav lisaruum üritatakse väidetavalt rendile anda. Kliendi prognooside järgi oleks peale kolimist maksevõime esimesel aastal

piiripealne ning tõenäoliselt ka veidi üle. Klient on olnud meie klient pikemat aega (5a), senine maksepraktika hea ning taust puhas. Omanikud Eesti taustaga ning teada. Meie suhtlus toimub läbi kohaliku juhi. Omanikega on samas varem ka kohtunud - viimati vaid paar aastat tagasi.

Neljas taotlus:

Makseraskustes klient küsib täiendavat laenu tootmise uuendamiseks/muutmiseks. Selle läbi õnnestuks kliendi sõnul saada uut klientuuri juurde. Kirjalikke kokkuleppeid pole, kuid suulised nõusolekud on väidetavalt mitmetega olemas. Põhiosas refinantseeritakse laenuga olemasolevad kohustused üheks laenuks, tähtaeg 2 aastat, kuid graafik 12 aastat. Täiendavat finantseeringut anname juurde ca 25% lisaks juba olemasolevale koormusele. Plaani realiseerumisel on kliendi enda prognooside järgi 2 aasta pärast DSCR 1,15 ning Net Debt/EBITDA 4,0. Mitte finantseerides on tõenäoline pankrot ning tagatiste realiseerimine, kust saaksime eeldatavalt ka kahju. Finantseerides on võimalik ka tagatispositsiooni veidi parandada, kuid ca 20% ulatuses jääb kahju üles ikkagi hetkel. Ettevõtte on pikaajaline meie klient, korrektse ja avatud käitumisega, kes näeb ka ise vaeva olukorra parandamiseks.

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.

/Marek Pihelgas/