



ΣΧΟΛΗ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, ΜΕΣΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ

Καλλιτέχνες και επιχειρηματικότητα.
Μελετώντας διαφορετικούς δρόμους προς την επιτυχία
με τη μέθοδο των ασαφών συνόλων.

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

Ευστρατόγλου Αντιγόνη
(Α.Μ. 0410010)

Τριμελής συμβουλευτική επιτροπή:

Αναπληρωτής Καθηγητής Γεώργιος-Μιχαήλ Κλήμης (επιβλέπων)

Επίκουρη Καθηγήτρια Μάρθα Μιχαλίδου

Αναπληρωτής Καθηγητής Αλέξανδρος Μπαλτζής

Ιανουάριος, 2015

Αφιερώνεται στους γονείς μου, Κώστα και Στέλλα

Σύνοψη

Οι καριέρες στις δημιουργικές βιομηχανίες θεωρούνται πιο εξαρτημένες από ποτέ από την ικανότητα των ίδιων των εργαζόμενων να τις διαχειρίζονται. Παρά το ότι η μουσική βιομηχανία ως υποδειγματικός κλάδος της δημιουργικής οικονομίας προσφέρει ένα προνομιακό πεδίο μελέτης της σύγχρονης καριέρας, δεν έχουν αναπτυχθεί μοντέλα κατάλληλα να την καθοδηγήσουν. Η μελέτη χρησιμοποιεί τη διαδικασία λήψης αποφάσεων με βάση την επίνοια (effectuation) που προέρχεται από το πεδίο της επιχειρηματικότητας ώστε να εξηγήσει πώς η λογική στην οποία στηρίζει ο καλλιτέχνης τις αποφάσεις του επηρεάζει την εξέλιξη της σταδιοδρομίας του. Επισημαίνονται τα κοινά σημεία που έχουν οι δύο παραδόσεις, με έμφαση στα κοινά που θεωρείται ότι έχει η καλλιτεχνική με την επιχειρηματική σταδιοδρομία και δικαιολογείται γιατί το συγκεκριμένο θεωρητικό πλαίσιο είναι ικανό να αναδείξει την εγγενή ποικιλομορφία των στόχων και των πρακτικών που τη χαρακτηρίζουν.

Υποθέτουμε ότι δεν υπάρχει ένας αλλά περισσότεροι "δρόμοι" που μπορούν να οδηγήσουν στην επιτυχία της καριέρας, ανάλογα με τον τρόπο με τον οποίο η λογική στη βάση της οποίας αποφασίζει ο καλλιτέχνης, συνδυάζεται με τους πόρους που έχει στη διάθεσή του και με τον τρόπο που βιώνει τη σχέση του με τις οργανώσεις που τον περιβάλλουν. Αναζητήσαμε μία μέθοδο ικανή να παραγάγει όχι ένα βέλτιστο μοντέλο εξήγησης, αλλά ισοδύναμες λύσεις που οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα. Η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης, και συγκεκριμένα η τεχνική των ασαφών συνόλων (fsQCA), μας επέτρεψε να συγκρίνουμε συστηματικά στο πλαίσιο της έρευνας δεκατέσσερις γνωστούς καλλιτέχνες που πρωτοεμφανίστηκαν στην ελληνική δισκογραφία στη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας προκειμένου να εντοπίσουμε τί επηρέασε την εξέλιξή τους.

Το κύριο αποτέλεσμα της έρευνας είναι ότι τόσο η παραδοσιακή αιτιακή λογική (causation) όσο και η επινοητική λογική (effectuation) μπορούν να οδηγήσουν στην επιτυχία, ωστόσο οι καλλιτέχνες που χρησιμοποιούν τη δεύτερη είναι ικανότεροι να διαχειριστούν απρόοπτα που μπορεί να προκύπτουν στη διαδρομή, όπως η διάρρηξη του ψυχολογικού συμβολαίου. Η συγκεκριμένη μέθοδος και ο ιδιαίτερος τρόπος με τον οποίο εργαστήκαμε, χρησιμοποιώντας κατά κύριο λόγο ποιοτικά στοιχεία που προήλθαν από ημι-δομημένες συνεντεύξεις, μας επιτρέπουν να γενικεύσουμε μέσα σε συγκεκριμένο πλαίσιο τα αποτελέσματά μας και επιπλέον να φωτίσουμε ορισμένους από τους

μηχανισμούς στη βάση των οποίων οι διαφορετικές λογικές οδήγησαν στην επιτυχία της καριέρας.

Λέξεις-κλειδιά: επιτυχία της καριέρας, επιχειρηματικότητα, επινοητική λογική, ποιοτική συγκριτική ανάλυση (ασαφή σύνολα) (fsQCA)

Ευχαριστίες

Το διδακτορικό αυτό θα ήταν αδύνατο να ολοκληρωθεί χωρίς τη στήριξη των γονιών μου οι οποίοι μου έδωσαν την ευκαιρία, όταν αποφάσισα να αλλάξω καριέρα, να γυρίσω στο Πανεπιστήμιο- σε μία εποχή που η απόδοση σε χρήμα ή αναγνώριση μίας τέτοιας επένδυσης ήταν απολύτως αβέβαιη. Σε αυτούς οφείλω το μεγαλύτερο ευχαριστώ.

Το Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών στήριξε με συνέπεια την προσπάθειά μου και επιπλέον μου έδωσε μία ευκαιρία που δε μπορούσα αλλιώς να έχω: να παρουσιάζω τακτικά στο εξωτερικό την πρόοδο της έρευνάς μου και να τη βελτιώνω. Τα ταξίδια αυτά, ως συνολικές εμπειρίες, αποτελούν σημαντικό κομμάτι της διαδρομής που ακολούθησα και γι' αυτό είμαι ιδιαίτερα ευγνώμων.

Μεγάλα ευχαριστώ χρωστάω στην επιτροπή που με συμβούλευσε καθ' όλη τη διάρκεια της συγγραφής και στάθηκε ουσιαστικά δίπλα μου σε κάθε περίπτωση που το χρειάστηκα. Ο επιβλέπων την εργασία μου Αναπληρωτής Καθηγητής Γ.-Μ. Κλήμης, με κατήθυνε σοφά στην επιχειρηματικότητα όταν ακόμα μου ήταν αδύνατο να δω τη σχέση που μπορούσε να έχει με την καλλιτεχνική απασχόληση, ενώ ταυτόχρονα, ως μουσικός, καταλάβαινε πάντα τη δυσκολία που αντιμετώπιζα να βρω το σημείο όπου οι δύο ισορροπούν. Στην Επίκουρη Καθηγήτρια Μάρθα Μιχαλίδου χρωστάω την ικανότητα να αναπτύξω το μεθοδολογικό μέρος αυτής της εργασίας. Χωρίς τα μαθήματα και το παράδειγμά της θα είχα πιθανότατα μείνει σε πιο ασφαλή μεθοδολογικά νερά. Τον Αναπληρωτή Καθηγητή Αλέξανδρο Μπαλτζή οφείλω να τον ευχαριστήσω ιδιαίτερα τόσο για την εξαιρετική επιμέλεια με την οποία διόρθωσε την εργασία μου, όσο και γιατί χάρη στις δικές του μελέτες γνώρισα τη συζήτηση γύρω από τη σημασία της ποικιλομορφίας της πολιτιστικής παραγωγής. Η συζήτηση αυτή επηρέασε σημαντικά τα γραπτά μου από τα πρώτα ήδη χρόνια των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

Ευχαριστώ μεγάλα οφείλω και σε όσους άκουσαν τις αγωνίες μου που δεν αφορούσαν μόνο τα όσα έκανα αυτά τα πέντε χρόνια, αλλά και όσα θα ήθελα να κάνω στο μέλλον. Πρώτα απ' όλους, στην Επίκουρη Καθηγήτρια Πατρίσια Κόκκορη, διότι κατάλαβε την τεράστια σημασία που έχει για μία υποψήφια διδάκτορα το να μοιράζεται τη δουλειά της με τους φοιτητές, να συμμετέχει ενεργά στην πανεπιστημιακή ζωή. Χωρίς αυτήν δεν είμαι καθόλου σίγουρη ότι θα είχα βγάλει τον τέταρτο χρόνο. Στον Γιώργο Μαυρίδη

οφείλω πολλά γιατί με βοήθησε, ενώ ακόμα σύχναζα σε θορυβώδη καμαρίνια, να διαβάσω για τις Πανελλήνιες και αργότερα για το μεταπτυχιακό μου. Στον Κώστα Κασσάρα που επίσης ετοιμάζεται το διάστημα αυτό να υποστηρίξει τη δική του διατριβή, χρωστάω επίσης πολλά γιατί ήταν ο μόνος που μπορούσε να καταλάβει και να μοιραστεί την αγωνία του backstage. Ελπίζω ότι θα του τα αποδώσω μία μέρα ως συνάδελφος. Στον Χρήστο που έχει ακούσει τουλάχιστον 100 φορές ότι θα τα παρατήσω, άλλες 100 ότι είναι ό,τι πιο σημαντικό έχω κάνει ποτέ καθώς και στους καλλιτέχνες που μου έκαναν την τιμή να μου εμπιστευτούν τις ιστορίες τους, χρωστάω ακόμα ένα πολύ μεγάλο, ένα τεράστιο ευχαριστώ.

Δηλαδή δεν μπορείς να φανταστείς... αν ήταν η μουσική βιομηχανία μία πόλη- κτήρια... Θα υπήρχε μόνο καπνός. Μόνο σκόνη από πάνω και θα τα έβλεπες να κάνουν έτσι κρρρρρ (μιμείται κτήρια που καταρρέουν)- πώς έπεφταν οι δίδυμοι πύργοι; Έτσι θα έπεφταν τα πάντα! Πέφτανε τα πάντα!! Αλλά... εμένα... Είμαι ο τελευταίος που θα 'πρεπε να με ενδιαφέρει.

από συνέντευξη

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Το πλαίσιο της έρευνας.....	1
1.2 Το ερευνητικό ερώτημα.....	3
1.3 Η αναμενόμενη συνεισφορά.....	4
1.4 Μεθοδολογικές επιλογές.....	4
1.5 Ορισμοί και εύρος.....	5
1.6 Δομή της διατριβής.....	7

2. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

2.1 Εισαγωγή.....	9
2.2 Η μελέτη της επιχειρηματικότητας. Ορισμοί και περιορισμοί.....	10
2.2.1 Η προσωπικότητα του επιχειρηματία.....	11
2.2.2 Η συμπεριφορά του επιχειρηματία.....	13
2.3 Η κonstruktivistική οπτική στη μελέτη της επιχειρηματικότητας.....	15
2.3.1 Η επιχειρηματικότητα ως μέθοδος επίλυσης προβλημάτων. Η θεώρηση της επίνοιας.....	16
2.3.2 Η εμπειρική μελέτη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων με βάση την επίνοια και τα κενά της.....	24
2.4 Η μελέτη του καλλιτέχνη ως επιχειρηματία.....	29
2.4.1 Η μελέτη της επιχειρηματικότητας στη βιομηχανία ηχογραφήσεων. Ο επιχειρηματίας - εταιρικό στέλεχος.....	29
2.4.2 Τα χαρακτηριστικά της καλλιτεχνικής καριέρας και η σχέση της με το επιχειρείν.....	35
2.4.3 Η εμπειρική μελέτη του καλλιτέχνη ως επιχειρηματία.....	37
2.5 Σύγχρονες καριέρες και επιχειρηματικότητα. Προς μια νέα ερευνητική κατεύθυνση με βάση τη θεώρηση της επίνοιας.....	38
2.5.1 Η αποτυχία ως ευκαιρία μάθησης.....	42
2.6 Επιτυχία της καριέρας.....	44
2.7 Οι προϋποθέσεις της επιτυχίας της καριέρας.....	47
2.7.1 Πόροι.....	47
2.7.1.1 Ανθρώπινο κεφάλαιο.....	49
2.7.1.2 Κοινωνικό κεφάλαιο.....	51
2.7.1.3 Οικονομικό κεφάλαιο.....	52
2.7.1.4 Η σημασία των αρχικών πόρων.....	53
2.7.2 Στρατηγική.....	55
2.7.3 Παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.....	56

2.8 Το πλαίσιο της έρευνας:	
Η ελληνική βιομηχανία των ηχογραφήματων (2000-2014)	58
2.9 Οι υποθέσεις της έρευνας	61

3. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

3.1 Εισαγωγή.....	63
3.2 Φιλοσοφικές παραδοχές.....	64
3.3 Η μέθοδος της Ποιοτικής Συγκριτικής Ανάλυσης	
έναντι των παραδοσιακών μεθόδων	67
3.3.1 Σύντομη περιγραφή της μεθόδου.....	69
3.3.2 Οι διαφορές των τεχνικών επεξεργασίας ποιοτικών δεδομένων	70
3.4 Μεθοδολογικές επιλογές.....	71
3.4.1 Η καταλληλότητα της μεθόδου των ασαφών Συνόλων	71
3.5 Η διαδικασία της έρευνας	74
3.5.1 Επιλογή των περιπτώσεων.....	74
3.5.2 Η κατασκευή του μοντέλου	78
3.5.3 Λειτουργικός ορισμός του αποτελέσματος.....	79
3.5.3.1 Αντικειμενική επιτυχία	79
3.5.3.2 Υποκειμενική επιτυχία.....	82
3.5.4 Αιτιώδεις παράγοντες	83
3.5.4.1 Αιτιώδης παράγοντας: Αρχικό κεφάλαιο.....	84
3.5.4.2 Αιτιώδης παράγοντας:	
Παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου	86
3.5.4.1 Αιτιώδης παράγοντας: Τρόπος λήψης των αποφάσεων	86
3.6 Είδη και τεχνικές συλλογής στοιχείων	88
3.7 Το βασικό εργαλείο της έρευνας	90

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

4.1 Εισαγωγή.....	93
4.2 Ανάλυση των συνεντεύξεων με τη βοήθεια του Atlas.ti7	94
4.2.1 Βαθμολόγηση των περιπτώσεων	96
4.2.2 Έλεγχος μέσω τρίτων βαθμολογητών.....	103
4.3 Ανάλυση με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA	105
4.4 Παρουσίαση των αποτελεσμάτων	113
4.5 Έλεγχοι ευρωστίας.....	120
4.6 Ερμηνεία με βάση τις περιπτώσεις	125
4.6.1 Ο δρόμος που οδηγεί στην επιτυχία μέσω της αιτιώδους λογικής	128
4.6.2 Ο δρόμος που οδηγεί στην επιτυχία μέσω της επινοητικής λογικής	134

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

5.1 Εισαγωγή.....	141
5.2 Εμπειρικά αποτελέσματα.....	142
5.3 Θεωρητική συνεισφορά	143
5.4 Συνέπειες για την πράξη	145
5.5 Περιορισμοί της έρευνας	146
5.6 Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα	148

6. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

6.1 Στάδια σχεδιασμού και διεξαγωγής της έρευνας.....	151
6.2 Κατάλογος συμμετεχόντων.....	153
6.3 Πίνακας οριοθέτησης Συνόλων	154
6.4 Ερωτηματολόγιο πιλοτικής έρευνας.....	156
6.5 Οδηγός συνέντευξης	157
6.6 Ορισμοί κωδικών της αιτιακής και επινοητικής λογικής	162
6.7 Τελική λίστα κωδικών	164
6.8 Περιγραφικά στατιστικά	165
6.9 Παραδείγματα κωδικοποίησης	166
6.10 Ανάλυση αναγκαίων αιτιακών παραγόντων	181
6.11 Ανάλυση υποσυνόλων/υπερσυνόλων	182
6.12 Η βασική λύση.....	183
6.13 Αποσπάσματα συνεντεύξεων.....	184
6.14 Επεξήγηση όρων της Ποιοτικής Συγκριτικής Ανάλυσης με ασαφή Σύνολα (fsQCA)	191

ΠΙΝΑΚΕΣ

1 Σύγκριση ορθολογικού και διοικητικού μοντέλου λήψης αποφάσεων	19
2 Οι διαδικασίες λήψης αποφάσεων με βάση την αιτιακή και επινοητική λογική.....	21
3 Η Ποιοτική Συγκριτική Ανάλυση σε σχέση με το θετικιστικό και το ερμηνευτικό παράδειγμα.....	66
4 Παράδειγμα σύγκρισης δηλώσεων μεταξύ περιπτώσεων.....	98
5 Πίνακας βαθμολόγησης σαφών και ασαφών Συνόλων	104
6 Φάση 1 του πίνακα Αληθείας	108
7 Φάση 2 του πίνακα Αληθείας	109
8 Φάση 3 του πίνακα Αληθείας	111
9 Ανάλυση του πίνακα Αληθείας (βασική λύση)	115
10 Έλεγχοι ευρωστίας.....	122
11 Ανάλυση του πίνακα Αληθείας (ενδιάμεσες λύσεις).....	124

ΣΧΕΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

Εικόνα 1 Οι υποθέσεις της έρευνας.....	62
Διάγραμμα 1 Απεικόνιση της συνολικής λύσης.	118
Διάγραμμα 2 Απεικόνιση του πρώτου όρου της λύσης.....	119
Διάγραμμα 3 Απεικόνιση του δεύτερου όρου της λύσης	120

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	195
---------------------------	------------

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Το πλαίσιο της έρευνας

Οι σύγχρονες καριέρες έχουν αναδειχθεί τα τελευταία χρόνια σε ένα από τα δημοφιλέστερα πεδία έρευνας στον ευρύτερο χώρο των κοινωνικών επιστημών. Παράλληλα με την έμφαση που δίνει η σύγχρονη πολιτική ρητορική στην ατομική δράση ως βασικό παράγοντα ανάπτυξης στο πλαίσιο της νέας οικονομίας, αυξάνονται οι έρευνες που προσπαθούν να περιγράψουν πώς οι καριέρες, έχοντας χάσει τα άλλοτε σταθερά σημεία αναφοράς τους, μπορούν να διαρκούν και να αναπτύσσονται. Στη νέα αυτή συνθήκη, που πήρε διάφορα ονόματα, όπως "καριέρα χωρίς όρια" (boundaryless career) (Arthur, 1994), "νέα καριέρα" (new career) (Arthur et al., 1999) και "Πρωτεϊκή καριέρα" (Protean career) (Hall, 2004) το άτομο προσπαθεί να διαχειριστεί πολλαπλές αλλαγές στο κοινωνικό του περιβάλλον ενώ ταυτόχρονα καλείται να αναλάβει προσωπικά την ευθύνη της εξέλιξής του (Seibert et al., 2001; Sullivan & Baruch, 2009).

Οι μουσικές βιομηχανίες, ως υποδειγματικές των νέων τρόπων οργάνωσης και ανταλλαγής που χαρακτηρίζουν τη δημιουργική οικονομία, αποτελούν έναν προνομιακό χώρο μελέτης της σύγχρονης καριέρας. Οι νέες συνθήκες που δημιουργεί η αναδιάρθρωση του συστήματος παραγωγής και διανομής, αλλά και οι νέες χρήσεις που ενεργοποιούνται από τους επαγγελματίες και το κοινό θέτουν τον παραδοσιακό διαχωρισμό μεταξύ καλλιτέχνη και επιχειρηματία υπό αμφισβήτηση (Bilton & Leary, 2002; Klimis & Wallis, 2009; Μπαλτζής, 2008).

Από τη μία, η μελέτη της καλλιτεχνικής καριέρας μέσα από το πρίσμα της επιχειρηματικότητας αποτελεί πρόκληση διότι επιχειρεί να φέρει κοντά δύο λειτουργίες που θεωρούνται, όχι μόνο από τους θεωρητικούς των δύο πεδίων (Caves, 2000; DeFillippi et al., 2007) αλλά και από πολλούς καλλιτέχνες (Coulson, 2012), ασύμβατες: την καλλιτεχνική δραστηριότητα και την ικανότητα της διαχείρισής της ως εν δυνάμει εμπορεύσιμου προϊόντος. Από την άλλη μεριά, μία τέτοια προσπάθεια δικαιώνεται από την εμπειρία. Στο πλαίσιο ενός πεδίου που τείνει προς την ομοιομορφία όσοι ξεχωρίζουν είναι κατά κανόνα εκείνοι που έχουν κατορθώσει να αναπτύξουν εναλλακτικά οργανωσιακά πλαίσια (Alvarez et al., 2005). Οι μελέτες που συσχετίζουν την καλλιτεχνική με την οργανωσιακή αυτονομία δεν είναι καινούργιες. Κατά παράδοση, όμως, έχουν στο κέντρο τους τη μελέτη των πρακτικών των

διαμεσολαβητών (εταιριών, παραγωγών κλπ.) και όχι του ίδιου του καλλιτέχνη (Hesmondhalgh, 1997a, 1998). Μέσα από μία σύντομη θεώρηση της σχετικής βιβλιογραφίας και των σύγχρονων συνθηκών παραγωγής που αλλάζουν θεμελιακά την αλυσίδα της αξίας στις μουσικές βιομηχανίες, θα προσπαθήσουμε να δείξουμε γιατί είναι σημαντικό να μελετήσουμε τον καλλιτέχνη ως διαχειριστή της σταδιοδρομίας του, τον καλλιτέχνη ως δυνάμει επιχειρηματία.

Η διαχείριση της καριέρας αποτελεί μία *διαδικασία* δυναμική στο πλαίσιο της οποίας ο εργαζόμενος βρίσκεται περιορισμένος από τις δομές στις οποίες εντάσσεται, ενώ ταυτόχρονα έχει τη δυνατότητα να τις επηρεάσει (Higgins et al., 2010; Tams & Arthur, 2010). Όπως ακριβώς συμβαίνει στη μελέτη της επιχειρηματικότητας, έτσι και στο πλαίσιο της μελέτης της καριέρας, τα διαφορετικά αποτελέσματα ως προς την απόδοση αποδίδονται σε διαφορές ως προς τους πόρους, τις ευκαιρίες ή εγγενή χαρακτηριστικά όπως ή προσωπικότητα του επιχειρηματία ενώ πολύ σπανιότερα μελετώνται διαφορές ως προς τις *πρακτικές* (Davidsson et al., 2001). Αυτό είναι το πρώτο κενό που επιχειρεί να καλύψει η παρούσα έρευνα.

Επιπλέον, οι τρόποι διαχείρισης που ακολουθούνται στο συγκεκριμένο τομέα είναι συχνά άτυποι και αναδυόμενοι (emergent) (Bilton & Leary, 2002), ενώ και οι στόχοι πολλές φορές αλλάζουν κατά τη διαδρομή. Για όλους αυτούς τους λόγους το ορθολογικό μοντέλο του σχεδιασμού (Ansoff, 1979; Porter, 1980) δεν είναι κατάλληλο να περιγράψει από μόνο του τα ιδιαίτερα γνωρίσματα της πολιτιστικής επιχειρηματικότητας. Η χρήση της εναλλακτικής λογικής της επίνοιας (effectuation) (Sarasvathy, 2001) επιχειρεί να αποτυπώσει την ποικιλομορφία των πρακτικών που χαρακτηρίζουν τις στρατηγικές που προσιδιάζουν στο πεδίο.

Τέλος, στην πλειοψηφία τους οι ερευνητές που μελετούν τις καλλιτεχνικές καριέρες δεν περιλαμβάνουν στο δείγμα τους καλλιτέχνες που είτε απέτυχαν είτε επέλεξαν να αλλάξουν καριέρα (Bille et al., 2011). Αυτή η μεροληψία ως προς την επιλογή χαρακτηρίζει άλλωστε στη μεγάλη πλειοψηφία τους και τις έρευνες γύρω από το επιχειρείν (Aldrich & Martinez, 2001). Έτσι γνωρίζουμε ελάχιστα πράγματα για εκείνα που αντιμετωπίζει ο καλλιτέχνης στη διαδρομή. Καθώς οι μουσικές βιομηχανίες χαρακτηρίζονται από μη τυπικές μορφές απασχόλησης και εξαιρετικά υψηλή επισφάλεια (Benhamou, 2003; Menger, 2006; Towse, 2006), στη συντριπτική τους πλειοψηφία οι καριέρες που αναπτύσσονται στο πλαίσιό τους αποτελούν μακρές προσπάθειες διαχείρισης πολλών μικρών ή μεγάλων αποτυχιών. Η επιλογή μας να

περιλάβουμε στο δείγμα καλλιτέχνες με πολύ διαφορετικά επίπεδα επιτυχίας της καριέρας έχει να κάνει με την πεποίθηση ότι η μελέτη της σταδιοδρομίας όσο και η μελέτη της επιχειρηματικότητας είναι σημαντικό να προσπαθούν να προσδιορίζουν τους όρους υπό τους οποίους είναι εφικτή η διαχείριση τέτοιων απροόπτων προς όφελος της καριέρας (Davidsson 2008a, Sarasvathy, 2002).

1.2 Το ερευνητικό ερώτημα

Το ερευνητικό ερώτημα που επιχειρεί να απαντήσει η παρούσα θέση είναι: *Ποιοι συνδυασμοί παραγόντων οδηγούν στην επιτυχία της καριέρας.*

Πρόκειται να εξετάσουμε αν υπάρχει μία λογική λήψης αποφάσεων που οδηγεί συστηματικά στην επιτυχία ή αν, αντίθετα, διαφορετικές λογικές λήψης αποφάσεων αποδεικνύονται κατάλληλες ανάλογα με τις συνθήκες, όπως το είδος των πόρων που είναι διαθέσιμοι. Υπόθεσή μας είναι ότι υπάρχουν διαφορετικοί συνδυασμοί παραγόντων που οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα (την επιτυχία της καριέρας).

Πρόκειται επίσης να εξετάσουμε σε ποιο βαθμό τα πρώτα βήματα που κάνει κανείς στην καριέρα του, η τριβή με συγκεκριμένες οργανωσιακές κουλτούρες είναι καθοριστική για την εξέλιξή της. Αν, δηλαδή, η *διαδρομή* μετράει, επηρεάζοντας την ικανότητά του να μαθαίνει να εναλλάσσει διαφορετικές λογικές, ικανότητα που, σύμφωνα με τη θεωρία, συνδέεται άμεσα με την επιτυχία του (Sarasvathy, 2008).

Πρόκειται τέλος να εξετάσουμε με ποιους συνδυασμούς παραγόντων εξαρτάται η κάθε πλευρά της επιτυχίας χωριστά (αντικειμενική και υποκειμενική).

Για να το κάνουμε αυτό θα συνθέσουμε στοιχεία από τις θεωρήσεις γύρω από την καριέρα και ειδικότερα την επιτυχία της καριέρας, την επιχειρηματικότητα και τα χαρακτηριστικά της καλλιτεχνικής απασχόλησης. Θα χρησιμοποιήσουμε μία νέα σχετικά θεώρηση της επιχειρηματικότητας, τη θεώρηση της επίνοιας (effectuation) (Sarasvathy, 2001, 2008), που επιτρέπει στην ποικιλομορφία των ακολουθούμενων πρακτικών και των στόχων των δρώντων να διαφανεί. Αυτό θεωρούμε ότι αποτελεί κεντρικό ζητούμενο στα πλαίσια της πολιτιστικής παραγωγής η οποία δομείται πάνω στη διαφορά (Frith, 2000; Williamson & Cloonan, 2007).

1.3 Η αναμενόμενη συνεισφορά

Η μελέτη αναμένεται να συνεισφέρει σε πολλαπλά επίπεδα. Πρώτον, σε θεωρητικό επίπεδο, αναμένεται να συνεισφέρει στην κατανόηση των διαφορετικών λογικών λήψης αποφάσεων που περιγράφει η θεώρηση της επινοητικής λογικής (Sarasvathy, 2001) η οποία βρίσκεται σε ενδιάμεσο στάδιο θεωρητικής ανάπτυξης (Perry et al., 2011) και ειδικότερα το πώς σχετίζονται με την επιτυχία της καριέρας. Αναμένεται επίσης να συνεισφέρει στην κατανόηση των ιδιαιτεροτήτων της πολιτιστικής επιχειρηματικότητας, η οποία έχει ελάχιστα μελετηθεί εμπειρικά, και μάλιστα από την πλευρά του καλλιτέχνη ως δυνάμει επιχειρηματία. Οι μουσικές βιομηχανίες αποτελούν σπάνια πεδίο μελέτης στις σπουδές γύρω από τη διοίκηση και τις καριέρες. Ελπίζουμε ότι η παρούσα μελέτη θα δώσει ένα επιχείρημα για την ανάγκη να ανοίξουν τα πεδία παρατήρησης.

Τα αποτελέσματα της μελέτης αναμένεται ότι θα αφορούν, επίσης, την πράξη. Τόσο τους καλλιτέχνες όσο και όσους δραστηριοποιούνται ως διαμεσολαβητές στο πλαίσιο των δημιουργικών βιομηχανιών, στο βαθμό που αναδεικνύουν τους τρόπους με τους οποίους το άτομο επηρεάζεται αλλά μπορεί και να επηρεάσει με τη σειρά του δομές, να αντιμετωπίσει απρόοπτα ή και να τα μετατρέψει σε ευκαιρίες, δρώντας.

Επίσης, μπορεί να επηρεάσει τον τρόπο που βλέπουμε την εκπαίδευση γύρω από την επιχειρηματικότητα η οποία προσιδιάζει στις δημιουργικές βιομηχανίες αλλά και την επιχειρηματικότητα γενικά. Η ανάλυσή μας έδειξε ότι, παρότι η θεωρία υποστηρίζει ότι το να συνδυάζει κανείς διαφορετικές λογικές μαθαίνεται (Sarasvathy, 2008), δεν αναπτύσσουν όλοι οι καλλιτέχνες τις ίδιες ικανότητες εκμάθησης. Είναι, ως εκ τούτου, σημαντικό για την εκπαίδευση να μπορεί να διαχωρίζει αν υπάρχουν αποτυχίες χρήσιμες και αποτυχίες που πρέπει να αποφεύγονται (Sarasvathy, 2002). Τί αποτελέσματα έχει για τον εργαζόμενο η τριβή με συγκεκριμένες οργανωσιακές κουλτούρες στην αρχή της διαδρομής του: Τί ικανότητες, τί είδους λογικές, τι αντιλήψεις γύρω από τον κόσμο ενισχύει.

1.4 Μεθοδολογικές επιλογές

Καθώς το φαινόμενο που μελετάμε (η επιτυχία της καριέρας) γίνεται αντιληπτό σαν ένα πρόβλημα *συνδυασμού* παραγόντων οι κλασικές μέθοδοι αποδεικνύονται ανεπαρκείς (Rihoux & Ragin, 2009). Είναι η πρώτη φορά, καθόσον

είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε, που η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης και συγκεκριμένα η τεχνική των ασαφών συνόλων (Fuzzy Set Qualitative Comparative Analysis, στο εξής fsQCA), ως μία μέθοδος που επιτρέπει να συγκριθούν συστηματικά διαφορετικές περιπτώσεις, εφαρμόζεται στο συγκεκριμένο πεδίο και μία από τις ελάχιστες γενικά που εφαρμόζεται σε μελέτη με αντικείμενο το μικροεπίπεδο στη βάση ποιοτικών στοιχείων που προέρχονται από συνεντεύξεις (Basutro & Speer, 2010). Καθώς δεν υπάρχουν πολλά παραδείγματα γύρω από την αξιοποίηση τέτοιου είδους στοιχείων στο πλαίσιο της συγκεκριμένης μεθόδου η μελέτη μας αναμένεται να συνεισφέρει στο διάλογο που αφορά τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της.

Το δείγμα μας αποτελείται από 14 καλλιτέχνες που πρωτοεμφανίστηκαν στη δισκογραφία μετά το 2003. Το βασικό μας ερευνητικό εργαλείο είναι η ημι-δομημένη συνέντευξη, ενώ η γνωριμία μας με τις περιπτώσεις στηρίζεται επίσης σε ανεπίσημους διαλόγους με συνεργάτες των καλλιτεχνών και ειδικούς της βιομηχανίας καθώς και εκτεταμένη έρευνα μέσω του διαδικτύου με σκοπό να καταγραφεί η παρουσία τους στα media (μέσα από συνεντεύξεις αρχείου, αφιερώματα κλπ.) καθώς και η τρέχουσα δραστηριότητά τους.

Η ανάλυση των στοιχείων έχει τρία στάδια, τα οποία θα εκτεθούν αναλυτικά στο πλαίσιο της μελέτης. Την επεξεργασία των πρωτογενών στοιχείων με τη βοήθεια του λογισμικού ανάλυσης ποιοτικών δεδομένων Atlas.ti 7, την βαθμολόγησή τους σύμφωνα με τις αρχές της μεθόδου των ασαφών συνόλων (fsQCA) και εν συνεχεία την επεξεργασία τους με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA. Η ανάλυση ολοκληρώνεται με την ερμηνεία των λύσεων και κάποιες πρώτες ιδέες για θέματα που θα άξιζε να διερευνηθούν περαιτέρω.

1.5 Ορισμοί και εύρος

Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης ο ορισμός που θέτει τις μουσικές βιομηχανίες στο ευρύτερο πλαίσιο των δημιουργικών βιομηχανιών (DCMS, 2001) αντιμετωπίζεται με επιφύλαξη, γι' αυτό και οι όροι πολιτιστικές βιομηχανίες και δημιουργικές βιομηχανίες χρησιμοποιούνται εναλλακτικά. Οι ορισμοί, όπως συχνά επισημαίνεται, αποτελούν μέσα δια των οποίων εκφράζει κανείς τη θεωρητική ή ακόμα και την πολιτική του τοποθέτηση απέναντι σε ένα ζήτημα. Στο πλαίσιο της

έρευνας αυτό είναι ακόμα πιο σημαντικό να δηλώνεται εξ αρχής ρητά. Θεωρούμε ότι το κριτήριο της δημιουργίας πλούτου και θέσεων εργασίας που τίθεται, μεταξύ άλλων, ως προϋπόθεση στον ορισμό του βρετανικού υπουργείου Πολιτισμού, Μέσων Επικοινωνίας και Αθλητισμού (DCMS) είναι προβληματικό, επειδή αφενός όταν κανείς χρειάζεται να εστιάσει στο μικροεπίπεδο (Bilton & Leary, 2002) τα κριτήρια της απόδοσης και άρα της παραμονής στο επάγγελμα είναι, όπως θα έχουμε την ευκαιρία να δούμε, εξαιρετικά διαφοροποιημένα. Αφετέρου, το κριτήριο αυτό είναι προβληματικό επειδή ο καλλιτέχνης έχει τη δυνατότητα και, όπως επίσης θα δούμε, συχνά την αξιοποιεί μέσα από τον έλεγχο της πνευματικής ιδιοκτησίας του έργου του, να αντιμετωπίζει τα παράγωγα της δραστηριότητάς του (και) ως δημόσια αγαθά. Όπως συμβαίνει και με τους σύγχρονους ορισμούς του κοινωνικού επιχειρηματία, ο πολιτιστικός επιχειρηματίας γίνεται για μας αντιληπτός ως κάποιος ο οποίος παράγει αξία την οποία δεν επιδιώκει πάντα να ιδιοποιηθεί. Επιπλέον, σύμφωνα με τους Banks και Hesmondhlagh (2009), ο ευρέως διαδεδομένος ορισμός των δημιουργικών βιομηχανιών εσκεμμένα τονίζοντας την ατομική συνεισφορά, παραγνωρίζει τη σημασία που έχουν οι κοινωνικές δομές στις οποίες τα άτομα εντάσσονται, μία παρατήρηση που είναι σημαντική στο φως των ευρημάτων αυτής της μελέτης. Κατά συνέπεια, είμαστε πιο κοντά στην πρόταση του Throsby (2008) που θέλει τις πολιτιστικές βιομηχανίες να αποτελούν ένα διακριτό υποσύνολο των δημιουργικών βιομηχανιών.

Ως προς τις φράσεις *μουσική βιομηχανία* και *μουσικές βιομηχανίες* που επίσης χρησιμοποιούμε εναλλακτικά, συμφωνούμε απόλυτα με την επισήμανση ότι η χρήση στον ενικό είναι ακατάλληλη να περιγράψει το περίπλοκο σύστημα από κλάδους, βιομηχανίες και επαγγέλματα που τη συναπαρτίζουν (Williamson & Cloonan, 2007) και ότι αυτό που η δισκογραφική βιομηχανία βιώνει ως καταστροφή μπορεί να σηματοδοτεί ποικίλες ευκαιρίες για τις διασυνδεδεμένες με αυτήν βιομηχανίες (Μπαλτζής, 2010). Ο λόγος που χρησιμοποιούμε τον όρο "μουσική" και κάποιες φορές "δισκογραφική βιομηχανία" έχει να κάνει με το ότι κατά το χρόνο στον οποίο αναφερόμαστε η ελληνική αγορά ήταν ακόμα οργανωμένη σε μεγάλο βαθμό, όπως θα δούμε, γύρω από τις δισκογραφικές εταιρίες και τις υπηρεσίες που προσέφεραν. Αναγνωρίζουμε, ωστόσο, ότι στο πλαίσιο συγκεκριμένων μουσικών ειδών αυτό ίσχυε πολύ περισσότερο από ό,τι σε άλλα και δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι ισχύει πια.

1.6 Δομή της διατριβής

Η μελέτη ξεκινά με την παρουσίαση του θεωρητικού πλαισίου (δεύτερο κεφάλαιο). Οι θεωρήσεις που στηρίζουν το μοντέλο το οποίο καθοδηγεί την έρευνα και τις υποθέσεις μας τοποθετούνται στο ευρύτερο πεδίο από το οποίο προέρχονται και δικαιολογείται η επιλογή τους. Συγκεκριμένα παρουσιάζεται η θεώρηση της επινοητικής λογικής και επισημαίνεται τι νέο συνεισφέρει στη μελέτη της επιχειρηματικότητας. Γίνεται μία σύντομη επισκόπηση των μελετών που ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα στη μουσική βιομηχανία και τα χαρακτηριστικά της καλλιτεχνικής απασχόλησης, εντοπίζονται τα κενά τους και δικαιολογείται η επιλογή της συγκεκριμένης θεώρησης ως μέσου διερεύνησης της δραστηριότητας του καλλιτέχνη ως επιχειρηματία. Τέλος, γίνεται αναφορά στο πώς έχει οριστεί και μετρηθεί η επιτυχία της καριέρας που αποτελεί το επιθυμητό αποτέλεσμα (εξαρτημένη μεταβλητή) στο πλαίσιο της μελέτης και οι προϋποθέσεις που θεωρούνται ότι σχετίζονται με αυτήν, με έμφαση στο ανθρώπινο και το κοινωνικό κεφάλαιο και την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

Αφού ολοκληρωθεί η αναφορά στις θεωρητικές έννοιες που στηρίζουν το μοντέλο μας, συνοψίζονται τα βασικά χαρακτηριστικά του πλαισίου της έρευνας. Στη βάση συνεντεύξεων με ειδικούς περιγράφεται πώς περίπου είχε η κατάσταση στην ελληνική αγορά την τελευταία δεκαπενταετία με έμφαση στις πολιτικές των δισκογραφικών εταιριών απέναντι στην επένδυση σε νέους καλλιτέχνες. Η ενότητα αυτή βοηθάει να τοποθετήσουμε τις περιπτώσεις μας μέσα στο ευρύτερο περιβάλλον στο οποίο προσπάθησαν να αναπτύξουν την καριέρα τους. Στο τέλος του κεφαλαίου διατυπώνονται οι υποθέσεις της έρευνας.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται λεπτομερώς το σκεπτικό για την επιλογή της ποιοτικής συγκριτικής μεθόδου σε σχέση με άλλες μεθόδους ανάλυσης. Περιγράφονται συνοπτικά οι αρχές της και εν συνεχεία, παρουσιάζονται μία προς μία οι επιλογές μας ως προς το σχεδιασμό της έρευνας σε αντιπαραβολή με τα όσα προτείνονται στο πλαίσιο της μεθόδου. Δίνεται ιδιαίτερο βάρος στο πώς κατασκευάστηκε το δείγμα, πώς συλλέξαμε στοιχεία από παράλληλες πηγές, πώς ορίσαμε λειτουργικά τον κάθε αιτιακό παράγοντα, σε στενή σχέση τόσο με τη θεωρία όσο και με τη γνώση του συγκεκριμένου πλαισίου, όπως ορίζει η μέθοδος, και πώς φτιάξαμε το βασικό ερευνητικό μας εργαλείο.

Το τέταρτο κεφάλαιο εκθέτει λεπτομερώς τη διαδικασία της ανάλυσης των στοιχείων. Ξεκινάει με τη διαδικασία της επεξεργασίας των συνεντεύξεων (κωδικοποίηση) με τη βοήθεια του λογισμικού ανάλυσης ποιοτικών δεδομένων Atlas.ti 7 που αποτέλεσε τη βάση της βαθμολογίας της κάθε περίπτωσης. Περιγράφει εν συνεχεία την επεξεργασία των δεδομένων μας και τους ελέγχους που κάναμε ώστε να διασφαλίζεται η αξιοπιστία και η σημαντικότητα των αποτελεσμάτων μας. Στην τελευταία ενότητα παρουσιάζονται οι λύσεις που προέκυψαν και η ερμηνεία τους.

Στα συμπεράσματα της διατριβής συνοψίζονται τα αποτελέσματα της μελέτης, εκτιμάται η συνεισφορά της και παρουσιάζονται τα νέα ερωτήματα που γεννήθηκαν από αυτήν τα οποία μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για μελλοντικές έρευνες. Επιπλέον, εκτίθενται λεπτομερώς οι περιορισμοί της και εκτιμάται κατά πόσο οι μεθοδολογικές μας επιλογές εξυπηρέτησαν το σκοπό της έρευνας.

Στο παράρτημα, όπως και διάσπαρτα στο κείμενο, υπάρχουν πίνακες που παρουσιάζουν τα στάδια υλοποίησης της έρευνας, τα βασικά ερευνητικά μας εργαλεία καθώς και τις διαδικασίες της κωδικοποίησης και ανάλυσης των στοιχείων, ώστε να βοηθηθεί ο αναγνώστης να την παρακολουθήσει, αλλά και να μπορούν άλλοι ερευνητές να την επαναλάβουν.

2. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

2.1 Εισαγωγή

Παρότι η προσπάθεια να αναπτυχθούν θεωρίες που να καλύπτουν το επιχειρηματικό φαινόμενο έχουν ενταθεί στη διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, η γενική εικόνα είναι ότι πρόκειται για ένα πεδίο έρευνας που βρίσκεται ακόμα σε σχετικά πρώιμο στάδιο ανάπτυξης, πιθανότατα για λόγους που σχετίζονται με τον εφαρμοσμένο χαρακτήρα του (Neergaard & Ulhøi, 2007). Όλο και περισσότερες μελέτες τονίζουν ότι η έρευνα είναι σκόπιμο να σταματήσει να προσφέρει απλές περιγραφές του φαινομένου, και να εστιάσει στο να θεμελιώσει *αιτιώδεις σχέσεις* ανάμεσα στην επιχειρηματική δραστηριότητα και τα αποτελέσματα που αυτή παράγει σε διάφορα επίπεδα (Burg & Romme, 2014; Low & McMillan, 1988). Άλλωστε, ελάχιστες είναι οι έρευνες που έχουν μελετήσει κάποια οντότητα εναλλακτική του επιχειρηματία ή της εταιρίας στο μικροεπίπεδο της ανάλυσης, όπως για παράδειγμα την επιχειρηματική ομάδα, αν και ένα σημαντικό ποσοστό των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών είναι αποτέλεσμα συνεργασίας (Davidsson & Wiklund, 2001). Τα χαρακτηριστικά τέτοιων συνεργατικών διαδικασιών, το πώς καταφέρνει ο επιχειρηματίας δρώντας μεθοδικά, και κυρίως δρώντας μαζί με άλλους, να μετατρέπει απρόοπτα, ακόμα και αποτυχίες, σε ευκαιρίες μένουν να ερευνηθούν.

Θα ξεκινήσουμε από το πώς έχει οριστεί διαχρονικά η επιχειρηματικότητα ως πεδίο έρευνας και θα δούμε πώς κάθε διαφορετικός ορισμός επηρέαζε τόσο την επιλογή συγκεκριμένων μεθοδολογικών προσεγγίσεων από μέρους των ερευνητών όσο και το εύρος των φαινομένων που μπορούσαν στη βάση τους να εξηγηθούν. Θα δούμε ποιο κενό έρχεται να καλύψει, στο πλαίσιο της μελέτης της επιχειρηματικής δράσης, η θεωρία της δημιουργίας (creation theory) και ειδικότερα η επινοητική λογική (Sarasvathy, 2001) η οποία αποτελεί το κέντρο του θεωρητικού μας μοντέλου. Θα δούμε επίσης πώς έχει μελετηθεί εμπειρικά και σε ποιο στάδιο εξέλιξης βρίσκεται.

Αφού συνοψίσουμε τα κύρια γνωρίσματα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επίνοια θα περάσουμε στη δεύτερη ενότητα όπου παρουσιάζουμε πώς έχει μελετηθεί παραδοσιακά η επιχειρηματικότητα στη βιομηχανία των ηχογραφημάτων. Θα προσπαθήσουμε να δείξουμε γιατί θεωρούμε

κατάλληλο το συγκεκριμένο μοντέλο για τη μελέτη της πολιτιστικής επιχειρηματικότητας, με έμφαση στην περίπτωση του καλλιτέχνη ως εν δυνάμει επιχειρηματία. Για να στηρίξουμε τη θέση μας θα σταθούμε σε κάποια από τα ερευνητικά ζητούμενα που αποτελούν κοινούς τόπους μεταξύ των δύο πεδίων, δηλαδή της επιχειρηματικότητας και της καριέρας, δίνοντας έμφαση σε μελέτες που έχουν εξειδικευθεί στην καλλιτεχνική απασχόληση. Στο τέλος της δεύτερης ενότητας θα διαπραγματευτούμε την έννοια της επιτυχίας της καριέρας, που αποτελεί το αποτέλεσμα (εξαρτημένη μεταβλητή) της μελέτης μας.

Εν συνεχεία, θα αφιερώσουμε μία ξεχωριστή ενότητα στην επισκόπηση του πώς έχει μελετηθεί εμπειρικά η επιτυχία της καριέρας μέχρι σήμερα, εξετάζοντας ποιες κατηγορίες παραγόντων έχουν μελετηθεί ως προϋποθέσεις, με ποιους τρόπους έχουν μετρηθεί και τί κενά έχουν δημιουργήσει οι σχετικές διερευνήσεις. Θα σταθούμε στο ανθρώπινο, το κοινωνικό και το οικονομικό κεφάλαιο και στη θεωρία της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου, που προέρχεται από την παράδοση της οργανωσιακής ψυχολογίας. Το κεφάλαιο θα κλείσει με την διατύπωση των βασικών υποθέσεων της έρευνας.

2.2 Η μελέτη της επιχειρηματικότητας. Ορισμοί και περιορισμοί

Αν και μπορεί κανείς να βρει σχετικές αναφορές στο φαινόμενο του επιχειρείν από προγενέστερους οικονομολόγους¹, όπως ο J. B. Say και ο Knight (1921), ο Schumpeter (1949) ήταν εκείνος που μας έδωσε τον πλέον διαδεδομένο ορισμό του επιχειρηματία, συσχετίζοντάς τον με την καινοτομία- μία καινοτομία αρκετά σημαντική ώστε να ανατρέψει τον τρόπο που γίνονται τα πράγματα σε μία οικονομία. Από την εποχή του Schumpeter μέχρι και σήμερα οι ερευνητές που έχουν προσπαθήσει να εξηγήσουν το φαινόμενο δεν έχουν κατορθώσει να συμφωνήσουν ποιο ταιριάζει να είναι το αντικείμενο μελέτης του πεδίου (Gartner, 1990). Είναι κάποιο χαρακτηριστικό που διακρίνει τον επιχειρηματία; Είναι το παράγωγο της δράσης του ή το πλαίσιο στο οποίο αυτή ασκείται; Ο βαθμός της καινοτομίας που τη

¹ Η έρευνα γύρω από την επιχειρηματικότητα έχει τις γνωστικές της βάσεις, πέρα από τα οικονομικά, στα πεδία της ψυχολογίας και της κοινωνιολογίας. Για τις ευκαιρίες που δίνει η σύνθεση θεωρήσεων που προέρχονται από διαφορετικά πεδία βλ. Thornton (1999).

χαρακτηρίζει; Αν είναι, και σε ποια επίπεδα, επιτυχής; Είναι η διαδικασία ή η μέθοδος που ακολουθεί; Ή μήπως είναι οι συνθήκες του πλαισίου που μπορούν να επηρεάσουν την κατεύθυνση της επιχειρηματικής του δράσης σε περισσότερο, λιγότερο παραγωγικές ή ακόμα και καταστροφικές δραστηριότητες (Baumol, 1990);

Ας δούμε καταρχάς τί συνεισέφεραν στην ανάπτυξη της θεωρίας κάποιες από τις βασικές ερευνητικές κατευθύνσεις και ποια ερωτήματα εξακολουθούν να μένουν αναπάντητα. Για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης η αναφορά μας θα περιοριστεί στο επίπεδο της προσφοράς που είναι και αυτό το οποίο έχει μελετηθεί περισσότερο.

2.2.1 Η προσωπικότητα του επιχειρηματία

Μία από τις πλέον σημαντικές θεωρήσεις γύρω από την επιχειρηματικότητα τη θέλει να ανάγεται σε ασταθή χαρακτηριστικά της προσωπικότητας (personality traits)² τα οποία διαχωρίζουν τους επιχειρηματίες από τους μη επιχειρηματίες. Ήδη από τον Schumpeter ο επιχειρηματίας έχει αρχίσει να παρουσιάζεται ως ένας άνθρωπος που διαφέρει από το πλήθος, κάποιος που έχει "την επιθυμία να επικρατήσει: το ένστικτο να πολεμήσει, αποδεικνύοντας τον εαυτό του ανώτερο από τους άλλους" (1949: 93). Παρομοίως ξεχωριστός μοιάζει να θεωρείται και από τον Knight (1921), ο οποίος απέδωσε στο αίσθημα της επάρκειας την τάση του να διακινδυνεύει αγνοώντας τις πιθανότητες που έχει να επιτύχει- ή μάλλον να διακινδυνεύει σε συνθήκες που δεν υπάρχει καν δυνατότητα πιθανολογίας.

Έκτοτε εκατοντάδες μελέτες έχουν επιχειρήσει να θεμελιώσουν την εξάρτηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας τόσο από γενικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητας όπως αυτά που απαρτίζουν το λεγόμενο "μοντέλο των πέντε παραγόντων" (Big Factor Model)³, όσο και από παράγοντες που σχετίζονται πιο άμεσα με τις συγκεκριμένες δραστηριότητες (tasks) που καλείται να εκτελέσει ο

² Η αστάθεια αναφέρεται τόσο σε διαφορές που παρατηρούνται διαχρονικά όσο και σε διαφορές που επηρεάζονται από το πλαίσιο εμφάνισης (Magnusson & Endler, 1977; Mischel, 1968). Κριτική έχει επίσης ασκηθεί στην υπόθεση ότι το μοντέλο των πέντε παραγόντων έχει καθολική ισχύ, ότι δηλαδή ταιριάζει σε διαφορετικά πολιτισμικά πλαίσια. Οι Triandis και Suh (2002) για παράδειγμα επισήμαναν ότι σπάνια προστίθενται πολιτισμικά προσδιορισμένα χαρακτηριστικά (emic traits) στις σχετικές έρευνες και ακόμη σπανιότερα μελετώνται δείγματα που να απέχουν πολύ από το δυτικό πρότυπο.

³ Το μοντέλο περιλαμβάνει τα εξής χαρακτηριστικά: νευρωτισμό, εξωστρέφεια, δεκτικότητα σε εμπειρίες, συγκαταβατικότητα και ευσυνειδησία (Zhao & Seibert, 2006). Στη βάση αυτών θεωρείται ότι μπορούν να κατηγοριοποιηθούν όλα τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά (Goldberg, 1990).

επιχειρηματίας. Τέτοιοι "ειδικότεροι" παράγοντες όπως η τάση για ανάληψη κινδύνου, το πάθος, η καινοτομία, η αυτονομία, η επάρκεια, η διάθεση να διατηρεί τον έλεγχο (Brockhaus, 1980) και η υψηλή ανάγκη για επίτευγμα (McClelland, 1961) θεωρείται ότι επιδρούν σε μεγαλύτερο βαθμό από τα γενικά χαρακτηριστικά, αν και *έμμεσα*- εξ ου και στην πλειοψηφία τους οι ερευνητές προτείνουν τόσο αυτά όσο και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά να μελετώνται ως απομακρυσμένες μεταβλητές (distal variables) με εγγύς μεταβλητή (proximal variable) τη στρατηγική (Rauch & Frese, 2000; Zhao & Seibert, 2006).

Παρότι καθοδηγεί ακόμα πολλές έρευνες, η υπόθεση ότι η επιχειρηματικότητα έχει να κάνει με ατομικά χαρακτηριστικά δεν έχει βρει στέρεα εμπειρική θεμελίωση (Davidsson, 2008; Gartner, 1989; Low MacMillan, 1988). Πολλοί επιτυχημένοι επιχειρηματίες διαθέτουν χαρακτηριστικά που δεν είναι στη λίστα των παραγόντων προς διερεύνηση και αντίστροφα, πολλά από τα διερευνώμενα χαρακτηριστικά απαντώνται επίσης σε ομάδες μάνατζερ και τον γενικό πληθυσμό (Stevenson & Gumpert, 1985; Stevenson & Sahlman, 1987). Άλλωστε, όπως προτείνει ο Davidsson (2013), το να εμπλέκεται κανείς στη δημιουργία μίας νέας επιχείρησης δεν είναι μόνιμο χαρακτηριστικό, αλλά *κατάσταση*. Υπό την έννοια αυτή αν και μόνο μία μειοψηφία μπορεί να θεωρηθεί ότι ανήκει στο σύνολο των επιχειρηματιών μία ορισμένη χρονική στιγμή, οι περισσότεροι άνθρωποι κάποια στιγμή στην καριέρα τους θα εμπλακούν σε μία ανάλογη προσπάθεια (Delmar & Davidsson, 2000). Σε απλές εμπειρικές παρατηρήσεις όπως αυτή αποδίδεται η αδυναμία των διακλαδικών (cross-sectional) ερευνών που αποτελούν το κυρίαρχο παράδειγμα στο πεδίο να καλύψουν τη μελέτη της επιχειρηματικότητας ως *διαδικασίας* (Davidsson, 2005b; Shane & Eckhardt, 2003).

2.2.2 Η συμπεριφορά του επιχειρηματία

Πρώτος ο Gartner (1985, 1989) πρότεινε ότι η προσέγγιση των χαρακτηριστικών θα πρέπει να εγκαταλειφθεί προς όφελος μίας λεπτομερούς μελέτης της συμπεριφοράς (behavior approach) του επιχειρηματία. Ο επιχειρηματίας, στο πλαίσιο της θεώρησης αυτής, δεν διαφέρει από τους άλλους ανθρώπους φύσει, αλλά *θέσει*. Θεωρείται ότι ανήκει στο σύνολο των επιχειρηματιών μόνο για το διάστημα για το οποίο συμμετέχει στη δημιουργία μίας νέας οργάνωσης.

Η εταιρία παραμένει μέχρι σήμερα η κυρίαρχη μονάδα ανάλυσης (Davidsson & Wiklund, 2001; Ucbasaran et al., 2001), παρότι πολλοί ερευνητές έχουν διαχρονικά διαφωνήσει με την εξάρτηση της επιχειρηματικότητας από ένα ορισμένο πλαίσιο εμφάνισης καλώντας σε επαναπροσδιορισμό των ορίων του πεδίου που να περιλαμβάνει αλλά να μην περιορίζεται στη δημιουργία νέων εταιριών (Shane & Venkataraman, 2000; Stevenson & Jarillo, 1990). Σύμφωνα με τον Venkataraman (1997), η επιχειρηματικότητα εκδηλώνεται κάθε φορά που ένας υποψήφιος επιχειρηματίας αναγνωρίζει, αξιολογεί και επιχειρεί να εκμεταλλευτεί μία ευκαιρία ικανή να παράξει κέρδος. Ανεξάρτητα αν προκύπτει από την προσπάθειά του μία εταιρία ή μία νέα οικονομική δραστηριότητα με την ευρεία έννοια (Low & McMillan, 1988), το κεντρικό ερώτημα που ταιριάζει να διερευνάται στο πλαίσιο αυτό, είναι υπό ποιες προϋποθέσεις ορισμένοι άνθρωποι και όχι άλλοι ανακαλύπτουν και κατορθώνουν να εκμεταλλευτούν συγκεκριμένες ευκαιρίες. Ομοίως οι Shane και Venkataraman προτείνουν ότι η θεωρία της επιχειρηματικότητας θα έπρεπε να

"...εγκαταλείψει το παράδειγμα του 'επιχειρηματικού τύπου' που βασίζεται στην άρρητη παραδοχή ότι υπάρχουν σταθερές διαφορές μεταξύ των επιχειρηματιών και άλλων τύπων ανθρώπων προς όφελος ενός παραδείγματος που να στηρίζεται στην έννοια της ανισορροπίας και της ατελούς πληροφόρησης γύρω από ευκαιρίες" (2003: 345).

Επιπλέον, η ευκαιρία ορίζεται πάντα *σχετικά* (Stevenson & Jarillo, 1990). Ως μία "μελλοντική κατάσταση που θεωρείται επιθυμητή και εφικτή" έχει να κάνει με τους στόχους που θέτει κανείς και με τους τρόπους με τους οποίους υπολογίζει τη θέση του απέναντι στον ανταγωνισμό. Με άλλα λόγια, μία ευκαιρία δεν γίνεται αντιληπτή από όλους ως ευκαιρία.

Ο ορισμός της επιχειρηματικότητας που μεταθέτει το κέντρο βάρους από την προσωπικότητα στη συμπεριφορά (από το ποιος είναι ο επιχειρηματίας στο τι κάνει) ενθαρρύνει μεν την ιδέα ότι η επιχειρηματικότητα μαθαίνεται, αλλά επιμένει στην ιδέα ότι οι σκοποί που καθοδηγούν τη δράση του επιχειρηματία καθώς και η αξία που έχει μία ορισμένη ευκαιρία είναι προσδιορισμένοι εκ των προτέρων. Ο επιχειρηματίας περιγράφεται ως μοναχικός παίκτης, που κινητοποιεί το ένστικτο, τη λογική του ικανότητα, τις αποκλειστικές πληροφορίες που διαθέτει καθώς επίσης την προσεκτική μελέτη του περιβάλλοντος, προκειμένου να επιτύχει τους στόχους του. Οι

σχέσεις του χαρακτηρίζονται από καιροσκοπισμό, ενώ το συγκριτικό του πλεονέκτημα εξαρτάται, μεταξύ άλλων, από το χρόνο στον οποίο αποφασίζει να μπει στην αγορά, τη δυνατότητα του να αποτρέπει την αντιγραφή και τις σχέσεις του με όσους διαθέτουν τους πόρους που του είναι απαραίτητοι (Shane & Venkataraman, 2000; Teece, 1986). Οι περισσότερες από τις έρευνες που στηρίζονται στις παραπάνω παραδοχές του ορθολογισμού μελετούν επιτυχημένα παραδείγματα, ενισχύοντας την πεποίθηση ότι το μέλλον είναι προβλέψιμο και η επιχειρηματικότητα είναι μία άσκηση υπολογισμού, την οποία κάποιοι είναι σε θέση να λύνουν αποτελεσματικότερα από άλλους.

Από την άλλη, υπάρχουν θεωρητικές συνεισφορές που οδηγούν στην αποδόμηση του μύθου γύρω από τον επιχειρηματία, ενθαρρύνοντας τη μελέτη της επιχειρηματικότητας ως διαδικασίας. Πρώτον, ο διαχωρισμός άπειρων (nascent) και έμπειρων (experts) επιχειρηματιών που έστρεψε την προσοχή στο μεγάλο ποσοστό προσπαθειών που αποτυγχάνουν (Reynolds & White, 1997) καθώς ο διαχωρισμός της επιχειρηματικής διαδικασίας σε στάδια (entrepreneurial cycles), ο οποίος δείχνει ότι η δημιουργία μίας νέας εταιρίας είναι μόνο ένα από τα πιθανά αποτελέσματα της επιχειρηματικής διαδικασίας, και μάλιστα όχι το πιο συνηθισμένο (Aldrich & Martinez, 2001). Άλλωστε, ακόμα κι όταν κανείς κατορθώνει να δημιουργήσει μία νέα επιχείρηση, η επιβίωση της είναι ένα διαρκές στοίχημα (Katz & Gartner, 1988). Η πίεση που ασκούν οι μηχανισμοί της επιλογής (selection mechanisms) οδηγούν στην πράξη τους επιχειρηματίες, άσχετα με το ποιες ήταν οι αρχικές τους προθέσεις, να συμμορφωθούν με τις δομές, τις ικανότητες και τις ρουτίνες των καθιερωμένων οργανώσεων. Όπως γράφουν οι Aldrich και Martinez (2001), η έμφαση στην προσωπικότητα του επιχειρηματία και τη ροπή που επιδύκνυε στην καινοτομία κρύβουν το γεγονός ότι οι καινοτόμες επιχειρήσεις είναι η εξαίρεση στον κανόνα και ότι στην πλειοψηφία τους οι επιχειρηματίες είναι αντιγραφείς (reproducers). Οι συνεισφορές αυτές καλούν σε νέους τρόπους μελέτης της επιχειρηματικότητας ως διαδικασίας, η οποία ξεπερνά τη δημιουργία μίας εταιρίας ή ενός ορισμένου κατασκευάσματος (artifact), καθώς και της επίδρασης που αυτή έχει σε πολλαπλά επίπεδα.

2.3 Η κonstrουκτιβιστική οπτική στη μελέτη της επιχειρηματικότητας

Οι θεωρήσεις που έχουν εκτεθεί ως τώρα, παρά τις επιμέρους διαφορές τους, μοιράζονται δύο βασικές παραδοχές. Πρώτο, ότι οι ευκαιρίες υπάρχουν ανεξάρτητα από την επιχειρηματική διαδικασία και δεύτερο, ότι η επιχειρηματικότητα είναι κατά βάση ατομική υπόθεση. Είναι όμως έτσι; Ποιες δυνατότητες ανοίγονται για την έρευνα αν αμφισβητηθούν αυτές οι παραδοχές;

Όπως είδαμε, η επιχειρηματικότητα έχει κατά κύριο λόγο μελετηθεί ως ικανότητα να εντοπίζει κανείς και να αξιοποιεί πληροφορίες σε σχέση με ευκαιρίες που *προϋπάρχουν*. Οι επιμέρους θεωρήσεις μπορεί να διαφωνούν σε σχέση με την αιτία που καταρχάς δημιουργεί αυτές τις ευκαιρίες, όπως οι αλλαγές στην τεχνολογία, οι προτιμήσεις των καταναλωτών ή άλλα χαρακτηριστικά του πλαισίου όπου αναπτύσσεται μία αγορά, ωστόσο συμφωνούν ότι οι αιτίες είναι *εξωγενείς*. Ο ρόλος του επιχειρηματία, όταν οι ευκαιρίες είναι αντικειμενικές και υπάρχουν ανεξάρτητα από τον ίδιο, είναι να *ψάχνει* συστηματικά στο περιβάλλον για να τις εντοπίσει.

Απέναντι στην κυρίαρχη αυτή αντικειμενιστική (objectivist) προοπτική που εξισώνει την επιχειρηματικότητα με μία διαδικασία *ανακάλυψης* ευκαιριών, έχει αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια η εναλλακτική κonstrουκτιβιστική προοπτική για την επιχειρηματικότητα ως διαδικασία που *δημιουργεί* ευκαιρίες⁴. Σύμφωνα με αυτήν, ο επιχειρηματίας δρα ως καταλύτης (influence agent), επιχειρώντας "να διαδώσει μία ιδέα σχετικά με μία ευκαιρία δημιουργώντας συναίνεση γύρω από τη βιωσιμότητά της" (Wood & McKinley, 2010: 79). Έτσι η επιχειρηματικότητα γίνεται αντιληπτή ως μία θεμελιακά *κοινωνική διαδικασία* που περιορίζεται και ταυτόχρονα αντλεί από τις ήδη υπάρχουσες κοινωνικές δομές (Alvarez & Barney, 2007).

Αν και το πεδίο έχει ανισοβαρώς αναπτυχθεί υπέρ της αντικειμενιστικής προοπτικής (Whiltbank et. al., 2006), ένας αυξανόμενος αριθμός μελετητών προτείνουν ότι η μελέτη της επιχειρηματικότητας θα ωφελείτο σημαντικά αν ελάμβανε υπόψη και τις δύο προοπτικές (Read et. al, 2009a).

⁴ Άλλοι συγγραφείς χρησιμοποιούν εναλλακτικούς όρους όπως θετικιστική και αφηγηματική προοπτική (Burg & Romme, 2014).

2.3.1 Η επιχειρηματικότητα ως μέθοδος επίλυσης προβλημάτων. Η θεώρηση της επίνοιας

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επίνοια (Sarasvathy, 2001), η οποία προτείνεται ως βάση για την παρούσα μελέτη, τοποθετείται στον αντίποδα της αντικειμενιστικής προοπτικής. Αποτελεί ένα σύνολο ευρετικών (heuristics) που εφαρμόζουν οι επιχειρηματίες προκειμένου να λάβουν αποφάσεις, σε συνθήκες που ο αιτιώδης σχεδιασμός (causal planning) καθίσταται αδύνατος ή ακατάλληλος. Αναπτύχθηκε από την Saras Sarasvathy (1998, 2001, 2008) και τους συνεργάτες της (ενδεικτικά Read & Sarasvathy, 2005; Sarasvathy & Dew, 2005; Wiltbank et al., 2006) προκειμένου να καλύψει τις περιπτώσεις που κανείς καλείται να αποφασίσει χωρίς να έχει πρόσβαση σε ιστορικές τάσεις, προηγούμενα επίπεδα απόδοσης ή στοιχεία που αφορούν τη ζήτηση, συνθήκες που πολύ συχνά χαρακτηρίζουν την επιχειρηματικότητα (Ucbasaran et al., 2001).

Στην ενότητα που ακολουθεί θα δούμε σε ποια θεωρητική παράδοση βασίζεται η διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επίνοια, ποιες είναι οι αρχές της και ποιες οι βασικές της διαφορές από το ορθολογικό μοντέλο του σχεδιασμού.

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων αποτελεί τη βάση κάθε προσπάθειας διαχείρισης, είτε πρόκειται για την καριέρα ενός ατόμου, είτε για μία ολόκληρη οργάνωση. Καθώς δεν είναι δυνατό να μελετήσει κανείς άμεσα γνωστικές διαδικασίες, αυτό που συνήθως γίνεται είναι ότι η λογική που καθοδηγεί τις επιλογές συνάγεται μέσα από την παρατήρηση της συμπεριφοράς. Διαφορετικές συμπεριφορές θεωρείται ότι αντανακλούν διαφορετικές απόψεις απέναντι στον κόσμο και τον βαθμό στον οποίο αυτός μπορεί να επηρεαστεί από την ανθρώπινη δράση.

Παραδοσιακά μεγάλη επίδραση στον κλάδο της διοίκησης, όπως και τις υπόλοιπες κοινωνικές επιστήμες, έχει ασκήσει η λεγόμενη επακολουθητική λογική (consequential action) η οποία βασίζεται στις εξής βασικές παραδοχές (March, 1991a): Πρώτον, ότι αυτός που καλείται να αποφασίσει έχει γνώση των εναλλακτικών επιλογών. Δεύτερον, ότι γνωρίζει τις συνέπειές τους. Τρίτον, ότι έχει μία προσωπική ιεραρχία αξιών στη βάση της οποίας αξιολογεί τις συνέπειες. Και τέταρτο, ότι η διαδικασία της λήψης των αποφάσεων στηρίζεται σε συγκεκριμένους κανόνες. Τυπικό παράδειγμα επακολουθητικής λογικής στο πεδίο που μας ενδιαφέρει

αποτελεί η θεώρηση της ορθολογικής επιλογής (rational choice), γνωστή και ως "οικονομικό μοντέλο των αποφάσεων" λόγω της κεντρικής θέσης που έχει στο χώρο των νεοκλασικών οικονομικών (Becker, 1962; Stigler, 1961). Παρότι, όμως, θα περίμενε κανείς η ανάπτυξη μίας θεωρίας γύρω από τη διαδικασία λήψης των αποφάσεων να εδράζεται κυρίως σε παρατήρηση του πραγματικού κόσμου, να είναι δηλαδή κατά κύριο λόγο περιγραφική, το συγκεκριμένο μοντέλο είναι πρωτίστως κανονιστικό (normative). Στηρίζεται, δηλαδή, περισσότερο σε βαθιά ριζωμένες πεποιθήσεις γύρω από το πώς θα έπρεπε να γίνονται τα πράγματα, παρά στο πώς πράγματι γίνονται (March, 1991a).

Η κύρια κριτική του ορθολογικού μοντέλου διατυπώθηκε από τον Herbert Simon και τη Σχολή Συμπεριφοράς του Carnegie και στοχεύει στη βασικότερη παραδοχή του: ότι ο άνθρωπος έχει απεριόριστη υπολογιστική ικανότητα. Σύμφωνα με τον Simon (1947), οι γνωστικές ικανότητες του ανθρώπου άρα και η ορθολογική του ικανότητα, είναι περιορισμένες (bounded rationality). Τα προβλήματα που καλείται να λύσει το υποκείμενο δεν υφίστανται ανεξάρτητα από την αναπαράστασή τους. Η δε διαδικασία επίλυσης πολύ απέχει από τη διαδικασία εξαντλητικής έρευνας που περιγράφει το ορθολογικό μοντέλο. Στην πράξη οι λύσεις προκύπτουν μέσα από συστηματική χρήση αποκτημένων μέσα από την εμπειρία κανόνων που απλοποιούν τις επιλογές: τις λεγόμενες "ευρετικές" μεθόδους (heuristics).

Η ανάγκη υπολογισμού δεν περιορίζεται μόνο χάρη στη χρήση των ευρετικών μεθόδων αλλά και χάρη στο γεγονός ότι, αντίθετα με την υπόθεση του ορθολογικού μοντέλου, δεν είναι η αρχή της αναζήτησης του βέλτιστου (satisficing), αλλά του ικανοποιητικού (satisficing) αυτή που καθοδηγεί τη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Σύμφωνα με τον Simon (1955), όταν ο άνθρωπος έχει εναλλακτικές επιλογές τείνει να προκρίνει εκείνη που ικανοποιεί τις προδιαγραφές που έχει θέσει, χωρίς να ελέγχει αν είναι η βέλτιστη. Το ορθολογικό μοντέλο της επιλογής με την εμμονή του στην αρχή της βελτιστοποίησης δεν αφήνει, σύμφωνα με τον Simon, χώρο ούτε σε απροσδόκητα αποτελέσματα, ούτε στο ενδεχόμενο να μη γνωρίζει κανείς από πριν τί ακριβώς θέλει να κάνει. Αντίθετα, η αρχή του ικανοποιητικού αναδεικνύει τον δυναμικό χαρακτήρα της διαδικασίας μέσα από την οποία οι προτιμήσεις αναπροσαρμόζονται μακροπρόθεσμα προς τα κάτω ή προς τα πάνω, ανάλογα με το πόσο ευνοϊκό είναι το περιβάλλον (Simon, 1979).

Στο σημείο αυτό χτίζει ο March, επίσης μέλος της Σχολής του Carnegie, τη δική του συνεισφορά γύρω από την αβεβαιότητα των προτιμήσεων (1978). Ο κόσμος που περιγράφει το ορθολογικό μοντέλο είναι, σύμφωνα με τον March (1991a) ένας κόσμος απλοποιημένος, ένας κόσμος στον οποίο οι διαδικασίες λήψης αποφάσεων μπορούν να αναλυθούν σε καθαρά, ανεξάρτητα μεταξύ τους στάδια και οι σχέσεις αιτιότητας έχουν πρωταρχική θέση. Κανείς παίρνει μία ορισμένη επιλογή επειδή πιστεύει ότι συνδέεται με ένα ορισμένο αποτέλεσμα το οποίο με τη σειρά του ικανοποιεί μία προκαθορισμένη ιεραρχία προτιμήσεων. Ο κόσμος που περιγράφει το ορθολογικό μοντέλο, ωστόσο, αγνοεί τον κεντρικό ρόλο που παίζει ο τρόπος με τον οποίο πλαισιώνονται τα προβλήματα (Weick & Sutcliffe, 2005), το γεγονός ότι συχνά η εφαρμογή των στρατηγικών αποτυγχάνει και, φυσικά, ότι οι προτιμήσεις των ανθρώπων υπόκεινται σε αναθεώρηση.

Πίνακας 1. Σύγκριση ορθολογικού και διοικητικού μοντέλου λήψης αποφάσεων

Ονομασία	Μοντέλο της ορθολογικής επιλογής	Μοντέλο του Carnegie ή Διοικητικό Μοντέλο
Χαρακτηριστικοί εκπρόσωποι	Becker, Stigler, Samuelson	Cyert, Simon, March
Τύπος μοντέλου	Κανονιστικό	Περιγραφικό
Βασική προϋπόθεση	Ορθολογικότητα. Απεριόριστη ικανότητα υπολογισμού εναλλακτικών.	Περιορισμένη ορθολογικότητα. Χρήση ευρετικών μεθόδων που απλοποιούν τον υπολογισμό.
Αρχή στην οποία βασίζεται η συμπεριφορά	Αναζήτηση του βέλτιστου	Αναζήτηση του ικανοποιητικού
Βαθμός πληροφόρησης	Πλήρης πληροφόρηση	Ελλιπής πληροφόρηση
Γνώση του περιβάλλοντος	Γνωστο ή προβλέψιμο περιβάλλον. Εξωγενές.	Άγνωστο περιβάλλον. Ενδογενές.
Φύση των προτιμήσεων	Δεδομένες και σταθερές προτιμήσεις	Αβέβαιες και ασταθείς προτιμήσεις

Πίσω από κάθε διαδικασία λήψης απόφασης υπάρχει η προσδοκία να ελέγξει κανείς την εξέλιξη των πραγμάτων. Αυτό που διακρίνει τις σχολές της στρατηγικής μεταξύ τους, όπως εξηγούν ο Wiltbank και οι συνεργάτες του (2006), είναι ο τρόπος με τον οποίο προτείνουν ότι αυτό γίνεται, και συγκεκριμένα αν προτείνουν ότι γίνεται προβλέποντας ή *σχεδιάζοντας* το μέλλον. Κλασικές θεωρήσεις όπως αυτή της τοποθέτησης (Ansoff, 1979) και της ανάλυσης του ανταγωνισμού (Porter, 1980) υιοθετούν ανοιχτά την πρόβλεψη, ενώ και άλλες που την αποφεύγουν, με το σκεπτικό για παράδειγμα ότι μπορεί να τυφλώσει την οργάνωση (Shoemaker, 1993), επενδύουν στη γρήγορη προσαρμογή (Mintzberg, 1994), θεωρώντας και αυτές επίσης το περιβάλλον ανεξάρτητο από την ανθρώπινη δράση.

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επινόηση θεμελιώνεται σε εντελώς διαφορετικές παραδοχές. Το μέλλον δε θεωρείται απλά άγνωστο (unknown), αλλά αδύνατο να προβλεφθεί (unknowable) με την έννοια που έδωσε στη μη προβλεψιμότητα ο Knight (1921). Οι στόχοι των δρώντων είναι ασαφείς (March,

1978) και το περιβάλλον επηρεάζεται από την ανθρώπινη δράση (Weick, 1979). Ο χώρος (problem space) που ορίζεται από τις τρεις αυτές συνθήκες είναι το λεγόμενο "τεταρτημόριο αυτοκτονίας" στο οποίο βρίσκεται κανείς όταν επιδιώκει να φέρει ένα νέο προϊόν σε μία ανύπαρκτη ακόμα αγορά. Σε τέτοιες περιπτώσεις το σύνολο των ευρετικών μεθόδων που περιγράφει η λογική της επινόησης είναι το πλέον κατάλληλο να οδηγήσει τη διαδικασία λήψης αποφάσεων (Sarasvathy, 2004b; Venkataraman & Sarasvathy, 2000). Στην περίπτωση της επινοητικής λογικής, η προσπάθεια να προβλεφθεί το μέλλον δεν έχει νόημα εφόσον το μέλλον θεωρείται απρόβλεπτο, οπότε το βάρος πέφτει στα όσα ο άνθρωπος μπορεί να κάνει προκειμένου να το ελέγξει.

Η επινοητική λογική δεν αντικαθιστά, πάντως, την αιτιώδη λογική, αλλά μάλλον πλουτίζει την ιδέα που έχουμε για τη λογική γενικά, με τον τρόπο που πρώτος ο Simon πρότεινε ότι θα έπρεπε να γίνει. Οι επιλογές του επινοητή δεν αντιμετωπίζονται ως παρεκκλίσεις από κάποια (υποτιθέμενη) ιδανική επιλογή, αλλά ως οι μόνες *κατάλληλες* υπό τις δεδομένες συνθήκες. Η Sarasvathy περιγράφει ότι σε τέτοιες συνθήκες η αβεβαιότητα είτε μετατρέπεται σε *ευκαιρία*, είτε απλά αποδεικνύεται αδιάφορη, ενώ οι αρχές της αιτιώδους επιλογής αντιστρέφονται (Dew & Sarasvathy, 2002).

Ακολουθεί ένας σύντομος πίνακας που αντιπαραθέτει τις δύο λογικές και εν συνεχεία παρουσιάζονται αναλυτικά οι βασικές αρχές που ορίζουν τη λογική της επινόησης.

Πίνακας 2. Οι διαδικασίες λήψης αποφάσεων με βάση την αιτιακή και επινοητική λογική

Σημεία διαφοροποίησης	Διαδικασίες λήψης αποφάσεων που στηρίζονται στην αιτιακή λογική	Διαδικασίες λήψης αποφάσεων που στηρίζονται στην επινοητική λογική
Δεδομένα	Το αποτέλεσμα είναι δεδομένο	Μόνο ορισμένα μέσα ή εργαλεία είναι δεδομένα
Επίπεδο στο οποίο ασκείται η επιλογή	Επιλέγει μεταξύ μέσων ώστε να πετύχει ένα δεδομένο αποτέλεσμα	Επιλέγει μεταξύ πιθανών αποτελεσμάτων που μπορούν να επιτευχθούν με τα δεδομένα μέσα
Αντιμετώπιση της αβεβαιότητας	Στηρίζεται στο προσδοκώμενο όφελος	Στηρίζεται στην ανεκτή απώλεια ή το αποδεκτό ρίσκο
Κρίσιμες ικανότητες	Εκμεταλλεύεται γνώση που προϋπάρχει	Εκμεταλλεύεται απρόοπτα
Πλαίσιο στο οποίο ταιριάζει	Στατικά, ανεξάρτητα από τους δρώντες περιβάλλοντα	Δυναμικά περιβάλλοντα, που μπορούν να επηρεαστούν από τους δρώντες
Λογική στην οποία βασίζεται	Στο βαθμό που μπορούμε να προβλέψουμε το μέλλον, μπορούμε να το ελέγξουμε	Στο βαθμό που μπορούμε να ελέγξουμε το μέλλον, δε χρειάζεται να το προβλέψουμε
Αποτελέσματα	Εξασφαλίζει μερίδιο σε ήδη υπάρχουσες αγορές εφαρμόζοντας στρατηγικές ανταγωνισμού	Δημιουργεί νέες αγορές μέσα από συμμαχίες και άλλες στρατηγικές βασισμένες στη συνεργασία

Προσαρμοσμένος πίνακας από Saravathy (2001)

□ **Έλλειψη δεσμευτικών στόχων.** Αυτός που στηρίζεται στη λογική της επιπόνησης δεν έχει κάποιο συγκεκριμένο στόχο ξεκινώντας, αλλά μόνο μία γενική προσδοκία (aspiration) για το τί θα ήθελε να κάνει (Sarasvathy, 2001). Έχει ταυτόχρονα μία αρκετά ξεκάθαρη ιδέα για το ποιος είναι και πώς θέλει να προχωράει. Επικαλείται, δηλαδή, την ταυτότητα αντί των προτιμήσεων ως παράγοντα που καθοδηγεί τις αποφάσεις χωρίς να προσπαθεί να προβλέψει που θα οδηγήσουν οι αποφάσεις αυτές (Sarasvathy & Dew, 2005). Ο εύπλαστος χαρακτήρας των προτιμήσεων αποτελεί άλλωστε, θεμελιώδη προϋπόθεση της δημιουργίας νέων οικονομικών τεχνουργημάτων (Sarasvathy, 2004a).

□ **Πειραματισμός στη βάση διαθέσιμων μέσων.** Εφόσον δε δεσμεύεται από συγκεκριμένους στόχους που θα του επέβαλαν να αναζητήσει συγκεκριμένα μέσα για να τους πετύχει, ο επιπονητής (effectuator) στηρίζεται στα μέσα που έχει άμεσα διαθέσιμα και δοκιμάζει όσο το δυνατόν περισσότερα πράγματα που μπορούν να προκύψουν από το συνδυασμό τους (Sarasvathy, 2001). Οι τρεις βασικές κατηγορίες των μέσων απορρέουν από το ποιος είναι (τα χαρακτηριστικά, τις προτιμήσεις και τις ικανότητές του), τι γνωρίζει και ποιους γνωρίζει. Σύμφωνα με τους Dew et al., συχνά οι δύο λογικές (αιτιώδης και επιπονητική) διακρίνονται όχι από την απουσία συγκεκριμένου στόχου, αλλά από το πώς πλαισιώνεται το πρόβλημα: "Αν κανείς επιλέγει μέσα με στόχο να πετύχει ένα ορισμένο αποτέλεσμα ή αν *σχεδιάζει* πιθανά αποτελέσματα στηριγμένος σε ένα δεδομένο σύνολο μέσων" (2008: 43).

□ **Λήψη αποφάσεων με κριτήριο την ανεκτή απώλεια.** Όταν καλείται να πάρει μία απόφαση ή να πειραματιστεί με τα μέσα που έχει στη διάθεσή του, ο επιπονητής δεν υπολογίζει τί θα μπορούσε να κερδίσει αλλά τί θα άντεχε να χάσει αν επαληθευόταν το χειρότερο δυνατό σενάριο. Προτιμάει "εναλλακτικές που δημιουργούν περισσότερες εναλλακτικές στο μέλλον έναντι αυτών που μεγιστοποιούν τα οφέλη στο παρόν" (Sarasvathy, 2001: 252). Έτσι, σε αντίθεση με την κλασική παραδοχή ότι ο επιχειρηματίας τείνει εν γένει να προτιμά το ρίσκο, στην πράξη αυτό που κάνει είναι να σταθμίζει την κάθε επιλογή λαμβάνοντας υπόψη το *σχετικό* βάρος που έχουν για τον ίδιο οι αξίες που συγκρούονται. Ο επιχειρηματίας αποφεύγει να ρισκάρει αυτό που εκτιμά περισσότερο. Έτσι μέσα αποφυγής του ρίσκου όπως η διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου, που αποτελούν ενδεδειγμένη

πρακτική στο εταιρικό επίπεδο, σπάνια απαντώνται στο επίπεδο των νέων επιχειρήσεων (Sarasvathy, 2002).

□ **Μόχλευση απρόοπτων.** Αυτός που στηρίζεται στη λογική της επινόησης αντιμετωπίζει τις εκπλήξεις και τα απρόοπτα ως αναπόσπαστο κομμάτι της διαδρομής και αποκρίνεται δημιουργικά σε αυτά αντί να προσπαθεί να τα αποφύγει, βασιζόμενος σε γνώση γύρω από την αγορά που προϋπάρχει όπως γνώμες ειδημόνων, μετρήσεις δημοφιλίας κλπ. Τα απρόοπτα αποτελούν αφορμές να εκδιπλωθούν νέες διαδικασίες πειραματισμού από τις οποίες προκύπτουν αποτελέσματα που θα ήταν αδύνατο να έχουν αρχικά προβλεφθεί (Sarasvathy, 2003).

□ **Επένδυση στη συνεργασία.** Αντί να επενδύει στο να αναλύει τον ανταγωνισμό και να διατηρεί μόνο σχέσεις εκ του μακρόθεν (arm's-length relationships) ο επινοητής προσπαθεί να αποσπάσει προκαταβολικές δεσμεύσεις (pre-commitments) από κάθε πιθανό σύμμαχο, ξεκινώντας, κατά τις επιταγές της αρχής της ανεκτής απώλειας, από όσους βρίσκονται πιο κοντά του από γεωγραφική, κοινωνικο-πολιτισμική ή επαγγελματική άποψη (Dew et al., 2009a). Ταυτόχρονα, μη έχοντας προσδιορίσει την αγορά στην οποία απευθύνεται είναι δεκτικός σε εκπλήξεις που μπορούν να ανοίξουν το δρόμο για νέες αγορές ή ακόμα να δημιουργήσουν αγορές εκ του μηδενός.

Οι σχέσεις του στηρίζονται στην ευπείθεια (docility) (Simon, 1959) αντί για τον οπορτουνισμό που αποτελεί προϋπόθεση των συμβολαίων που οργανώνουν τις αγοραίες ανταλλαγές (Williamson, 1985). Η ευπείθεια είναι οργανικά δεμένη με τη θεμελιώδη αρχή της αβεβαιότητας των προτιμήσεων που έχει εισηγηθεί ο March (1978). Στο πλαίσιο της διαδικασίας της επινόησης οι συμμετοχοί (stakeholders) συνεισφέρουν στην κοινή προσπάθεια υπό τον όρο να λάβουν μέρος στη συνδιαμόρφωση των στόχων. Έτσι τα προϊόντα που απορρέουν από μία τέτοια διαδικασία είναι κατά κανόνα προϊόντα συλλογικού σχεδιασμού (Sarasvathy 2004b; Wiltbank et al., 2006). Σε αντίθεση με την αιτιώδη διαδικασία, η έμφαση εδώ δε δίνεται στους πόρους αλλά στους συμμετόχους. Είναι οι συμμετοχοί (οι επιθυμίες τους και οι επενδύσεις που διατίθενται να κάνουν) που καθορίζουν το αποτέλεσμα και όχι το αντίθετο (Saras & Dew, 2005).

Ο ρόλος της συνεργασίας είναι καθοριστικός για τη βιωσιμότητα του project, τόσο απέναντι στον ανταγωνισμό όσο και ενδογενώς- σε σχέση με τις αντοχές του

επιχειρηματία. Στο πλαίσιο της διαδικασίας λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επινοητική λογική ο επιχειρηματίας δεν έχει ανάγκη να προστατεύσει το αποτέλεσμα της κοινής προσπάθειας από τον ανταγωνισμό, κινούμενος γρήγορα ή μυστικά, όπως συνηθίζεται. Αντίθετα, όπως προτείνουν οι Alvarez & Barney (2007), το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο πλαίσιο μίας τέτοιας διαδικασίας είναι εξαρτημένο από τη διαδρομή που ακολούθησε ο επιχειρηματίας. Η άρρητη γνώση που απορρέει από αυτήν, δεν αντιγράφεται. Από την άλλη, ο επιχειρηματίας δε χρησιμοποιεί, όπως συμβαίνει στο πλαίσιο της διαδικασίας της ανακάλυψης ευκαιριών, κοινωνικούς δεσμούς προκειμένου να αποκτήσει πρόσβαση στην πληροφόρηση που χρειάζεται. Αντίθετα, δια μέσου των κοινωνικών δεσμών μεταφέρει στους συμμετόχους πληροφορίες προκειμένου να υποστηρίξει την ιδέα του. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η πίστη των συμμετόχων στην αξία μίας ευκαιρίας και μαζί με αυτή η αυτοπεποίθησή του (Wood & McKinley, 2010).

□ **Επένδυση στον έλεγχο του μέλλοντος.** Οι ευρετικές που χρησιμοποιεί κανείς όταν καλείται να αποφασίσει, προδίδουν το πώς αντιμετωπίζει το μέλλον (Sarasvathy et al., 2003). Όσοι επιλέγουν τις ευρετικές που περιγράφει το μοντέλο της επίνοιας πιστεύουν ότι το μέλλον δεν μπορεί να προβλεφθεί, αλλά μπορεί σε ένα βαθμό να ελέγχεται. Δρουν πολύ συχνά προτού σκεφτούν, δίνοντας εκ των υστέρων νόημα στις πράξεις τους (sencemaking) (Weick, 1995). Σε αντίθεση με την προτεραιότητα που το ορθολογικό μοντέλο λήψης των αποφάσεων δίνει στην επιλογή, σε έναν κόσμο που περιστρέφεται γύρω από τη δράση, το κεντρικό φαινόμενο είναι η *ερμηνεία*, γράφουν ο Weick και οι συνεργάτες του (2005).

2.3.2 Η εμπειρική μελέτη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων με βάση την επίνοια και τα κενά της

Το ενδιαφέρον που συγκεντρώνει τα τελευταία χρόνια η εμπειρική διερεύνηση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων με βάση την επίνοια εντάσσεται στη γενικότερη τάση του πεδίου να εστιάζει στον ρόλο που παίζει το άτομο στην επιχειρηματική διαδικασία. Σε αντίθεση με την προσέγγιση των χαρακτηριστικών της προσωπικότητας που δεν έδωσε όπως είδαμε ικανοποιητικά αποτελέσματα, η σύγχρονη μελέτη εστιάζει στη συμπεριφορά και σε γνωστικές λειτουργίες που μπορούν να καλλιεργηθούν (Davidsson et al., 2001).

Η κατανόηση της επιχειρηματικότητας ως διαδικασίας απαιτεί, ωστόσο, μεγαλύτερη ευελιξία ως προς τον μεθοδολογικό σχεδιασμό, από αυτήν που έχουν παραδοσιακά επιδείξει οι μελέτες του πεδίου. Καταρχάς, όσον αφορά στην επιλογή του δείγματος. Η επιλογή αποκλειστικά επιτυχημένων προσπαθειών έχει στερήσει, κατά κοινή ομολογία, την έρευνα από πολύτιμες παρατηρήσεις (Aldrich & Martinez, 2001; Davidsson et al., 2001; Low & MacMillan, 1988; Wood & MacKinley, 2010). Η επιτυχία μπορεί να κατανοηθεί μόνο ως απόρροια μίας μακράς διαδικασίας διαχείρισης αποτυχιών (Sarasvathy 2001, 2008) στο πλαίσιο της οποίας οι εταιρίες και όποιο άλλο "κατασκεύασμα" απορρέει από την επιχειρηματική προσπάθεια δεν πρέπει να εκλαμβάνεται ως αυτοσκοπός, αλλά ως μέσο δια του οποίου ο επιχειρηματίας και οι άνθρωποι που τον περιβάλλουν πραγματοποιούν όσα φαντάζονται (Sarasvathy, 2004c). Η επιμονή του συσχετισμού μεταβλητών που αφορούν τον επιχειρηματία, με μεταβλητές που αφορούν την απόδοση της εταιρίας η οποία απορρέει από τη δραστηριότητά του⁵, αποτυγχάνουν να εξηγήσουν φαινόμενα όπως αυτό που περιγράφουν ο Gimeno και οι συνεργάτες του (1997): πώς εταιρίες με πολύ χαμηλή απόδοση επιβιώνουν για μεγάλα χρονικά διαστήματα, συχνά ξεπερνώντας τους πλέον επιτυχημένους ανταγωνιστές τους. Η αδιαφοροποίητη επένδυση σε αυτό που είναι για τον επιχειρηματία σημαντικό (Davidsson 2008a; Sarasvathy, 2002), φωτίζει την ποικιλομορφία των στόχων που κάθε μελέτη της επιχειρηματικής συμπεριφοράς οφείλει να λαμβάνει υπόψη.

Ως εκ τούτου, θεωρείται σκόπιμο να αποσυνδέεται η επιτυχία του επιχειρηματία από την επιτυχία της επιχείρησης (Sarasvathy, 2008). Μία πραγματικά ωφέλιμη προοπτική δε θα αντιμετώπιζε την αποτυχία ως το αντίθετο της επιτυχίας αλλά ως ένα σημαντικό δεδομένο (input) που έχει αξία καθεαυτό ως κομμάτι της μαθησιακής διαδικασίας (Davidsson & Wiklund, 2001). Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης πολύ μεγαλύτερο ενδιαφέρον έχει η υπόθεση ότι όλες οι αποτυχίες δεν είναι ίδιες, αλλά ενδεχομένως υπάρχουν χρήσιμες, ακόμα και απαραίτητες αποτυχίες, καθώς και άλλες που είναι κρίσιμο να αποφεύγονται. Ο ρόλος μίας έρευνας που θέτει στο κέντρο της την καριέρα του επιχειρηματία θα ήταν να διακρίνει τα είδη των

⁵ Σύμφωνα με την εκτεταμένη επισκόπηση που έκανε η Sarasvathy (2008) σε 4 διαφορετικά πεδία (βιομηχανική οργάνωση, οικολογία των πληθυσμών, εργασιακά και επιχειρηματικότητα) η επιχειρηματική επιτυχία σχεδόν πάντοτε συγχέεται με την απόδοση της εταιρίας.

"επικίνδυνων" αποτυχιών και να περιγράψει πώς αντιμετωπίζονται στρατηγικά από τα υποκείμενα (Sarasvathy, 2004c).

Τέτοιου είδους ερωτήματα, ωστόσο, δεν μπορούν να διερευνηθούν με τις στατικές μεθόδους έρευνας στις οποίες κατά κανόνα καταφεύγουν οι ερευνητές, όπως οι διακλαδικές (cross-sectional) έρευνες ή η μελέτη αρχείων (Bygrave, 2007; Davidsson & Wiklund, 2001; McKenzie et al., 2007). Κατά πολύ καταλληλότερα, αν και χρονοβόρα, θεωρούνται τα πειραματικά σχέδια, οι μακροπρόθεσμες και οι ιστορικές έρευνες (Shane & Eckhardt, 2003), η εθνογραφία και οι προσομοιώσεις (Davidsson et al., 2001). Ακόμα και η μελέτη μίας και μοναδικής περίπτωσης μπορεί να είναι διαφωτιστική κατά τον Gartner και τους συνεργάτες του (1992), ώστε αξίζει να αναζητούνται τρόποι ελέγχου της εγκυρότητας και της αξιοπιστίας ιδιαίτερα στο πλαίσιο μελετών με πολύ περιορισμένο δείγμα.

Συνολικά, η ισορροπία μεταξύ ποσοτικών και ποιοτικών μεθόδων διερεύνησης της επιχειρηματικότητας κλίνει υπέρ των πρώτων, για λόγους που αφορούν κυρίως τις πιθανότητες δημοσίευσης της έρευνας⁶. Μία τέτοια ανισορροπία δε συμβαδίζει, ωστόσο, με τον βαθμό ωρίμανσης του πεδίου, ενώ αποθαρρύνει σημαντικά τόσο τη σύνδεσή θεωρίας και πράξης όσο και τον πειραματισμό με νέες μεθόδους (Bygrave, 2007; Neergaard & Uhløi, 2007). Χωρίς να αγνοούν τη σημασία της θεωρίας, ειδικά των μοντέλων που καθοδηγούν τη συλλογή των δεδομένων, αρκετοί μελετητές απορρίπτουν τη θεώρηση των ποιοτικών μεθόδων ως υποδεέστερων ως προς την επιστημονική τους εγκυρότητα. Κι αυτό γιατί η ουσία της επιχειρηματικότητας είναι η αλλαγή μίας κατάστασης. "Ποιος μπορεί να πει", ρωτάει ο Bygrave, "με την γνώση που διαθέτουμε σήμερα, ποια κομμάτια της επιχειρηματικής διαδικασίας είναι αρκετά σταθερά ώστε να μπορούν με ασφάλεια να

⁶ Ο Bygrave εξηγεί ότι η συνθήκη αυτή αναστέλλει την ανάπτυξη της μελέτης του επιχειρείν συνολικά και παράγει μελέτες που ενδιαφέρουν ελάχιστα την πράξη. Είναι, όπως λέει, σχεδόν αδύνατο να επιτύχει κανείς τη δημοσίευση ενός καθαρά εμπειρικού άρθρου σε επιστημονικό περιοδικό πρώτης κλάσεως, ανεξάρτητα από το πόσο σοβαρά είναι τα ευρήματά του. Λέει χαρακτηριστικά: "Η μέθοδός μας είναι σχεδόν αποκλειστικά ποσοτική--- το 95% των άρθρων που δημοσιεύθηκαν σε εννέα πρωτοκλασάτα επιστημονικά περιοδικά και αφορούν την επιχειρηματικότητα χρησιμοποίησαν στατιστικές μεθόδους ανάλυσης. Το κύριο εργαλείο μας είναι το ερωτηματολόγιο. Το 35% των άρθρων χρησιμοποίησαν ερωτηματολόγια που χορηγήθηκαν μέσω τηλεφώνου ή επιστολής με ερωτήσεις πολλαπλής κλίμακας. Μόνο το 10% των άρθρων βασίστηκαν σε συνεντεύξεις και λιγότερο από το 1% σε παρατήρηση... Για να πούμε την αλήθεια, οι μελέτες μας, ορμώμενες από τη θεωρία και καθοδηγούμενες από τη μεθοδολογία παρουσιάζουν τετριμμένα αποτελέσματα τα οποία είναι ελάχιστα ή και καθόλου ενδιαφέροντα για τους επαγγελματίες" (2007: 24).

απομονωθούν από το όλο και να αναλυθούν με μοντέλα παλινδρόμησης και άλλα παρόμοια;" (2007:45-46).

Στο βαθμό που η θεώρηση της επίνοιας περιγράφει μία γνωστική διαδικασία η οποία αντανακλάται στη συμπεριφορά είναι από τη φύση της ιδιαίτερα δύσκολο να μελετηθεί ποσοτικά- εξ ου και οι μελετητές είναι ανοιχτοί σε εναλλακτικές μεθοδολογικές προσεγγίσεις. Οι εμπειρικές μελέτες γύρω από τη διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επινοητική λογική χωρίζονται σε τρεις κύριες ομάδες: πειράματα, μελέτες περίπτωσης και ανάπτυξη ελεγμένων ως προς την αξιοπιστία τους κλιμάκων, οι οποίες σηματοδοτούν το πέρασμα από το πρώιμο (nascent) στο ενδιάμεσο στάδιο θεωρητικής ανάπτυξης (Perry et al., 2011).

Οι πειραματικές έρευνες που θεμελίωσαν τη θεώρηση της επίνοιας (Sarasvathy 1998; Sarasvathy & Dew, 2005) έδειξαν ότι ο τρόπος με τον οποίο αποφασίζουν οι ειδήμονες (expert)⁷ επιχειρηματίες είναι πολύ διαφορετικός από αυτόν που περιγράφεται στα εγχειρίδια της επιχειρηματικότητας (Sarasvathy, 2008). Χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της ανάλυσης λεκτικών πρωτοκόλλων (verbal protocol analysis) οι ερευνητές ζήτησαν από τους επιχειρηματίες που πήραν μέρος στην έρευνα, όλοι διακεκριμένοι στο κλάδο τους, να λύσουν, σκεπτόμενοι φωναχτά, προβλήματα που σχετίζονται με την έναρξη μίας νέας επιχείρησης. Το συμπέρασμά τους, ότι οι ειδήμονες επιχειρηματίες προτιμούν τη λογική του επινόησης έναντι της αιτιώδους λογικής προκειμένου να αποφασίσουν, ενισχύθηκε από μεταγενέστερα πειράματα που σύγκριναν έμπειρους επιχειρηματίες με φοιτητές MBA (Dew et al., 2009b; Read et al., 2009b). Αν και το γεγονός ότι ο τύπος του επιχειρηματία μπορεί να λειτουργεί ως ρυθμιστικός παράγοντας (moderator) στη σχέση μεταξύ των μεταβλητών που μελετά η έρευνα επισημαίνεται συχνά (Ucbasaran et al., 2001), οι μελέτες που έχουν επιχειρήσει τη σχετική σύγκριση δεν έχουν αντιμετωπίσει ικανοποιητικά το πρόβλημα της δειγματοληψίας. Χρησιμοποιώντας αποκλειστικά

⁷ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το expertise (ειδημοσύνη) δεν ταυτίζεται απαραίτητα ούτε με την εμπειρία, η οποία μπορεί να ενισχύει τα λάθη, ούτε με την επιτυχία. "Η ειδημοσύνη συνίσταται σε άρρητες καθώς και μεταβιβάσιμες πτυχές της εμπειρίας που συνδέονται με υψηλή επίδοση σε συγκεκριμένους τομείς. Αντί να λαμβάνει είτε τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας είτε τις συνθήκες ως δεδομένα και να προσπαθεί να εξηγήσει διακυμάνσεις στην απόδοση, η οπτική της ειδημοσύνης εστιάζει στην κατανόηση των ομοιοτήτων μεταξύ διαφόρων εμπειρογνομώνων σε συγκεκριμένους τομείς, παίρνοντας ως δεδομένα τα υψηλά επίπεδα απόδοσης. Ακολουθώντας τη βιβλιογραφία, ορίζω ως ειδήμονα 'κάποιον που έχει φτάσει σε υψηλό επίπεδο απόδοσης στο πεδίο του ως αποτέλεσμα χρόνων εμπειρίας και εσκεμμένης πρακτικής' (Sarasvathy, 2008: 35).

φοιτητές MBA επειδή μόνο έτσι μπορούν, όπως λένε, να διασφαλίσουν ότι τα υποκείμενα της έρευνας κατανοούν τη γλώσσα του ερευνητικού εργαλείου (Dew et al., 2009b), οι έρευνες αυτές δεν μπορούν να ισχυριστούν ούτε ότι μελετούν πώς σκέφτονται οι πραγματικά άπειροι επιχειρηματίες, εφόσον οι φοιτητές MBA έχουν καλλιεργήσει, λόγω του προγράμματος σπουδών που παρακολουθούν, ισχυρή προδιάθεση για τη μία εκ των δύο λογικών (Sarasvathy, 2008), ούτε ότι οι διαφορές που παρατηρούνται ως προς το πώς αποφασίζουν οι διακεκριμένοι επιχειρηματίες οφείλονται κατ' ανάγκην στην εμπειρία τους (Dew, 2009b). Το ότι δεν παρατηρείται το ίδιο υποκείμενο ή η ίδια επιχειρηματική προσπάθεια στην εξέλιξή τους, αποκλείει εκ των πραγμάτων να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα ως προς αυτό.

Οι μελέτες περίπτωσης των Sarasvathy & Kotha (2001), Harting (2004) και Harmeling et al. (2004), από την άλλη, έχουν το προσόν ότι μελετούν πώς αναπτύσσεται η επιχειρηματικότητα ως διαδικασία, αν και αναδρομικά. Και οι τρεις επικεντρώνουν σε μία και μοναδική περίπτωση προκειμένου να διαπιστώσουν αν σε συνθήκες αβεβαιότητας οι νέες επιχειρηματικές προσπάθειες στηρίζονται κατά προτεραιότητα στην επινοητική λογική. Συγκεντρώνουν υλικό από συνεντεύξεις και υλικό αρχείου προκειμένου να ανασυστήσουν την ιστορία ανάπτυξης της κάθε επιχειρηματικής προσπάθειας και προχωρούν σε ανάλυση περιεχομένου. Το πλεονέκτημά τους είναι ότι μπορούν να μελετήσουν το ειδικό βάρος των επιμέρους θεωρητικών κατασκευών (sub-constructs) που αντιπροσωπεύουν τις ευρετικές μεθόδους στις οποίες στηρίζεται το μοντέλο της επίνοιας σε κάθε διαφορετική φάση της προσπάθειας, καθώς και τις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τους. Συνοπτικά, επιβεβαιώνουν την υπόθεση ότι η διαδικασία λήψης αποφάσεων που βασίζεται στην επίνοια αποτελεί την κύρια επιλογή κατά τα αρχικά στάδια και υποχωρεί υπέρ της διαδικασίας λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην αιτιώδη λογική καθώς η επιχείρηση αρχίζει να παίρνει μορφή και η αβεβαιότητα να μειώνεται. Αν και συμβάλλουν στην αποσαφήνιση του περιεχομένου των θεωρητικών κατασκευών, τα αποτελέσματά τους δεν μπορούν να γενικευθούν, εξ ου και οι Perry et al. (2011) τις τοποθετούν μαζί με τις πειραματικές έρευνες στο πρώιμο στάδιο ανάπτυξης της έρευνας.

Η πρώτη προσπάθεια να αναπτυχθεί ένα εργαλείο έρευνας που να επιτρέπει την ποσοτική διερεύνηση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην

επίνοια ανήκει στον Chandler και τους συνεργάτες του (2011). Οι κλίμακες Likert που απορρέουν από την προσπάθειά τους καλύπτουν όλες τις πτυχές της έννοιας, ενώ υποβάλλονται σε πολλαπλούς ελέγχους ως προς την αξιοπιστία και εγκυρότητά τους. Το βασικό πλεονέκτημα της προσπάθειάς τους έγκειται στην δυνατότητα μελέτης του φαινομένου σε μεγαλύτερη κλίμακα, καθώς και στην αποσαφήνιση ότι οι δύο λογικές δεν αποτελούν άκρα ενός συνεχούς, αλλά μπορούν να συνδυάζονται, οπότε πρέπει να μελετώνται χωριστά στο πλαίσιο της έρευνας. Ταυτόχρονα το εργαλείο τους, που αξιοποιήθηκε ως οδηγός για την κατασκευή του εργαλείου της παρούσας μελέτης, έχει κάποιους σημαντικούς περιορισμούς στους οποίους θα επανέλθουμε στην ενότητα 3.5.4.3.

Σε γενικές γραμμές, οι περισσότερες μελέτες που έχουν γίνει μέχρι σήμερα θέτουν τη διαδικασία λήψης αποφάσεων που βασίζεται στην επίνοια στη θέση της εξαρτημένης μεταβλητής και τη συσχετίζουν με την εσκεμμένη πρακτική/εμπειρία, χωρίς να αποκλείουν ότι άλλοι παράγοντες όπως η φυσική κλίση ή μία προδιάθεση που έχει καλλιεργηθεί μέσα από εμπειρίες της παιδικής ηλικίας για παράδειγμα, παίζουν επίσης κάποιο ρόλο (Sarasvathy, 2008). Ωστόσο, ο τρόπος που έχει μελετηθεί το φαινόμενο, κυρίως μέσα από διατμηματικές μελέτες, δε μας επιτρέπει να εμβαθύνουμε στους τρόπους και τα αίτια της μαθησιακής διαδικασίας.

2.4 Η μελέτη του καλλιτέχνη ως επιχειρηματία

Στην ακόλουθη ενότητα θα δούμε συνοπτικά πώς έχει μελετηθεί η επιχειρηματικότητα στο πλαίσιο της μουσικής βιομηχανίας και τί είδους προκλήσεις θέτει στον ερευνητή η ανάληψη επιχειρηματικής δράσης από τον ίδιο τον καλλιτέχνη. Θα συνοψίσουμε, επίσης, τα όσα είναι γνωστά για τις καλλιτεχνικές καριέρες και θα εξηγήσουμε τί έχει να συνεισφέρει στη μελέτη τους η θεώρηση της επίνοιας.

2.4.1 Η μελέτη της επιχειρηματικότητας στη βιομηχανία ηχογραφημάτων. Ο επιχειρηματίας-εταιρικό στέλεχος

Οι μελέτες που ακολουθούν την προοπτική της "παραγωγής της κουλτούρας" (production of culture) που θεμελίωσαν οι Peterson και Berger (1971) αποτελούν την πρώτη συστηματική προσπάθεια να εξηγηθεί η (εταιρική) επιχειρηματικότητα στο πλαίσιο της βιομηχανίας ηχογραφημάτων, με τρόπο που δεν αντιμετωπίζει τον

επιχειρηματία ως "δημιουργική ιδιοφυΐα" οι ικανότητες της οποίας μπορούν να εξηγηθούν κυρίως μεταφυσικά, αλλά επιχειρεί να δει πώς επηρεάζεται από τις μεγάλες γραφειοκρατικές δομές στις οποίες βρίσκεται ενταγμένος (Peterson & Berger, 1975; Peterson, 1982). Αντικείμενο της μελέτης τους υπήρξαν οι δισκογραφικές εταιρίες της δεκαετίας του εβδομήντα. Ο "πρωταγωνιστής" στις μελέτες αυτές ήταν ο παραγωγός που επωμιζόταν την ευθύνη της εξεύρεσης νέων καλλιτεχνών και την επιμέλεια των δίσκων που εξέδιδαν για λογαριασμό μίας συγκεκριμένης εταιρίας. Αυτός που επωμιζόταν, με άλλα λόγια, τον τομέα της διερεύνησης (exploration) ο οποίος θεωρείται ότι λειτουργεί συμπληρωματικά με τον τομέα της εκμετάλλευσης (exploitation) στην προσπάθεια να διατηρείται το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης στο πλαίσιο μιας βιομηχανίας που χαρακτηρίζεται από διαρκή αλλαγή (March, 1991b).

Ο παραγωγός-επιχειρηματίας είχε προνομιακή θέση μέσα στην οργάνωση, λόγω της μοναδικής του ικανότητας να προβλέπει τη ζήτηση, να διαθέτει αυτό που οι Peterson και Berger (1971) ονομάζουν "δημόσιο αυτί", να φέρνει σε επαφή, όπως λέει ο Frith (2000:388), τα δύο ανορθολογικά μεγέθη που στηρίζουν τη βιομηχανία: το ταλέντο και το γούστο. Ταυτόχρονα ήταν υποκείμενος σε αυστηρούς ελέγχους σε σχέση με την εμπορική απόδοση των προϊόντων για τα οποία ήταν υπεύθυνος (Peterson, 1990). Για να εξασφαλίσουν κρίσιμους πόρους από την αγορά οι εταιρίες προσπαθούσαν διαρκώς να ελέγξουν την αβεβαιότητα που τη χαρακτηρίζει. Η εύκολα αναγνώσιμη πληροφορία των χαρτών ευπώλητων προϊόντων (charts) βοηθούσε κατά παράδοση στον συντονισμό και την αξιολόγηση της επίδοσης των διαφόρων τμημάτων της οργάνωσης και ακολούθως στο διαμοιρασμό κρίσιμων πόρων (Anand & Peterson, 2000). Οι πιο ευάλωτοι ήταν κατά κανόνα όσοι καλλιτέχνες εντάσσονταν σε περιθωριακά είδη και οι πρωτοεμφανιζόμενοι- όσοι ανήκαν δηλαδή στη σφαίρα ευθύνης του επιχειρηματία.

Οι μελέτες με αντικείμενο τους παραγωγούς που απασχολούνται σε συγκεκριμένες εταιρίες ως υπεύθυνους για την καινοτομία στη συγκεκριμένη βιομηχανία, εξετάζουν κατά κύριο λόγο την οργάνωση της εταιρίας ως πλαίσιο που ευνοεί ή αναστέλλει τη δημιουργικότητά τους- όπως την ανάγκη να είναι το τμήμα

της ανάπτυξης του ρεπερτορίου (A&R) ημιαυτόνομο⁸. Οι δρώντες που διαθέτουν διαφορετικού είδους ικανότητες, γράφουν οι Lorenzen και Frederiksen, όπως οι ικανότητες που σχετίζονται με την παραγωγή περιεχομένου και οι ικανότητες που σχετίζονται με την προώθηση, δεν μπορούν εύκολα να ενταχθούν στο ίδιο οργανωσιακό πλαίσιο. Αυτό διότι όσοι έχουν διαφορετικές ικανότητες έχουν επίσης "διαφορετικές πηγές πληροφόρησης, διαφορετικά ενδιαφέροντα και διαφέρουν 'πολιτισμικά' από πλευράς απόψεων, γλώσσας και πρακτικών" (2003: 5). Στο κλασικό του σύγγραμμα γύρω από τις δημιουργικές βιομηχανίες ο Caves (2000) έχει επίσης υπογραμμίσει τις δυσκολίες συντονισμού του "παρδαλού" αυτού "πλήθους" (motley crew). Από την άλλη μεριά, οι μελέτες οι οποίες θέτουν σε πρώτο πλάνο τα κοινωνικά χαρακτηριστικά των παραγωγών/πυλωρών της βιομηχανίας ηχογραφημάτων και τις κουλτούρες των ειδών (genre cultures) με τις οποίες είναι εξοικειωμένοι, δείχνουν ότι και η κουλτούρα μπορεί με τη σειρά της να παράγει μία ορισμένου είδους βιομηχανία (Du Gay, 1997; Negus, 1998, 1999, 2002).

Άλλες φορές πάλι, η μελέτη της επιχειρηματικότητας εστιάζει στη διαφορά των μεγάλων από τις μικρές εταιρίες ως οργανώσεων που μετέχουν στο ίδιο "οικοσύστημα". Η ανάπτυξη της καινοτομίας, τότε, μελετάται ως απότοκο της δομής της βιομηχανίας. Από το κλειστό σύστημα της παραγωγής που είχαν περιγράψει οι Peterson & Berger (1975) και την υπόθεση ότι η υψηλή συγκέντρωση της ιδιοκτησίας στα χέρια λίγων μεγάλων εταιριών οδηγούσε σε εντατική εκμετάλλευση και χαμηλή καινοτομία, οι μεγάλες εταιρίες περνούν σταδιακά από τα τέλη της δεκαετίας του πενήντα στο ανοιχτό σύστημα. Στο πλαίσιο του ανοικτού συστήματος παρατηρείται, παρά την υψηλή συγκέντρωση της ιδιοκτησίας σταθερή επένδυση στην ανάπτυξη της καινοτομίας, καθώς οι εταιρίες καταφεύγουν σε περισσότερο αποκεντρωμένα συστήματα παραγωγής (Lopes, 1992; Dowd, 2004). Οι μεγάλες εταιρίες

⁸ Τα βασικά τμήματα μίας μεγάλης εταιρίας ηχογραφημάτων είναι τα εξής: Το τμήμα A&R που είναι υπεύθυνο για την αναζήτηση νέων ταλέντων, την ανάπτυξη του ρεπερτορίου τους και το ταίριασμα με άλλους παράγοντες του δημιουργικού σκέλους (όπως π.χ. συνθέτες). Το τμήμα προώθησης (marketing) που είναι υπεύθυνο για το στήσιμο της "εικόνας" του καλλιτέχνη μέσα από τα διάφορα media, το οποίο πλέον έχει εξειδικευθεί και σε ψηφιακό (τμήμα νέων μέσων). Το τμήμα δημοσίων σχέσεων (PR) που αναλαμβάνει ό,τι αφορά τη σχέση του καλλιτέχνη με τα media (φωτογραφήσεις, συνεντεύξεις, συμμετοχή σε δημόσια events κλπ.) Το τμήμα πωλήσεων που επίσης εξειδικεύεται και στις ψηφιακές πωλήσεις. Το τμήμα βιομηχανικής αναπαραγωγής. Το τμήμα αδειοδότησης (licensing) που ασχολείται με την παροχή αδειών και το συγχρονισμό. Το τμήμα που ασχολείται με τη διοίκηση και τα οικονομικά θέματα. Το νομικό τμήμα και, τέλος, το τμήμα που ασχολείται με τις εξαγωγές και τη διεθνή αγορά.

εκμεταλλεύονται τις οικονομίες κλίμακας που συνδέονταν με το μέγεθός τους, αναλαμβάνοντας κυρίως την προώθηση και τη διανομή και αφήνουν την ανάπτυξη της καινοτομίας στις μικρές εταιρίες οι οποίες θεωρούνται παραδοσιακά ικανότερες να εξερευνήσουν άγνωστα είδη και να διαχειριστούν νέους καλλιτέχνες (March, 1991b) χάρη στην ευελιξία και την άμεση επαφή με διαφόρων ειδών τοπικά δίκτυα και πολιτισμικούς πόρους που προέρχονται από τα ευρύτερα λαϊκά στρώματα (Dowd, 2004a, 2004b, 2007; Philips & Owens, 2004). Από την άλλη, παρότι η συμβίωση αυτού του είδους συνδέθηκε με θετικά μεγέθη στο μακρο-επίπεδο, όπως την αυξημένη ποικιλομορφία της παραγωγής (Christianen, 1995), γρήγορα μετατράπηκε σε κυρίαρχο παράδειγμα και θεσμοποιήθηκε όπως λέει ο Hesmondhalgh (1998) μέσα από μία σειρά συμφωνιών σε όλα τα επίπεδα που οδήγησαν σε εξαφάνιση των ουσιαστικών διαφορών μεταξύ μεγάλων και "ανεξάρτητων". Σύντομα οι μικρές εταιρίες είτε έβγαιναν από το παιχνίδι, είτε, εξ αιτίας εξαγορών και συγχωνεύσεων, έχαναν την ανεξαρτησία τους με την έννοια που της δίνει ο Hesmondhalgh (1997a, 1997b, 1998) μιλώντας για την περίπτωση του αποκεντρωμένου δικτύου διανομής που συνδέθηκε με την άνοδο της punk και της dance σκηνής στη Μ. Βρετανία. Έπαυαν δηλαδή να προσφέρουν οργανωσιακές διεξόδους ως προς τις εργασιακές σχέσεις και τα μοντέλα της παραγωγής⁹.

Και πάλι, όμως, παρά τη μεγάλη διάχυση που έχει η συγκεκριμένη οπτική, σπάνια οι μελετητές επιχειρούν να αναλύσουν τις πρακτικές των επιχειρηματιών που έκαναν τις ανεξάρτητες εταιρίες να ταράζουν από καιρού εις καιρόν το κατεστημένο στα πεδία γερά θεμελιωμένων κλάδων. Το βάρος της συζήτησης όταν πρόκειται να εξηγηθεί η εμφάνιση της ανεξάρτητης παραγωγής πέφτει στα αντι-εμπορικά *κίνητρα* των επιχειρηματιών (Lee, 1995; Moore, 2007; Strachan, 2007) και όχι στις πρακτικές που εφαρμόζουν- στο πώς επιχειρούν. Ακόμα σπανιότερα γίνεται λόγος για τη θέση των μουσικών που εντάσσονταν σε ανεξάρτητες σκηνές, όπως η ροκ ή η σόουλ, και την εκμετάλλευση που υφίσταντο από "ανελέητους", όπως τους ονομάζει ο

⁹ Ο Hesmondhalgh αναφέρεται μεταξύ άλλων στο περιεχόμενο των συμβολαίων, το διαμοιρασμό των αμοιβών και τα είδη των σχέσεων που αναπτύσσονταν ανάμεσα στα δημιουργικά τμήματα και τα τμήματα που ήταν επιφορτισμένα με τις τυποποιημένες λειτουργίες, λέγοντας ότι, για ένα περιορισμένο χρονικό διάστημα που συμπίπτει με την άνοδο των δύο εναλλακτικών σκηνών, είχαν κατορθώσει να αμφισβητήσουν την κυρίαρχη πρακτική της βιομηχανίας που ήθελε, για παράδειγμα, τους καλλιτέχνες να είναι αποκομμένοι από τη βιομηχανική παραγωγή και, αντίστοιχα, απέκλειε τους τεχνίτες από οποιαδήποτε συζήτηση αφορούσε το δημιουργικό αποτέλεσμα.

Hesmondhalgh, επιχειρηματίες (1997a: 271). Οι ορισμοί της καινοτομίας που καθοδηγούν τις περισσότερες μελέτες στο πεδίο της βιομηχανίας ηχογραφημάτων αγνοούν τις καριέρες που συνδέονται με τα προβεβλημένα προϊόντα των εταιριών. Αν και η οικονομική επιτυχία δεν ορίζεται ανοιχτά ως προϋπόθεση της καινοτομίας, η σημασία της καινοτομίας μετριέται από τα οικονομικά αποτελέσματα των ηχογραφημάτων που ανήκουν σε πρωτοεμφανιζόμενους καλλιτέχνες, ενώ ελάχιστα είναι γνωστά για την τύχη που έχουν οι ίδιοι οι καλλιτέχνες (Efstratoglou et al., 2012)¹⁰. Όπως έδειξε έρευνα με θέμα την ελληνική μουσική παραγωγή, οι πρωτοεμφανιζόμενοι καλλιτέχνες που ξεκίνησαν την καριέρα τους την περασμένη δεκαετία είναι περιορισμένοι στον αριθμό, μολονότι πολλοί από αυτούς έχουν συνδεθεί με κορυφαίους σε πωλήσεις δίσκους που καταγράφηκαν ως μεγάλες επιτυχίες για τις εταιρίες τους (Efstratoglou et al., 2010).

Αυτό που γίνεται, λοιπόν, κατά παράδοση στο πλαίσιο της μουσικής βιομηχανίας είναι ότι επιχειρείται να κατανοηθεί η επιχειρηματικότητα μέσα από τις θεωρήσεις της κοινωνιολογίας των οργανώσεων, όπου η έμφαση δίνεται στη δομή. Η δε εξαρτημένη μεταβλητή είναι κατά κανόνα τα οικονομικά αποτελέσματα που η επιχειρηματική δράση αποφέρει στην εταιρία, ενώ ο επιχειρηματίας είναι το όργανο που φέρει σε πέρας τους εταιρικούς σκοπούς. Λείπει μία εξήγηση βασισμένη στη δράση, που να δίνει έμφαση στις *πρακτικές* των επιχειρηματιών που ξεχωρίζουν (Dubini & Provera, 2008) και τις συνέπειες που αυτές έχουν για την καριέρα τους.

Η ανάγκη αυτή είναι περισσότερο έντονη τα τελευταία χρόνια λόγω της αλλαγής των συνθηκών που αμφισβητούν την προτεραιότητα που είχε η εταιρία στην οργάνωση της πολιτιστικής παραγωγής. Οι DeFillippi και Arthur (1998) εξηγούν, με αφορμή την ανεξάρτητη κινηματογραφική παραγωγή στην Αμερική, ότι οι επιχειρήσεις που στηρίζονται σε περιστασιακά έργα (project-based enterprises), όπως πολλές επιχειρήσεις στο χώρο της πολιτιστικής παραγωγής, δεν έχουν τίποτα κοινό με τις κλασικές εταιρίες. Ούτε την προσδοκία να διαρκέσουν στο χρόνο, ούτε την

¹⁰ Συνήθως αυτό που μετρούν οι έρευνες γύρω από την καινοτομία είναι το μερίδιο των νέων προϊόντων που φτάνουν στην κορυφή των πωλήσεων και το πόσο κατορθώνουν να μείνουν εκεί--- χρόνος που σταθερά μειώνεται. Αυτό κάνει τον Stoneman (2009), μεταξύ άλλων, να αναφέρεται στην αποσιώπηση της σημασίας των καινοτομιών στη λεγόμενη "μακριά ουρά" των πωλήσεων, υπονοώντας ότι παρά τη χαμηλή τους θέση στη λίστα των ευπώλητων προϊόντων, ένας αριθμός από άλλα σημαντικά μεγέθη, όπως για παράδειγμα, η δόμηση φήμης ή η ικανότητα διαχείρισης της κρίσιμης μάζας (Kretschmer et al. (1999), μένουν ανεξερεύνητα στο πλαίσιο της δημιουργίας της οικονομικής αξίας (Efstratoglou et al., 2012: 16).

προσδοκία να μετατρέψουν τις επενδύσεις σε πάγια κεφάλαια (fixed assets) ή μόνιμες θέσεις μέσα στην οργάνωση. Αντιστοίχως, αυτό που είναι σημαντικό για τις καριέρες όσων απασχολούνται σε έργα δεν είναι η αφοσίωση σε μία ορισμένη επιχείρηση αλλά το αποτέλεσμα του εκάστοτε έργου. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, η επιτυχία μίας επιχείρησης θεωρείται συγκυριακή. Η επιτυχία της βιομηχανίας εξαρτάται κυρίως από τα επιτεύγματα των διακεκριμένων μελών της που είναι και αυτά που αναδεικνύονται.

Στο περιβάλλον αυτό οι εταιρίες των ηχογραφημάτων χάνουν τη δεσπόζουσα θέση που είχαν στην αγορά. Οι θεμελιώδεις ικανότητες που θεωρείτο παραδοσιακά ότι διέθεταν υποχωρούν (Bockstedt et al, 2005; Slatter & Narver, 1995), οι πωλήσεις πέφτουν κατακόρυφα, η στρατηγική γίνεται αμυντική απέναντι σε όσους έρχονται από τις παρυφές της αγοράς να την κατακτήσουν (Dolata, 2011) και όλοι βρίσκονται σε αναζήτηση νέων, βιώσιμων επιχειρηματικών μοντέλων (Anderson, 2006; Tschmuck, 2012). Το περιθώριο που δίνεται στους νέους καλλιτέχνες να αποδείξουν την εμπορική τους δυναμική είναι όλο και μικρότερο. Ταυτόχρονα, όσοι βρίσκονται δεσμευμένοι με καταχρηστικά συμβόλαια αντί ελάχιστου οφέλους από τους δίσκους και όλο και λιγότερη ουσιαστική υποστήριξη, καλούνται να αναθεωρήσουν το ρόλο τους και με τη βοήθεια των νέων τεχνολογιών να αναπτύξουν επιχειρηματικές ικανότητες, διαχειριζόμενοι οι ίδιοι την καριέρα τους. (Kretschmer et al., 2001; Μπαλτζής, 2008)

Την τελευταία εικοσαετία όλο και πιο έντονα οι ερευνητές τονίζουν ότι η μελέτη της βιομηχανίας των ηχογραφημάτων πρέπει να ξεπεράσει τους παραδοσιακούς διαχωρισμούς μεταξύ μεγάλης και ανεξάρτητης εταιρίας, μεταξύ δημιουργικού τμήματος και τμήματος με τυποποιημένες δραστηριότητες, μεταξύ καλλιτέχνη και επιχειρηματία ως δίπολα που είναι φύσει ασύμβατα και να μελετήσει σε βάθος ποια είναι τα διακριτικά γνωρίσματα της επιχειρηματικότητας που προσιδιάζει στο συγκεκριμένο κλάδο σαν μία δραστηριότητα που αναπτύσσεται πέρα και πάνω από συγκεκριμένα οργανωσιακά πλαίσια, πέρα και πάνω από ρόλους. Τί είδους εργαζόμενοι είναι, όμως, οι εργαζόμενοι στους κλάδους της δημιουργικής οικονομίας; Πόσο μπορεί να θεωρηθεί ότι παρουσιάζουν ροπή στην επιχειρηματικότητα; Στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμη μία ανασκόπηση των όσων γνωρίζουμε γύρω από την καλλιτεχνική απασχόληση με έμφαση στα κοινά σημεία που έχει με το επιχειρείν.

2.4.2 Τα χαρακτηριστικά της καλλιτεχνικής καριέρας και η σχέση της με το επιχειρείν

Η μεγαλύτερη δυσκολία που έχει να αντιμετωπίσει η έρευνα γύρω από την καλλιτεχνική καριέρα είναι ο ορισμός του πληθυσμού από τον οποίο αντλεί το δείγμα της. Καθώς η συγκεκριμένη ομάδα απασχόλησης δε θέτει επίσημα κριτήρια συμπερίληψης, είναι εξαιρετικά δύσκολο να προσδιοριστεί ποιος ανήκει σε αυτήν και ποιος όχι. Αυτό επηρεάζει άμεσα την ικανότητα των εμπειρικών ερευνών να αποτυπώσουν τις ιδιαιτερότητες που διακρίνουν το πεδίο (Steiner & Schneider, 2013). Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι μεγάλο μέρος των καλλιτεχνών συμμετέχει ταυτόχρονα σε πολλές αγορές, διασυνδεδεμένες ή μη (Throsby, 1996), καθώς επίσης αναλαμβάνει πολλούς ρόλους ταυτόχρονα εντός της ίδιας αγοράς (π.χ. κάποιος μπορεί να απασχολείται ταυτόχρονα ως δημιουργός, δάσκαλος, επιχειρηματίας κλπ.). Αυτό κάνει προβληματική κάθε προσπάθεια να αποδοθεί μία σταθερή εργασιακή ταυτότητα στον συγκεκριμένο πληθυσμό (Menger, 2001). Ακόμα και αν το πλαίσιο της παρατήρησης περιοριστεί σε έναν ορισμένο κλάδο απασχόλησης (π.χ τη μουσική έναντι του θεάτρου), παρατηρείται μεγάλη ετερογένεια ανάλογα με την επιμέρους περιοχή που μελετάται (π.χ κλασική έναντι σύγχρονης μουσικής) και την ιδιότητα (π.χ. δημιουργός έναντι του εκτελεστή) (Menger, 2006).

Οι μέχρι τώρα έρευνες, εντασσόμενες κατά κανόνα στα ευρύτερα πεδία των οικονομικών και της κοινωνιολογίας των τεχνών, έχουν καταγράψει κάποια γενικά γνωρίσματα που διακρίνουν τις καλλιτεχνικές καριέρες, χωρίς ωστόσο να έχουν εμβαθύνει στο πώς τα ίδια τα υποκείμενα τα διαχειρίζονται. Η γενική εικόνα είναι ότι οι απασχολούμενοι στο χώρο των τεχνών είναι νεότεροι και έχουν κατά μέσο όρο υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο και ικανότητες σε σχέση με άλλες κατηγορίες απασχολούμενων, ενώ είναι ταυτόχρονα πολύ πιο εξοικειωμένοι με άτυπες μορφές απασχόλησης. Σε πολύ υψηλότερο ποσοστό από τον μέσο εργαζόμενο οι καλλιτέχνες αυτο-απασχολούνται ή έχουν παράλληλη απασχόληση, συνάπτουν πρόσκαιρα συμβόλαια, εργάζονται στη βάση περιστασιακών έργων, που σπάνια τους εξασφαλίζουν ασφάλιση ή άλλες παροχές και περνούν μεγάλα διαστήματα στην ανεργία ή την απλήρωτη εργασία (Banks & Hesmondhalgh, 2009; Benhamou, 2003; Menger, 2001; Towse, 2006). Παρότι οι συνθήκες απασχόλησης είναι εξαιρετικά επισφαλείς και οι απολαβές ασταθείς, χαμηλές σε σχέση με την επένδυση που έχουν κάνει σε γνώση και εξαιρετικά άνισα διαμοιρασμένες (Alper & Wassall, 2006; Menger, 2006; Kretschmer, 2004), οι εργαζόμενοι δείχνουν σε μεγάλο βαθμό

πρόθυμοι όχι μόνο να αναλάβουν την ευθύνη για την προσωπική τους εξέλιξη (Amabile 1988; Neff, 2005, 2012), αλλά ακόμα εσκεμμένα αποφεύγουν να συνάπτουν σταθερές εργασιακές σχέσεις, εφόσον κρίνουν ότι αυτό βοηθάει τη φήμη τους και την ανάπτυξη των δικτύων στα οποία στηρίζεται (DeFillippi & Arthur, 1996, 1998; Grabher, 2002; Jones, 1996, 2002).

Με δύο λόγια, οι καλλιτέχνες συχνά δείχνουν να *επιλέγουν* το ρίσκο αντί να το αποφεύγουν και αυτός είναι ένας από τους βασικότερους λόγους που η καλλιτεχνική καριέρα θεωρείται συγγενής με την επιχειρηματική καριέρα (Menger, 2001; Neff, 2005). Από την άλλη οι καλλιτέχνες δε δείχνουν πάντα να ενστερνίζονται τη λογική της μεγιστοποίησης της οικονομικής ωφέλειας που θεωρείται ότι καθοδηγεί τον επιχειρηματία, κατά την παραδοσιακή τουλάχιστον οπτική, αλλά αντίθετα, αναλαμβάνουν παράλληλη απασχόληση μόνο μέχρι του σημείου που εισπράττουν τόσα όσα χρειάζονται για να υποστηρίξουν την πρωτεύουσα καλλιτεχνική τους ενασχόληση (Alper & Galligan, 1999; Throsby 1994, 2001).

Σε συνθήκες αβεβαιότητας και με μία πολύ μικρή μειοψηφία να απολαμβάνει σχετικά σταθερή απασχόληση, είναι άξιο διερεύνησης τί κάνει τους καλλιτέχνες να παραμένουν στον κλάδο. Ο Menger (2006) απορρίπτει τόσο τις εξηγήσεις που θέλουν τον καλλιτέχνη γενετικά προδιατεθειμένο να υπερ-εκτιμά τις πιθανότητες που έχει να επιτύχει ή να επιμένει χωρίς να έχει ανάγκη ανταπόδοσης. Η μελέτη της καλλιτεχνικής καριέρας είναι μία μοναδική ευκαιρία, κατά την άποψή του, να περιγραφούν οι διαφορετικοί τρόποι με τους οποίους διαχειρίζονται οι άνθρωποι τη διακινδύνευση που συνδέεται με την εργασία τους, διεκδικώντας παράλληλα μεγαλύτερο έλεγχο πάνω σε αυτήν και τις σχέσεις με τους ανθρώπους που τους περιβάλλουν. Η παράλληλη απασχόληση και η ανάληψη πολλαπλών ρόλων εκ μέρους του καλλιτέχνη (occupational versatility) είναι ένα μέσο πραγματοποίησης της καριέρας του (career enactment) σε ένα περιβάλλον θεμελιακά αβέβαιο που η πρόβλεψη, για να θυμηθούμε τη θεώρηση της επίνοιας, θα είχε πολύ λίγα να προσφέρει. Ας δούμε πώς έχει αποτυπωθεί το φαινόμενο της σύζευξης του δημιουργικού με τον επιχειρηματικό ρόλο και τί αποτελέσματα θεωρείται ότι έχει.

2.4.3 Η εμπειρική μελέτη του καλλιτέχνη ως επιχειρηματία

Παραδοσιακά οι λειτουργίες που σχετίζονται με την καλλιτεχνική δημιουργία και οι λειτουργίες που σχετίζονται με την εμπορική της εκμετάλλευση (προώθηση και διάδοση) θεωρούνται ασύμβατες, ώστε ο επιτυχής συντονισμός τους αντιμετωπίζεται από τους ερευνητές ως παράδοξο (Bilton & Leary, 2002; Caves, 2000; DeFillippi et al., 2007; Handke, 2007; Hirsch, 1972; Lampel et al., 2000). Πάνω στην ιδέα αυτής της συστατικής έντασης έχει θεμελιωθεί ένα μεγάλο κομμάτι της εξήγησης της ιδιαιτερότητας της πολιτιστικής παραγωγής και του ίδιου του καλλιτέχνη ως εργαζομένου που αδυνατεί να αποτιμήσει την αγοραία αξία του έργου του (Δασκαλοθανάσης, 2004).

Ωστόσο, το φαινόμενο του καλλιτέχνη που διατηρεί τον έλεγχο πάνω στο έργο του, αναλαμβάνοντας πολλαπλούς ρόλους, δεν είναι καινούργιο. Αυτό δείχνουν οι μελέτες που υιοθετούν μία προοπτική πιο ευαίσθητη στις ιδιαιτερότητες του κοινωνικο-ιστορικού πλαισίου, όπως η μελέτη των Baker και Faulkner (1991) που δείχνει πώς η άνοδος του blockbuster στο Hollywood επέτρεψε την ανάδυση του σκηνοθέτη-σεναριογράφου ως ενός νέου σύνθετου ρόλου που αποτύπωνε μία εντελώς διαφορετική οργάνωση της μέχρι τότε γνωστής βιομηχανίας, και η μελέτη του Kealy (1979) που δείχνει πώς η αποκέντρωση της παραγωγής που έφεραν οι τεχνολογικές αλλαγές επέτρεψε στους μουσικούς της ροκ να αναλάβουν την αρμοδιότητα του ηχολήπτη, την οποία ανήγαγαν από τεχνική σε τέχνη. Και στις δύο περιπτώσεις η αλλαγή ήταν συνδεδεμένη με το πώς οι καλλιτέχνες *χρησιμοποίησαν* τους ρόλους ως *πόρους*, προκειμένου να φέρουν μία μόνιμη αλλαγή στο κατεστημένο του κλάδου. Η δυνατότητα αυτή, όπως επισημαίνουν οι συγγραφείς, είναι πολύ μεγαλύτερη σε περιβάλλοντα που περνούν βαθιές μεταβολές, όπως η πολιτιστική παραγωγή (Baker & Faulkner, 1991).

Πέρα από το ότι βελτιώνουν τη θέση τους με οικονομικούς όρους και αυξάνουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη, οι καλλιτέχνες που αναλαμβάνουν παράλληλους ρόλους κατορθώνουν, επίσης, σε μεγαλύτερο βαθμό από άλλους να διατηρούν την καλλιτεχνική τους ιδιαιτερότητα. Όπως δείχνουν πολλές από τις μελέτες που εξειδικεύονται στη μουσική παραγωγή, κάθε νέα μορφή καλλιτεχνικής έκφρασης έχει ανάγκη να συνδυάζεται με μία εναλλακτική οργανωσιακή δομή για να μπορέσει να υπάρξει. Ο DiMaggio (1982a, 1982b), για παράδειγμα, έδειξε πώς η μη κερδοσκοπική συμφωνική ορχήστρα επέτρεψε στην κλασική μουσική να αναπτυχθεί

και ο Lee (1995) μεταξύ πολλών άλλων πώς οι ανεξάρτητες δισκογραφικές εταιρίες έδωσαν την ευκαιρία σε περιθωριακά είδη να μπουν στην αγορά με όρους που δε θα επέτρεπαν οι μεγάλοι ανταγωνιστές τους. Πιο κοντά στα ενδιαφέροντα της παρούσας μελέτης είναι η συνεισφορά του Alvarez και των συνεργατών του (2005) με αντικείμενο την καριέρα των διακεκριμένων Ευρωπαίων σκηνοθετών Almodovar, Moretti και Trier. Αντίθετα με την πρόβλεψη του Becker (1982) ότι η αιρετικότητα (maverickness) χάνεται όταν κανείς γίνει ευρύτερα αποδεκτός, η έρευνά τους έδειξε πώς οι τρεις σκηνοθέτες κατορθώνουν να διατηρούν παρά την ευρεία αναγνώριση τη διαφορά τους εντός του πεδίου, χάρη στο ότι απέφυγαν, από πολύ νωρίς, να αντιμετωπίσουν το καλλιτεχνικό τους έργο αποκομμένο από τους όρους παραγωγής του.

Παρά τις επισημάνσεις, ωστόσο, για οφέλη που έχει ο συνδυασμός της καλλιτεχνικής και της επιχειρηματικής καριέρας, το πεδίο δεν έχει κατορθώσει να αναπτύξει ένα θεωρητικό μοντέλο ικανό να καθοδηγήσει τη μελέτη της ατομικής δράσης στο πλαίσιο της δημιουργικής παραγωγής (Eikhoff et al., 2012). Στο νέο τοπίο που δημιουργούν οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι συνδεδεμένες με αυτές κοινωνικές χρήσεις των πολιτιστικών προϊόντων, ο επαγγελματίας μουσικός καλείται να επαναπροσδιορίσει τον ρόλο του. Ας δούμε πώς έχει αντιμετωπιστεί το ζήτημα της ισορροπίας μεταξύ δράσης και δομής στο ευρύτερο πεδίο της καριέρας και πώς μπορεί να συνεισφέρει μία διερεύνηση στη βάση της θεώρησης της επίνοιας.

2.5 Σύγχρονες καριέρες και επιχειρηματικότητα.

Προς μία νέα ερευνητική κατεύθυνση με βάση τη θεώρηση της επίνοιας

Όλο και περισσότεροι ερευνητές προτιμούν διευρυμένους ορισμούς της καριέρας όπως αυτοί: "Καριέρα είναι η εξελισσόμενη σειρά των εμπειριών ενός ανθρώπου που σχετίζονται με την εργασία στη διάρκεια του χρόνου" (Arthur et al., 1989) και "Καριέρα είναι οι συνδεδεμένες με την εργασία και άλλως σχετικές εμπειρίες που διαμορφώνονται εντός και εκτός οργάνωσης συνιστώντας ένα μοναδικό υπόδειγμα (pattern) που επεκτείνεται σε όλη τη διάρκεια της ζωής του ατόμου" (Sullivan & Baruch, 2009: 1543). Τέτοιου είδους ορισμοί ευνοούν τη διεπιστημονική προσέγγιση του φαινομένου η οποία αποτελεί το μεγάλο στοίχημα που έχει να αντιμετωπίσει το πεδίο (Kharova & Arthur, 2010), καθώς δεν κλίνουν

μονομερώς στην πλευρά της ψυχολογίας ή της κοινωνιολογίας όπως συνηθίζεται (Kharova et al., 2007), ενώ ενθαρρύνουν τη μελέτη της διαπλοκής της εργασίας με την υπόλοιπη πορεία της ζωής (wider life course) ενός ατόμου. Δύο είναι τα στοιχεία που μας ενδιαφέρουν. Η σημασία που δίνεται στον χρόνο- η καριέρα νοείται ως μία διαδικασία εν εξελίξει, σε αντίθεση με άλλους ορισμούς που επικεντρώνουν στην εργασία (job or work) (Arthur, 2008). Και η σημασία που δίνεται στον υποκειμενικό παράγοντα- η καριέρα αποτυπώνει τον τρόπο που το άτομο *βιώνει* την επαφή με άλλους ανθρώπους, οργανώσεις και την κοινωνία συνολικότερα, μέσα από την εργασία.

Μολονότι από πολύ νωρίς οι ερευνητές της καριέρας την αντιμετώπισαν ως ένα προνομιακό πεδίο μελέτης των τρόπων με τους οποίους τα άτομα συνδέονται, επηρεάζονται και επηρεάζουν την κοινωνική δομή (Hughes, 1937), οι θεωρήσεις κατά κανόνα επιλέγουν κάποια πλευρά, αντί να εστιάζουν στην αμοιβαία εξάρτηση (interdependence) των δύο. Αν κανείς προσπαθήσει να συνοψίσει τις έρευνες του πεδίου, γράφουν οι Tams και Arthur, αυτό που μένει είναι "μία πολωμένη διαμάχη σχετικά με αν είναι ή όχι εξαρτημένες οι καριέρες από τα θεσμικά σενάρια σταδιοδρομίας (institutional career scripts)" (2010: 632). Λείπουν θεωρήσεις που να εστιάζουν στους *τρόπους* με τους οποίους οι δρώντες επιχειρούν να επηρεάσουν τη δομή ενώ είναι ενσωματωμένοι σε αυτήν. Το παράδοξο της ενσωματωμένης δράσης (embedded agency) (Seo & Creed, 2002) ή ενσωματωμένης αυτονομίας (embedded autonomy) (Aldrich, 2010), όχι τυχαία, είναι μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η μελέτη γύρω από την επιχειρηματικότητα (Garud et al., 2007). Οι Garud και Karnoe (2003) περιγράφουν το πώς οι δρώντες χαράζουν μέσα από συλλογικές διαδικασίες τεχνολογικά "μονοπάτια" τα οποία εν συνεχεία περιορίζουν τη δράση τους: τις γνώσεις, τις πρακτικές, τους κανόνες και τα εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν. Οι Jack & Anderson (2002) εξηγούν το πώς η κοινωνική ενσωμάτωση (social embeddedness) επιτρέπει στους επιχειρηματίες να εντοπίσουν ευκαιρίες οι οποίες "ταιριάζουν" στις ιδιαίτερες ανάγκες του πλαισίου στο οποίο είναι ενταγμένοι, προσφέροντάς τους έτσι ένα μοναδικό πλεονέκτημα παρέμβασης (enactment). Ποιο είναι, αντίστοιχα, το περιβάλλον στο οποίο αναπτύσσονται οι σύγχρονες καριέρες και τί τρόπους παρέμβασης ενθαρρύνει;

Θα πρέπει καταρχάς να σημειωθεί ότι, αν και οι θεωρήσεις γύρω από τις σύγχρονες καριέρες εστιάζουν στην έλλειψη ορίων και τη χαλαρή σύνδεση του

εργαζόμενου με συγκεκριμένες οργανώσεις, ο κόσμος της εργασίας διακρινόταν πάντοτε από εσωτερική διαφοροποίηση ως προς τα είδη της καριέρας. Η Kanter (1989), για παράδειγμα, προσδιόρισε δύο μορφές καριέρας που διακρίνονται από την τυπική γραφειοκρατική καριέρα που στηρίζεται στην ανέλιξη μέσα σε μία επίσημα ορισμένη ιεραρχία: Πρώτον, την επαγγελματική καριέρα στο πλαίσιο της οποίας το status δηλώνεται όχι από τη θέση μέσα σε συγκεκριμένες ιεραρχίες αλλά κυρίως από τη φήμη που απορρέει από την ανάπτυξη γνώσεων και δεξιοτήτων που θεωρούνται πολύτιμες μέσα σε συγκεκριμένα επαγγελματικά πλαίσια. Και, δεύτερον, την επιχειρηματική καριέρα που είναι πιο κοντά στη σύγχρονη καριέρα την έννοια της οποίας διαπραγματευόμαστε εδώ, και συνδέεται με τη δημιουργία νέας αξίας.

Ο Arthur συνοψίζει τα χαρακτηριστικά της "σύγχρονης καριέρας" λέγοντας τα εξής:

"Αυτού του είδους οι καριέρες, που αντικατοπτρίζουν τους καιρούς που ζούμε, μπορούμε γενικά να πούμε ότι ανταποκρίνονται: α) στην μετακίνηση των ορίων των επαγγελματικών, οργανωτικών, εθνικών και διεθνών συνθηκών εργασίας, β) στην αύξηση της αβεβαιότητας λόγω της ταχύτερης παραγωγής γνώσης και της αδυναμίας να προβλεφθούν οι επιδράσεις της και γ) στα διευρυμένα περιθώρια ατομικής δράσης, όχι μόνο ως αντίδραση στη μετακίνηση των επαγγελματικών ορίων και της αβεβαιότητας, αλλά και λόγω των ευρύτερων συνδυασμών επαγγελματικών εμπειριών που μπορούν να συγχωνεύονται σε μια καριέρα" (2008: 168).

Θεωρούμε ότι η επινοητική λογική που, όπως πρότεινε η Sarasvathy, δε διακρίνει την επιχειρηματική μόνο δράση αλλά είναι θεμελιώδης σε κάθε έκφανση της ανθρώπινης συμπεριφοράς που στηρίζεται στη λήψη αποφάσεων (Sarasvathy, 2001), είναι κατάλληλη να καθοδηγήσει τη διερεύνηση ενός τέτοιου κόσμου για τους εξής λόγους:

1. Το περιβάλλον στο οποίο αναπτύσσονται οι σύγχρονες καριέρες χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα, αστάθεια και "πορώδη" όρια μεταξύ χώρων και ρόλων. Το άτομο έχει αυξημένο ρόλο στην πραγματοποίηση (enactment) της καριέρας του (Arthur, 2008). Οι συνθήκες αυτές ταιριάζουν με το περιβάλλον (problem space) που ευνοεί την ανάπτυξη διαδικασιών λήψης απόφασης που

στηρίζονται στην επίνοια όπως ακριβώς το έχει προσδιορίσει η Sarasvathy (2001, 2008) (βλ. ενότητα 2.3.1).

2. Οι δύο βασικές διαστάσεις στη βάση των οποίων διακρίνονται η αιτιώδης από την επινοητική λογική (η πρόβλεψη έναντι του ελέγχου) (Wiltbank et al., 2009) αντανακλώνται στις στρατηγικές που εφαρμόζουν οι άνθρωποι προσπαθώντας να διαχειριστούν την καριέρα τους (Engel et al., 2012), όπως ο προσανατολισμός σε συγκεκριμένους στόχους και ο σχεδιασμός (Sullivan, 1999) έναντι της συστηματικής επένδυσης σε επαγγελματικές δεξιότητες (career competencies). Η τυπολογία των ικανοτήτων που προτείνουν οι De Fillippi και Arthur (1996) ότι στηρίζουν την ανάπτυξη της σύγχρονης καριέρας (το να γνωρίζει κανείς γιατί- να γνωρίζει πώς και να γνωρίζει ποιους) αντιστοιχεί με την στρατηγική που στηρίζεται στα διαθέσιμα μέσα στο πλαίσιο της επινοητικής λογικής, τα οποία η Sarasvathy (2001) προσδιόρισε ως γνώσεις γύρω από το ποιος είναι κανείς, τί γνωρίζει και ποιους γνωρίζει.

3. Οι μελετητές της καριέρας τονίζουν την αυξημένη βαρύτητα που έχουν τα υποκειμενικά έναντι των αντικειμενικών κριτηρίων για την ανάπτυξή της (π.χ. Hall, 2004). Αυτό ταιριάζει με την ιδέα της Sarasvathy (2002) ότι ο επιχειρηματίας, παρά τις υποθέσεις της μεγιστοποίησης της ωφέλειας που στηρίζουν την έρευνα, συχνά προχωρά με έναν τρόπο αδιαφοροποίητο, ασχέτως αποδόσεων. Εξ ου και προτείνει ότι η επιτυχία του θα πρέπει να αποσυνδεθεί από την επιτυχία συγκεκριμένων επιχειρηματικών προσπαθειών και να μελετηθεί ως μακρά διαδικασία διαχείρισης αποτυχιών. Η μελέτη της ποικιλομορφίας των αποτυχιών που αντανακλά, όπως πρότεινε η Sarasvathy, την ποικιλομορφία των στόχων καθώς και το γεγονός ότι το κατώφλι (threshold) της σταδιοδρομίας είναι διαφορετικό για κάθε άνθρωπο (Davidsson, 2006; Gimeno et al., 1997) είναι κάτι από το οποίο θα είχε να ωφεληθεί τόσο το πεδίο της καριέρας όσο και το πεδίο της επιχειρηματικότητας, το οποίο δίνει υπερβολική έμφαση, όπως εύστοχα σημειώνει ο Aldrich (2010), στις ένδοξες ιστορίες. Περισσότερα σχετικά με τις μεροληψίες που χαρακτηρίζουν την εμπειρική μελέτη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων στη βάση της επίνοιας, θα έχουμε την ευκαιρία να αναφέρουμε στην ενότητα 3.4.1.

4. Αποτελεί κοινή υπόθεση ότι η ευελιξία, η προσαρμοστικότητα και η ικανότητα των ανθρώπων να αντλούν από διαφορετικά νοητικά μοντέλα (mind-sets) αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την εξέλιξή τους (Svejenova et al., 2010).

Τόσο η Sarasvathy που προτείνει ότι η ικανότητα εναλλαγής της επινοητικής και της αιτιώδους λογικής ανάλογα με τις συνθήκες είναι αποτέλεσμα εμπειρίας, όσο και οι θεωρητικοί της καριέρας που βλέπουν τους σύγχρονους εργαζόμενους ως δια βίου εκπαιδευόμενους (Savickas et al., 2009) υπογραμμίζουν ότι οι αναγκαίες δεξιότητες δεν κληρονομούνται, αλλά *μαθαίνονται*. Τα στοιχεία, ωστόσο, και η καθημερινή εμπειρία δείχνουν ότι στη συντριπτική τους πλειοψηφία οι νέοι επιχειρηματίες αποτυγχάνουν να μάθουν (Aldrich, 2010).

2.5.1 Η αποτυχία ως ευκαιρία μάθησης

Οι συνθήκες υπό τις οποίες ευνοείται ή αναστέλλεται η διαδικασία εκμάθησης έχουν συζητηθεί ευρέως τόσο στο πεδίο της ψυχολογίας όσο και της οργανωσιακής θεωρίας καθώς, σε αντίθεση με την επιτυχία, η οποία θεωρείται ότι ενισχύει θεμελιωμένες αντιλήψεις (Sitkin, 1992; Weick, 1984), το λάθος επιτρέπει να αποκαλυφθούν κενά στον τρόπο λειτουργίας (Louis & Sutton, 1991) και να αναπτυχθούν νέες ικανότητες (March & Simon, 1993), απαραίτητη προϋπόθεση για την επιβίωση μίας επιχείρησης, ειδικά αν αυτή λειτουργεί σε ασταθές και αβέβαιο περιβάλλον.

Ταυτόχρονα, υπάρχουν έρευνες που δείχνουν ότι οι άνθρωποι, ιδιαίτερα στον χώρο εργασίας τους, αναπτύσσουν ισχυρές άμυνες, αρνούμενοι να παραδεχτούν τα λάθη τους και να μιλήσουν ανοιχτά γι' αυτά (Cannon & Edmondson, 2003). Ωστόσο ο εντοπισμός και η επεξεργασία του λάθους ή των λεγόμενων "αθέλητων συνεπειών" (unintended consequences) που προκύπτουν από τις επιλογές μας, είναι απαραίτητη προϋπόθεση για να ολοκληρωθεί ο "κύκλος της μάθησης" (Argyris & Schon, 1978). Η σχέση του λάθους με τη μάθηση, από την άλλη, διαμεσολαβείται από την *ερμηνεία* του υποκειμένου ή της ομάδας σε σχέση με το λάθος- η επεξεργασία του εξαρτάται πάντα από το που το αποδίδει (attribution). Ένας άνθρωπος μπορεί να ερμηνεύσει ένα λάθος ως προσωπική επιτυχία (Levitt & March, 1988) ή να το αποδώσει σε κάποιον άλλον, πέρα από τον εαυτό του (Jordan & Audia, 2012). Ωστόσο, πολλοί μελετητές υπογραμμίζουν ότι μόνο εφόσον υπάρχει προσωπική ανάληψη της ευθύνης, μπορεί ένα λάθος να συνεισφέρει στη μάθηση.

Απηχώντας τις διαφορετικές λογικές που βρίσκονται πίσω από τις διαδικασίες λήψης απόφασης που μελετάμε εδώ, ο Argyris (1974) διατύπωσε τη θεώρηση της

"μάθησης διπλού βρόγχου" (double-loop learning). Ανάμεσα στις ενδεχόμενες αντιδράσεις στο λάθος, ο Argyris προσδιορίζει ως αποτελεσματικότερη εκείνη που δε στοχεύει μόνο στο να φέρει το επιθυμητό αποτέλεσμα διορθώνοντας τη στρατηγική, φαινόμενο που ονομάζει "μάθηση μονού βρόγχου" (single loop learning), αλλά σε εκείνη που θέτει σε ερώτημα *θεμελιώδεις αξίες* (governing values) οι οποίες καθοδηγούν τη συμπεριφορά- φαινόμενο που ονομάζει "μάθηση διπλού βρόγχου" (double loop learning). Όπως εξηγούν ο ίδιος και οι συνεργάτες του (Argyris et al., 1985), στην πλειοψηφία τους οι άνθρωποι δρουν στη βάση ενός μοντέλου συμπεριφοράς (Μοντέλο Ι) το οποίο δίνει έμφαση στον ορθολογισμό, τον ανταγωνισμό και το επίτευγμα και καταπιέζει τα αρνητικά συναισθήματα. Συνηθίζουν να αποφεύγουν δύσκολα θέματα, δεν εξετάζουν την ορθότητα των απόψεών τους, κρύβουν γεγονότα που θα μπορούσαν να τους ντροπιάσουν (όπως περασμένα λάθη), ενώ χαρακτηρίζουν αβασάνιστα τους άλλους. Το αποτέλεσμα είναι ότι χτίζουν αμυντική στάση απέναντι στους συνεργάτες τους, με αποτέλεσμα η πληροφόρηση που φτάνει μέχρι αυτούς να είναι περιορισμένη ή ακόμα και διαστρεβλωμένη. Υπό τις συνθήκες αυτές είναι εξαιρετικά απίθανο να μάθουν από τα λάθη τους. Στους περισσότερους χώρους, όπως προτείνουν οι συγγραφείς, είναι γερά ριζωμένες τέτοιες συμπεριφορές.

Παρόλα αυτά οι βαθύτερες αξίες των ανθρώπων είναι κοντύτερα στο Μοντέλο ΙΙ που παρουσιάζουν ο Argyris και τους συνεργάτες του ως εναλλακτικό. Το μοντέλο αυτό χαρακτηρίζεται από αποδοχή και διαπραγμάτευση των συγκρούσεων, ευνοεί δεσμεύσεις απέναντι σε κοινούς σκοπούς και ενθαρρύνει τη συμμετοχή όλων των συμμετόχων στον σχεδιασμό. Αυτό θεωρούμε ότι θυμίζει την έννοια της "συν-ιδιοκτησίας των στόχων" (Sarasvathy, 2008) που βρίσκεται πίσω από τις προκαταβολικές δεσμεύσεις που αποτελούν τη βάση της επινοητικής λογικής.

Όλο και περισσότερες έρευνες στο πεδίο της επιχειρηματικότητας, απηχώντας αυτές τις απόψεις γύρω από τη μάθηση ως κοινωνική διαδικασία, τονίζουν ότι, παρά το άνισο βάρος που έχει παραδοσιακά δοθεί στον επιχειρηματία, το ερώτημα του τί τον οδηγεί στην επιτυχία, θα πρέπει να εξετάζεται μη αγνοώντας το *πλαίσιο* στο οποίο ο επιχειρηματίας δρα (Davidsson, 2006; Davidsson & Gordon, 2013) και τη σχετική ικανότητα συγκεκριμένων πλαισίων έναντι άλλων να ευνοούν τη διαδικασία της μάθησης. Αντίστοιχα, στο πεδίο της καριέρας όλο και περισσότερη έμφαση δίνεται

στο ρόλο που παίζουν οι σχέσεις που αναπτύσσει το άτομο με το περιβάλλον του- είτε αυτές εντοπίζονται στο πλαίσιο συγκεκριμένων οργανώσεων (όπως σχέσεις με συμβούλους και μέντορες) (Ragins et al., 2000), είτε αποτελούν κομμάτια της προσωπικής του ζωής που προεκτείνεται στην εργασία (όπως η περίπτωση της μοιρασμένης καριέρας) (Svejenova et al., 2010).

Ας δούμε, όμως, πώς έχει μελετηθεί ως τώρα η επιτυχία της καριέρας και ποιοι παράγοντες θεωρούνται ότι συνεισφέρουν σε αυτήν.

2.6 Επιτυχία της καριέρας

Ως επιτυχία της καριέρας ορίζονται "τα πραγματικά ή υποκειμενικά επιτεύγματα που αθροίζουν τα άτομα μέσα από την εργασιακή τους διαδρομή" (Judge et al., 1994). Η διάκριση αυτή μεταξύ "πραγματικών" και "υποκειμενικών" επιτευγμάτων είναι η βάση για τη διάκριση μεταξύ αντικειμενικής και υποκειμενικής επιτυχίας. Η τελευταία, αν και έχει αναγνωριστεί εδώ και δεκαετίες σε θεωρητικό επίπεδο, εξακολουθεί να προβληματίζει τους ερευνητές που επιχειρούν να τη μετρήσουν¹¹.

Ενώ η αντικειμενική επιτυχία μπορεί να παρατηρηθεί άμεσα, να μετρηθεί και να επιβεβαιωθεί από έναν ουδέτερο κριτή, η υποκειμενική, καθορίζεται από τον τρόπο που το ίδιο το υποκείμενο εκτιμά την επαγγελματική του εξέλιξη (Abele & Spurk, 2011). Η θεωρία υποστηρίζει, μάλιστα, ότι στο υποκειμενικό σκέλος της η επιτυχία δεν σταθμίζεται μόνο σε σχέση με αυτοαναφορικά κριτήρια (self-referent criteria), που έχουν χαρακτήρα ιδιοσυγκρασιακό, αλλά και σε σχέση με τους σημαντικούς άλλους που κανείς θέτει ως σημεία αναφοράς στη διαδρομή του (ετεροαναφορικά κριτήρια, other-referent criteria) (Heslin, 2003).

Σύμφωνα με τη θεωρία, πολύ περισσότερο από άλλοτε οι δύο πλευρές τείνουν να αλληλοεπηρεάζονται καθώς οι καριέρες αποσυνδέονται από τα σταθερά πλαίσια

¹¹ Είναι χαρακτηριστικό ότι οι Arthur & Rousseau (1996) βρήκαν ότι περισσότερο από το 75% των σχετικών άρθρων που δημοσιεύθηκαν σε μεγάλα διεπιστημονικά περιοδικά κατά το διάστημα 1980 – 1994 εστίαζαν σε αντικειμενικούς, κατ' αποκλειστικότητα, παράγοντες. Ωστόσο πολλές από τις έρευνες που θέτουν το σχετικό ερώτημα στα υποκείμενά τους καταλήγουν σε αποτελέσματα που φανερώνουν την προτεραιότητα των υποκειμενικών παραγόντων. Οι Finegold & Mohrman (2001), για παράδειγμα, κατέληξαν ότι το πιο σημαντικό κριτήριο επιτυχίας, ανάμεσα στους 4.500 εργάτες γνώσης και διοικητικά στελέχη από 8 χώρες που αποτέλεσαν το δείγμα τους, ήταν η ισορροπία ανάμεσα στη ζωή και την καριέρα.

και την παραδοσιακή δομή των οργανώσεων, στο πλαίσιο των οποίων η επιτυχία εξισωνόταν με την άνοδο σε μία ορισμένη ιεραρχική κλίμακα. Όσον αφορά στον τρόπο που αλληλεπιδρούν έχει υποτεθεί μεταξύ άλλων ότι διαφέρει ανάλογα με τον επαγγελματικό κλάδο (Abele et al., 2011). Αν και υπάρχει κάποια συσχέτιση μεταξύ τους είναι μέτρια στην καλύτερη περίπτωση¹², γι' αυτό και οι περισσότεροι μελετητές υπογραμμίζουν την ανάγκη να θεωρούνται η υποκειμενική και η αντικειμενική πλευρά της επιτυχίας ταυτόχρονα (Arthur et al., 2005; Heslin, 2003, 2005)¹³.

Ο υποκειμενικός παράγοντας θεωρείται, πάντως, ιδιαίτερα σημαντικός στο πλαίσιο της παρούσας έρευνας διότι, όπως επίσης επισημαίνει η θεωρία, τροφοδοτεί την περαιτέρω εξέλιξη της καριέρας (Weick, 1996)- είναι, θα λέγαμε, μία υποκατάσταση μεταβλητή (proxy) των προοπτικών της. Ο Arthur και οι συνεργάτες του υπογραμμίζουν τον ρόλο του χρόνου στο πλαίσιο της κατανόησης αυτής της αλληλεξάρτησης. Οι άνθρωποι, γράφουν,

"ζουν την αντικειμενική πραγματικότητα, αποκτούν αντιλήψεις για το τι είναι η επιτυχία και μετά αντιδρούν σε αυτές τις αντιλήψεις, ανεξάρτητα από την προβλεπτική τους ακρίβεια. Ο τρόπος που οι άνθρωποι πραγματοποιούν βήμα με βήμα την καριέρα τους, βασισμένοι στην εμπειρία τους μπορεί να παρατηρηθεί μόνο διαχρονικά" (2005: 180).

Παρότι οι ερευνητές αναγνωρίζουν την ανάγκη της ταυτόχρονης θεώρησης των δύο πλευρών, ελάχιστα έχουν προοδεύσει προς την κατεύθυνση αυτή οι λειτουργικοί ορισμοί. Έτσι αυτό που συναντάμε είναι για τη μεν αντικειμενική επιτυχία να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα (proxies) τα μεγέθη που είναι ευκολότερο να μετρηθούν, δηλαδή ο μισθός και οι προαγωγές που αντανακλούν ένα κοινό μέτρο για το τι σημαίνει γενικά επιτυχία σε μία ορισμένη κοινωνία (Abele et al., 2011). Για τη δε υποκειμενική επιτυχία πολλές επιλέγουν να χρησιμοποιήσουν την κλίμακα της ικανοποίησης από την καριέρα (career satisfaction scale) (Greenhaus

¹² Οι Abele και Wiese (2008) αναφέρουν 0.30 μεταξύ αντικειμενικής και αυτοαναφορικής και ο Judge και οι συνεργάτες του (1995) .12---.26.

¹³ Οι Arthur et al. (2005) φέρνουν ως παράδειγμα την ικανοποίηση που αντλούν οι δάσκαλοι που μετατίθενται σε υποβαθμισμένα σχολεία στο Chicago καθώς παρά τις δυσμενείς συνθήκες, ή ακριβώς εξαιτίας αυτών, νιώθουν ότι η συμβολή τους πολλαπλασιάζεται, ενώ αυτή η υποκειμενική αντίληψη τροφοδοτεί εν τέλει και την αντικειμενική μέσα από την προνομιακή θέση που τους αναγνωρίζεται στον κύκλο των συναδέλφων τους.

et al., 1990)¹⁴, αν και συχνά επισημαίνεται ότι η υποκειμενική επιτυχία είναι ένα εξαιρετικά περίπλοκο μέγεθος για να περιορίζεται σε μία τέτοια μονοδιάστατη προοπτική (Arthur et al., 2005). Οι Abele και Spurk (2011) προτείνουν τη μέτρηση τόσο της αντικειμενικής όσο και της υποκειμενικής επιτυχίας με πολλαπλά μέτρα. Για την αντικειμενική αναφέρονται σε μισθό, κοινωνική θέση και προαγωγές ενώ για την υποκειμενική σε αυτοαναφορικά κριτήρια (ικανοποίηση από την εργασία και ικανοποίηση από την καριέρα) όσο και ετεροαναφορικά κριτήρια, διότι, όπως λένε, το καθένα αντανakλά διαφορετικές πτυχές της σταδιοδρομίας, ενώ και τα δύο είναι εξίσου σημαντικά ως κίνητρα για την περαιτέρω επιτυχή της ανάπτυξης. Ο Arthur και οι συνεργάτες του (2005) επισημαίνουν την ανάγκη περισσότερων ποιοτικών διερευνήσεων που να επιτρέπουν στα υποκείμενα της έρευνας να προτείνουν τα κριτήρια που είναι για τα ίδια σημαντικά. Όπως αναφέρουν, κανένα από τα 68 συνολικά άρθρα που εξέτασαν δεν επέτρεψε στους ερωτώμενους να μιλήσουν για το τι είναι για τους ίδιους η επιτυχία. Η αυτοεικόνα που αποκτά κανείς θεωρείται, ωστόσο, βέβαιο ότι θα επηρεάσει τη μελλοντική του στάση.

Προς την ίδια κατεύθυνση κινούμενος ο Heslin (2003) υποστηρίζει τόσο τη σημασία της υποκειμενιστικής προσέγγισης, κατά την οποία ο ερευνητής αποφεύγει να επιβάλλει τα κριτήριά του στα υποκείμενα της έρευνας, όσο και την παγίδα της ακραίας έμφασης στο ιδιοσυγκρασιακό περιεχόμενο της υποκειμενικής επιτυχίας. Οι καριέρες είναι κατασκευασμένες κοινωνικά, γράφει, και ως εκ τούτου, οι υποκειμενικές εκτιμήσεις της επιτυχίας φανερώνουν υποδείγματα κοινών ερμηνειών μεταξύ ανθρώπων που μοιράζονται το ίδιο κοινωνικό πλαίσιο. Παράλληλα, λοιπόν με τους παράγοντες που προσιδιάζουν στο άτομο υπάρχουν και παράγοντες που προσιδιάζουν στο πλαίσιο. Οι δύο κατηγορίες συνδέονται, μάλιστα, με τη διαφοροποιημένη βαρύτητα της υποκειμενικής και της αντικειμενικής επιτυχίας (Heslin, 2005). Η ανεπάρκεια των αντικειμενικών κριτηρίων μπορεί να αντιμετωπιστεί με την ταυτόχρονη μελέτη αντικειμενικών και υποκειμενικών παραγόντων καθώς και με την ερμηνεία των αποτελεσμάτων σε σχέση με το πλαίσιο που ορίζει ο εκάστοτε επαγγελματικός κλάδος (ως προς το σύστημα εξέλιξης για

¹⁴ Η κλίμακα εμφανίζει ένα πολύ ικανοποιητικό βαθμό εσωτερικής συνέπειας (internal consistency) ($= .83$) κατά τους Seibert et al., 2001) στη βάση του δείκτη Cronbach's alpha (Arthur et al., 2005), εξ ου και πολλοί ερευνητές τη θεωρούν το καλύτερο εργαλείο από όσα έχουν κατά καιρούς χρησιμοποιηθεί (Judge et al., 1995).

παράδειγμα), ενώ σημαντικό είναι να ελέγχονται και τυχόν ενδο-πληθυσμιακές διαφορές¹⁵ (Heslin 2005, Abele & Spurk, 2011).

2.7 Οι προϋποθέσεις της επιτυχίας της καριέρας

Οι παράγοντες που θεωρείται ότι επηρεάζουν την επιτυχία της καριέρας μπορούν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες: σε παράγοντες που σχετίζονται με τα ατομικά χαρακτηριστικά, παράγοντες που σχετίζονται με τη συμπεριφορά του ατόμου και παράγοντες που σχετίζονται με το οργανωσιακό περιβάλλον (Ballout, 2007; Ng et al., 2005). Στην πρώτη κατηγορία κυρίαρχες προσεγγίσεις είναι η προσέγγιση των χαρακτηριστικών της προσωπικότητας, που δεν έχει δώσει, όπως είδαμε, ικανοποιητικά αποτελέσματα και η προσέγγιση των πόρων, που μελετώνται κατά κανόνα μέσα από το ανθρώπινο, το κοινωνικό και το οικονομικό κεφάλαιο. Στη δεύτερη κατηγορία εντάσσονται οι στρατηγικές που ενεργοποιούν τα άτομα στην προσπάθεια να διαχειριστούν την καριέρα τους και στην τρίτη η συμβολή της οργάνωσης, όπως αποτυπώνεται στα συστήματα διαχείρισης των ανθρώπινων πόρων που εφαρμόζει ή όπως το ίδιο το άτομο την αντιλαμβάνεται. Θα έχουμε στη συνέχεια την ευκαιρία να δούμε εν συντομία πώς έχουν μελετηθεί οι σχέσεις ανάμεσα στους παράγοντες αυτούς και την επιτυχία της καριέρας και με ποια αποτελέσματα. Στο τέλος αυτής της ενότητας θα είμαστε σε θέση να διατυπώσουμε τις υποθέσεις που καθοδηγούν τη μελέτη μας.

2.7.1 Πόροι

Σύμφωνα με τη θεωρία των πόρων και ικανοτήτων (Barney, 1991; Grant, 1991; Hal, 1992; Peteraf, 1993), διαφορετικά είδη πόρων, υλικών και άυλων, μπορούν να αποτελέσουν πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για μία εταιρία, εφόσον πληρούν ορισμένες βασικές προϋποθέσεις: να είναι πολύτιμοι, μη υποκαταστάσιμοι, σπάνιοι και, το κυριότερο, ανθεκτικοί στην αντιγραφή. Κατεξοχήν

¹⁵ Ο Heslin (2005) αναφέρει ως παράδειγμα το εύρημα της έρευνας των Brooks et al. (2003) ότι υπάρχουν σαφείς διαφορές στα κριτήρια που επιλέγουν ως μέτρα της επαγγελματικής τους επιτυχίας οι ψυχολόγοι που εργάζονται στην ελεύθερη αγορά σε σχέση με όσους εργάζονται ως ακαδημαϊκοί, ιδίως στη σχετική βαρύτητα του μισθού που εισπράττουν.

ανθεκτικοί στην αντιγραφή πόροι είναι όσοι εξαρτώνται από ανθρώπινες δεξιότητες. Παρότι οι θεωρητικοί συμφωνούν σε σχέση με τα χαρακτηριστικά που πρέπει να διακρίνουν τους πόρους για να αποτελούν πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, δεν υπάρχει η ίδια ομοφωνία ως προς τους τύπους στους οποίους θα μπορούσαν να χωριστούν. Ο Hall (1992) πρότεινε το διαχωρισμό των άυλων πόρων σε όσα η εταιρία "έχει", δηλαδή τα περιουσιακά της στοιχεία (assets) και όσα η εταιρία "κάνει", τις ικανότητές της (capabilities). Στα περιουσιακά στοιχεία περιέλαβε όσα σχετίζονται με πνευματικά δικαιώματα, όσα σχετίζονται με την οργάνωση (δομή, συστήματα διαχείρισης ανθρώπινων πόρων, κουλτούρα) και όσα σχετίζονται με τη φήμη της. Στις ικανότητες περιέλαβε γνώσεις και ικανότητες που είναι άρρηκτα δεμένες με οργανωσιακές ρουτίνες και το ανθρώπινο δυναμικό. Παρομοίως, οι Miller και Shamsie πρότειναν το διαχωρισμό σε πόρους που στηρίζονται σε ιδιοκτησιακά δικαιώματα (property-based resources) (όπως συμβόλαια, πατέντες κλπ.) και σε πόρους που στηρίζονται σε γνώση (knowledge-based resources), με κριτήριο από που απορρέει η ικανότητα προστασίας από την αντιγραφή. Ο Jones και οι συνεργάτες του (1998) από την άλλη, επιχειρώντας να περιγράψουν τι είδους πόροι στηρίζουν τις καριέρες που αναπτύσσονται στο πλαίσιο των πολιτιστικών βιομηχανιών υποδεικνύουν δύο βασικές κατηγορίες: τους πόρους που στηρίζονται σε γνώση και τους πόρους που στηρίζονται σε οικονομικό κεφάλαιο. Οι πρώτοι εμφανίζονται ικανοί να διατηρήσουν την αξία τους ακόμα και σε εξαιρετικά ασταθή περιβάλλοντα.

Στην παρούσα μελέτη επιλέξαμε να εντάξουμε στο οικονομικό κεφάλαιο ό,τι προστατεύεται μέσω συμβολαίων και στο ανθρώπινο και κοινωνικό κεφάλαιο όσα εξαρτώνται από τη γνώση και την εμπειρία που χτίζουν τα άτομα πάνω στη δουλειά και τις κοινωνικές σχέσεις που επηρεάζουν τη φήμη τους, αντίστοιχα. Οι περισσότερες μελέτες που συσχετίζουν το ανθρώπινο, το κοινωνικό και το οικονομικό κεφάλαιο με την επιτυχία της καριέρας βρίσκουν διαφορετικά αποτελέσματα ανάλογα με τα μέτρα που επιλέγουν, την εξαρτημένη μεταβλητή που θέτουν και τη μέθοδο που χρησιμοποιούν. Ας δούμε ποιες θεωρητικές υποθέσεις στηρίζουν τη σχέση μεταξύ των πόρων και της επιτυχίας της καριέρας και ποια συμπεράσματα έχουν βγει από την εμπειρική τους μελέτη.

2.7.1.1 Ανθρώπινο κεφάλαιο

Η θεωρία του ανθρώπινου κεφαλαίου (Becker, 1964) ασχολείται με το πώς οι επενδύσεις σε γνώση βελτιώνουν τις γνωστικές ικανότητες και την παραγωγικότητα των ανθρώπων. Όσοι διαθέτουν υψηλότερο ανθρώπινο κεφάλαιο αναμένεται να έχουν καλύτερες ευκαιρίες απασχόλησης και υψηλότερες απολαβές από άλλους. Σύμφωνα με τον Becker (1964) το ανθρώπινο κεφάλαιο δεν απορρέει μόνο από την τυπική αλλά και από την άτυπη εκπαίδευση, την κατάρτιση στο χώρο δουλειάς (on the job training) και από άλλες μορφές εμπειρίας. Οι μελετητές της επιχειρηματικότητας ενσωματώνουν κατά κανόνα το ανθρώπινο κεφάλαιο στα μοντέλα που προβλέπουν την επιχειρηματική επιτυχία, η οποία, όπως ήδη επισημάναμε, εξισώνεται στην συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων με την επιτυχία της εταιρίας (Davidsson, 2006). Στο βαθμό που η επιχειρηματικότητα μελετάται ως ικανότητα να ανακαλύπτει κανείς και να εκμεταλλεύεται ευκαιρίες το ανθρώπινο κεφάλαιο θεωρείται ότι βοηθάει τα άτομα να εντοπίσουν περισσότερες ευκαιρίες και να φέρουν σε πέρας τις εξειδικευμένες ενέργειες που συνδέονται με την εμπορική τους εκμετάλλευση (Shane & Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1997). Βοηθάει επίσης στην ανάπτυξη των στρατηγικών (η αποκλειστική αναφορά στις στρατηγικές του έλλογου σχεδιασμού δε γίνεται τυχαία), ενισχύει την ικανότητα των επιχειρηματιών να εξασφαλίσουν άλλες μορφές κεφαλαίου, όπως οικονομικό κεφάλαιο ή συνεργασίες (Gimeno et al., 1997) και, το σημαντικότερο, βοηθάει στην περαιτέρω ανάπτυξη γνώσεων και ικανοτήτων που τους επιτρέπουν να προσαρμόζονται στις νέες απαιτήσεις του περιβάλλοντος.

Παρότι η υπόθεση είναι ότι το ανθρώπινο κεφάλαιο συνδέεται θετικά με την επιτυχία του επιχειρηματία, τα αποτελέσματα των εμπειρικών ερευνών είναι συχνά αντιφατικά φανερώνοντας πόσο σύνθετη είναι στην πράξη η διαδικασία (Davidsson, 2006). Μεταξύ άλλων δείχνουν ότι οι ιδιότυπες (specific) μορφές κεφαλαίου υποσκελίζουν τις γενικές, καθώς η επιχειρηματική διαδικασία εξελίσσεται (Davidsson & Honig, 2003) και ότι υπάρχουν άλλοι παράγοντες που μεσολαβούν, όπως τα διαφορετικά κατώφλια επιτυχίας που θέτει ο κάθε επιχειρηματίας (Gimeno et al., 1997). Ο Davidsson (2006), για παράδειγμα, αναφέρει ως πιθανούς παράγοντες που κρύβουν τη θετική σχέση του ανθρώπινου κεφαλαίου με την επιτυχία στις αναλύσεις που χρησιμοποιούν την τεχνική της παλινδρόμησης, το ότι όσοι επιχειρηματίες έχουν εξαιρετικά προσόντα συνηθίζουν να τερματίζουν πιο εύκολα

μία διαδικασία επειδή βρίσκουν ευνοϊκότερες επαγγελματικές διεξόδους ή επειδή θέτουν υψηλότερα από άλλους κατώφλια ως προς το επίπεδο της απόδοσης που θα δικαιολογούσε τη συνέχιση της προσπάθειας. Τρεις είναι οι παρατηρήσεις που κρατάμε από τις σχετικές έρευνες:

1. Οι διάφορες μορφές ανθρώπινου κεφαλαίου, όπως και τα ασταθή χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και οι κοινωνικο-δημογραφικοί παράγοντες που έχουν κατά καιρούς βρεθεί να συνδέονται θετικά με την επιτυχία της καριέρας (Ng et al., 2005), δεν επιδρούν απευθείας αλλά μέσω ρυθμιστικών μεταβλητών (moderating variables) (Judge & Mueller, 2007; Rauch & Frese, 2000; Unger et al, 2009) όπως η οικογενειακή κατάσταση, τα επίπεδα της ανεργίας ή τα χαρακτηριστικά του κλάδου. Και, φυσικά, τις στρατηγικές που ενεργοποιεί κανείς.

2. Οι επενδύσεις σε ανθρώπινο κεφάλαιο (π.χ. τα χρόνια εκπαίδευσης ή επαγγελματικής εμπειρίας) έχει αποδειχθεί ότι συνδέονται πολύ λιγότερο με την επιτυχία από ό,τι τα αποτελέσματα που απορρέουν από τις επενδύσεις (π.χ. συγκεκριμένες δεξιότητες που είναι σε θέση κανείς να ασκεί) (Davidsson & Honig, 2003). Αναλόγως άνιση σχέση με την επιτυχία έχει το λεγόμενο "γενικό" (general) ανθρώπινο κεφάλαιο με το "εξειδικευμένο" (specific). Στο γενικό ανθρώπινο κεφάλαιο συνήθως συγκαταλέγονται το επίπεδο της μόρφωσης και η μη συνδεδεμένη με συγκεκριμένη εργασιακή δραστηριότητα εμπειρία, ενώ στο εξειδικευμένο συγκαταλέγεται μόνο εκείνη η γνώση και εμπειρία που σχετίζεται με συγκεκριμένο είδος δραστηριότητας (π.χ. προηγούμενη συμμετοχή σε σύσταση μίας νέας επιχείρησης). Ο Unger και οι συνεργάτες του (2009) βρήκαν στη μετα-ανάλυση που έκαναν πολύ ισχυρότερη συσχέτιση των μεταβλητών που αντιστοιχούν σε εξειδικευμένο ανθρώπινο κεφάλαιο και των μεταβλητών που αντιστοιχούν σε αποτελέσματα που απορρέουν από επενδύσεις σε γνώση, με την επιτυχία.

3. Το ανθρώπινο κεφάλαιο δε φέρνει πάντα αποτελέσματα από μόνο του, αλλά μόνο εφ' όσον συνδυάζεται με τις κατάλληλες μορφές κοινωνικού κεφαλαίου. Η επιτυχής επιχειρηματικότητα είναι κοινωνικό παιχνίδι, όπως λένε οι Davidsson και Honig (2003).

2.7.1.2 Κοινωνικό κεφάλαιο

Η επίδραση των διαφόρων μορφών κοινωνικού κεφαλαίου στην επιχειρηματική επιτυχία έχει μελετηθεί λιγότερο σε σχέση με το ανθρώπινο κεφάλαιο, ενώ εμφανίζεται ακόμα μεγαλύτερη ποικιλομορφία ως προς τους λειτουργικούς ορισμούς και τα αποτελέσματα των ερευνών (Davidsson, 2006). Ένα από τα κυριότερα ευρήματα εδώ είναι ότι δεν υπάρχουν γενικής ισχύος μηχανισμοί, αλλά, για να δώσουμε ένα παράδειγμα, η καταλληλότητα του κοινωνικού κεφαλαίου σχετίζεται με τη φάση ανάπτυξης της επιχειρηματικής προσπάθειας. Ενώ, κατά τον διαχωρισμό που έχει εισηγηθεί ο Granovetter (1975), κοινωνικό κεφάλαιο που στηρίζεται σε ισχυρούς δεσμούς, όπως το να έχει κανείς γονείς ή σύντροφο που ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα ή να χαίρει υποστήριξης από το στενό του περιβάλλον επηρεάζουν σημαντικά το ποιος μπαίνει στην επιχειρηματικότητα, στην εξέλιξή της η προσπάθεια στηρίζεται περισσότερο σε κοινωνικό κεφάλαιο που στηρίζεται σε ασθενείς δεσμούς, όπως το να είναι κανείς μέλος επαγγελματικών δικτύων και επιχειρηματικών ομάδων (Davidsson & Honig, 2003). Και στην περίπτωση αυτή οι ερευνητές υπογραμμίζουν ότι καθώς η διαδικασία προχωράει, η δυνατότητα των δεικτών του ανθρώπινου και κοινωνικού κεφαλαίου να προβλέψουν την επιτυχία μειώνεται. Αυτό πιθανότατα σημαίνει ότι οι συνθήκες απαιτούν πιο εξειδικευμένες γνώσεις και ικανότητες, που οι συνήθεις "στατικές" αναπαραστάσεις των διαθέσιμων πόρων δεν μπορούν να περιγράψουν.

Αναλόγως, σε μία από τις πρώτες σχετικές μελέτες που επιχείρησαν να μελετήσουν εμπειρικά το πώς συνδέονται διάφορες μορφές κοινωνικού κεφαλαίου με την επιτυχία της καριέρας ο Seibert και οι συνεργάτες του (2001) επισημαίνουν ότι το κοινωνικό κεφάλαιο δεν επιδρά άμεσα στην επιτυχία της καριέρας, αλλά μέσω ενδιάμεσων μεταβλητών, ενώ σημείωσαν ότι η θεώρηση των ισχυρών δεσμών δίνει δυσανάλογα μεγάλη έμφαση στην ένταση του δεσμού *per se*, αντί στη λειτουργία του ως μέσο απόκτησης κοινωνικού οφέλους. Η μετα-ανάλυση των Burg και Romme (2014) έδειξε ότι οι κοινωνικοί δεσμοί έχουν συνδεθεί τόσο με θετικές όσο και με αρνητικές επιδράσεις (π.χ. *cognitive lock-in* και περιορισμένη πρόσβαση σε πόρους), ενώ μία σειρά ερευνητών έχουν ασχοληθεί με τη διαφορετική επίδραση που έχει ο βαθμός ομοιομορφίας των ομάδων στις οποίες εντάσσεται ο επιχειρηματίας στα αποτελέσματα (e.g. Watson et al., 1993). Η έρευνα του Steffens και των συνεργατών του (2011) επιβεβαίωσε ότι, εφόσον οι ετερογενείς ομάδες αντέξουν στο χρόνο,

σημειώνουν πολύ μεγαλύτερη επιτυχία. Τα οφέλη της ποικιλομορφίας των εμπειριών και των διαφορετικών τρόπων σκέψης που τα μέλη της ομάδας φέρνουν στην κοινή προσπάθεια είναι ακόμα μεγαλύτερα όταν οι δραστηριότητες δεν είναι τετριμμένες (Pelled et al., 1999) και το περιβάλλον διακρίνεται από υψηλή αβεβαιότητα, όπως το περιβάλλον που μελετάμε εδώ.

Τέλος, αντικρουόμενα είναι τα αποτελέσματα που αφορούν την επίδραση που έχουν στην επιτυχία της καριέρας οι σχέσεις με μέντορες. Το συνηθέστερο εύρημα είναι ότι η ύπαρξη μέντορα συνδέεται θετικά με την ανάπτυξη της καριέρας, ιδίως όταν το μέτρο της επιτυχίας είναι η προσωπική ικανοποίηση (Allen et al., 2004). Οι πόροι στους οποίους κανείς αποκτά πρόσβαση χάρη στη σχέση έχει βρεθεί ότι είναι πολυτιμότεροι όταν ο μέντορας έχει σημαντικό status μέσα στην οργάνωση (Seibert et al., 2001), ενώ η ύπαρξη μέντορα έχει θεωρηθεί ικανή να μετριάσει το αρνητικό αντίκτυπο που προκύπτει από την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου (Zagenczyk et al., 2009). Άλλες έρευνες έχουν κινηθεί προς την αντίθετη κατεύθυνση, διερευνώντας τις αρνητικές πλευρές της σχέσης (Eby & Allen, 2002), προτείνοντας μεταξύ άλλων ότι τα αποτελέσματα εξαρτώνται λιγότερο από τη στενότητα του δεσμού και την ιεραρχική θέση του μέντορα (Kay & Wallace, 2009) και περισσότερο από την ποιότητά της (Ragins et al., 2000).

2.7.1.3 Οικονομικό κεφάλαιο

Το οικονομικό κεφάλαιο θεωρείται ότι συσχετίζεται με την επιτυχία κυρίως σε περιβάλλοντα που διακρίνονται από σταθερότητα και όπου ο ανταγωνισμός μπορεί να προβλεφθεί (Miller & Shamsie, 1996). Στο πλαίσιο της δημιουργικής παραγωγής το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα διασφαλίζεται κατά κύριο λόγο μέσω συμβολαίων που επιτρέπουν τον έλεγχο του πλέον κρίσιμου πόρου στο συγκεκριμένο περιβάλλον- του πνευματικού δικαιώματος. Όπως οι εταιρίες στηρίζουν την κερδοφορία τους σε αποκλειστικά συμβόλαια με μεγάλα ονόματα, σύμφωνα με τη θεωρία της οικειοποίησης των προσόδων από την καινοτομία (Teece, 2006), έτσι και οι καλλιτέχνες έχουν ως κύρια επιλογή τη συνεργασία με όσους κατέχουν τα συμπληρωματικά ενεργητικά που είναι απαραίτητα (όπως χρηματοδότηση, A&R, μάρκετινγκ) προκειμένου να κατορθώσουν να οικειοποιηθούν τα κέρδη από την καινοτομία που φέρνουν στην αγορά. Στο βαθμό που ο έλεγχος που ασκούν οι

εταιρίες στην αγορά μειώνεται, πολύ περισσότεροι παίκτες μπαίνουν στην αγορά και ο καλλιτέχνης έχει την επιλογή, όπως γράφει ο Κλήμης (2010), να αναπτύξει εσωτερικά τα συμπληρωματικά ενεργητικά που χρειάζεται, έχοντας ωστόσο πολύ λίγες πιθανότητες να επιβιώσει σε ένα παιχνίδι αφθονίας των πόρων αλλά ταυτόχρονα ακραίου ανταγωνισμού.

Το ερώτημα τί κάνει τον καλλιτέχνη να επιβιώνει είναι, βέβαια, όπως είδαμε, πολύ διαφορετικό από το τί τον κάνει να κερδίζει. Φαίνεται ότι μία λογική υπόθεση είναι ότι όταν το κέρδος είναι ο στόχος και ο καλλιτέχνης δε διαθέτει φήμη που μπορεί να εξαργυρώσει, η στρατηγική της συνεργασίας με τρίτους που κατέχουν συμπληρωματικά ενεργητικά (εταιρίες διαχείρισης, προώθησης ζωντανών εμφανίσεων κλπ.) εξακολουθεί να είναι η κύρια επιλογή. Φυσικά η υπόθεση αυτή μένει να ελεγχθεί στην πορεία της μελέτης.

2.7.1.4 Η σημασία των αρχικών πόρων

Παρότι οι αναλύσεις των σχέσεων που έχουν οι πόροι με την επιτυχία δεν δίνουν συνεπή αποτελέσματα (Davidsson, 2006), η έρευνα επιμένει να τους λαμβάνει υπόψη, διότι πέρα τις άμεσες επιδράσεις που έχουν, θεωρείται ότι μπορούν και έμμεσα να επηρεάζουν την επιτυχία επειδή ενδεχομένως αποτελούν μία ένδειξη (signal) για τους υποψήφιους επενδυτές σχετικά με το αν αξίζει να επενδύσουν στην επιχειρηματική προσπάθεια ή όχι. Οι αρχικοί πόροι μπορούν να λειτουργήσουν, γράφουν ο Cooper και οι συνεργάτες του (1994) "σαν αντίβαρο σε μειονεκτήματα όπως η έλλειψη εμπειρίας και το μικρό μέγεθος" (σ.σ. της επιχείρησης). Θεωρούμε ότι η παρατήρηση αυτή μας δίνει έναν ακόμα λόγο να περιλάβουμε τους πόρους στο μοντέλο μας.

Άλλωστε, η τύχη μίας καριέρας στις πολιτιστικές βιομηχανίες κρίνεται από τις αποφάσεις που παίρνουν διαφόρων ειδών μεσολαβητές, όπως για παράδειγμα οι υπεύθυνοι των δισκογραφικών εταιριών. Όπως έδειξε προγενέστερη έρευνα που είχε ως παράδειγμα την ελληνική μουσική βιομηχανία της τελευταίας 15ετίας, οι μεσολαβητές προσπαθούσαν να μειώσουν όσο είναι δυνατό το ρίσκο των επενδύσεών τους επιλέγοντας νέους καλλιτέχνες που είχαν ήδη σημαντικό κεφάλαιο στη διάθεσή τους πριν κυκλοφορήσει η πρώτη τους δουλειά (Efstratoglou et al., 2010). Οι αρχικοί

πόροι μπορούν, λοιπόν, να θεωρηθεί ότι επηρεάζουν με τρεις τρόπους την εξέλιξη μίας καριέρας.

1. Επηρεάζουν την επιλογή της στρατηγικής. Την υπόθεση ότι οι επιχειρηματίες προκρίνουν συγκεκριμένες στρατηγικές λόγω έλλειψης πόρων έχουν εκφράσει πέρα από τη Sarasvathy (2008) και θεωρητικοί που μελετούν την πρακτική του bricolage (Baker και Nelson, 2005; Di Dominico, 2010)¹⁶.

2. Επηρεάζουν το πόσο καλά μπορεί κανείς να φέρει τη στρατηγική που επέλεξε σε πέρας. Όσοι διαθέτουν, γνώσεις και πρόσβαση σε διευρυμένα ανθρώπινα δίκτυα, είναι περισσότερο αποτελεσματικοί στην εκτέλεση της στρατηγικής και πιο ευπροσάρμοστοι σε νέες συνθήκες.

3. Τέλος, επηρεάζουν την απόκριση του περιβάλλοντος. Όσο περισσότερους πόρους διαθέτει κανείς τόσο περισσότερο εύκολο είναι να βρει υποστήριξη.

Λόγω του βαθμού στον οποίο καθορίζει τη στρατηγική που θα αναπτύξει το αρχικό επίπεδο των πόρων μίας επιχείρησης, έχει επίσης υποτεθεί ότι δημιουργεί εξάρτηση από την ιστορική της διαδρομή (path dependencies), περιορίζοντας κατά πολύ τις εναλλακτικές επιλογές που θα έχει στο μέλλον έναντι των ανταγωνιστών της (Aldrich, 2010; Cooper et al., 1994). Κατά το πρώτο ειδικά διάστημα που οι συνθήκες είναι ασταθείς και καταφεύγει σε διαρκείς πειραματισμούς, άρα και περισσότερα λάθη, το να διαθέτει ικανό επίπεδο πόρων μπορεί να εγγυηθεί τη βιωσιμότητά της (Fichman & Levinthal, 1991; Greene & Brown, 1997). Ωστόσο, η έρευνα του Cooper και των συνεργατών του (1994), που κατέληξε ότι το αρχικό επίπεδο των πόρων

¹⁶ Οι δύο θεωρήσεις συγκεντρώνουν τα τελευταία χρόνια ιδιαίτερο ενδιαφέρον στο πλαίσιο της μελέτης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας. Οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται στο πλαίσιο αυτό έχουν κατά κανόνα να αντιμετωπίσουν σημαντικούς περιορισμούς σε πόρους και άρα έχουν απόλυτη ανάγκη να είναι επινοητικές, προκειμένου να τα βγάλουν πέρα με ό,τι είναι άμεσα διαθέσιμο. Η ικανότητα να τα βγάζει πέρα κανείς με ό,τι διαθέτει (Baker & Nelson, 2005) όπως και ο πειραματισμός που δεν κοστίζει πολύ στον επιχειρηματία εφόσον εκείνος δε διακινδυνεύει ό,τι δε θα άντεχε να χάσει, είναι κεντρικές και στις δύο θεωρήσεις. Σύμφωνα με την Di Dominico και τους συνεργάτες της (2010) οι κοινωνικοί επιχειρηματίες που χρησιμοποιούν το bricolage αναγκάζονται να μοχλεύουν πόρους που είτε δε χρησιμοποιούνται είτε θεωρούνται άχρηστοι από τις υπάρχουσες οργανώσεις εξ ου και αποκτώνται είτε δωρεάν είτε σε πολύ χαμηλή τιμή. Αναγκάζονται επίσης να προσπαθούν διαρκώς να πείσουν άλλους δρώντες να συνεισφέρουν.

Από την άλλη, αν και το effectuation συνδέεται επίσης με την επινόηση νέων χρήσεων πόρων που προϋπάρχουν, δίνει πολύ μεγαλύτερη έμφαση στους συμμετόχους σε σχέση με τους πόρους. Ο επιχειρηματίας δεν προσπαθεί απλά να πείσει άλλους να συνεισφέρουν σε έναν από τα πριν προσδιορισμένο στόχο αλλά μοιράζεται τη διαμόρφωση των στόχων. Επίσης, όπως συχνά επισημαίνεται, οι επιχειρήσεις που στηρίζονται στο bricolage, εξ αιτίας της έμφασης που δίνουν σε ήδη υπάρχοντες πόρους και δίκτυα γνωριμιών δεν καταφέρνουν πάντα να ξεπεράσουν τους περιορισμούς που αυτά θέτουν και η ανάπτυξή τους επιβραδύνεται ή παύει (Owusu & Janssen, 2013). Αντίθετα, η εξοικείωση με τη διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην επινόηση κάνει τους επιχειρηματίες ικανότερους στο να εναλλάσσουν διαφορετικές λογικές ανάλογα με τις συνθήκες και τους επιτρέπει έτσι να αναπτύξουν με επιτυχία τη δραστηριότητά τους (Sarasvathy, 2008).

επιδρά σημαντικά στην επιτυχία, όπως οι περισσότερες έρευνες που μελετούν γραμμικά τη σχέση μεταξύ τους, δεν προσδιόρισε, όπως οι ίδιοι οι ερευνητές σημειώνουν, το πώς και το γιατί της διαδικασίας. Πώς και γιατί οι αρχικές συνθήκες διαμόρφωσαν το σύνολο των διαθέσιμων ευκαιριών και την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται σε διαφορετικές προκλήσεις. Αυτό θα μπορούσε να γίνει μόνο αν έμπαινε στη μελέτη και η στρατηγική. Στο σημείο αυτό θα στραφούμε τώρα.

2.7.2 Στρατηγική

Στο πλαίσιο των θεωρήσεων που περιγράφουν τις "σύγχρονες καριέρες" είναι κεντρική, όπως είδαμε, η άποψη ότι το άτομο μπορεί να πάρει την ευθύνη της καριέρας του στα χέρια του. Η θεώρηση της επίνοιας μας δίνει μία ευκαιρία να περιγράψουμε τις διαφορετικές λογικές στις οποίες στηρίζουν τις αποφάσεις τους οι καλλιτέχνες, προσπαθώντας να διαχειριστούν την καριέρα τους και να δούμε πώς επιδρούν στην εξέλιξή της. Αυτό που αναζητάμε δεν είναι ένα βέλτιστο μοντέλο που να ταιριάζει σε κάθε περίπτωση αλλά εναλλακτικές στρατηγικές που αποδεικνύονται κατάλληλες ανάλογα με τις συνθήκες.

Σύμφωνα με την ενδεχομενική θεωρία (contingency theory) δεν υπάρχει ένας ιδανικός τρόπος διοίκησης, εφόσον κάθε οργάνωση είναι διαφορετική και έχει να αντιμετωπίσει ένα μοναδικό σύνολο περιβαλλοντικών απροόπτων στο οποίο καλείται να ανταποκριθεί. Οι Burns και Stalker (1961) πρότειναν ότι σε σταθερά περιβάλλοντα ευδοκιμούν γραφειοκρατικού τύπου οργανώσεις ("μηχανιστικές") στο πλαίσιο των οποίων οι αποφάσεις παίρνονται στο επίπεδο της διοίκησης και εξυπηρετούνται από τα τμήματα, ενώ σε αβέβαια περιβάλλοντα ευδοκιμούν "οργανικές" οργανώσεις, οι οποίες διακρίνονται από αποκεντρωμένες δομές και δυνατότητα διαρκούς αναπροσδιορισμού των στόχων σε διάφορα επίπεδα της οργάνωσης. Οι συγγραφείς προτείνουν ότι δεν υπάρχει προτιμώτερο μοντέλο και ότι η επιτυχία του σχεδιασμού εξαρτάται, για παράδειγμα, από το πόσο ταιριάζουν (fit) η οργάνωση με το περιβάλλον της, τα τμήματα της οργάνωσης μεταξύ τους και στο στυλ της διοίκησης με το είδος των εργασιακών ομάδων (Lawrence & Lorsch, 1967).

Αναλόγως ο Davidsson (2005a) προτείνει ότι η επιτυχία μίας επιχειρηματικής στρατηγικής εξαρτάται από το πόσο αυτή ταιριάζει με τους υπόλοιπους παράγοντες

που επιδρούν στη διαδικασία, όπως τα χαρακτηριστικά του ατόμου (μεταξύ άλλων το ανθρώπινο, το κοινωνικό και το οικονομικό κεφάλαιο που έχει στη διάθεσή του), την πρωτοτυπία της ιδέας που θέλει να υλοποιήσει, τις σχέσεις και διασυνδέσεις του, το βαθμό αβεβαιότητας του περιβάλλοντος και άλλα εμπόδια ή ευκαιρίες που απορρέουν από αυτό. Κάθε έρευνα που επιδιώκει να κατανοήσει πώς οι στρατηγικές συνδέονται με την επιτυχία θα πρέπει να τη μελετά στο πλαίσιο που εμφανίζεται (Read & Sarasvathy, 2005). Δεν υπάρχουν γενικές αλήθειες στον κόσμο της επιχειρηματικότητας, γράφουν οι Burg και Romme (2014). Ανάμεσα σε κλάδους και μέσα στον ίδιο κλάδο ακόμα μπορούν να υπάρχουν πολλαπλά υποδείγματα αιτιότητας που να μένουν απαρατήρητα από την έρευνα.

2.7.3 Παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου

Η έμφαση που δίνεται από πολλούς θεωρητικούς της "σύγχρονης καριέρας" στην ατομική ευθύνη, συχνά υπερτονίζει τη σημασία που έχει η ατομική δράση, αφήνοντας σε δεύτερο πλάνο την επίδραση που μπορούν να ασκούν πάνω στις καριέρες που τις διαπερνούν οι οργανώσεις. Στο χρονικό διάστημα που καλύπτει αυτή η μελέτη, το σύστημα των μουσικών βιομηχανιών υπήρξε κατά κύριο λόγο οργανωμένο γύρω από τη δισκογραφική εταιρία. Οι τρόποι με τους οποίους οι δισκογραφικές εταιρίες, ανεξάρτητα από το μέγεθός και τη θέση που είχαν στην αγορά, αντιμετώπισαν τους καλλιτέχνες που ξεκινούσαν τη διαδρομή τους υπήρξαν σημαντική για τη συνέχειά τους. Άλλωστε, λόγω του είδους των συμβολαίων που υπήρχαν στην αγορά τουλάχιστον μέχρι τα μέσα της προηγούμενης δεκαετίας, πολλοί πρωτοεμφανιζόμενοι καλλιτέχνες βρίσκονταν δεσμευμένοι με οργανώσεις για μεγάλα χρονικά διαστήματα με όρους που πολύ σπάνια μπορούσαν, ως ο αδύναμος κρίκος στη διαπραγμάτευση, να γνωρίζουν εκ των προτέρων. Τα συμβόλαια, ωστόσο, δεν καλύπτουν όσα παίρνει κανείς από μία σχέση ούτε όλα όσα αναμένεται να δώσει.

Στη βάση αυτή των άρρητων προσδοκιών που στηρίζει τις (εργασιακές) σχέσεις θεμελιώθηκε η θεωρία του ψυχολογικού συμβολαίου (Rousseau, 1989; Robinson & Rousseau, 1994). Σύμφωνα με αυτήν, "το ψυχολογικό συμβόλαιο συνίσταται στην αντίληψη ενός ατόμου για τις αμοιβαίες υποχρεώσεις που υπάρχουν μεταξύ του ίδιου και του εργοδότη του και οι οποίες βασίζονται στην αρχή της αμοιβαιότητας" (Coyle & Shapiro, 2008: 8). Ο συγκεκριμένος ορισμός εντοπίζει την ανάπτυξη του ψυχολογικού συμβολαίου εντός μίας οργάνωσης. Ωστόσο θα πρέπει να

σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τον αρχικό ορισμό του Rousseau (1989), δεν περιορίζεται μόνο σε εργασιακές σχέσεις αλλά σε οποιαδήποτε "αμοιβαία συμφωνία ανταλλαγής μεταξύ δύο ατόμων".

Ανάμεσα στις θεωρήσεις που περιγράφουν πώς επιδρά η σχέση που αναπτύσσει ο εργαζόμενος με την οργάνωση στην εξέλιξη της καριέρας του, θεωρήσαμε ότι η προοπτική της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου είναι η πλέον κατάλληλη να συμπληρώσει το μοντέλο μας. Η κύρια εναλλακτική θεώρηση ήταν εκείνη της προσλαμβανόμενης υποστήριξης από την οργάνωση (perceived organizational support) η οποία όμως εστιάζει αποκλειστικά στην αντίληψη του εργαζόμενου για τις υποχρεώσεις της οργάνωσης και αγνοεί την *αμοιβαιότητα* των υποχρεώσεων και το βαθμό στον οποίο η σχέση γίνεται αντιληπτή από τον εργαζόμενο ως λιγότερο ή περισσότερο άνιση ως προς την εκπλήρωσή τους (Coyle-Shapiro & Conway, 2005). Επιπλέον, η θεώρηση του ψυχολογικού συμβολαίου δεν περιορίζεται όπως η θεώρηση της αντιληπτής οργανωσιακής υποστήριξης στο επίπεδο της υποστήριξης που λαμβάνει ο εργαζόμενος, αλλά στη *διαφωνία* μεταξύ αυτού που περίμενε και αυτού που πήρε.

Αν και κατά κανόνα η συγκεκριμένη οπτική συσχετίζει την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου αρνητικά με την ικανοποίηση που απορρέει από την εργασία, τη δέσμευση απέναντι στην οργάνωση και τη γενικότερη ψυχολογική κατάσταση (Coyle & Shapiro, 2008), θεωρούμε ότι θα άξιζε να εξεταστεί η επίδραση που έχει μεσοπρόθεσμα στην εξέλιξη της καριέρας (Ng & Feldman, 2014). Η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου υπήρξε, στο διάστημα που μελετάμε, ένα από τα πιο συνηθισμένα απρόοπτα που είχαν οι καλλιτέχνες να αντιμετωπίσουν και η ικανότητά τους να ανταποκριθούν, επηρέασε σημαντικά τη διαδρομή τους. Υποθέσεις που έχει κάνει η θεωρία, ότι για παράδειγμα η έλλειψη αλληλεπίδρασης με μέλη της οργάνωσης πριν την έναρξη της συνεργασίας αυξάνει τις πιθανότητες παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου (Robinson & Morrison, 2000) ενώ η ύπαρξη μέντορα μπορεί να μειώσει τον αρνητικό του αντίκτυπο (Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011), έχει ενδιαφέρον να ελεγχθούν στο πλαίσιο της συγκεκριμένης μελέτης ακριβώς επειδή στο διάστημα που μελετάμε αναπτύχθηκαν πολλών ειδών ενδιάμεσες σχέσεις στο πλαίσιο των κατά τα άλλα απρόσωπων οργανώσεων. Οι διαφορετικές ιστορίες που φτιάχνουν οι εργαζόμενοι γύρω από το τί συνέβη (Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011) έχουν τη δική τους αξία καθώς μας βοηθούν να κατανοήσουμε έναν κατά βάση

ψυχολογικό μηχανισμό που θα έπρεπε να αποτελεί, όπως πρότεινε η Sarasvathy (2008), κεντρικό αντικείμενο μελέτης στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας (και της καριέρας, θα προσθέταμε εμείς): Με ποιούς τρόπους τα άτομα διαχειρίζονται τα απρόοπτα και τις αποτυχίες;

Η παραβίαση του συμβολαίου, ωστόσο, δεν αφορά μόνο, ή κατά κανόνα, τις σχέσεις που στηρίζονται στον καιροσκοπισμό, αλλά και σχέσεις που στηρίζονται στην καλή πίστη και την αμοιβαία υποστήριξη. Μία παραβίαση που συμβαίνει σε ένα τέτοιο περιβάλλον, μπορεί να έχει πολύ ισχυρότερα αποτελέσματα κατά τους Morrison και Robinson (1997). Οι άνθρωποι, λένε οι μελετητές, μπορούν να προσαρμόζουν τις προσδοκίες τους ανάλογα με τα κοινωνικά συμβόλαια που ορίζουν συγκεκριμένα πλαίσια έναντι άλλων, ώστε μία συμπεριφορά που θα θεωρούσαν απαράδεκτη σε ένα ορισμένο πλαίσιο μπορεί κάπου αλλού να είναι πλήρως αποδεκτή. Πέρα αυτού, ενώ η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου είναι συχνά αναπόφευκτη, οι καταστροφικές συνέπειες που την ακολουθούν δεν είναι.

Στο τελικό πλαίσιο του μοντέλου μας όπως παρουσιάζεται παρακάτω η επίδραση της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου στην καριέρα είναι αρνητική ασχέτως πλαισίου. Ωστόσο η υπόθεση αυτή θα πρέπει να ελεγχθεί στη διάρκεια της έρευνας. Είναι πολύ πιθανό στο πλαίσιο μίας καριέρας που στηρίζεται στην επινοητική λογική να υπάρχει μεγαλύτερη ικανότητα απόκρισης σε ένα απρόοπτο όπως αυτό που ορίζει η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

Ας δούμε στο σημείο αυτό ποιες ήταν οι συνθήκες στις οποίες έκαναν τα πρώτα τους βήματα οι καλλιτέχνες που πρωτοεμφανίστηκαν στις μουσικές βιομηχανίες κατά το διάστημα που καλύπτει η παρούσα έρευνα.

2.8 Το πλαίσιο της έρευνας. Η ελληνική βιομηχανία των ηχογραφημάτων (2000-2014)¹⁷

Η δεκαπενταετία που αποτελεί το χρονικό ορίζοντα της παρούσας έρευνας υπήρξε μία περίοδος έντονων ανακατατάξεων στο χώρο της ελληνικής μουσικής βιομηχανίας. Ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του '90 με την άνοδο της ιδιωτικής

¹⁷ Η ενότητα στηρίζεται σε συνεντεύξεις με παραγωγούς και ειδικούς γύρω από τη βιομηχανία τα στοιχεία των οποίων παρουσιάζονται στο Παράρτημα 6.2.

τηλεόρασης η δισκογραφική παραγωγή γνωρίζει μεγάλη ανάπτυξη, κάτι που αποτυπώνεται τόσο στα έσοδα από τις λιανικές πωλήσεις όσο και στον μεγάλο σχετικά αριθμό νέων καλλιτεχνών που ξεκινούν την περίοδο αυτή την καριέρα τους. Οι υψηλές αποδόσεις των λεγόμενων προϊόντων καταλόγου και των ηχογραφημάτων που ανήκαν σε καταξιωμένους καλλιτέχνες επιτρέπουν στις εταιρίες να υποστηρίζουν νέους καλλιτέχνες αφήνοντας κάποιο σχετικό περιθώριο χρόνου μέχρις ότου αποδείξουν την εμπορική τους δυναμική. Ωστόσο από το 1998 και μετά, οπότε βγαίνει στην αγορά το εγγράψιμο cd, οι δισκογραφικές εταιρίες αρχίζουν να χάνουν σε διεθνές επίπεδο τον αποκλειστικό έλεγχο της διακίνησης και οι πωλήσεις ακολουθούν σταθερά πτωτική πορεία (το όριο για την απονομή χρυσού δίσκου πέφτει από τις 50.000 που ήταν στις αρχές του '90 στις 25.000, ενώ οι συνολικές πωλήσεις ηχογραφημάτων φτάνουν το 2007 να είναι μόλις το ένα τέταρτο αυτού που ήταν πριν μία δεκαετία)¹⁸. Όπως μας διαβεβαίωσαν οι ειδικοί που συμβουλευτήκαμε, αν και οι εταιρίες φρόντιζαν εδώ και δεκαετίες να διασφαλίζουν τις επενδύσεις τους σε νέους καλλιτέχνες, βάζοντάς τους να εμφανίζονται δίπλα σε καταξιωμένους καλλιτέχνες ή προωθώντας τους μέσα από τηλεοπτικές εκπομπές και lifestyle έντυπα, συχνά αγνοώντας τις ιδιαιτερότητες του είδους στο οποίο αυτοί εντάσσονταν, το παράδειγμα των εκπομπών τύπου ριάλιτυ που εισήχθη στην ελληνική αγορά το 2001 άλλαξε ριζικά τη λειτουργία της εγχώριας βιομηχανίας.

Καταρχάς, η στενή συνέργεια εγχώριων δισκογραφικών με ιδιωτικά τηλεοπτικά κανάλια και τα πολλαπλά προνόμια που οι αντίστοιχοι όμιλοι απολάμβαναν χάρη στο ελαστικό νομοθετικό πλαίσιο που ρυθμίζει μεταξύ άλλων τα ζητήματα συγκέντρωσης (Ευστρατόγλου & Λεάνδρος, 2012), επέτρεψαν σε δύο αμιγώς ελληνικές εταιρίες, την Εταιρία Γενικών Εκδόσεων που ανήκε στον ίδιο όμιλο με το Alter και τη Heaven που ανήκε στον ίδιο όμιλο με τον Ant1, να αναδειχθούν σε ρυθμιστές της αγοράς. Είναι χαρακτηριστικό ότι, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της IFPI για το 2007, η ΕΓΕ υποσκελίσε την παγκοσμίως πρώτη Universal από την κορυφή του ελληνικού ρεπερτορίου¹⁹. Παρόλα αυτά, σύμφωνα με τους ειδικούς που

¹⁸ Βλ. σχετικά άρθρα στο ΒΗΜΑ: (20.1.2008) "Ο θάνατος της δισκογραφίας" και (16.2.2003) "Οι δίσκοι δεν είναι πια χρυσοί".

¹⁹ Ισοτιμία (28.3.2009) "Σε ελεύθερη πτώση η ελληνική δισκογραφία" διαθέσιμο στη διεύθυνση: <http://www.isotimia.gr/default.asp?pid=24&ct=20&artid=70471>

συμβουλευθήκαμε, οι μεγαλύτερες συγκριτικά με άλλες εταιρίες κυκλοφορίες ηχογραφημάτων νέων καλλιτεχνών που έκαναν η ΕΓΕ και η Heaven, δεν αποτελούσαν στην ουσία *επενδυτικές πράξεις* των αντίστοιχων εταιριών, καθώς τα συμβόλαια που καλούνταν να υπογράψουν οι νέοι καλλιτέχνες ήταν από τα μέσα της δεκαετίας και μετά είτε συμβόλαια απλής διανομής, στη βάση των οποίων οι καλλιτέχνες αναλάμβαναν όλο το βάρος της χρηματοδότησης της παραγωγής και προώθησης του έργου τους, είτε συμβόλαια τύπου 360 μοιρών²⁰. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, η εταιρία αναλάμβανε το μάνατζμεντ έχοντας δικαίωμα σε πολύ μεγαλύτερο μερίδιο πάνω στις αμοιβές του καλλιτέχνη από τις ζωντανές εμφανίσεις και τον αποκλειστικό έλεγχο της καριέρας του, με τρόπο που οι Klimis και Wallis (2009) επισήμαναν ότι στην πράξη του στερεί κάθε επιχειρηματική δυνατότητα.

Ουσιαστικά το κύριο εναλλακτικό του ριάλιτι μοντέλο που αναδύεται τη συγκεκριμένη περίοδο, είναι το μοντέλο που θέλει τους επιχειρηματίες των νυχτερινών κέντρων να αναλαμβάνουν την πλήρη χρηματοδότηση της παραγωγής και προώθησης των ηχογραφημάτων καλλιτεχνών με τους οποίους συνεργάζονται, καθώς περιμένουν ότι θα κάνουν άμεσα απόσβεση της επένδυσής τους μέσα από τις εισπράξεις της πρωτεύουσας επιχείρησης. Παράλληλα οι δισκογραφικές εταιρίες παραιτούνται σταδιακά από τις θεμελιώδεις λειτουργίες που παραδοσιακά αναλάμβαναν, όπως το A&R και το marketing. Με τις συγχωνεύσεις και εξαγορές των τελευταίων χρόνων όσες έχουν απομείνει λειτουργούν με εξαιρετικά περιορισμένο προσωπικό το οποίο στερείται, όπως οι ειδικοί μας πληροφορήσαν, τη σχετική τεχνογνωσία. Στο κενό αυτό αναδεικνύονται νέοι παίκτες- μεταξύ άλλων ανεξάρτητα γραφεία διοργάνωσης συναυλιών και διαχείρισης και μικρές ανεξάρτητες εταιρίες που εξειδικεύονται σε συγκεκριμένα είδη και επενδύουν σε γνώση των ιδιαιτεροτήτων των τοπικών σκηνών. Πολλοί από αυτούς τους παίκτες έχουν

²⁰ Τα παραδοσιακά συμβόλαια επέτρεπαν στις δισκογραφικές εταιρίες να κερδίζουν σημαντικά ποσοστά από τα έσοδα των δίσκων. Όπως εξηγεί ο Bob Donnelly (XX), αναγνωρισμένος αμερικανός δικηγόρος με ακτιβιστική δράση, στην περίπτωση των μείζονων εταιριών το ποσοστό φτάνει το 85% επί των καθαρών κερδών ενώ ο καλλιτέχνης αναλαμβάνει να καλύψει από το υπόλοιπο 15% σημαντικό μέρος του κόστους παραγωγής και προώθησης. Τα νέα συμβόλαια των "360 μοιρών" (ή αλλιώς συμβόλαια πολλαπλών δικαιωμάτων) επιτρέπουν στις εταιρίες να διεκδικούν, πέρα από το ήδη γενναίο αυτό μερίδιο επί των κερδών των ηχογραφημάτων, μερίδιο επί των κερδών που απορρέουν από κάθε πλευρά της καλλιτεχνικής δραστηριότητας: τις περιοδείες, τις εκδόσεις, τις διαφημίσεις και κάθε είδους πωλήσεις (merchandizing) που μπορεί να κάνει ο καλλιτέχνης, ενώ οι ίδιες δε δεσμεύονται στην πράξη για κάποια συγκεκριμένη επένδυση, όπως, για παράδειγμα, προωθητικές ενέργειες.

αναπτύξει στη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας σημαντικά τη δραστηριότητά τους και έχουν συνδεθεί, όπως θα δούμε, με τη διαδρομή ορισμένων από τους πρωτοεμφανιζόμενους καλλιτέχνες που κατόρθωσαν να διακριθούν μη συνεργαζόμενοι αποκλειστικά με καμία από τις μεγάλες εταιρίες.

2.9 Οι υποθέσεις της έρευνας

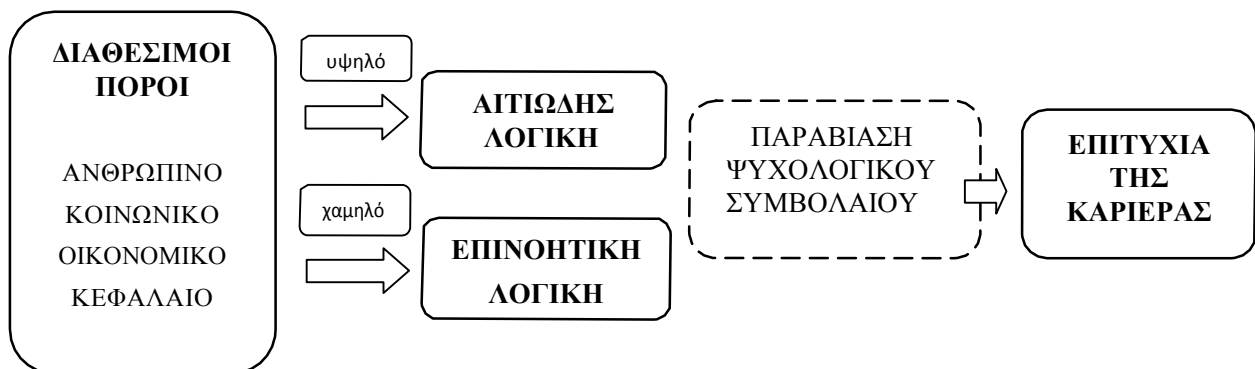
Παρότι η θεώρηση του επίνοιας ενθαρρύνει την αποσύνδεση της επιτυχίας μίας ορισμένης επιχείρησης από την επιτυχία της *καριέρας* του επιχειρηματία (Read & Sarasvathy, 2005), δεν έχει ως τώρα επιχειρηθεί, καθόσον είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε μία ανάλογη προσπάθεια που να μελετά το πώς οι διαφορετικές λογικές λήψης αποφάσεων συνδέονται με αυτήν. Θα επιχειρήσουμε, συνθέτοντας τις θεωρήσεις που έχουν παρουσιαστεί ως τώρα, να διατυπώσουμε τις υποθέσεις της έρευνας έχοντας κατά νου το ιδιαίτερο πλαίσιο στο οποίο αναπτύσσεται η καλλιτεχνική καριέρα.

Η περίοδος που εξετάζουμε υπήρξε, όπως είδαμε, μία περίοδος εξαιρετικής αβεβαιότητας, τόσο λόγω της κρίσης που περνούσε η δισκογραφική βιομηχανία διεθνώς, όσο και λόγω ευρύτατων ανακατατάξεων του ελληνικού μιντιακού συστήματος το οποίο αποτελεί το ειδικό πλαίσιο του ενδιαφέροντός μας. Στις συνθήκες αυτές η λογική της πρόβλεψης αναμένεται ότι θα είναι η λιγότερο κατάλληλη επιλογή. Ωστόσο, επειδή η μελέτη μας επικεντρώνει σε πρωτοεμφανιζόμενους καλλιτέχνες οι οποίοι δε διαθέτουν, σύμφωνα με τη θεωρία, την ικανότητα να επιλέγουν την κατάλληλη λογική ανάλογα με τις περιστάσεις (Davidsson, 2005), αναμένουμε ότι κάθε πρωτοεμφανιζόμενος ακολουθούσε τη λογική εκείνη προς την οποία ήταν προδιατεθειμένος από προηγούμενες εμπειρίες ή τη λογική που του επέτρεπαν οι πόροι που είχε στη διάθεσή του (Read & Sarasvathy, 2005). Όπως προτείνει η Sarasvathy (2008), οι επιχειρηματίες που έχουν περιορισμένους πόρους είναι αναγκασμένοι να ακολουθούν την επινοητική λογική. Ασχέτως, όμως, από τη λογική στη βάση της οποίας ξεκινάνε τη διαδρομή τους, καθώς η εμπειρία τους μεγαλώνει θα μεγαλώνει και η ικανότητά τους να χρησιμοποιούν την κατάλληλη λογική ανάλογα με τις δεδομένες κάθε φορά συνθήκες.

Κατά συνέπεια, οι υποθέσεις της έρευνας είναι οι εξής:

1. Οι άπειροι καλλιτέχνες που διαθέτουν υψηλό επίπεδο πόρων μπορούν να φτάσουν στην επιτυχία ακολουθώντας την αιτιώδη λογική, αρκεί να αποφύγουν την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.
2. Οι καλλιτέχνες που στερούνται πόρων μπορούν να φτάσουν στην επιτυχία ακολουθώντας την επινοητική λογική, αρκεί να αποφύγουν την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.
3. Αν σημειωθεί παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου πιο ικανοί να την αντιμετωπίσουν θα είναι οι καλλιτέχνες που ακολουθούν την επινοητική λογική.
4. Καθώς η καριέρα των καλλιτεχνών θα εξελίσσεται και θα έρχονται σε επαφή με άλλες λογικές, θα μάθουν να τις συνδυάζουν.

ΕΙΚΟΝΑ 1. Οι υποθέσεις της έρευνας



3. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

3.1. Εισαγωγή

Η παρούσα μελέτη διερευνά πώς επηρεάζεται η εξέλιξη της καριέρας των πρωτοεμφανιζόμενων καλλιτεχνών από τον τρόπο με τον οποίο αποφασίζουν. Υπόθεσή μας είναι ότι υπάρχουν διαφορετικοί δρόμοι προς το ίδιο αποτέλεσμα (την επιτυχία της καριέρας) και ότι η λογική λήψης των αποφάσεων επιδρά σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες.

Για να διερευνήσουμε τη σχέση διαφορετικών συνδυασμών των αιτιακών παραγόντων με το αποτέλεσμα που έχουμε ορίσει, επιλέξαμε να χρησιμοποιήσουμε τη μέθοδο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης (Qualitative Comparative Analysis- QCA) και συγκεκριμένα την τεχνική των ασαφών συνόλων (fuzzy set Qualitative Comparative Analysis), στο εξής fsQCA.

Το δείγμα μας απελείται από 14 καλλιτέχνες, παρόμοιας ηλικίας, που πρωτοεμφανίστηκαν στη δισκογραφία από το 2003 και μετά, και η βασική μέθοδος που χρησιμοποιήσαμε ήταν η ημιδομημένη συνέντευξη. Τα στοιχεία κωδικοποιήθηκαν με τη βοήθεια του λογισμικού ανάλυσης ποιοτικών δεδομένων Atlas.ti 7 και εν συνεχεία αναλύθηκαν με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA.

Στο κεφάλαιο αυτό θα αναφερθούμε στην εμπειρική μας έρευνα με κάθε λεπτομέρεια. Θα αιτιολογήσουμε γιατί επιλέξαμε τη μέθοδο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης (Qualitative Comparative Analysis- QCA) για τη διερεύνηση των συγκεκριμένων ερευνητικών ερωτημάτων, με ποιο επιστημολογικό παράδειγμα σχετίζεται και ποια πλεονεκτήματα και περιορισμούς έχει έναντι των παραδοσιακών μεθόδων. Θα αναφερθούμε συνοπτικά στις λειτουργίες των συνόλων που αποτελούν τη βάση της και θα εξηγήσουμε ποιες ιδιαίτερες ανάγκες καλύπτει η επιλογή της τεχνικής των ασαφών συνόλων (fuzzy sets) έναντι άλλων εναλλακτικών που έχουν αναπτυχθεί στο πλαίσιο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης.

Εν συνεχεία, θα περιγράψουμε πώς ορίσαμε τον πληθυσμό της έρευνας, με ποιο τρόπο κατασκευάσαμε το δείγμα μας, τί είδους στοιχεία συλλέξαμε και πώς. Καθώς η μέθοδος έχει σπάνια χρησιμοποιηθεί για την ανάλυση ποιοτικού υλικού από συνεντεύξεις, θα παρουσιάσουμε συστηματικά τις δυσκολίες που συναντήσαμε και με ποιον τρόπο τις αντιμετωπίσαμε, ελλείπει καταγεγραμμένων βέλτιστων πρακτικών.

Θα αφιερώσουμε μία ξεχωριστή ενότητα στην περιγραφή των εργαλείων της έρευνας, δίνοντας έμφαση στην κυκλική διαδικασία επεξεργασίας των δεδομένων και

διαμόρφωσης της λύσης, που χαρακτηρίζει τη μέθοδο, ώστε να επιτρέψουμε στους αξιολογητές να ακολουθήσουν, στο μέτρο του δυνατού, τη διαδρομή που ακολουθήσαμε. Τέλος, θα αναφερθούμε σε ζητήματα διασφάλισης της ποιότητας της έρευνάς μας, ως προς την εγκυρότητα και την αξιοπιστία της.

3.2. Φιλοσοφικές παραδοχές

Κάθε ερευνητής είναι σωστό να δηλώνει τις παραδοχές του γύρω από τη φύση των κοινωνικών φαινομένων και το είδος των αιτιακών σχέσεων που θεωρεί ότι τα χαρακτηρίζουν. Σύμφωνα με τον Bateson (1972) όλοι οι ερευνητές είναι φιλόσοφοι, με την έννοια ότι καθοδηγούνται από αφηρημένες αρχές. Οι αρχές αυτές σχετίζονται με τις απόψεις που ο ερευνητής διατηρεί σχετικά με την οντολογία (ποια είναι η φύση της κοινωνικής πραγματικότητας;), το υπόδειγμα (ποια είναι η σχέση του με την πραγματικότητα που ερευνά;) και, εν τέλει, τη μεθοδολογία που καθοδηγεί την έρευνα (πώς μπορεί να μάθει αυτό που θέλει να μάθει;). Οι απαντήσεις που δίνει ο ερευνητής στις παραπάνω ερωτήσεις αποτελούν ένα όλο που μπορεί να αποδεικνύεται χρήσιμο ή πειστικό, αλλά δεν μπορεί να "προκρίνεται ως καλύτερο από κάποιο άλλο στη βάση απόλυτων, θεμελιωδών κριτηρίων" (Guba & Lincoln, 1994: 108).

Παρότι έχουν αναπτυχθεί πολλά ακόμα παραδείγματα μεταξύ των δύο άκρων, τα μείζονα παραδείγματα γύρω από τα οποία οργανώνεται η κοινωνική έρευνα είναι το θετικιστικό-μεταθετικιστικό και το ερμηνευτικό παράδειγμα. Λόγω των ουσιαστικών τους διαφορών, τα δύο παραδείγματα συχνά παρουσιάζονται ως αποκλειόμενα αμοιβαία, ενώ στην πράξη όχι μόνο διαφορετικές μεθοδολογίες, αλλά και ερευνητικά σχέδια που ακολουθούν την ίδια μεθοδολογία τείνουν, ανάλογα με τις επιμέρους μεθόδους και τεχνικές που επιλέγουν, να τις αναμειγνύουν (Cresswell 2009). Κάποιοι ερευνητές, μάλιστα, προτείνουν ότι θα ήταν σκόπιμο ακόμα και να εγκαταλειφθεί εντελώς η παλιά ορολογία (Wood & Welch, 2010).

Η ποιοτική συγκριτική ανάλυση, ως προσέγγιση, είναι προορισμένη να υπερβεί αυτόν το διαχωρισμό. Η πρόθεση του Ragin, που τη θεμελίωσε, ήταν να αναπτύξει μία στρατηγική που θα στεκόταν ανάμεσα στην ποιοτική (προσανατολισμένη στις περιπτώσεις) και την ποσοτική (προσανατολισμένη στις μεταβλητές) στρατηγική (Ragin, 1987, 1997). Αυτό που διαχωρίζει τη συγκεκριμένη μέθοδο από τις υπόλοιπες μεθόδους των κοινωνικών επιστημών, είναι η διαφορετική

στάση απέναντι στη φύση της κοινωνικής πραγματικότητας με την οποία συνδέεται. Όπως μπορούμε να δούμε στον Πίνακα 3 που ακολουθεί, η ποιοτική συγκριτική ανάλυση τοποθετείται ανάμεσα στα δύο "άκρα" του θετικιστικού και του ερμηνευτικού παραδείγματος²¹.

Η ποιοτική συγκριτική ανάλυση είναι εγγύτερα στο ερμηνευτικό παράδειγμα καθώς ο ερευνητής υπερασπίζεται την περιπλοκότητα των κοινωνικών φαινομένων που παρατηρεί. Παρότι ο ερευνητής απεικονίζει τις περιπτώσεις μέσα από μία σειρά μεταβλητών, δεν προσπαθεί να απομονώσει τις μεταβλητές αυτές από το πλαίσιο στο οποίο εμφανίζονται. Αντίθετα, μελετά τις περιπτώσεις ως "πακέτα αιτιακών παραγόντων". Και ενώ μπορεί να συγκρίνει συστηματικά περισσότερες περιπτώσεις, προσφέροντας μεγαλύτερες δυνατότητες γενίκευσης, προβληματίζεται διαρκώς για το αν οι περιπτώσεις που περιλαμβάνει στο δείγμα είναι συγκρίσιμες (Rihoux & Lobe, 2009). Το ότι ο πληθυσμός στο πλαίσιο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης δεν είναι εκ των προτέρων καθορισμένος αντανakλά, άλλωστε, την οντολογική στάση του Ragin απέναντι στην πραγματικότητα και την εγγενή ποικιλομορφία που τη διακρίνει. Ο κοινωνικός κόσμος, που στο πλαίσιο των μεθόδων που ακολουθούν το θετικιστικό παράδειγμα αντιμετωπίζεται ως ένας πληθυσμός από ομοιόμορφες μονάδες, είναι για τον Ragin (1987) μία συλλογή περιπτώσεων που διαμορφώνονται από συγκεκριμένα υποδείγματα αιτιότητας.²²

Ας δούμε τώρα πιο αναλυτικά ποια είναι τα χαρακτηριστικά της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης και των βασικών τεχνικών της και γιατί κρίναμε ότι είναι η πλέον κατάλληλη να καθοδηγήσει τη συγκεκριμένη διερεύνηση.

²¹ Ο πίνακας στηρίχθηκε μεταξύ άλλων στα έργα των Robson (2010), Rihoux & Lobe (2009) και του Easterby-Smith και των συνεργατών του (2004).

²² Η οντολογία του Ragin, γράφει ο Levi-Faur, "επιτρέπει στις μεθοδολογικές του επιλογές να αντανakλούν την ποικιλομορφία της πολλαπλής αιτιότητας (*multiple causality*) και τα διαφορετικά χαρακτηριστικά που ορίζουν διαφορετικούς τύπους περιπτώσεων. Η παραδοχή της ποικιλομορφίας στην οποία θεμελιώνεται η οντολογική του στάση, του επιτρέπει να υπερασπιστεί τις προσεγγίσεις που είναι προσανατολισμένες σε περιπτώσεις και να δώσει λύσεις σε κάποια από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η κοινωνική έρευνα" (2006: 54).

Πίνακας 3. Η Ποιοτική Συγκριτική Ανάλυση σε σχέση με το θετικιστικό και το ερμηνευτικό παράδειγμα

Παράδειγμα	Θετικιστικό	Ερμηνευτικό	Μέση οδός
Μεθοδολογία	Ποσοτική	Ποιοτική	Ποιοτική συγκριτική
Φύση της κοινωνικής πραγματικότητας	Μοναδική. Σταθερή	Ολιστική. Πολιτισμικά προσδιορισμένη.	Περίπλοκη και ποικιλόμορφη.
Σχέση του παρατηρητή με το φαινόμενο	Ανεξάρτητος από το φαινόμενο που παρατηρεί. Σε τεχνητό περιβάλλον.	Παρατηρεί από μέσα. Σε πραγματικό περιβάλλον.	Παίζει ενεργό ρόλο στη διαδικασία της ανάλυσης που είναι επαναληπτική. Από το εργαστήριο στην πραγματικότητα και πίσω.
Η άποψη του παρατηρητή διαμορφώνεται..	Επιστημονικά και χωρίς να επηρεάζεται από αξίες ή ενδιαφέροντα.	Κανονιστικά. Ο ερευνητής εμπλέκεται.	Με διαφάνεια. Καταγράφει με όσο μεγαλύτερη λεπτομέρεια μπορεί τις επιλογές του κατά τη διάρκεια της έρευνας.
Ο ρόλος της θεωρίας στην έρευνα	Υποθετικο-παραγωγική. Διατυπώνει ένα νόμο και ορίζει τι είδους παρατηρήσεις θα αποδείξουν αν ευσταθεί ή όχι.	Ιδιογραφική. Παράγει υποθέσεις. Τοποθετεί μέσα σε πλαίσια	Μπορεί να ξεκινήσει και χωρίς θεωρία αν η συλλογή των στοιχείων είναι πολύ συστηματική. Κατά κανόνα ξεκινά με θεωρία. Πάντα κρατάει την ισορροπία με τη γνώση του πλαισίου. Έτσι πάντα, σε ένα βαθμό, αναπτύσσει τη θεωρία.
Αποτέλεσμα	Ένα αιτιώδες μοντέλο ταιριάζει καλύτερα από άλλα στα στοιχεία.	Αφηγηματική μορφή. Πλούσια δεδομένα.	Σύντομες λύσεις που αποτυπώνουν πολλά μονοπάτια προς το ίδιο αποτέλεσμα (equifinality) και ερμηνευτικές αναφορές αφηγηματικού τύπου που τους συμπληρώνουν.
Χειρισμός των εννοιών (concepts)	Δομημένες, στηριγμένες στη θεωρία μεταβλητές. Προσδιορισμένες εκ των προτέρων. Βασίζεται σε ελέγχους, λειτουργικούς ορισμούς και μετρήσεις.	Μη δομημένες. Ανοιχτές. Η θεωρία διαμορφώνεται στη διάρκεια της έρευνας.	Θεωρία και γνώση του πλαισίου ενημερώνουν διαρκώς την έρευνα (από το σχεδιασμό ως την ερμηνεία) και τη στάθμιση (calibration). Τόσο το δείγμα όσο και οι αιτιακοί παράγοντες που περιλαμβάνει το μοντέλο υπόκεινται σε αναθεώρηση.
Χειρισμός των επιπέδων της ανάλυσης	Αναγωγισμός. Αποσυνθέτει τα προβλήματα σε ελάχιστα μέρη.	Περιπλοκότητα.	Συνδυάζει περιπλοκότητα (μελετώντας τις περιπτώσεις ως πακέτα παραγόντων) και συντομία (parsimony).
Είδη ερωτημάτων	Πώς συσχετίζονται δύο μεταβλητές αν κρατήσουμε σταθερές τις υπόλοιπες.		Πώς διαφορετικοί παράγοντες συνδυάζονται ώστε να παράξουν το επιθυμητό αποτέλεσμα.
Προσδοκίες γενίκευσης	Χρησιμοποιεί δείγματα ικανού μεγέθους, επιλεγμένα τυχαία ώστε να μπορεί να γενικεύσει στον Πληθυσμό, ο οποίος είναι λίγο ή πολύ δεδομένος.	Αναλυτική γενίκευση. Μικρά δείγματα που παρατηρούνται εντός πλαισίου.	Συστηματική σύγκριση περισσότερων περιπτώσεων από την ποιοτική. Μεγαλύτερη δυνατότητα γενίκευσης. Διαρκές ερώτημα η συγκρισιμότητα (τί συνιστά τον πληθυσμό;)
Τυπικές μέθοδοι	Πειράματα, έρευνες επισκόπησης.	Συμμετοχική παρατήρηση, μελέτες περίπτωσης.	
Κριτήρια ελέγχου ποιότητας	Εγκυρότητα. Αξιοπιστία. Αντικειμενικότητα.	Αξιοπιστία, δυνατότητα μεταβίβασης	Διαφάνεια ως προς τις επιλογές. Έλεγχοι ευρωστίας.
Επαναλαμβάνεται	Ναι.	Όχι.	Ναι.

3.3. Η Μέθοδος της Ποιοτικής Συγκριτικής Ανάλυσης έναντι των παραδοσιακών μεθόδων

Η ποιοτική συγκριτική ανάλυση αποτελεί μία ριζικά διαφορετική προσέγγιση, έναντι των ποσοτικών μεθόδων ανάλυσης, στο χώρο της κοινωνικής έρευνας, ειδικά όσον αφορά σχέδια με μικρούς ή μεσαίους αριθμούς περιπτώσεων. Επιτρέπει στον ερευνητή να κάνει συστηματική σύγκριση μεταξύ περιπτώσεων, χωρίς να χάνει την περιπλοκότητα που χαρακτηρίζει την κάθε περίπτωση ξεχωριστά. Με τη βοήθεια της θεωρίας των συνόλων ο ερευνητής μπορεί και εξετάζει μία ειδικής μορφής αιτιότητα: την πολλαπλή συνδυαστική αιτιότητα (multiple conjunctural causation) (Rihoux & Ragin, 2009). Αυτού του είδους η προσέγγιση επιτρέπει τρία πράγματα:

(1) Να μελετηθεί ο συνδυασμός των αιτιωδών παραγόντων που προκαλεί ένα αποτέλεσμα²³.

(2) Να εντοπιστούν διαφορετικοί συνδυασμοί παραγόντων που προκαλούν το ίδιο αποτέλεσμα. Το φαινόμενο είναι γνωστό ως ύπαρξη ισοδύναμων λύσεων (equifinality).

(3) Να εντοπιστούν αναγκαίοι και ικανοί αιτιακοί παράγοντες (και οι συνδυασμοί αυτών) που οδηγούν στο επιθυμητό αποτέλεσμα.

Καμία από τις τρεις λειτουργίες δεν είναι δυνατό να καταγραφεί με τις παραδοσιακές ποσοτικές τεχνικές ανάλυσης. Ας δούμε τί δυνατότητες θα είχαμε αν χρησιμοποιούσαμε τεχνικές συσχέτισης, όπως μία συνάρτηση παλινδρόμησης:

(1) Θα εξετάζαμε κατά πόσο οι ανεξάρτητες μεταβλητές προβλέπουν την εξαρτημένη. Θα εξετάζαμε, δηλαδή, πόσο μεταβάλλεται, κατά μέσο όρο, η εξαρτημένη μεταβλητή από μία μοναδιαία μεταβολή της κάθε ανεξάρτητης μεταβλητής, διατηρώντας τις άλλες ανεξάρτητες μεταβλητές σταθερές. Η εκτίμηση του καθαρού αποτελέσματος (net effect), βασίζεται στην υπόθεση ότι κάθε ερμηνευτικός παράγοντας (ανεξάρτητη μεταβλητή) από μόνος του είναι ικανός να προβλέψει το αποτέλεσμα (εξαρτημένη μεταβλητή), εφόσον οι υπόλοιποι διατηρούνται σταθεροί (Ragin, 2006).

²³ Στο πλαίσιο της έρευνας, οι όροι αιτιακός παράγοντας και αποτέλεσμα αντικαθιστούν τους όρους ανεξάρτητη και εξαρτημένη μεταβλητή αντίστοιχα.

(2) Αν το αποτέλεσμα (εξαρτημένη μεταβλητή) εμφανιζόταν, ενώ ο δεδομένος αιτιακός παράγοντας (ανεξάρτητη μεταβλητή) απουσίαζε, αυτό θα θεωρείτο αρνητικό για την ισχύ της συγκεκριμένης σχέσης εξάρτησης. Κατά συνέπεια, ένας παράγοντας που έχει περιορισμένη μόνο σχέση εξάρτησης με την εξαρτημένη μεταβλητή, δηλαδή σχέση που αφορά ένα *υποσύνολο* των περιπτώσεων, θα κρυβόταν στα αποτελέσματα της παλινδρόμησης (Epstein et al., 2008). Αντίθετα, η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης μπορεί να αποκαλύψει μοτίβα αιτιότητας που διαφέρουν ανάμεσα σε *υποσύνολα* περιπτώσεων. Ακόμα και μονοπάτια που αντιστοιχούν σε μία ή δύο μόνο εμπειρικές περιπτώσεις μπορούν να θεωρούνται σημαντικά στο πλαίσιο της. Δεν υπάρχουν εκ των προτέρων 'παρεκκλίνουσες' περιπτώσεις (Rihoux & Lobe, 2009).

(3) Τέλος, η μέθοδος ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης επιτρέπει τη στάθμιση των μετρήσεων που αγνοεί η μέθοδος ποσοτικής ανάλυσης. Σύμφωνα με τον Ragin (2008) "η στάθμιση είναι απαραίτητη στην κοινωνική έρευνα καθώς τα περισσότερα μεγέθη που έχουν σημασία για τον ερευνητή, δεν μπορούν να μετρηθούν στη βάση της θεωρίας, αλλά έχουν ανάγκη να αντιπαραβάλλονται με εξωτερικά γενικά παραδεκτά δεδομένα."²⁴

Ο λόγος που μία τέτοια προσέγγιση αποτελεί σημαντική συμβολή στο χώρο της κοινωνικής έρευνας είναι ότι ακριβώς αναγνωρίζει ότι η θεωρία των συνόλων είναι θεμελιακή στη μελέτη της κοινωνικής πραγματικότητας. Σύμφωνα με τον Epstein και τους συνεργάτες του,

"...τα σύνολα είναι απλά εννοιολογικές κατηγορίες όπως οι 'γενναιόδωρες κυβερνητικές παροχές' ή η 'ανισότητα ως προς το εισόδημα'. Στο μεγαλύτερο μέρος της η κοινωνική έρευνα ασχολείται με τη σχετική

²⁴ Γράφει ο Ragin: "Σε αντίθεση με τις φυσικές επιστήμες, η στάθμιση (*calibration*) είναι άγνωστη στις κοινωνικές επιστήμες. Τα μέτρα απαιτείται απλά να ποικίλλουν με τρόπο που να αντανάκλα τις θεωρητικές κατασκευές στις οποίες αντιστοιχούν. Αυτή η έλλειψη ενδιαφέροντος για τη στάθμιση ενισχύεται από τη χρήση του συντελεστή συσχέτισης ο οποίος αποτελεί τη βάση των συμβατικών ποσοτικών μεθόδων ανάλυσης, καθώς η ανάλυση συσχέτισης το μόνο που απαιτεί είναι τα μέτρα να ποικίλουν σε σχέση με τον επαγωγικά αναπτυγμένο, σχετικό με το συγκεκριμένο δείγμα, μέσο (*mean*). Αντίθετα, είναι αδύνατο να κάνει κανείς ουσιαστική ανάλυση με τη μέθοδο των ασαφών συνόλων, χωρίς να αντιμετωπίσει το θέμα της στάθμισης. Όλα τα ασαφή σύνολα πρέπει να σταθμιστούν, που σημαίνει ότι η βαθμολογία πρέπει να ερμηνεύεται σε σχέση με εξωτερικά πρότυπα. Για παράδειγμα, ποιο εισόδημα δικαιολογεί την περίληψη ενός ατόμου στο σύνολο εκείνων που έχουν "γονείς με υψηλό εισόδημα"; Δεν πρόκειται για μία αριθμητική τιμή που μπορεί να προκύψει επαγωγικά με άμεσο τρόπο από μία κατανομή συχνότητας. Πρέπει, αντίθετα, να βασιστεί σε εξωτερικά πρότυπα ή οδηγίες που έχουν ονομαστική αξία" (2008: 8).

συμμετοχή περιπτώσεων σε τέτοιους είδους κατηγορίες, τη θεωρητική εγκυρότητα της ονομασίας του κάθε συνόλου και τους τρόπους με τους οποίους ένα σύνολο ενδέχεται να περικλείει ένα άλλο. Η οργάνωση των κοινωνικών φαινομένων στη βάση τέτοιων σχέσεων μεταξύ Συνόλων είναι κεντρική στο να κατανοήσουμε την έννοια της αιτιώδους επάρκειας" (2008: 68).

3.3.1 Σύντομη περιγραφή της μεθόδου

Η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης στηρίζεται, όπως προαναφέραμε, στη θεωρία των συνόλων. Κάθε περίπτωση επιλέγεται σκόπιμα από τον ερευνητή, ώστε να είναι συγκρίσιμη με τις υπόλοιπες περιπτώσεις που αποτελούν το δείγμα. Η συλλογή των στοιχείων οργανώνεται κατά τρόπο ώστε να παρέχει όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται για να μπορεί μετά το πέρας της η κάθε περίπτωση να παρασταθεί ως συνδυασμός (configuration) παραγόντων. Αυτό σημαίνει ότι τα στοιχεία πρέπει να επιτρέπουν στον ερευνητή να δώσει στην κάθε περίπτωση βαθμούς συμμετοχής σε κάθε ένα από τα σύνολα που αντιπροσωπεύουν τους αιτιακούς παράγοντες και το αποτέλεσμα. Ο ερευνητής κατά τη διαδικασία αυτή, δε βαθμολογεί απλώς με βάση τη θεωρία αλλά σταθμίζει επιπλέον τους βαθμούς, χρησιμοποιώντας τις γνώσεις που αναπτύσσει κατά τη διάρκεια της έρευνας γύρω από το ευρύτερο πλαίσιο στο οποίο εντάσσονται οι περιπτώσεις του. Από τη διαδικασία αυτή φτιάχνει έναν αρχικό πίνακα ανεπεξέργαστων στοιχείων (raw data table), κάθε γραμμή του οποίου αντιστοιχεί σε μία περίπτωση- αποτυπώνοντάς την ως συνδυασμό παραγόντων που οδηγούν σε ένα αποτέλεσμα. Ο πίνακας αυτός εισάγεται στο λογισμικό το οποίο παράγει με τη σειρά του έναν πίνακα, τον πίνακα αληθείας (Truth Table) με όλους τους λογικά δυνατούς συνδυασμούς μεταξύ των αιτιακών παραγόντων και εν συνεχεία αντιστοιχίζει σε αυτούς τις πραγματικές περιπτώσεις της έρευνας. Έτσι, κάποιοι συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων του Πίνακα Αληθείας (κάποιες σειρές του Πίνακα Αληθείας) μπορεί να ταυτίζονται με περισσότερες της μίας πραγματικές περιπτώσεις, ενώ οι περισσότεροι συνδυασμοί (σειρές του Πίνακα Αληθείας) δεν αντιστοιχούν σε καμία πραγματική περίπτωση. Το γεγονός αυτό αποδίδεται στην περιορισμένη ποικιλομορφία που συχνά καλείται να αντιμετωπίσει η κοινωνική εμπειρική έρευνα. Στη βάση επιλογών που κάνει ο ερευνητής, τις οποίες

θα δούμε αναλυτικά στην ενότητα 4.3 με αφορμή το δικό μας παράδειγμα, το λογισμικό ελαχιστοποιεί τα δεδομένα του Πίνακα Αληθείας στη συντομότερη δυνατή διατύπωση (minimal formula) ενός η περισσότερων συνδυασμών παραγόντων που οδηγούν στο αποτέλεσμα, συνοδεύοντας τις επιμέρους λύσεις με δείκτες συνέπειας και σημαντικότητας. Στη συνέχεια, ο ερευνητής καλείται να ερμηνεύσει τις λύσεις που προέκυψαν από την επεξεργασία των στοιχείων, κάνοντας αναφορές στις πραγματικές περιπτώσεις της έρευνας. (Rihoux & Lobe, 2009)

3.3.2 Οι διαφορές των τεχνικών επεξεργασίας ποιοτικών δεδομένων

Η τεχνική επεξεργασίας δεδομένων που χρησιμοποιεί η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης εξειδικεύεται ανάλογα με το είδος των δεδομένων που αναλύει. Στην αρχική της μορφή η μέθοδος ανέλυε δεδομένα με ποιοτική μόνο διάσταση και η ανάλυση αφορούσε σαφή σύνολα (crisp sets) που έπαιρναν δυαδική τιμή (το 0 δηλώνει την απουσία μίας περίπτωσης από το αλγεβρικό Σύνολο που αντιστοιχεί σε έναν ορισμένο αιτιακό παράγοντα ή/και το αποτέλεσμα και το 1 την παρουσία σε αυτό). Εν συνεχεία αναπτύχθηκαν δύο ακόμα τεχνικές: Η mnQCA στο πλαίσιο της οποίας οι μεταβλητές αντιπροσωπεύονται από αλγεβρικά Σύνολα με περισσότερες των δύο τιμών (multi value) και η τεχνική των ασαφών συνόλων fsQCA, που χρησιμοποιούμε εμείς, στο πλαίσιο της οποίας τα δεδομένα έχουν τόσο ποιοτική όσο και ποσοτική διάσταση, παίρνοντας τιμές *ανάμεσα* στο 0 και το 1 (Ragin, 2008).

Με τη μέθοδο των σαφών συνόλων είναι δυνατό να παρασταθούν μόνο ποιοτικές διαφορές. Η τιμή 1 δηλώνει την πλήρη ένταξη μίας περίπτωσης στο Σύνολο που αντιπροσωπεύει έναν αιτιακό παράγοντα ή το αποτέλεσμα και η τιμή 0 την απουσία του. Για παράδειγμα, όσοι καλλιτέχνες διαθέτουν υψηλό ανθρώπινο κεφάλαιο θα έπαιρναν 1 (τιμή που σημαίνει την πλήρη ένταξή τους στο αλγεβρικό Σύνολο για το ανθρώπινο κεφάλαιο) ενώ στην αντίθετη περίπτωση θα έπαιρναν την τιμή 0 (πλήρης μη ένταξη). Στην πραγματικότητα, βέβαια, υπάρχει διαβάθμιση στη συμμετοχή κάθε καλλιτέχνη σε κάθε ένα από τα Σύνολα. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, για παράδειγμα, υπάρχουν από καλλιτέχνες με μεταπτυχιακές σπουδές μέχρι καλλιτέχνες που δεν έχουν ολοκληρώσει το λύκειο. Λόγω του ότι συλλέξαμε το υλικό μας μέσω συνεντεύξεων, έχουμε στη διάθεσή μας λεπτομερή στοιχεία για

κάποιους από τους αιτιακούς παράγοντες και το αποτέλεσμα, οπότε μπορούμε να επιχειρήσουμε μία πιο λεπτομερή αποτύπωση.

Τα "ασαφή σύνολα" αναφέρονται στη ψευδοσυνεχή κλίμακα από 0 έως 1, με την οποία κωδικοποιούνται οι αιτιακοί παράγοντες και το αποτέλεσμα. Η συμμετοχή μιας περίπτωσης (καλλιτέχνη) στη συνεχή κλίμακα μεταξύ 0 και 1 μπορεί να προσδιοριστεί κατά περίπτωση, μέσω κλίμακας κατανομής των ορίων της βαθμονόμησης. Για κάθε ένα ασαφές σύνολο μπορούμε να επιλέξουμε αν θα χρησιμοποιήσουμε την απλούστερη βαθμονόμηση των τριών ορίων 0, 0,5 και 1 (όπου 0 η απουσία, 1 η παρουσία και 0,5 το σημείο της μέγιστης αβεβαιότητας) ή αν τα στοιχεία μας επιτρέπουν να χρησιμοποιήσουμε ακόμα πιο λεπτομερή βαθμονόμηση με 4 όρια κ.ο.κ. Σε αυτή την περίπτωση, το όριο 0 θα σήμαινε πλήρη απουσία, το όριο 0,33 περισσότερο εκτός παρά εντός, το όριο 0,67 περισσότερο εντός παρά εκτός και το όριο 1 πλήρη συμμετοχή στο ασαφές σύνολο του συγκεκριμένου αιτιακού παράγοντα. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο η μέθοδος fsQCA χαρακτηρίζεται ως ποιοτική αλλά και ποσοτική. Η επιλογή μας έχει να κάνει με το ότι έννοιες που είναι κεντρικές στη μελέτη μας, όπως η έννοια της επιτυχίας δεν είναι από τη φύση τους σαφείς, αλλά ασαφείς, όπως οι περισσότερες από τις έννοιες που διαπραγματεύεται η κοινωνική έρευνα (Ragin, 2008).

3.4 Μεθοδολογικές επιλογές

3.4.1 Η καταλληλότητα της μεθόδου των ασαφών Συνόλων

Η φύση των ερευνητικών ερωτημάτων που καθοδηγούν τη μελέτη μας την τοποθετεί εξ αρχής σε απόσταση από το θετικιστικό παράδειγμα. Εφόσον υποθέτουμε ότι το αποτέλεσμα (η επιτυχία της καριέρας) δεν εξαρτάται από έναν και μοναδικό αιτιακό παράγοντα, αλλά από συνδυασμούς τέτοιων παραγόντων, χρειαζόμαστε μία μέθοδο ικανή να ελέγξει αυτό που νωρίτερα ονομάσαμε πολλαπλή συνδυαστική αιτιότητα²⁵. Εξάλλου, πέρα από το να ελέγξουμε αν υπάρχουν περισσότεροι του ενός

²⁵ Για την ακρίβεια η παλινδρόμηση μπορεί υπό κάποιες συνθήκες να μελετήσει συνδυασμούς παραγόντων, αλλά ο αριθμός των περιπτώσεων που έχουμε εδώ είναι απαγορευτικός. Γράφουν ο Epstein και οι συνεργάτες του: "Στην ανάλυση παλινδρόμησης, οι αιτιακές διαμορφώσεις αξιολογούνται μέσω των όρων αλληλεπίδρασης. Ωστόσο, ο μικρός αριθμός παρατηρήσεων περιορίζει τον αριθμό των όρων αλληλεπίδρασης που μπορούν να συμπεριληφθούν σε ένα μοντέλο παλινδρόμησης. Επιπλέον, η δυσκολία της ερμηνείας των όρων

συνδυασμοί που να οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα (την επιτυχία της καριέρας), μας ενδιαφέρει επίσης να διαπιστώσουμε με ποιους συνδυασμούς συνδέεται *η κάθε πτυχή* της καριέρας (υποκειμενική/αντικειμενική). Με άλλα λόγια, η επιλογή της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης μας επιτρέπει να είμαστε ανοιχτοί απέναντι στην ποικιλομορφία που, σύμφωνα με τη θεωρία, χαρακτηρίζει τόσο τους σκοπούς (π.χ. κάθε καλλιτέχνης μπορεί να θέτει διαφορετικό προσωπικό κατώφλι της επιτυχίας) όσο και τις πρακτικές των υποκειμένων μας (π.χ. κάθε καλλιτέχνης μπορεί να δείχνει προτίμηση για έναν ορισμένο τρόπο λήψης αποφάσεων).

Επιπλέον, τα ειδικότερα ερωτήματά μας δε θα μπορούσαν να καλυφθούν χωρίς να εμβαθύνουμε στην κάθε περίπτωση. Η παρούσα μελέτη δεν ρωτά μόνο *τί* έκαναν τα υποκείμενά της και πέτυχαν, αλλά επιχειρεί ως ένα βαθμό να κατανοήσει το *πώς* και το *γιατί* αυτό που έκαναν επηρέασε την εξέλιξή τους.

Τα ερωτήματα αυτά μας φέρνουν πιο κοντά στο ερμηνευτικό παράδειγμα. Με δεδομένο τον μικρό αριθμό των περιπτώσεων που αποτελούν το δείγμα μας, μία εναλλακτική επιλογή θα ήταν να κάνουμε μελέτες περίπτωσης. Σύμφωνα με τον Rioux (2006), ωστόσο, συχνά στο πλαίσιο των μελετών περίπτωσης επιχειρούνται "χαλαρές" συγκρίσεις ή συγκρίσεις εκ των υστέρων. Όταν η συλλογή του υλικού δεν έχει γίνει με στόχο να χρησιμοποιηθεί για συγκριτική ανάλυση, η επιστημονική βάση των μελετών αμφισβητείται. Το κενό αυτό έρχεται να καλύψει η ποιοτική συγκριτική ανάλυση η οποία, χωρίς να χάνει σε βάθος κατανόησης της κάθε περίπτωσης ξεχωριστά, είναι σχεδιασμένη ώστε να επιτρέπει τη *συστηματική σύγκριση μεταξύ περιπτώσεων* (Rioux & Ragin, 2008). Παρέχει έτσι μεγαλύτερη δυνατότητα γενίκευσης από τις υπόλοιπες ποιοτικές μεθόδους, μέσα στα όρια ενός καλά προσδιορισμένου από τον ερευνητή πλαισίου. Για τον Ragin (1987) μόνιμη αιτιότητα δεν υπάρχει. Η αιτιότητα εξαρτάται από το πλαίσιο και το συνδυασμό μεταξύ αιτιακών παραγόντων.

Επίσης, θα έπρεπε να επισημανθεί ότι το πρώιμο στάδιο ανάπτυξης της θεώρησης της επινοητικής λογικής και η απουσία ερευνών που να μελετούν τις

αλληλεπίδρασης με περισσότερες από δύο μεταβλητές καθιστά σύνθετη και προβληματική τη συνάρτηση παλινδρόμησης. Επιπλέον, ενώ η αξιολόγηση των αλληλεπιδράσεων στην παλινδρόμηση απαιτεί ότι οι μεταβλητές καταδεικνύουν ένα πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα, η μέθοδος QCA αντιμετωπίζει όλους τους αιτιακούς παράγοντες που εμφανίζονται μαζί συστηματικά --- ως δυνητικά αλληλοεξαρτώμενους" (2008: 67)

σχέσεις της με την επιτυχία της καριέρας, ταιριάζει καλύτερα σε μεθόδους που επικεντρώνουν στις περιπτώσεις αντί των μεταβλητών, όπως η ποιοτική συγκριτική ανάλυση. Η κυκλική αναλυτική διαδικασία που προσιδιάζει στη συγκεκριμένη μέθοδο, αν ακολουθηθεί με προσοχή, επιτρέπει επιπλέον να εμπλουτιστεί η ήδη υπάρχουσα θεωρία.

Από την άλλη, καθώς η συγκεκριμένη μέθοδος αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της συγκριτικής κοινωνιολογίας, χρησιμοποιείται κατά κανόνα σε διερευνήσεις που αφορούν στο μέσο και το μακροεπίπεδο της κοινωνικής έρευνας. Ενδεικτικές περιπτώσεις αποτελούν χώρες (Downey & Stanyer, 2010), τοπικές κυβερνήσεις (Basutro & Speer, 2012), κοινωνικά κινήματα (Cress & Snow, 2000) και σχολεία (Beckman & Gatewood, 2012). Πολύ λιγότερες είναι οι έρευνες που εφαρμόζουν τη μέθοδο σε στοιχεία που προέρχονται από το μικροεπίπεδο, με άτομα ως περιπτώσεις. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Rihoux (2006) η μέθοδος προσφέρεται για κάτι τέτοιο. Συνδεδεμένη με την έμφαση στο μέσο και το μακροεπίπεδο είναι η προτίμηση των ερευνητών για δεδομένα μεγάλης κλίμακας, αντί για "πλούσια" δεδομένα, όπως αυτά που προέρχονται από συνεντεύξεις. Ωστόσο, τα δευτερογενή δεδομένα στα οποία κατά κανόνα στηρίζονται οι έρευνες, δεν επιτρέπουν την εις βάθος κατανόηση των περιπτώσεων και κατά συνέπεια η ικανότητα των ερευνητών να ερμηνεύσουν τα αποτελέσματα μειώνεται σημαντικά (Rihoux & Lobe, 2009).

Η έλλειψη προηγούμενων παραδειγμάτων αποτελεί την κυριότερη πρόκληση που έχουμε να αντιμετωπίσουμε στην παρούσα έρευνα, καθώς στη βιβλιογραφία υπάρχει, από όσο είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε, ένα και μοναδικό άρθρο που ασχολείται με το ζήτημα της μετατροπής στοιχείων που προέρχονται από συνεντεύξεις σε Σύνολα (Basutro & Speer, 2012). Στο θέμα αυτό θα επιστρέψουμε στην ενότητα 4.2.1, περιγράφοντας πώς το αντιμετωπίσαμε.

Σε κάθε περίπτωση, θεωρούμε σημαντικό ότι η επιλογή της συγκεκριμένης μεθόδου, μας επιτρέπει όχι μόνο να επωφεληθούμε από σημαντικά πλεονεκτήματα των δύο παραδόσεων, αλλά και να ισορροπήσουμε το βαθμό στον οποίο η θεωρία και η γνώση του πλαισίου, που απορρέει από την ίδια την έρευνα, ενημερώνουν την εξέλιξή της. Από τη μεριά μας θα προσπαθήσουμε να εκθέσουμε στις ενότητες που ακολουθούν με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη λεπτομέρεια πώς διαχειριστήκαμε αυτές

τις δυνατότητες. Ο βαθμός διαφάνειας της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης είναι ίσως το σημαντικότερό της πλεονέκτημα έναντι των άλλων ποιοτικών μεθόδων.

Στην επόμενη ενότητα θα εκθέσουμε μία προς μία τις επιλογές που κάναμε κατά τη διάρκεια της έρευνας σε σχέση με τα όσα επιτάσσει η συγκεκριμένη μέθοδος ανάλυσης. Πώς επιλέξαμε τις περιπτώσεις που αποτελούν το δείγμα μας. Πώς προσδιορίσαμε τους αιτιακούς παράγοντες και το αποτέλεσμα, προς διερεύνηση (το μοντέλο). Πώς αναλύσαμε τους αιτιακούς παράγοντες σε συγκεκριμένα μέτρα και καθορίσαμε τα όρια της βαθμονόμησης. Πώς φτιάξαμε τα εργαλεία της έρευνας κρατώντας την επαφή μας με τη θεωρία και τη γνώση του ιδιαίτερου πλαισίου που μελετάμε. Και τέλος πώς συλλέξαμε τα στοιχεία μας. Το κεφάλαιο θα ολοκληρωθεί με την παρουσίαση του πίνακα ανεπεξέργαστων δεδομένων (raw data) ο οποίος αποτελεί τη βάση της αναλυτικής διαδικασίας. Με την ανάλυση θα ασχοληθεί το τελευταίο κεφάλαιο της διατριβής. Για να βοηθηθεί ο αναγνώστης να παρακολουθήσει την περιγραφή έχουμε συγκεντρώσει στο Παράρτημα 6.1 τα στάδια διεξαγωγής της έρευνας με παραπομπές στις ενότητες της μελέτης όπου αντιστοιχούν.

3.5 Η διαδικασία της έρευνας

3.5.1 Επιλογή των περιπτώσεων

Η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης μας επιτρέπει να κάνουμε συστηματικές συγκρίσεις χρησιμοποιώντας περιορισμένο αριθμό περιπτώσεων, αρκεί να έχουμε κατά νου, όπως σημειώνουν οι Rihoux και Lobe (2009: 231), ότι "υπάρχει πάντα μία ορισμένη ισορροπία ανάμεσα στον αριθμό των περιπτώσεων που περιλαμβάνονται στο δείγμα (εύρος) και το βαθμό της εξοικείωσης που πρέπει να αποκτήσει (ο ερευνητής) με κάθε ξεχωριστή περίπτωση". Το φάσμα του δείγματος που έχει κατά καιρούς χρησιμοποιηθεί είναι από πολύ μικρό (5 περιπτώσεις) (Kitchener et al., 2002) μέχρι πολύ μεγάλο (1000 και πλέον περιπτώσεις). Οι περισσότερες έρευνες, πάντως, χρησιμοποιούν δείγματα μεγέθους μεταξύ 10 και 30 περιπτώσεων (Rihoux & Lobe, 2009). Οι περιπτώσεις αυτές είναι πάρα πολλές, όπως

λέει ο Fiss²⁶, ώστε να μπορούν να τις συγκρατήσουν οι ερευνητές και πολύ λίγες ώστε να μπορούν να αναλυθούν με τις συμβατικές τεχνικές της στατιστικής.

Η δειγματοληψία είναι σκόπιμη και το ερώτημα τί συνιστά *συγκρίσιμη* περίπτωση, όπως επισημάναμε και νωρίτερα, μένει ως το τέλος της έρευνας ανοικτό. Κατά κανόνα επιλέγονται περιπτώσεις που έχουν ορισμένα κοινά γνωρίσματα, τα οποία ελέγχονται με έναν ημιπειραματικό τρόπο, όπως λένε οι Rihoux και Lobe (2009), και κάποιες διαφορές στους παράγοντες που ενδιαφέρουν την έρευνα (αιτιακοί παράγοντες και το αποτέλεσμα). Αυτό σημαίνει ότι μία προκαταρκτική γνώση των περιπτώσεων είναι απαραίτητη.

Αρχικά, ο πληθυσμός της έρευνας είχε προσδιοριστεί ότι περιλαμβάνει όλους τους τραγουδιστές που εμφανίστηκαν στην ελληνική δισκογραφία από το 2003 και μετά. Καθώς υπάρχει σημαντική έλλειψη στοιχείων γύρω από τον κλάδο (Baltzis, 2012) που να μπορούν να μας δώσουν μία εικόνα για τον συνολικό τους αριθμό και την κατανομή ανά είδος εταιρίας και μουσικό είδος, στηρίξαμε αρχικά τη δειγματοληψία στα ευρήματα προγενέστερης έρευνας γύρω από τη μουσική παραγωγή της ίδιας χρονικής περιόδου (Ευστρατόγλου, 2010), σύμφωνα με την οποία οι ακόλουθες 4 κατηγορίες περιγράφουν τις βασικές κατηγορίες καλλιτεχνών που πρωτοέβγαιναν στη δισκογραφία.

1. Καλλιτέχνες που είχαν βγάλει τον πρώτο τους δίσκο με μία από τις 7 μεγαλύτερες εταιρίες του κλάδου²⁷, έχοντας προηγουμένως εμφανιστεί σε τηλεοπτικές εκπομπές ταλέντων.

2. Καλλιτέχνες που είχαν βγάλει τον πρώτο τους δίσκο με μία από τις 7 μεγαλύτερες εταιρίες του κλάδου, έχοντας ήδη συνεργαστεί επανειλημμένα με καταξιωμένο τραγουδιστή.

3. Καλλιτέχνες που είχαν βγάλει τον πρώτο τους δίσκο με ανεξάρτητη εταιρία, έχοντας ακολουθήσει κατά το μεγαλύτερο μέρος αυτόνομη πορεία.

²⁶ Οι διαφάνειες από τη σχετική παράδοση του Peer Fiss στο Πανεπιστήμιο της Southern California είναι διαθέσιμες στη διεύθυνση http://ssrc.indiana.edu/seminars/wimdocs/2012---11---09_fiss_qca_slides.pdf

²⁷ Η επιλογή μας να περιλάβουμε πέραν των 4 μεγάλων εταιριών που συνδέονται με τις αντίστοιχες πολυεθνικές (Universal, Sony, Warner και EMI) και 3 ακόμα ανεξάρτητες εταιρίες (Εταιρία Γενικών Εκδόσεων, Heaven και Alpha) έχει να κάνει με το ότι η σχέση τους με εγχώριους πολυκλαδικούς ομίλους που ήλεγχαν μεταξύ άλλων μέσων και ιδιωτικά τηλεοπτικά κανάλια τους επέτρεψε να αποσπάσουν ένα σημαντικό κομμάτι της αγοράς από τους μεγάλους ανταγωνιστές τους.

4. Καλλιτέχνες που είχαν βγάλει τον πρώτο τους δίσκο με ανεξάρτητη εταιρία έχοντας ξεκινήσει από κάποιο οργανωμένο καλλιτεχνικό χώρο, όπως καλλιτεχνικές κυψέλες, συλλογικότητες μουσικών κλπ²⁸.

Υποθέσαμε ότι η επιλογή με βάση αυτό τον οδηγό, θα μας έδινε την ευκαιρία να περιλάβουμε στο δείγμα μας καλλιτέχνες που διέφεραν σημαντικά ως προς τους τρεις αιτιακούς παράγοντες που περιλαμβάνει το μοντέλο μας, δηλαδή τους αρχικά διαθέσιμους πόρους (ανθρώπινο, κοινωνικό και οικονομικό κεφάλαιο), τη λογική στην οποία στήριζαν τη λήψη αποφάσεων και την ύπαρξη ή μη παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου. Τέλος, φροντίσαμε να περιλαμβάνονται στο δείγμα της έρευνας καλλιτέχνες που παρουσίαζαν διαφορετικό βαθμό επιτυχίας, διαφορά δηλαδή ως προς το αποτέλεσμα (επιτυχία της καριέρας).

Σε μία προσπάθεια να διασφαλίσουμε τη συγκρισιμότητα των περιπτώσεων, που είναι όπως προαναφέραμε κεντρικό ζητούμενο στο πλαίσιο της μεθόδου, φροντίσαμε να κρατήσουμε πέρα από τον χρόνο της πρώτης εμφάνισης όσο περισσότερο σταθερή γινόταν και την ηλικία των καλλιτεχνών. Κατ' αυτό τον τρόπο οι περιπτώσεις μας θα μοιράζονταν τουλάχιστον τρία πολύ σημαντικά κοινά χαρακτηριστικά:

(1) Θα είχαν παρόμοιο βαθμό εμπειρίας (άσχετα με το χρόνο της πρώτης δισκογραφικής εμφάνισης, όλοι οι καλλιτέχνες που περιλαμβάνονται στο δείγμα μας ξεκίνησαν να εργάζονται τα πρώτα χρόνια του 2000).

(2) Θα είχαν να αντιμετωπίσουν παρόμοιες δυσκολίες προσπαθώντας να κάνουν το πρώτο δισκογραφικό τους βήμα, μπορούμε δηλαδή να θεωρήσουμε ότι οι συνθήκες του πλαισίου ήταν παρόμοιες.

²⁸ Στο πλαίσιο της έρευνας ως καλλιτεχνικές κυψέλες χαρακτηρίζονται, κατά το παράδειγμα των κυψελών (hubs) που οργανώνονται με την παρέμβαση κάποιου οργανωμένου φορέα προκειμένου να ενισχυθεί η επιχειρηματικότητα στο χώρο της δημιουργικής οικονομίας, όσες μόνιμες σχετικά ομάδες δημιουργήθηκαν γύρω από γνωστούς καλλιτέχνες μέσα από ακροάσεις κλπ. με στόχο να αναπτύξουν λιγότερο δημοφιλή μουσικά είδη ή/και θεάματα--- όπως η ομάδα καλλιτεχνών που ανήκε στη Μικρή Άρκτο του Παρασκευά Καρασούλου και η ομάδα μουσικού θεάτρου Σπείρα Σπείρα που έχει σταθερή παρουσία από το 2000 υπό τη διεύθυνση του Σταμάτη Κραουνάκη. Ως συλλογικότητες χαρακτηρίζονται πιο ρευστές ομαδοποιήσεις όπως, για παράδειγμα, αυτές που δημιουργούνται με αφορμή την ετήσια διεξαγωγή στον Άγιο Λαυρέντιο του Πηλίου του "Μουσικού Χωριού" που φέρνει σε επαφή δεκάδες μουσικούς από όλο τον κόσμο. Τα τελευταία χρόνια έχουν αρχίσει να προκύπτουν και μόνιμες ομάδες (μπάντες) από το Μουσικό Χωριό, ενώ το δίκτυο των κοινοτήτων που το στηρίζουν έχει αποκτήσει και μόνιμη βάση στη Θεσσαλονίκη.

(3) Θα είχαν επιδείξει επαρκή ικανότητα ή/και επιμονή στην προσπάθειά τους. Αυτή η τελευταία παραδοχή, βέβαια, δεν είναι χωρίς προβλήματα. Θα μπορούσε κανείς, για παράδειγμα, να πει ότι δεν μετράμε την επίδραση που έχει ο βαθμός δημοφιλίας του είδους με το οποίο ασχολείται ο καλλιτέχνης- παράγοντας που πιθανότατα κάνει πιο εύκολη την είσοδό του στην (δισκογραφική) αγορά. Θεωρούμε, ωστόσο, ότι με δεδομένη την υπερ-προσφορά που χαρακτηρίζει το συγκεκριμένο κλάδο, το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό πιθανότατα δε σπανίζει. Αντίθετα, το ότι οι καλλιτέχνες που περιλαμβάνονται στο δείγμα μας κατόρθωσαν να βγάλουν κάτω από πολύ δύσκολες συνθήκες έναν δίσκο και εξακολουθούν να ασκούν το επάγγελμα, δείχνει ότι χαρακτηρίζονται από επιμονή ή/και ικανότητα, κάτι που είναι σημαντικό να ελέγξουμε στο πλαίσιο ενός κλάδου που, όπως είδαμε νωρίτερα, είναι πολύ δύσκολο να διακρίνει κανείς τα όρια ανάμεσα στον ερασιτεχνισμό και τον επαγγελματισμό. Παρόλα αυτά, η επιλογή μας έχει το μειονέκτημα ότι αποκλείει ένα μεγάλο αριθμό καλλιτεχνών που για λόγους που δε σχετίζονται με την ικανότητα ή την επιμονή τους δεν κατάφεραν να βγάλουν δίσκο ή δεν είχαν ποτέ αυτό το στόχο. Θεωρούμε ότι για λόγους συγκρισιμότητας μεταξύ των περιπτώσεων του δείγματος αυτή ήταν μία επιλογή που έπρεπε να κάνουμε.

Πολύ σύντομα, τα κριτήρια της δειγματοληψίας έδειχναν να είναι ικανοποιητικά καθώς δεν προέκυπταν από τα στοιχεία άλλοι παράγοντες με βαρύνουσα σημασία και έτσι αποφασίσαμε να ολοκληρώσουμε τη φάση της έρευνας, όπως είχαμε αρχικά υπολογίσει, συγκεντρώνοντας 14 περιπτώσεις, εκ των οποίων οι 6 είναι γυναίκες και οι 8 άνδρες. Το ακριβές προφίλ των περιπτώσεων περιγράφεται στο Παράρτημα 6.2 μαζί με το προφίλ των ειδικών τους οποίους συμβουλευτήκαμε. Είναι χαρακτηριστικό της μεθόδου ότι η κατασκευή του δείγματος στηρίζεται σε μία σχετικά καλή γνώση των περιπτώσεων, εξ ου και ο πίνακας είναι περισσότερο περιγραφικός από ό,τι συνηθίζεται.

Όπως συμβαίνει συχνά στο πλαίσιο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης, ο πληθυσμός στην πορεία της έρευνας διευρύνθηκε (Ragin, 1997) καθώς διαπιστώσαμε ότι το να περιοριστούμε σε τραγουδιστές θα μας στερούσε από πολύ σημαντικές παρατηρήσεις. Όσοι αναπτύσσουν επιχειρηματική δραστηριότητα τείνουν να αναλαμβάνουν, όπως έχει προτείνει η θεωρία, πολλαπλούς ρόλους, και κατά κανόνα δεν αυτοπροσδιορίζονται ως τραγουδιστές, παρόλο που τραγουδούν. Έτσι, το δείγμα

μας περιλαμβάνει σε μικρό ποσοστό τραγουδοποιούς ή συνθέτες, με τον όρο ότι η κύρια πηγή εσόδων τους είναι η σκηνική παρουσία. Περιέχει επίσης, για τον ίδιο λόγο, τραγουδιστές που είναι μέλη συγκροτημάτων. Η μόνη κατηγορία που παρατηρήσαμε στη διάρκεια της έρευνας ότι έχει ενδιαφέρον αλλά δεν αντιπροσωπεύεται όσο θα θέλαμε στο δείγμα είναι οι καλλιτέχνες που ξεκίνησαν από τηλεοπτικές εκπομπές ταλέντων, σημείωσαν από την αρχή της διαδρομής τους πολύ μεγάλη δισκογραφική επιτυχία και σήμερα είτε δε βρίσκονται στο επάγγελμα είτε η δραστηριότητά τους έχει συρρικνωθεί.

Να σημειωθεί ότι οι προσκλήσεις που στείλαμε συνολικά για συμμετοχή στην έρευνα ήταν εικοσιπέντε²⁹ και σκόπιμα δεν εκμεταλλευτήκαμε ιδιαίτερα την τεχνική της χιονοστιβάδας ώστε να αποφύγουμε να είναι μεροληπτικό το δείγμα μας, να περιέχει π.χ. πολλούς συμμετέχοντες που διατίθενται να συμμετέχουν ή μοιράζονται πολλά κοινά με κάποιον άλλο συμμετέχοντα. Γενικά το ποσοστό απόκρισης που είχαμε ήταν πολύ ικανοποιητικό, δεδομένης της αρνητικής προδιάθεσης των απασχολούμενων στο συγκεκριμένο κλάδο, ειδικά των πιο προβεβλημένων, απέναντι στην κοινοποίηση στοιχείων. Οι δεκαεννέα από τους εικοσιπέντε καλλιτέχνες απάντησαν θετικά αλλά καταλήξαμε στους δεκατέσσερις διότι πέντε περιπτώσεις θεωρήσαμε ότι δεν είναι συγκρίσιμες και αποφασίσαμε να τις εξαιρέσουμε³⁰.

Επιπλέον, ο λόγος που κρατήσαμε τον αριθμό χαμηλότερα από ό,τι θα μπορούσαμε, έχει να κάνει με την επιλογή μας να συλλέξουμε όσο το δυνατόν περισσότερα στοιχεία για την κάθε περίπτωση ώστε να έχουμε το υλικό που χρειάζεται για να ερμηνευθούν σε βάθος οι τελικές λύσεις.

3.5.2 Η κατασκευή του μοντέλου

Το μέγεθος του δείγματος το οποίο επιλέξαμε επηρεάζει και την κατασκευή του μοντέλου. Σε γενικές γραμμές ο αριθμός των αιτιακών παραγόντων πρέπει να είναι μικρός, συνήθως μεταξύ τεσσάρων και επτά (Berg-Schlosser & De Meur, 2008)

²⁹ Στην πραγματικότητα ήταν γύρω στις τριάντα, αλλά υπολογίζουμε μόνο όσες ξέρουμε, από την απάντηση, ότι έφτασαν στον παραλήπτη.

³⁰ Τα σχετικά στοιχεία όπως όλες οι ηχογραφήσεις και απομαγνητοφωνήσεις είναι διαθέσιμα εφόσον ζητηθούν.

ή οκτώ παραγόντων (Ragin, 2008), ιδιαίτερα όταν το δείγμα είναι μεσαίου μεγέθους. Όπως θα δούμε στην ενότητα 4.3, υπάρχει η δυνατότητα περισσότεροι παράγοντες να συγχωνευθούν σε έναν δημιουργώντας αυτό που ο Ragin (2008) ονομάζει "μακρομεταβλητές".

Η πιο κοινή κριτική της μεθόδου της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης αφορά την αδυναμία ερευνητικών σχεδίων με λίγες περιπτώσεις, να ελέγξουν όλες τις πιθανά σχετιζόμενες με το αποτέλεσμα μεταβλητές ("many variables small N problem"). Στη στατιστική το πρόβλημα είναι γνωστό ως πρόβλημα "του βαθμού της ελευθερίας". Σύμφωνα με τον Ebbinghaus (2005) αφορά μόνο σχεδιασμούς που επιδιώκουν να *παραγάγουν* θεωρία, αντί να ελέγξουν την ήδη υπάρχουσα. Αφορά δηλαδή επαγωγικούς σχεδιασμούς.

Αν και η μέθοδος ακολουθεί πάντοτε σε ένα βαθμό την επαγωγή, εφόσον επιτρέπει στον ερευνητή να ανακαλύψει καινούργια πράγματα στην επαφή του με τα στοιχεία, η επαφή με τη θεωρία πρέπει να διατηρείται καθ' όλη τη διάρκεια της έρευνας (Rihoux & Lobe, 2009), αρχής γενομένης με την επιλογή και το λειτουργικό ορισμό των αιτιακών παραγόντων και του αποτελέσματος.

3.5.3 Λειτουργικός ορισμός του αποτελέσματος

3.5.3.1 Αντικειμενική επιτυχία

Ο λειτουργικός ορισμός του επιθυμητού αποτελέσματος της έρευνας ήταν ίσως η μεγαλύτερη πρόκληση που είχαμε να αντιμετωπίσουμε. Η έλλειψη στοιχείων γύρω από το πλαίσιο (αριθμός απασχολούμενων στον κλάδο, μέσο εισόδημα ανάλογα με την ιδιότητα και τον ιδιαίτερο τομέα στο οποίο απασχολούνται, ακολουθούμενες στρατηγικές κλπ.), δεν μας επέτρεπε να έχουμε μία εικόνα για το που τοποθετούνται ως προς τον πληθυσμό οι μετέχοντες στην έρευνα. Επιπλέον, τα δύο τελευταία χρόνια που αποτελούν τον χρονικό ορίζοντα για τη συγκεκριμένη μέτρηση, το μέσο εισόδημα έχει πέσει κατακόρυφα για τη μεγάλη πλειονότητα των εργαζομένων λόγω της οικονομικής κρίσης, επηρεάζοντας κατά ομολογία όλων των υποκειμένων που συμμετείχαν στην έρευνα, και τον συγκεκριμένο κλάδο. Κατά συνέπεια, το κριτήριο του ύψους του εισοδήματος που αποτελεί κατά κανόνα τη βάση μέτρησης της αντικειμενικής επιτυχίας ως αποτέλεσμα, όπως και το ευρύτατα διαδεδομένο στη συγκεκριμένη βιομηχανία μέτρο των πωλήσεων των δίσκων, δεν εμφάνιζαν ιδιαίτερη

διακύμανση μεταξύ των περιπτώσεων, άρα θεωρήσαμε ότι ήταν από μόνα τους ανεπαρκή. Για το λόγο αυτό, επινοήσαμε ένα σύνθετο τρόπο μέτρησης της αντικειμενικής επιτυχίας που εστιάζει περισσότερο στις ζωντανές εμφανίσεις. Η επιλογή μας έχει να κάνει με τη σημασία που φάνηκε μέσα από την έρευνα ότι έχει για τους καλλιτέχνες η προσέλευση του κοινού στις ζωντανές τους εμφανίσεις, και η άμεσα συνδεδεμένη με αυτήν ικανότητά να διατηρούν τον έλεγχο του καλλιτεχνικού αποτελέσματος. Ούτως ή άλλως, τόσο στην Ελλάδα (Κλήμης, 2010) όσο και στο εξωτερικό, τα έσοδα από τις ζωντανές εμφανίσεις είναι σημαντικότερα για τον καλλιτέχνη από τα έσοδα που απορρέουν από τα ηχογραφήματα³¹. Το σύνολο των καλλιτεχνών και ειδικών που συμβουλευτήκαμε συμφώνησαν ότι η *απήχηση* των ζωντανών εμφανίσεων αποτελεί το πλέον κατάλληλο μέτρο υπολογισμού της διαπραγματευτικής δύναμης και εν γένει της επιτυχίας ενός καλλιτέχνη και το πιο ενδεικτικό ίσως των προοπτικών του.

Το σύνθετο μέτρο της αντικειμενικής επιτυχίας περιλαμβάνει πέραν του εισοδήματος, πληροφορίες που αφορούν τον αριθμό των ζωντανών εμφανίσεων του καλλιτέχνη και το βαθμό στον οποίο διατηρεί τον καλλιτεχνικό τους έλεγχο. Συγκεκριμένα μετρήσαμε τον αριθμό των εμφανίσεων που έκανε στη διάρκεια του τελευταίου έτους, λαμβάνοντας υπόψη μας για τί είδους εμφανίσεις επρόκειτο (αν ο καλλιτέχνης ήταν μέλος θιάσου για παράδειγμα οπότε δούλεψε σεζόν ή αν εργαζόταν σε μεζεδοπωλείο σταθμίζονταν διαφορετικά από το να κάνει προσωπικές εμφανίσεις σε μεγάλες σκηνές). Οπότε ο τελικός βαθμός συνέθετε τέσσερα στοιχεία: Το εισόδημα, τον αριθμό των εμφανίσεων, το μέγεθος της σκηνής και το αν ο καλλιτέχνης είχε τη διαχείριση των εμφανίσεων (αν επρόκειτο για προσωπικές εμφανίσεις) ή όχι. Τέλος, προσθέσαμε δύο μέτρα που αφορούν τη δισκογραφία (αν είναι ενεργός δισκογραφικά- αν έχει βγάλει δηλαδή δίσκο τα δύο τελευταία χρόνια και αν έχει σημειώσει υψηλές πωλήσεις) και, τέλος, αν έχει παρουσία στο εξωτερικό ή όχι. Στο κεφάλαιο της ανάλυσης, θα έχουμε την ευκαιρία να δούμε πώς διαχειριστήκαμε τα διαφορετικά αυτά μέτρα στο πλαίσιο της έρευνας.

³¹ Βλέπε τη σχετική αναφορά του M. Kretschmer στα αποτελέσματα διεθνούς έρευνας που αποτύπωσε το (χαμηλό) ποσοστό που έχουν τα έσοδα από τα πνευματικά δικαιώματα στο συνολικό εισόδημα των καλλιτεχνών εδώ: <http://www.imc---cim.org/programmes/WFM2/Kretschmer.pdf>

Να σημειωθεί ότι οι πληροφορίες που αφορούν το εισόδημα έχουν στηριχτεί αποκλειστικά σε δήλωση του καλλιτέχνη (self-reported measure), ενώ οι υπόλοιπες πληροφορίες έχουν διασταυρωθεί και μέσω διαδικτύου, καθώς ήταν δύσκολο για τους περισσότερους καλλιτέχνες να τις ανακαλέσουν με ακρίβεια. Επρόκειτο για μία ιδιαίτερα χρονοβόρα διαδικασία, καθώς οι περισσότεροι καλλιτέχνες δε διαθέτουν οργανωμένους ιστότοπους, ωστόσο μας έδωσε την ευκαιρία να διαμορφώσουμε μία καλύτερη εικόνα για τη γενικότερη δραστηριότητα, την απήχησή τους και τη σχέση που έχουν με το κοινό όπως αυτή καταγράφεται στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Να σημειωθεί τέλος, ότι ο διαχωρισμός των ζωντανών εμφανίσεων σε μεγάλες και μικρές, έγινε με τη βοήθεια έμπειρων παραγωγών του χώρου που έκαναν μαζί μας την αντίστοιχη κατηγοριοποίηση για τις σκηνές της Αθήνας και των μεγάλων επαρχιακών πόλεων. Όλοι οι καλλιτέχνες με τους οποίους μιλήσαμε, μας επιβεβαίωσαν, άλλωστε, ότι αν εξαιρέσει κανείς τα μεγάλα μαγαζιά της παραλιακής και τα αντίστοιχα του είδους στη Θεσσαλονίκη που μένουν ανοιχτά τρεις και τέσσερις μέρες την εβδομάδα, αλλά απευθύνονται σε συγκεκριμένα είδη μουσικής, για τους περισσότερους τραγουδιστές το όριο δεν ξεπερνά πλέον τις διήμερες εμφανίσεις, και αυτό με μεγάλα ενδιάμεσα διαλείμματα, ακόμα και μηνών. Με άλλα λόγια, η έννοια της σεζόν που υπήρχε άλλοτε, έχει πάψει να υπάρχει.

Το πιο προβληματικό μέτρο ως προς τη βαθμολόγηση θεωρούμε ότι είναι το μέτρο του εισοδήματος. Όπως ήδη επισημάναμε τη δεδομένη χρονική περίοδο ακολούθησε την πτωτική τάση που ακολούθησαν και όλοι οι άλλοι κλάδοι, λόγω της κρίσης. Η πτωτική αυτή τάση στην περίπτωση των καλλιτεχνών ενδέχεται να είναι ακόμα μεγαλύτερη αφού οι προσφερόμενες υπηρεσίες τους δεν μπορούν να χαρακτηρισθούν ως αναγκαίες. Εάν ακόμα λάβουμε υπόψη μας, ελλείψει σχετικών στοιχείων για την εκτίμηση ποσοστιαίας κατανομής του εισοδήματος των περιπτώσεων που μελετάμε για την Ελλάδα, την εκτίμηση του Kretschmer (2004) που θέλει το μέσο εισόδημα του κλάδου να είναι υποπολλαπλάσιο του μέσου εισοδήματος (π.χ. το 1/3 στην περίπτωση της Γερμανίας), τότε η οριοθέτηση του συγκεκριμένου Συνόλου (εισόδημα σε απόλυτες τιμές) θα πρέπει να διορθωθεί προς τα κάτω για το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Αν και φαίνεται περίεργο να θεωρηθεί κάποιος επιτυχημένος αν δεν βιοπορίζεται αποκλειστικά από τη μουσική, ωστόσο θεωρήσαμε ότι δε θα πρέπει να θεωρηθεί αποτυχημένος (να βαθμολογηθεί με 0), αν και εφόσον κατορθώνει, κατά δήλωσή του, να συμπληρώνει από αλλού το εισόδημά του (κάτι

που είναι τυπικό στο συγκεκριμένο κλάδο) ενώ *παράλληλα* πραγματοποιεί συχνά ζωντανές εμφανίσεις σε μεγάλους χώρους, έχοντας ο ίδιος τον καλλιτεχνικό έλεγχο (είναι δηλαδή, όπως λέγεται συνήθως στον χώρο, το "πρώτο όνομα"). Αντίθετα, αν κατά δήλωσή του δεν ασχολείται πλέον με το επάγγελμα ή ασχολείται μεν, αλλά δεν πληροί κανέναν από τους υπόλοιπους παράγοντες (δε βιοπορίζεται ή βιοπορίζεται με δυσκολία και δεν κάνει σχεδόν ποτέ ζωντανές εμφανίσεις σε μεγάλους χώρους-τέτοιες είναι οι περιπτώσεις καλλιτεχνών με δισκογραφία που απασχολούνται εποχιακά σε μεζεδοπωλεία, για παράδειγμα) θεωρήσαμε ότι θα πρέπει να θεωρηθεί ότι βρίσκεται εκτός του Συνόλου των "αντικειμενικά επιτυχημένων καλλιτεχνών".

Τέλος, όσον αφορά το άλλο άκρο του συνόλου, που δηλώνει την πλήρη ένταξη στο σύνολο, θεωρήσαμε ότι θα πρέπει να καλύπτει μεγαλύτερο φάσμα απολαβών, λόγω του ότι περιλάβαμε στο δείγμα καλλιτέχνες που εντάσσονται σε διαφορετικά είδη μουσικής τα οποία έχουν εκ των πραγμάτων διαφορετικά ανώτερα όρια απολαβών, λόγω του μέγεθους του κοινού στο οποίο απευθύνονται και της ύπαρξης ή όχι πολλαπλών πηγών προσόδων (όπως διαφημίσεις, ringtones κ.λπ.). Με άλλα λόγια, το 1 στο Σύνολο των "αντικειμενικά επιτυχημένων καλλιτεχνών" καλύπτει ένα φάσμα εισοδήματος μεγαλύτερο από ό,τι αναλογικά θα του αντιστοιχούσε, δηλαδή βαθμολογούνται με αυτό καλλιτέχνες με μέτρια εισοδήματα σε απόλυτες τιμές. Διαφορετικά, όλοι οι καλλιτέχνες πλην ενός, που εντάσσεται σε mainstream είδος³², θα έπρεπε να πάρουν 0, ακόμα και τραγουδιστές που είναι κορυφαίοι στο χώρο τους, σύμφωνα με τα υπόλοιπα στοιχεία που έχουμε συγκεντρώσει, όπως, για παράδειγμα, τον αριθμό των ζωντανών εμφανίσεων σε μεγάλες σκηνές καθώς και την απήχηση που αυτές έχουν.

3.5.3.2 Υποκειμενική επιτυχία

Ως προς την υποκειμενική επιτυχία, λάβαμε υπόψη την υπόδειξη του Heslin (2005) ότι, παρότι είναι σημαντικό να καλούνται τα ίδια τα υποκείμενα να σταθμίσουν τη σημασία των παραγόντων που μετρούν την επιτυχία τους, είναι εξίσου σημαντικό να μπορούν τα αποτελέσματα των μετρήσεων να συγκρίνονται.

³² Για το θέμα της κατηγοριοποίησης στη βάση των πρακτικών προώθησης βλ. Efstratoglou et al. (2012).

Η υποκειμενική επιτυχία μετρήθηκε στη βάση μίας ανοιχτής σχετικής ερώτησης και εν συνεχεία στη βάση της κλίμακας των Greenhaus et al. (1990) την οποία, όπως και τις υπόλοιπες κλίμακες που χρησιμοποιήσαμε, τα υποκείμενα κλήθηκαν να συμπληρώσουν σχολιάζοντας. Η βαθμολογία που τα ίδια τα υποκείμενα έβαλαν διορθώθηκε ελαφρά από εμάς μόνο αν η πορεία τους είχε καθοδική ή ανοδική τάση αντί να μένει σταθερή, σύμφωνα με δήλωσή τους και σύμφωνα με τη συνολική εικόνα που είχαμε από τη συνέντευξη, και αυτό διότι το βασικό ελάττωμα της συγκεκριμένης κλίμακας, όπως διαπιστώσαμε, ήταν ότι ζητά από τα υποκείμενα να αθροίσουν την ικανοποίηση που έχουν αντλήσει από την καριέρα τους "μέχρι σήμερα", οπότε τους επιτρέπει να ανεβάζουν το μέσο όρο των απαντήσεων προς τα πάνω έχοντας κατά νου το παρελθόν, ακόμα και αν οι συνθήκες είναι πλέον εντελώς διαφορετικές.

Πριν προχωρήσουμε στην περιγραφή των αιτιωδών παραγόντων, να σημειώσουμε ότι ο λόγος που χρησιμοποιήσαμε κλίμακες στο πλαίσιο της ήταν γιατί μας προσέφεραν μεγαλύτερη ακρίβεια στη βαθμολόγηση και μας επέτρεψαν, καθώς τα υποκείμενα τις συμπλήρωναν αιτιολογώντας τις απαντήσεις τους, να δούμε πώς κατανοούν τις έννοιες που είναι κεντρικές στη μελέτη. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, με την εξαίρεση της κλίμακας που προορίζεται να μετρήσει τις διαφορές των δύο λογικών (αιτιακής και επινοητικής) (Chandler et al., 2011), όταν συγκρίναμε τις απαντήσεις των υποκειμένων στις κλίμακες με τις υπόλοιπες σχετικές δηλώσεις τους κατά τη διάρκεια της συνέντευξης, μας φάνηκαν γενικά συνεπείς. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι σε καμία περίπτωση δε "διορθώσαμε" τη βαθμολογία που είχε βάλει το ίδιο το υποκείμενο στην κλίμακα της ικανοποίησης περισσότερο από 0,33 βαθμούς της κλίμακας και αυτό συνέβη μόνο δύο φορές. Ένα παράδειγμα για τις παρατηρήσεις στις οποίες βασίσαμε την απόφασή μας υπάρχει στον Πίνακα 4.

3.5.4 Αιτιώδεις παράγοντες

Λόγω του μεγέθους του δείγματος, η έρευνα ήταν προορισμένη εξ αρχής να ακολουθήσει ένα παραγωγικό σχέδιο. Στηριγμένοι στη θεωρία, αλλά λαμβάνοντας υπόψη μας τη σχετική βαρύτητα που έδειχναν να έχουν για τα υποκείμενά μας συγκεκριμένοι παράγοντες έναντι άλλων κατασκευάσαμε το μοντέλο στο οποίο στηρίχθηκε η έρευνα. Οι αρχικοί παράγοντες ήταν οι παράγοντες που περιγράφουν τη

στρατηγική και οι αρχικά διαθέσιμοι πόροι. Ο παράγοντας της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου προστέθηκε μετά τις πρώτες συνεντεύξεις, διότι φάνηκε να είναι ιδιαίτερα σημαντικός στο συγκεκριμένο κλάδο, παρά την απόσταση που έχουν πάρει οι καριέρες από τα πλαίσια των οργανώσεων, για λόγους που θα έχουμε την ευκαιρία να εκθέσουμε αναλυτικά στο επόμενο κεφάλαιο. Πέρα από το να στηρίζονται στη θεωρία και την εμπειρία, αυτό που φροντίσαμε κατά το σχεδιασμό της έρευνας ήταν να οριστούν λειτουργικά οι αιτιώδεις παράγοντες κατά τρόπο ώστε να μπορούν να μετρηθούν όσο το δυνατόν πιο αξιόπιστα στα περιορισμένα χρονικά πλαίσια μίας διδακτορικής έρευνας. Τα μέτρα στα οποία αντιστοιχούν οι αιτιώδεις παράγοντες καθώς και το πώς έγινε η βαθμονόμηση των αντίστοιχων συνόλων θα τα δούμε στη συνέχεια αναλυτικά.

3.5.4.1 Αιτιώδης παράγοντας: Αρχικό Κεφάλαιο

Ως αρχικά διαθέσιμο κεφάλαιο ορίσαμε το κεφάλαιο (ανθρώπινο, κοινωνικό και οικονομικό) που ο κάθε καλλιτέχνης διέθετε πριν αρχίσει να ασχολείται με τη μουσική ή απέκτησε μέχρι και τα πρώτα τρία χρόνια της ενασχόλησής του. Η απόφασή μας να προσδιορίσουμε το κεφάλαιο ως "αρχικά διαθέσιμο" έχει να κάνει το ότι, όπως είδαμε στην ενότητα 2.7.1.4, το αρχικά διαθέσιμο κεφάλαιο θεωρείται ότι μπορεί να επηρεάσει την εξέλιξη της καριέρας, βοηθώντας στη μείωση της αβεβαιότητας και άρα την εξασφάλιση υποστήριξης από τρίτους, και αυτό ήταν μία υπόθεση που θέλαμε να ελέγξουμε. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι τα περισσότερα μέτρα δεν μεταβάλλονται μέσα στα χρόνια, όπως η οικογενειακή σχέση με το επάγγελμα και το επίπεδο των γενικών και μουσικών γνώσεων, ενώ όσα δεν μένουν απολύτως σταθερά, όπως η σχέση με έναν μέντορα που διακόπηκε, μπορούν να θεωρηθούν ότι εγγράφονται στη φήμη του κάθε καλλιτέχνη. Επομένως, παρότι κάποια στιγμή έπαψαν να υφίστανται, εξακολουθούν κατά κάποιο τρόπο να τον επηρεάζουν και αποτελούν συστατικό στοιχείο της πορείας που ακολουθεί. Με την προσθήκη του όρου "αρχικό", απλώς προσδιορίζουμε ότι τα συγκεκριμένα μέτρα ήταν εξ αρχής εκεί, δίνοντας, σύμφωνα με τη θεωρία, ένα προβάδισμα σε κάποιους καλλιτέχνες έναντι κάποιων άλλων.

Όσον αφορά στην επιλογή των μέτρων για τον παράγοντα του **ανθρώπινου κεφαλαίου** προσπαθήσαμε και πάλι να συνδυάσουμε τα όσα προτείνει η θεωρία (π.χ.

θεωρήσαμε ότι τα μέτρα που δηλώνουν *σχετική* με το αντικείμενο μόρφωση και εμπειρία είναι προτιμότερα και ότι τα μέτρα που αποτυπώνουν *αποτελέσματα* της επένδυσης σε γνώση είναι πιο σημαντικά από την ίδια την επένδυση- βλ. ενότητα 2.7.1.1), με όσα μας υποδείκνυε η επαφή μας με την πράξη. Έτσι περιλάβαμε τα εξής μέτρα³³:

(Hc_gen.kn) Επίπεδο γενικών σπουδών.

(Hc_mus.kn) Επίπεδο μουσικών σπουδών στο οποίο περιλάβαμε και τις σπουδές σε άτυπες δομές, πέραν των ωδείων.

(Hc_exper) Σχετική με τον κλάδο επαγγελματική εμπειρία, όπως για παράδειγμα ηχογραφήσεις, παραγωγή, μάρκετινγκ, μουσική για διαφήμιση.

(Hc_skills) Σχετικές με τον κλάδο δεξιότητες, όπως σύνθεση, παραγωγή, προώθηση³⁴.

Για τον παράγοντα του **κοινωνικού κεφαλαίου** κρατήσαμε τα εξής μέτρα:

(Sc_family) Ο καλλιτέχνης έχει συγγενή πρώτου βαθμού που ασχολείται με το επάγγελμα και έχει σχετική εμπειρία από την παιδική του ηλικία (συμμετοχή σε ηχογραφήσεις, συναυλίες, μαγαζί δίσκων κλπ.).

(Sc_groups) Ο καλλιτέχνης είναι μέλος γκρουπ ή έχει "παράλληλη καριέρα" με συγγενή πρώτου βαθμού ή σύντροφο.

(Sc_mentor/manager) Ο καλλιτέχνης είχε στενή σχέση συνεργασίας με αναγνωρισμένο επαγγελματία του χώρου που λειτουργούσε ως μέντορας ή μάνατζερ.

(Sc_real) Ο καλλιτέχνης έχει συμμετάσχει σε τηλεοπτικό πρόγραμμα ανάδειξης ταλέντων.

Για τον παράγοντα του **οικονομικού κεφαλαίου**, που μπορεί να θεωρηθεί ότι συμβάλλει και στο κοινωνικό κεφάλαιο κρατήσαμε το μέτρο:

³³ Η ονομασία των μέτρων παρατίθεται εντός παρενθέσεων και σε συντομογραφία στην αγγλική γλώσσα, όπως επιβάλλει το πρόγραμμα επεξεργασίας των δεδομένων μας.

³⁴ Γράφει ο Bennett (xx): "Οι μουσικοί χρησιμοποιούν κατά μέσο όρο 3,8 δεξιότητες κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας τους. Οι δύο πιο κοινές δεξιότητες είναι εκείνες της εκτέλεσης, που χρησιμοποιήθηκαν από το 96% των ερωτηθέντων, και της διδασκαλίας, που χρησιμοποιήθηκε από το 88% των ερωτηθέντων... Το 72% των ερωτηθέντων χρησιμοποίησε κάποιες, στοιχειώδεις έστω, δεξιότητες που σχετίζονται με το επιχειρείν. Οι ερωτώμενοι τόνισαν τη σημασία δεξιοτήτων στο μάρκετινγκ, τη διοίκηση, την οικονομική διαχείριση και τη διαχείριση ανθρώπινων πόρων".

(Fc_contr) Ο καλλιτέχνης έχει υπογράψει αποκλειστικό συμβόλαιο συνεργασίας με μεγάλη δισκογραφική εταιρία. Θεωρήσαμε απαραίτητο να θέσουμε την προϋπόθεση της αποκλειστικότητας, γιατί όπως προέκυψε από τα στοιχεία μας και όπως έχει δείξει προγενέστερη έρευνα γύρω από το διάστημα που μελετάμε (Efstratoglou et al., 2010), ένας μεγάλος αριθμός των συμβολαίων ήταν απλά συμβόλαια διανομής, χωρίς καμία εμπλοκή της εταιρίας στην παραγωγή και προώθηση του έργου του καλλιτέχνη.

3.5.4.2 Αιτιώδης παράγοντας: Παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου

Η εικόνα που διαμορφώσαμε από τις συνεντεύξεις είναι ότι στον συγκεκριμένο κλάδο ο παράγοντας της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου έχει ιδιαίτερη βαρύτητα, λόγω ενός ειδικού χαρακτηριστικού της συγκεκριμένης αγοράς, τουλάχιστον κατά την περίοδο που τη μελετήσαμε: Οι εταιρίες είχαν τη δυνατότητα να παγώσουν τη συνεργασία τους με τους καλλιτέχνες, χωρίς ταυτόχρονα, για λόγους ελέγχου του ανταγωνισμού, να τους δίνουν την ευκαιρία να επιδιώξουν μία καινούργια συνεργασία στην αγορά. Αυτό ήταν πολλές φορές καθοριστικό για τη συνέχειά τους. Η μέτρηση του συγκεκριμένου παράγοντα στηρίχθηκε στις κλίμακες των Robinson & Rousseau (1994) και Robinson & Morrison (2000), τις οποίες οι καλλιτέχνες καλούνταν να συμπληρώσουν σχολιάζοντας τις απαντήσεις τους, καθώς και σε δηλώσεις που έκαναν κατά τη διάρκεια της συνέντευξης σχετικά με την επίδραση που είχε η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου στην εξέλιξή τους.

3.5.4.3 Αιτιώδης παράγοντας: Τρόπος λήψης των αποφάσεων

Η πρώτη μας μέριμνα ήταν να δούμε αν το θεωρητικό πλαίσιο της επινοητικής λογικής που έχουμε επιλέξει για να περιγράψουμε τον τρόπο που οι καλλιτέχνες αποφασίζουν για την καριέρα τους, είναι κατάλληλο για τη συγκεκριμένη διερεύνηση. Κατά τη διάρκεια της πιλοτικής έρευνας, έχοντας ως οδηγό το ερωτηματολόγιο των Chandler et al. (2011), που είναι όπως είδαμε το πιο διαδεδομένο μέχρι σήμερα εργαλείο έρευνας στο πεδίο, πήραμε συνεντεύξεις από καλλιτέχνες που μοιράζονται τα κοινά χαρακτηριστικά των καλλιτεχνών που

αποτελούν το δείγμα μας. Ζητήσαμε από τους καλλιτέχνες να συμπληρώνουν το ερωτηματολόγιο σχολιάζοντας τις απαντήσεις τους (Παράρτημα 6.4).

Η εικόνα που είχαμε ήταν ότι οι δύο λογικές είναι πράγματι διακριτές και αντανακλούν αρκετά ξεκάθαρες διαφορές ως προς τον τρόπο λήψης αποφάσεων, ωστόσο οι ερωτήσεις που περιλαμβάνονταν στο εργαλείο συλλογής δεδομένων, δεν ερμηνεύονταν πάντοτε σωστά από τους καλλιτέχνες, ίσως επειδή είναι σχεδιασμένο να χορηγείται σε υποκείμενα που είναι πολύ περισσότερο εξοικειωμένα με τη γλώσσα που χρησιμοποιεί. Αξίζει, ωστόσο να σημειωθεί ότι σε μία παρόμοια παρατήρηση καταλήγουν η Alsos και οι συνεργάτες της (2013) που ζήτησαν από επιχειρηματίες να συμπληρώσουν τη συγκεκριμένη κλίμακα εξηγώντας πώς ερμηνεύουν τις ερωτήσεις³⁵. Ο αξιακά φορτισμένος χαρακτήρας των δηλώσεων που περιγράφουν τον σχεδιασμό, για παράδειγμα, επέτρεπε τους επιχειρηματίες να απαντήσουν αρνητικά, όπως υποθέτουμε ότι συμβαίνει κατά κόρον με τους καλλιτέχνες όταν καλούνται να απαντήσουν στο ερώτημα αν πειραματίζονται.

Έτσι αποφασίσαμε, εφόσον είχαμε στο μεταξύ αποκτήσει άνεση με τη διαχείριση των επιμέρους θεωρητικών κατασκευών, να σχεδιάσουμε τον οδηγό της συνέντευξης ώστε οι ερωτήσεις που αφορούν στη λογική λήψης των αποφάσεων, να είναι καταρχάς ανοιχτές και μόνο αν οι απαντήσεις δεν είναι αρκετά συγκεκριμένες να καλύπτουμε με επιπλέον ερωτήσεις κάθε πτυχή τους που καθορίζεται ως θεμελιακή από τη θεωρία. Σε γενικές γραμμές, η τακτική αυτή μας επέτρεπε να αντλήσουμε τις σχετικές πληροφορίες και μάλιστα αναδείκνυε τη σχετική βαρύτητα των επιμέρους θεωρητικών κατασκευών και τις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τους με το πέρασμα του χρόνου, εφόσον τα υποκείμενα είχαν την προτεραιότητα να τα τοποθετούν φυσικά στην αφήγηση, αντί να καλούνται από εμάς να τα βαθμολογήσουν. Όπως ακριβώς διαπίστωσαν η Harmeling και οι συνεργάτες της

³⁵ Τα ευρήματα από την πιλοτική έρευνα ανακοινώθηκαν στο 2ο Διεθνές Συνέδριο γύρω από τη Μελέτη και τη Διδασκαλία του effectuation που έγινε στη Λυών της Γαλλίας τον Ιούνιο του 2013, όπου και είχαμε την ευκαιρία να διαπιστώσουμε πόσο κοινό είναι το συγκεκριμένο πρόβλημα. Η Alsos και οι συνεργάτες της στην παρουσίασή τους που αφορούσε τις δυσκολίες που προκύπτουν από τη χρήση του ερωτηματολογίου των Chandler et al. (2011), έβγαλαν το ακόλουθο συμπέρασμα σχετικά με το ερώτημα (item) που θέλει την ανεκτή απώλεια να αφορά αποκλειστικά την επένδυση σε χρήμα: "Για να έχει νόημα το ερώτημα της ανεκτής απώλειας θα πρέπει κανείς να έχει χρήματα να επενδύσει στην επιχείρηση ή έστω να σκέφτεται να προσπαθήσει να δανειστεί. Οι τέσσερις στους πέντε επιχειρηματίες στους οποίους μιλήσαμε είχαν κυρίως επενδύσει προσωπικό χρόνο, κάτι το οποίο δεν είναι καθόλου ασυνήθιστο στον κλάδο".

(2004), σε μία από τις ελάχιστες ποιοτικές διερευνήσεις που έχουν επιχειρηθεί, οι επιμέρους θεωρητικές κατασκευές (π.χ. η ευελιξία, η ανεκτή απώλεια, η εστίαση στα διαθέσιμα μέσα) δεν παρουσιάζουν την ίδια συχνότητα εμφάνισης. Για παράδειγμα, ακόμα και όσοι ακολουθούν την αιτιώδη λογική, σπάνια στα πρώτα τους βήματα κάνουν ανάλυση του ανταγωνισμού. Περισσότερες λεπτομέρειες για το πώς βαθμολογήσαμε τον συγκεκριμένο παράγοντα στη βάση αυτού του γεγονότος, θα εκτεθούν στο επόμενο κεφάλαιο.

3.6 Είδη και τεχνικές συλλογής στοιχείων

Η εμπειρική έρευνα κράτησε συνολικά ένα χρόνο. Στο πρώτο στάδιο κάναμε μία σύντομη πιλοτική έρευνα με καλλιτέχνες, η οποία μας επέτρεψε να διαμορφώσουμε τον οδηγό της ημι-δομημένης συνέντευξης που αποτέλεσε το βασικό μας ερευνητικό εργαλείο.

Μετά το πέρας της πιλοτικής έρευνας, αφιερώσαμε δύο μήνες σε συνεντεύξεις με έμπειρα στελέχη της βιομηχανίας (παραγωγούς, διευθυντές εταιριών, υπεύθυνους για την προώθηση, καλλιτεχνικούς πράκτορες, κ.λπ., βλ. Παράρτημα 6.2), οι οποίες μας επέτρεψαν να εμβαθύνουμε στα χαρακτηριστικά του πλαισίου και κυρίως στις στρατηγικές που οι εταιρίες ακολουθούσαν κατά το διάστημα που εξετάζουμε, σε σχέση με την επένδυση σε νέους καλλιτέχνες. Εντοπίσαμε επίσης, με τη βοήθεια των ειδικών, κρίσιμα παραδείγματα που δεν είχαμε αρχικά ανιχνεύσει. Ταυτόχρονα, απευθύνουμε μέσω των κοινωνικών δικτύων και τμηματικά, προσκλήσεις στους καλλιτέχνες που αποτελούν το δείγμα μας, ιδίως μέσω του Facebook. Όταν οι γνωριμίες μας το επέτρεπαν, η πρόσκληση έγινε μέσω προσωπικής τηλεφωνικής επικοινωνίας. Στο σημείο αυτό, θεωρούμε ότι η προσωπική μας εμπειρία από το συγκεκριμένο χώρο βοήθησε πολύ τους καλλιτέχνες να μας εμπιστευτούν και να αποφασίσουν να συμμετέχουν στην έρευνα. Όπως ήδη σημειώσαμε, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που η επαφή δεν κατέστη δυνατή και τις περιπτώσεις που η συνεννόηση γινόταν μέσω του καλλιτεχνικού πράκτορα ή άλλου αντιπροσώπου του καλλιτέχνη η ανταπόκριση ήταν ιδιαίτερα θερμή και πολλοί καλλιτέχνες μας έδωσαν πρόσβαση σε διαδικασίες αποφάσεων, πρόβες, ακόμα και ιδιωτικά συμβόλαια.

Η κύρια φάση της έρευνας διήρκεσε έξι μήνες, στη διάρκεια των οποίων πήραμε είκοσι συνεντεύξεις περίπου μιάμισης ώρας, από ισάριθμους καλλιτέχνες.

Μιλήσαμε επίσημα και ανεπίσημα με στενούς φίλους ή συνεργάτες που είχαν άμεση γνώση της διαδρομής τους, είδαμε ζωντανές εμφανίσεις και κρατήσαμε όσο ήταν δυνατό την επαφή που μας επέτρεπε να επιστρέφουμε, όταν χρειαζόμασταν νέες διευκρινίσεις λόγω μικρών τροποποιήσεων του οδηγού της έρευνας. Επίσης, και αυτό θεωρούμε ότι αποτελεί μεγάλο πλεονέκτημα στο πλαίσιο μίας έρευνας που επιχειρεί να ανασυνθέσει αναδρομικά δεδομένα που περιγράφουν συμπεριφορές, φροντίσαμε να εκμεταλλευτούμε όσο πιο συστηματικά γινόταν διαδικτυακές πηγές και την προσωπική μας εμπλοκή με τον συγκεκριμένο επαγγελματικό χώρο. Τα υποκείμενά μας είναι άλλωστε δημόσια πρόσωπα. Επομένως, υπήρχε πολύ μεγαλύτερη δυνατότητα να διασταυρώνουμε μέσα από άλλες πηγές τις περιγραφές τους, από ό,τι στο πλαίσιο άλλων ερευνών, όπου οι διαδικασίες αποφάσεων που περιγράφονται μένουν κλεισμένες στους τοίχους γραφείων,.

Τέλος, σε όλη τη διάρκεια του εξαμήνου που διεξαγόταν η έρευνα, φροντίσαμε να παρακολουθούμε σε σταθερή βάση τις δραστηριότητες των καλλιτεχνών στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τους προσωπικούς τους ιστότοπους. Μέσω του διαδικτύου, συγκεντρώναμε στοιχεία γύρω από τις ζωντανές εμφανίσεις, τη δισκογραφική τους παρουσία, τις πωλήσεις των δίσκων, τη δημοφιλία των προωθητικών βίντεο, και άλλες διακρίσεις που είχαν διαχρονικά, ώστε να έχουμε μία γενικότερη εικόνα για το πώς εξελίσσονται. Τέλος, φροντίσαμε πριν από τη λήψη κάθε συνέντευξης να συγκεντρώσουμε όσο το δυνατόν περισσότερες συνεντεύξεις από τον κάθε καλλιτέχνη, με έμφαση σε παλαιότερο υλικό, ώστε να εντοπίσουμε ενδιαφέροντα στοιχεία που πιθανόν δεν θα ανέκυπταν στη διάρκεια της συζήτησης. Σε κάθε περίπτωση, το υλικό αυτό λειτούργησε κυρίως ως έναυσμα για σκέψη, παρά ως αντικείμενο προς ανάλυση διότι, όπως είναι ευνόητο, επειδή η δημοσιογραφική συνέντευξη δεν αποτελεί επιστημονικό εργαλείο συλλογής δεδομένων, σπάνια αναφέρεται σε θέματα του είδους που απασχολούν την παρούσα έρευνα, όπως αυτά που αφορούν τη σχέση του καλλιτέχνη με τους αναγνωρισμένους εταίρους που τον έχουν κατά καιρούς υποστηρίξει. Ακόμη, όμως, και αν τεθούν ανάλογα ζητήματα σε μια δημοσιογραφική συνέντευξη, σχεδόν ποτέ δεν απαντώνται.

3.7 Το βασικό εργαλείο της έρευνας

Στην ενότητα αυτή θα παρουσιάσουμε αναλυτικά τη διαδικασία προετοιμασίας του οδηγού της συνέντευξης που αποτελεί το βασικό μας ερευνητικό εργαλείο. Όπως προτείνουν οι Basutro & Speer (2012) είναι πολύ σημαντικό πριν ξεκινήσει η διαδικασία λήψης των συνεντεύξεων να έχει κάνει ο ερευνητής μία πρώτη προσπάθεια οριοθέτησης του συνόλου που αντιστοιχεί στο κάθε μέτρο, ακόμα και αν αυτό χρειαστεί να αναθεωρηθεί αργότερα- να ορίσει δηλαδή ποιες συνθήκες επηρεάζουν το *βαθμό συμμετοχής* του κάθε καλλιτέχνη σε κάθε ένα από τα σύνολα που αντιστοιχούν στους παράγοντες που μελετάει. Αυτό συμβαίνει για δύο λόγους. Πρώτον, διότι μόνο έτσι μπορεί να διασφαλίσει ότι οι πληροφορίες που συλλέγει είναι αρκετά λεπτομερείς. Και δεύτερον, και αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό όταν κανείς χρησιμοποιεί έννοιες σε πρώιμο ή ενδιάμεσο στάδιο ανάπτυξης όπως η επινοητική λογική, διότι έτσι οδηγείται να σκεφτεί πιο προσεκτικά τους ορισμούς τους³⁶. Για παράδειγμα, η ανάγκη να οριοθετήσει κανείς το σύνολο των "καλλιτεχνών που χρησιμοποιούν προκαταβολικές δεσμεύσεις" (pre-commitments), τον κάνει να σκεφτεί, από τη μία, τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης συμπεριφοράς που η θεωρία θέτει ως ελάχιστες προϋποθέσεις. Υποχρεώνεται να σκεφτεί, ας πούμε, ότι για να εντάξει μία περίπτωση στο σύνολο, πρέπει οι συνεργασίες που συνάπτει ο καλλιτέχνης, να χαρακτηρίζονται από αμοιβαία διαμόρφωση των στόχων (και δεν έχουν απλώς να κάνουν με πόρους που "αλλάζουν χέρια"). Υποχρεώνεται, από την άλλη, να σκεφτεί και τις πλευρές της συμπεριφοράς που παρατηρούνται εμπειρικά, χωρίς να έχουν καταγραφεί από τη θεωρία, ώστε να αυξήσει, αν χρειάζεται τις προϋποθέσεις της πλήρους συμμετοχής στην κατηγορία. Για παράδειγμα, θα πρέπει να λάβει υπόψη ότι σε ορισμένες ομάδες η διαδικασία λήψης αποφάσεων είναι πολύ περισσότερο αποκεντρωμένη από ό,τι σε άλλες.

Η οριοθέτηση βασίζεται σε ένα ελάχιστο όριο ή κατώφλι το οποίο καθορίζει το βαθμό συμμετοχής στο σύνολο. Χρησιμοποιήσαμε, ανάλογα με το είδος των

³⁶ Οι Basutro και Speer σημειώνουν: "Η ανάγκη να δοθεί μια αριθμητική τιμή, όπως ένα σημείο βαθμονόμησης σε μία λεκτική απάντηση δεν αφορά μόνο τη μέθοδο fsQCA, αλλά συναντάται συχνά, π.χ., στο σχεδιασμό των ερωτηματολογίων για την ποσοτική έρευνα. Ο προσδιορισμός των σημείων βαθμονόμησης είναι ευκολότερος για ορισμένα μέτρα για τα οποία υπάρχουν ήδη συμφωνημένα όρια, όπως το σημείο κατάταξης των φτωχών χωρών στους διεθνείς δείκτες του ΑΕΠ, και πιο δύσκολος για τα σημεία βαθμονόμησης όπου δεν υπάρχει συναίνεση μέχρι στιγμής" (2012: 24).

μέτρων και το βαθμό λεπτομέρειας των στοιχείων που είχαμε στη διάθεσή μας, μία μίξη σαφών και ασαφών συνόλων. Στο Παράρτημα 6.3 παρουσιάζονται αναλυτικά τα μέτρα ανά παράγοντα και, για λόγους, οικονομίας του χώρου, η τελική οριοθέτηση των συνόλων στα οποία αντιστοιχούν.

Ο οδηγός της συνέντευξης βασίστηκε στους αιτιώδεις παράγοντες και το επιθυμητό αποτέλεσμα που είχαμε προσδιορίσει (Παράρτημα 6.5). Η συνέντευξη ξεκινούσε με μία σύντομη εισαγωγή στο αντικείμενο και τους σκοπούς της έρευνας στη διάρκεια της οποίας παρείχαμε διαβεβαιώσεις στους καλλιτέχνες ότι τα στοιχεία που θα μας δώσουν θα παρουσιαστούν κωδικοποιημένα. Τους ενθαρρύνουμε τόσο στην αρχή όσο και σε όλη τη διάρκεια της συνέντευξης, να μας επισημαίνουν απορίες ή αντιρρήσεις που τυχόν είχαν με την χρησιμοποιούμενη ορολογία. Στη συνέχεια, συλλέγαμε κάποια βασικά δημογραφικά στοιχεία και τους ενθαρρύνουμε να μας μιλήσουν λίγο για την παιδική τους ηλικία και το πώς ξεκίνησαν να ασχολούνται με τη μουσική. Στο πρώτο αυτό σκέλος της συνέντευξης, φροντίζαμε να πάρουμε όλες τις απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με το είδος της εκπαίδευσης που είχαν λάβει και άλλες πρώιμες εμπειρίες που σχετίζονταν με τη μουσική. Στη συνέχεια, τους ζητούσαμε να μιλήσουν για το πώς ξεκίνησαν το επάγγελμα και προσπαθούσαμε να δούμε, μέσα από έμμεσες ερωτήσεις, αν εκδήλωναν ήδη τάσεις προς τη μία ή την άλλη λογική (την αιτιώδη ή την επινοητική). Στο σκέλος αυτό, συλλέγαμε παράλληλα όλες τις απαραίτητες πληροφορίες γύρω από τη γενική εκπαίδευση, την παράλληλη επαγγελματική εμπειρία και τις δεξιότητες. Η συλλογή των στοιχείων αυτών συνοδευόταν από ερωτήσεις σχετικά με το γιατί γινόταν η μία ή η άλλη επιλογή, οπότε δεν υπήρχε κάποια ιδιαίτερη ενότητα μέσα στη συνέντευξη που να συγκεντρώνει τις ερωτήσεις γύρω από τη συμπεριφορά, αλλά οι ερωτήσεις διέτρεχαν την αφήγηση των υποκειμένων όπως αυτή εξελισσόταν φυσικά³⁷. Εν συνεχεία τους ζητούσαμε να μας μιλήσουν για τη διαδρομή τους στο επάγγελμα μέχρι σήμερα και προσπαθούσαμε να εντοπίσουμε κρίσιμα γεγονότα και περιστατικά κατά τα οποία κλήθηκαν να πάρουν σημαντικές αποφάσεις. Στεκόμασταν ιδιαίτερα στους χώρους όπου απέκτησαν τις πρώτες επαγγελματικές εμπειρίες και τις σχέσεις που ανέπτυξαν

³⁷ Αυτό διότι παρατηρήσαμε ήδη από την πιλοτική έρευνα ότι όταν οι ερωτήσεις γίνονται συγκεντρωμένα, οι καλλιτέχνες τείνουν να αρνούνται ότι κάνουν πράγματα που στην πραγματικότητα κάνουν, και αντίστροφα ισχυρίζονται ότι κάνουν πράγματα που δεν κάνουν, όπως για παράδειγμα, ότι πειραματίζονται.

μέσα σε αυτούς. Όταν οι καλλιτέχνες έφταναν στην πρώτη τους δισκογραφική εμφάνιση, ζητούσαμε λεπτομέρειες γύρω από το είδος του συμβολαίου που είχαν υπογράψει, τη σχέση τους με την εταιρία, το κατά πόσο άλλαξε ο τρόπος που λάμβαναν αποφάσεις χάρη σε αυτή τη συνεργασία και, φυσικά, για το αν είχε παραβιαστεί το ψυχολογικό συμβόλαιο.

Και εδώ, όπως και σε κάθε άλλη ενότητα, θεωρούμε πολύ σημαντικό ότι οι ανοιχτές ερωτήσεις προηγούνταν των πιο συγκεκριμένων, ώστε επέτρεπαν στα υποκείμενα να μοιραστούν τις πρώτες σκέψεις που τους έρχονταν στο μυαλό, και έτσι έμμεσα να μας ενημερώσουν για τη σχέση που είχαν τα πράγματα μεταξύ τους και την ιδιαίτερη βαρύτητα που είχαν συγκεκριμένα γεγονότα. Να σημειωθεί και πάλι ότι ο παράγοντας της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου προστέθηκε στο μοντέλο μας μετά τις πρώτες συνεντεύξεις, επειδή από τις αφηγήσεις των ίδιων των υποκειμένων προέκυψε ότι είναι κεντρικός στην εξέλιξή τους, ασχέτως μάλιστα από το είδος του εταίρου με τον οποίο συνεργάζονταν. Τέλος, και αφού ζητούσαμε λεπτομέρειες για το πώς αποφασίζουν σήμερα, προκειμένου να δούμε αν υπάρχει η τάση συνδυασμού των δύο λογικών σύμφωνα με την πρώτη μας υπόθεση, περνούσαμε στο τελευταίο σκέλος της συνέντευξης που αφορά την αντικειμενική και την υποκειμενική επιτυχία. Συχνά, στη διάρκεια αυτής της ενότητας ζητούσαμε να μας δώσουν συγκεκριμένα παραδείγματα άλλων καλλιτεχνών που κατά τη γνώμη τους είχαν διακριθεί και να εξηγήσουν το γιατί. Πολλές φορές, η πληροφόρηση που παίρναμε έμμεσα ήταν αποκαλυπτική σε σχέση με τα κριτήρια που είναι για τους ίδιους σημαντικά, ενώ σπανιότερα η ανοιχτή ερώτηση που προτείνει ο Heslin (2003) έδινε ενδιαφέροντα αποτελέσματα.

Στη διάρκεια της συνέντευξης, και αμέσως μετά από αυτήν, φροντίσαμε να κρατάμε ένα πολύ σύντομο ημερολόγιο με τις πρώτες μας εντυπώσεις, το οποίο ενσωματώσαμε στη συνέχεια στο Atlas.ti 7 με τη μορφή υπομνημάτων. Τα εμπλουτισμένα κείμενα που προέκυψαν από τη μεταγραφή των συνεντεύξεων, τα υπομνήματα, τα αποσπάσματα από τις συνεντεύξεις αρχείου και τα σύντομα βιογραφικά των καλλιτεχνών που συνόψιζαν την αφήγησή τους, αποτέλεσαν τη βάση για την κατάρτιση του πίνακα ανεπεξέργαστων δεδομένων που σηματοδοτεί το πέρασμα στην επόμενη φάση της ανάλυσης των στοιχείων.

Στο επόμενο και τελευταίο κεφάλαιο, πρόκειται να εκθέσουμε με κάθε λεπτομέρεια τη διαδικασία της κωδικοποίησης των συνεντεύξεων μέσω του λογισμικού ανάλυσης ποιοτικών δεδομένων Atlas.ti 7 και στη συνέχεια τη διαδικασία της ανάλυσης με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

4.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο που ακολουθεί παρουσιάζεται λεπτομερώς η διαδικασία της ανάλυσης των δεδομένων που συλλέξαμε στο πλαίσιο της έρευνας. Όπως έχουμε ήδη επισημάνει, η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης, βασίζεται σε έναν διαρκή "διάλογο" μεταξύ της θεωρίας και της γνώσης που απορρέει από τις περιπτώσεις. Αυτή η πρακτική της "αναλυτικής κύκλωσης" έχει στόχο να βελτιώσει το μοντέλο μας, πριν περάσουμε στο κυρίως στάδιο της ανάλυσης με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA (Rihoux & Lobe, 2009). Για το λόγο αυτό, κάποιες από τις επιλογές που παρουσιάσαμε στο κεφάλαιο της μεθοδολογίας, ως προς τα μέτρα για παράδειγμα, θα τις δούμε εδώ να τροποποιούνται ελαφρά, σύμφωνα με τα νέα δεδομένα που προέκυψαν κατά την ανάλυση των στοιχείων. Σε αντίθεση με τις κλασικές μεθόδους της στατιστικής, στο πλαίσιο των οποίων το μοντέλο δεν αναθεωρείται κατά τη διάρκεια της ανάλυσης, στην ποιοτική συγκριτική ανάλυση η αναθεώρησή του αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της διαδικασίας (Schneider & Wagemann, 2010), την οποία και εκθέτουμε με πλήρη διαφάνεια. Σε κάθε περίπτωση, είναι σημαντικό να επισημάνουμε ότι κάθε νέα τροποποίηση γινόταν μόνο εφόσον βρίσκαμε σχετική θεωρητική θεμελίωση.

Το κεφάλαιο ξεκινά παρουσιάζοντας τη διαδικασία επεξεργασίας των συνεντεύξεων με τη βοήθεια του λογισμικού ανάλυσης ποιοτικών δεδομένων Atlas.ti 7. Θα περιγράψουμε πώς κάναμε την κωδικοποίηση, δίνοντας κάποια παραδείγματα για το πώς αυτή διεύρυνε την εικόνα που είχαμε για τις βασικές έννοιες και πώς στη συνέχεια βαθμολογήσαμε τις περιπτώσεις, συγκρίνοντας τις δηλώσεις που αντιστοιχούσαν σε κάθε μέτρο τόσο εσωτερικά (στο πλαίσιο της ίδιας συνέντευξης), όσο και μεταξύ των περιπτώσεων. Στο τέλος της πρώτης ενότητας θα παρουσιάσουμε τον πίνακα των ανεπεξέργαστων δεδομένων, στη βάση του οποίου προχωρήσαμε στην ανάλυση με το λογισμικό fsQCA.

Η δεύτερη ενότητα είναι αφιερωμένη στην επεξεργασία του πίνακα αληθείας η οποία, όπως συχνά επισημαίνεται, δεν αποτελεί μηχανική διαδικασία, αλλά εξαρτάται άμεσα από επιλογές που κάνει ο ερευνητής. Για το λόγο αυτό, θα παρουσιάσουμε μία προς μία τις επιλογές που κάναμε, πάντα "συνομιλώντας" με τις περιπτώσεις, καθώς αναζητούσαμε αναγκαίες και ικανές συνθήκες και συνδυασμούς συνθηκών που οδηγούν στο αποτέλεσμα.

Στην τρίτη και τελευταία ενότητα παρουσιάζουμε τις λύσεις που προέκυψαν, συζητούμε τις παραμέτρους συνέπειας και σημαντικότητας και τους ελέγχους ευρωστίας που κάναμε, και στη συνέχεια προχωράμε στην ερμηνεία τους. Συνθέτοντας τα στοιχεία που έχουμε στη διάθεσή μας δίνουμε απαντήσεις στα ερευνητικά μας ερωτήματα, εμβαθύνοντας σε επιμέρους πτυχές των εννοιών που αποκαλύφθηκαν στη διάρκεια της έρευνας και στις μεταξύ τους σχέσεις.

Στα συμπεράσματα της διατριβής που θα ακολουθήσουν, έχουμε την ευκαιρία να παρουσιάσουμε επιπλέον τους περιορισμούς και να εκτιμήσουμε αν πράγματι οι μεθοδολογικές μας επιλογές εξυπηρέτησαν το σκοπό της έρευνας, καθώς και να προτείνουμε νέες ερευνητικές κατευθύνσεις.

4.2 Ανάλυση των συνεντεύξεων με τη βοήθεια του Atlas.ti 7

Η διαδικασία της μεταγραφής και ανάλυσης των συνεντεύξεων ήταν αναμφίβολα το πιο επίπονο αλλά και δημιουργικό σκέλος της παρούσας έρευνας. Καθώς στην πλειοψηφία τους οι καλλιτέχνες διέθεσαν περισσότερο χρόνο από όσο είχαν αρχικά δεσμευθεί να διαθέσουν (συχνά μέχρι και δύο ώρες), το τελικό υλικό που χρειάστηκε να μεταγραφεί αντιστοιχεί σε περισσότερες από 300 σελίδες. Παρότι κατά τη διαδικασία της κωδικοποίησης δεν εξαντλήσαμε όλα τα περιθώρια που μας δίνει το Atlas.ti 7, ώστε να οργανώσουμε τους κωδικούς μας σε κατηγορίες και να μελετήσουμε πώς οι κατηγορίες συνδέονται σε οικογένειες, όπως θα κάναμε σε μία καθαρά ποιοτική διερεύνηση, αφιερώσαμε πολύ χρόνο ώστε να δούμε αρκετές φορές τις περιπτώσεις μας, να βελτιώσουμε τον κατάλογο των κωδικών και να καταλήξουμε σε πυκνές περιγραφές της κάθε περίπτωσης στην οποία και βασίσαμε τη βαθμολογία μας. Σε αυτή τη διαδικασία θα σταθούμε τώρα.

Ο αρχικός πίνακας των κωδικών, λόγω της φύσης της έρευνας, ήταν κατά κύριο λόγο βασισμένος στη θεωρία και τους παράγοντες που είχαμε ήδη αποφασίσει

ότι θα περιλαμβάνει το μοντέλο μας. Κατά τη διάρκεια της ανάλυσης των πρώτων συνεντεύξεων τον αναθεωρήσαμε, ώστε να περιλαμβάνει πτυχές της κάθε έννοιας που δεν έχουν θεωρητικά καλυφθεί ή, σπανιότερα, *in vivo* κωδικούς που φαίνονταν ότι αποτυπώνουν συγκεκριμένα υποδείγματα τα οποία χαρακτηρίζουν τη συμπεριφορά των υποκειμένων της έρευνας (Saldaña, 2009)³⁸. Τέτοιου είδους κωδικοί είναι για παράδειγμα ο κωδικός "παράλληλα projects", που χρησιμοποιείται από ιδιαίτερα επιτυχημένους καλλιτέχνες όταν περιγράφουν πώς κατορθώνουν να πειραματίζονται, αναλαμβάνοντας παράλληλα έργα, χωρίς να διακινδυνεύουν την κύρια πορεία τους. Δηλώνει δηλαδή, κατά κανόνα, μία τάση να συνδυαστούν οι λογικές που μελετάμε. Ο τελικός κατάλογος των κωδικών, παρουσιάζεται στο Παράρτημα 6.7.

Όπως είναι φυσικό, και εύκολο να διαπιστώσει κανείς με τη βοήθεια του Atlas, κάποιοι από τους κωδικούς επανέρχονται πολύ συχνότερα από άλλους (δείκτης συχνότητας- groundedness)³⁹ και μάλιστα σε συγκεκριμένους συνδυασμούς (δείκτης σύμπτωσης- co-occurrence), ώστε, παρότι μείναμε συνειδητά κοντά στα όσα προτείνονται από τη θεωρία, είχαμε ήδη από την αρχή της ανάλυσης των συνεντεύξεων μία εικόνα για τις παραμέτρους που σημαντικότερες από τις άλλες στον συγκεκριμένο πληθυσμό, και κάποιες αόριστες ιδέες για τους λόγους.

Οι ιδέες αυτές, καθώς και ειδικότερες παρατηρήσεις γύρω από συστηματικές μεροληψίες (biases) ή αποκλίνουσες ερμηνείες που δίνουν τα υποκείμενα στις βασικές έννοιες της έρευνας σε σχέση με εκείνες που δίνει η θεωρία, καταγράφονταν ως υπομνήματα. Με αυτόν τον τρόπο, αφενός βελτιώνουν τη διαδικασία συνέντευξης (επιλέγονται π.χ. εναλλακτικές διατυπώσεις για μία ορισμένη ερώτηση ή ζητούνται

³⁸ Η κωδικοποίηση *in vivo* αναφέρεται στην πρακτική του ερευνητή να αποδίδει σε μία ενότητα των δεδομένων, για παράδειγμα μία φράση από το κείμενο μίας συνέντευξης, έναν κωδικό που ταυτίζεται με τη λέξη ή τη φράση που χρησιμοποίησε το υποκείμενο για να ονομάσει κάτι. Ο στόχος είναι να μείνουν οι κωδικοί όσο το δυνατόν πιο κοντά στην έννοια που τα υποκείμενα αποδίδουν σε αυτό που περιγράφουν.

³⁹ Το λογισμικό προσφέρει μία σειρά εργαλείων προκειμένου να διευκολυνθεί η γρήγορη αναζήτηση στο σώμα του υλικού, να διαπιστωθεί το σχετικό βάρος των κωδικών αλλά και να διερευνηθούν σχέσεις μεταξύ τους που δεν έχει προβλέψει ο ερευνητής. Το εργαλείο της συχνότητας εμφάνισης (groundedness) αποτυπώνει τον αριθμό τμημάτων του κειμένου (data segments), για παράδειγμα φράσεων, που συνδέονται με ένα συγκεκριμένο κωδικό. Δείχνει δηλαδή ποιοι κωδικοί είναι πιο κεντρικοί ως προς το φαινόμενο που διερευνάται. Το εργαλείο της σύμπτωσης (co-occurrence), από την άλλη, εντοπίζει κωδικούς που συμπίπτουν--- που έχουν, δηλαδή, χρησιμοποιηθεί για να κωδικοποιηθεί το ίδιο τμήμα του κειμένου ή έχουν συμπέσει έστω σε ένα τμήμα του. Ο εντοπισμός τέτοιων κωδικών μπορεί να μας δώσει ιδέες σχετικά με τις αιτίες που συμβαίνει κάτι ή με τις συνθήκες του πλαισίου που ευνοούν την εμφάνιση μίας συμπεριφοράς. Η επανειλημμένη σύμπτωση (intensity) αναδεικνύει ισχυρότερες σχέσεις μεταξύ των κωδικών.

περισσότερες λεπτομέρειες για έννοιες που φαίνονταν να έχουν θεωρητικό ενδιαφέρον, όπως οι μοιρασμένες καριέρες), και μπορούν επίσης εύκολα να ανακληθούν κατά την τελική ερμηνεία των λύσεων. Η διαδικασία αυτή προτείνεται, άλλωστε, και στη σχετική βιβλιογραφία (Miles & Huberman, 1994).

Για λόγους οικονομίας του χώρου, δε θα αναφερθούμε εδώ σε άλλες μεθόδους που χρησιμοποιήσαμε παράλληλα με την κωδικοποίηση, προκειμένου να δούμε πώς συνδέονται μεταξύ τους οι παράγοντες που μελετάμε, αλλά αξίζει να σημειωθεί ότι τόσο η οπτική απεικόνιση που προτείνουν οι Rihoux & Lobe (2009), όσο και η συχνή σύνταξη μικρών περιγραφών των επιμέρους περιπτώσεων και των ομάδων που φαίνονταν να σχηματίζονται μέσα στο δείγμα, βοήθησε πολύ στην ανάλυση. Ένα παράδειγμα του πώς οργανώθηκαν οι περιπτώσεις μας σε ομάδες, θα παρουσιαστεί στην Ενότητα 4.6 που αφορά την ερμηνεία των λύσεων.

4.2.1 Βαθμολόγηση των περιπτώσεων

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει, παρότι η ποιοτική συγκριτική ανάλυση προσφέρεται για μελέτες εστιασμένες στο μικροεπίπεδο, που έχουν ως αντικείμενο άτομα ή οργανώσεις, δεν υπάρχουν καταγεγραμμένες βέλτιστες πρακτικές ως προς το πώς πρέπει να γίνεται η στάθμιση δεδομένων που προέρχονται από συνεντεύξεις, αν και αυτή είναι η συνηθέστερη επιλογή σε τέτοιες περιπτώσεις. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ελάχιστες έρευνες που χρησιμοποιούν συνεντεύξεις, είτε κωδικοποιούν τα δεδομένα αποκλειστικά ως σαφή σύνολα (Basutro και Speer, 2010), είτε τα κωδικοποιούν ως ασαφή, χωρίς να επιχειρούν να τα σταθμίσουν εφαρμόζοντας εξωτερικά κριτήρια (Schneider & Sadowski, 2010). Πολύ συχνά, μάλιστα, δεν κάνουν καν αναφορά στα κριτήρια της βαθμολόγησης (Metelits, 2009). Ακολουθώντας την πρόταση των Basutro και Speer (2010), η βαθμολόγηση έγινε όσο το δυνατόν συστηματικότερα, ώστε να ενισχύσει την αξιοπιστία της έρευνας.

Να επισημάνουμε καταρχάς ότι, όπως φαίνεται στο Παράρτημα 6.3, πολλά από τα μέτρα μας, όπως αυτά που αντιστοιχούν στο κοινωνικό και οικονομικό κεφάλαιο, αποτελούν δίτιμες μεταβλητές, απαντώνται δηλαδή με ένα ναι (παρουσία της περίπτωσης στο αντίστοιχο σύνολο) ή ένα όχι (απουσία από το σύνολο) (σαφή σύνολα). Στην περίπτωση αυτή, όπως και στην περίπτωση των μέτρων για τα οποία οι

πληροφορίες συλλέγονται με κλίμακες Likert (παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου και ικανοποίηση από την καριέρα), η στάθμιση γίνεται αυτόματα, καθώς ο ερωτώμενος επιλέγει μία βαθμίδα της κλίμακας (Basutro & Speer, 2010). Στη συνέχεια, όπως ήδη επισημάναμε, οι βαθμοί διασταυρώνονται με τα σχετικά με το μέτρο στοιχεία που υπάρχουν στη συνέντευξη.

Αντίθετα με την "άμεση" αυτή διαδικασία που ακολουθήσαμε για κάποιους κωδικούς, η κωδικοποίηση των παραγόντων που αντιστοιχούν στις λογικές της αιτιότητας και της επίνοιας και στην υποκειμενική επιτυχία, απαιτήσε εκτεταμένη μελέτη των στοιχείων τόσο της κάθε περίπτωσης ξεχωριστά, όσο και μεταξύ των περιπτώσεων. Προβήκαμε στις εξής ενέργειες, κατά σειρά:

1. Συγκρίναμε τα παραθέματα των συνεντεύξεων που αντιστοιχούσαν σε κάθε κωδικό μεταξύ των περιπτώσεων, ελέγχοντας αν υπάρχουν επαρκείς πληροφορίες, καθώς και αν υπάρχει διαφοροποίηση για το κάθε μέτρο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, υπήρχε και κρίναμε ότι αντιπροσωπεύει τις διαφορές μεταξύ των περιπτώσεων. Στις ελάχιστες περιπτώσεις που δεν υπήρχε, παρατηρούσαμε πού έτειναν να συγκεντρώνονται οι βαθμοί και γιατί, και παρεμβαίναμε ανάλογα. Για παράδειγμα, στη φάση αυτή προσθέσαμε ως μέτρο αντικειμενικής επιτυχίας τα δεδομένα που σχετίζονται με τις ζωντανές εμφανίσεις, για τα οποία μιλήσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, επειδή το εισόδημα συγκεντρωνόταν στη συντριπτική πλειονότητα των περιπτώσεων στις βαθμίδες 6.000-9.000 και 9.000-12.000 ευρώ. Ένα ακόμα παράδειγμα, φαίνεται στονπου ακολουθεί. Μετά το βήμα αυτό, ολοκληρώσαμε τον κατάλογο των μέτρων που παρουσιάζεται στο Παράρτημα 6.3.

Πίνακας 4. Παράδειγμα σύγκρισης δηλώσεων μεταξύ περιπτώσεων

	Δηλώσεις	Παρατήρηση - λύση
Υποκειμενική Επιτυχία (σχόλια κατά τη συμπλήρωση της κλίμακας)	Πόσο ικανοποιημένοι είστε με το εισόδημά σας μέχρι σήμερα που απορρέει από τη μουσική σας καριέρα; (περίπτωση 1) Πριν πόσα χρόνια; Κοίτα. Επειδή γενικά έχει αλλάξει ο τρόπος που σκέφτομαι... Σε σχέση με τα χρήματα που έβγαζα, είναι μηδενικά έως ανύπαρκτα αυτά που βγάζω. Σε σχέση, όμως, με έναν άνθρωπο που ξυπνάει στις 6 και μπαίνει σπίτι του στις 8 το βράδυ με 500 ευρώ, βγάζω τα τριπλάσια πάλι απ' το τραγούδι. Οπότε, αν το πάρεις συγκριτικά με την εποχή που ζούμε, εντάξει, δεν πρέπει να 'μαστε κι αγάριστοι. (περίπτωση 2) Φέτος είναι η πρώτη χρονιά που... Θα σου πω κάτι που νομίζω πρέπει να σου το πω-ίσως σου χρειάζεται. Είναι πολύ περίεργο, γιατί εγώ ξεκίνησα τη στιγμή που ξεκίνησε η κατρακύλα. Οπότε, όσο αυτό πήγαινε προς τα κάτω, εγώ πήγαινα προς τα πάνω. Μεγαλώνει ο κόσμος που με ακούει. Γίνονται πολύ περισσότερα τα live... Οπότε, αντί να με πάρει προς τα κάτω, με έφερε στα ίσα. Φέτος, είμαι σε φάση που είτε με παίρνουν και μου λένε θέλω να παίζεις, έλα. Ή, όταν παίρνει κάποιος για να μου κλείσει το live λέει "Γεια χαρά! Έχω τον (τάδε)", "Θέλω" (το λέει πολύ γρήγορα το θέλω- ότι είναι άμεση απάντηση). Πόσα; ΤΟΣΑ!! Τους φαίνονται πολύ λίγα τα λεφτά που ζητάω.	Κάποιοι βάζουν πιο ψηλούς βαθμούς στον εαυτό τους από ό,τι δικαιολογεί η υπολοιπη συνέντευξη. Το να σταθμίζουν με την εποχή ή το τί παίρνουν οι άλλοι άνθρωποι και το να σταθμίζουν σε σχέση με την προσωπική τους πορεία είναι πολύ διαφορετικό. Αν υπάρχει προσωπική κάθοδος, δεν είναι ικανοποιημένοι. Προστίθεται το μέτρο της ανόδου ή καθόδου.

2. Συγκρίναμε δηλώσεις για το ίδιο μέτρο, μεταξύ ομάδων περιπτώσεων. Για παράδειγμα, συγκρίναμε πώς περιγράφουν τη σχέση τους με την εταιρία οι πιο επιτυχημένοι καλλιτέχνες του δείγματος σε σχέση με τους λιγότερο επιτυχημένους ή εκείνους που δεν είχαν στενή εξάρτηση από συγκεκριμένη εταιρία. Εδώ, πάντα στη βάση των ιστοριών που οι ίδιοι οι καλλιτέχνες μοιράστηκαν, μπορούμε να διακρίνουμε μία συστηματική μεροληψία (bias) ως προς το εξής. Αν και οι 10 από τους 14 καλλιτέχνες που βρίσκονται στο δείγμα μας, ασχέτως βαθμού επιτυχίας, είχαν να περιγράψουν πολλαπλά περιστατικά ρήξεων με την εταιρία τους, δύο από τους καλλιτέχνες που είναι σήμερα επιτυχημένοι (και δεσμευμένοι με την ίδια

εταιρία), επέλεξαν σχετικά υψηλούς βαθμούς όταν κλήθηκαν να βαθμολογήσουν δείκτες, όπως το "Κατά πόσο έχει εκπληρώσει η εταιρία τις υποχρεώσεις τις απέναντί σας;", σε πλήρη αντίθεση με το σύνολο των δηλώσεών τους κατά τη διάρκεια της συνέντευξης. Αυτό μας έκανε να ελέγχουμε για το ενδεχόμενο στρέβλωσης κάποιων απαντήσεων, λόγω της ανάγκης να προστατέψουν σχέσεις τους που είναι ακόμα ενεργές.

3. Μελετήσαμε όλες τις δηλώσεις του ίδιου υποκειμένου που αντιστοιχούσαν στον κάθε έναν από τους κωδικούς των μέτρων μας, ώστε να κατασκευάσουμε μία πυκνή περιγραφή της περίπτωσης. Στο στάδιο αυτό, διαφοροποιούμαστε από την τακτική των Basutro & Speer (2010), οι οποίοι κάνουν το εξής: Συνοψίζουν τις δηλώσεις σε μία πρόταση ανά κωδικό (π.χ. οι Δήμοι δίνουν 4 φορές το χρόνο πληροφορίες για τα οικονομικά τους) και στη συνέχεια την αντιστοιχούν στα βαθμονομημένα σύνολα, βαθμολογώντας έτσι την περίπτωση ως προς όλα τα μέτρα *χωριστά*. Στη συνέχεια ομαδοποιούν τα μέτρα, ώστε να προκύψει ο αιτιακός παράγοντας. Εμείς κρατήσαμε τη συμπύκνωση των δηλώσεων σε προτάσεις, αλλά για την κάθε περίπτωση γράψαμε μία μικρή παράγραφο που συνοψίζει, πάντα με άξονα τους κύριους κωδικούς, την ιστορία της. Βάζει δηλαδή τους αιτιακούς παράγοντες σε ένα πλαίσιο που συνθέτει πρόσωπα, κρίσιμα γεγονότα και συμπεριφορές. Κάτι σαν ένα σύντομο "βιογραφικό". Δύο τέτοια "βιογραφικά" έχουμε προσθέσει στο Παράρτημα 6.9, μαζί με τις δηλώσεις στις οποίες αντιστοιχούν. Στη βάση αυτών των βιογραφικών, βαθμολογούμε συνολικά τις δύο λογικές (αιτιακή και επινοητική), και επιπλέον έχουμε μία σφαιρική ιδέα για το πώς εξελίχθηκαν μέσα στο χρόνο και με ποια γεγονότα είναι συνδεδεμένες τυχόν μεταστροφές. Αυτές οι σύντομες περιγραφές, αποτέλεσαν τη βάση της σύγκρισης των περιπτώσεων όταν ήρθε η ώρα της ερμηνείας.

Είναι σκόπιμο στο σημείο αυτό, και πριν παρουσιάσουμε τον τελικό πίνακα των δεδομένων που εισήχθηκε στο λογισμικό, να σημειώσουμε για μία ακόμα φορά πόσο σημαντικό είναι να διατηρεί ο ερευνητής τη σχέση μεταξύ θεωρίας και εμπειρικών δεδομένων καθώς αποφασίζει. Όπως σημειώνει ο Ragin (2008), όταν πρόκειται να ορίσουμε την πλήρη συμμετοχή στο σύνολο (δηλ. την τιμή 1), θα πρέπει να λαμβάνουμε ως μέτρο, όχι κάποια ιδανική περίπτωση αποκομμένη από το πλαίσιο, αλλά τα *περιθώρια* συμμετοχής στο σύνολο που αφήνει το συγκεκριμένο κοινωνικό

και πολιτισμικό πλαίσιο όπου εντάσσεται ο πληθυσμός που μελετάμε, είτε έχουμε κάποια περίπτωση στο δείγμα μας που να εξαντλεί αυτά τα περιθώρια, είτε όχι. Στο σημείο αυτό, υπάρχει οπωσδήποτε ο σοβαρός περιορισμός της έλλειψης δεδομένων γύρω από το συγκεκριμένο πληθυσμό και τη συμπεριφορά του, οπότε χρειάστηκε να στηριχθούμε περισσότερο στην προσωπική μας γνώση για το πλαίσιο, με αναφορά σε άλλες γνωστές περιπτώσεις που έχουν τα χαρακτηριστικά του δείγματος, και να σταθμίσουμε αναλόγως. Αυτό υπήρξε σταθερό μας μέλημα (η σύγκριση των περιπτώσεών μας με ανάλογες γνωστές περιπτώσεις) σε όλη τη διάρκεια της έρευνας και αποτέλεσε ένα από τα βασικά ερωτήματα που θέταμε στους παραγωγούς που συμβουλευόμασταν.

Αντιστρόφως, για τον ορισμό του πλήρους αποκλεισμού από το σύνολο (δηλ. για την τιμή 0), η θεωρία είναι πολύ πιο σημαντική. Αυτό που έκρινε την βαθμολόγηση μίας περίπτωσης σε ένα ορισμένο μέτρο με 0 (π.χ. την επένδυση σε συνεργασία με τις προκαταβολικές δεσμεύσεις, που αποτελεί επιμέρους θεωρητική κατασκευή του αιτιακού παράγοντα της επίνοιας), ήταν η απουσία οποιουδήποτε από τα χαρακτηριστικά που η θεωρία ορίζει ως διακριτικά του. Για παράδειγμα, ο καλλιτέχνης έπαιρνε τη βαθμολογία του απόντα από το συγκεκριμένο σύνολο, όταν οι σχέσεις που περιέγραφε ότι διατηρεί με τους συνεργάτες του, δεν είχαν σε κάποιο έστω βαθμό όλα τα χαρακτηριστικά των επινοητικών προκαταβολικών δεσμεύσεων, όπως έχουν προσδιοριστεί από τη θεωρία (αμφίβολες προτιμήσεις, μοίρασμα διακινδύνευσης και οφέλους και συνδιαμόρφωση των στόχων) (βλ. Παράρτημα 6.6 για τους ορισμούς των κωδικών).

Στη συνέχεια, οι αιτιακοί παράγοντες που ακολουθούν ο ένας την κίνηση του άλλου (παρουσιάζουν συνδιακύμανση), όπως για παράδειγμα η έκδοση νέου δίσκου με τις ζωντανές εμφανίσεις σε μεγάλες σκηνές, καθώς και τα μέτρα που δεν μεταβάλλονται (παρουσιάζουν σχεδόν μηδενική διακύμανση) μεταξύ των περιπτώσεων, όπως η συμμετοχή σε τηλεοπτική εκπομπή ταλέντων, που αφορά μόνο δύο από τους συμμετέχοντες, μπορούν να παραλειφθούν (Ragin, 2008). Όλα τα υπόλοιπα μέτρα διατηρούνται, καθώς κρίνουμε ότι έχουν σταθμιστεί ικανοποιητικά σε σχέση με τις εκτιμήσεις μας, αλλά και τις εκτιμήσεις των ειδικών που συμβουλευθήκαμε, για τα περιθώρια που υπάρχουν στο συγκεκριμένο πληθυσμό και, ακόμα, ότι αντανakλούν τις διαφορές μεταξύ των περιπτώσεων.

Το τελευταίο βήμα είναι να συγκεντρώσουμε τα εναπομείναντα μέτρα στους παράγοντες που αντιστοιχούν (Ragin, 2008). Η συγκέντρωση της κωδικοποίησης των μέτρων μπορεί να γίνει με διάφορους τρόπους, αρκεί να κρατάμε την επαφή με τα όσα προτείνει η θεωρία για τις σχέσεις μεταξύ των παραγόντων. Όσον αφορά στην επιτυχία της καριέρας, για παράδειγμα, που αποτελεί το “αποτέλεσμα” της έρευνας, είναι σημαντικό, όπως είδαμε, οι δύο πλευρές (υποκειμενική και αντικειμενική επιτυχία) να θεωρούνται ταυτόχρονα και σε καμία περίπτωση δεν μπορεί η μία να θεωρείται υποκατάστατο της άλλης. Αυτό μας έκανε να επιλέξουμε την κατασκευή ενός παράγοντα που να τις συνθέτει, να πάρουμε δηλαδή τη λειτουργία της τομής των συνόλων (άρα το μικρότερο βαθμό μεταξύ των δύο συνόλων που αντιστοιχούσαν σε κάθε περίπτωση). Αντίθετα, επιλέξαμε να συγχωνεύσουμε το μέτρο που δηλώνει την ύπαρξη μέντορα/μάνατζερ με το μέτρο που δηλώνει σχέση μέλους της οικογένειας ή συντρόφου με το επάγγελμα και τα μέτρα που δηλώνουν το επίπεδο των γενικών και μουσικών σπουδών, καθώς θεωρήσαμε ότι μπορεί να λειτουργούν ως υποκατάστατα (άρα πήραμε το μεγαλύτερο βαθμό μεταξύ των δύο συνόλων που αντιστοιχούσαν σε κάθε περίπτωση).

Στην περίπτωση των μέτρων που αντιστοιχούν στις δύο λογικές, της αιτιότητας και επίνοιας, καταρχάς είχαμε σκοπό να επιλέξουμε τη λειτουργία της τομής συνόλων, καθώς θεωρήσαμε ότι οι συμπεριφορές που περιγράφονται από τη θεωρία (π.χ. η ανάλυση του ανταγωνισμού ως βάση για τη χάραξη στρατηγικού σχεδίου), θα εμφανίζονται αλληλένδετες και η απουσία έστω μίας απ' όλες θα επηρεάζει σημαντικά το σύνολο. Ωστόσο, δύο παράγοντες μας οδήγησαν σε έναν εναλλακτικό τρόπο βαθμολόγησης. Ο πρώτος στηρίζεται στο γεγονός ότι η θεωρητική έννοια της επινοητικής λογικής είναι, όπως είδαμε σε ενδιάμεσο στάδιο ανάπτυξης, με συνέπεια να υπάρχουν κάποιες μικρές διαφορές μεταξύ των ερευνητών ως προς το πόσες είναι οι επιμέρους θεωρητικές κατασκευές (sub-constructs) που πρέπει να μετρώνται (Alsos, 2013).

Ο δεύτερος παράγοντας έχει να κάνει με τα ευρήματα που παρουσίασε μία από τις ελάχιστες ποιοτικές έρευνες που έχουν ως τώρα επιχειρήσει να περιγράψουν πώς εκδηλώνονται οι δύο λογικές σε πραγματικές συνθήκες. Μελετώντας τη διαδικασία ανάπτυξης ενός νέου προγράμματος σπουδών σε ένα Πανεπιστήμιο της Κροατίας, για το οποίο η ζήτηση ήταν εντελώς άγνωστη, η Harmelling και οι

συνεργάτες της (2013) διαπίστωσαν ότι ο βαθμός στον οποίο αυτοί που αποφάσιζαν στηρίζονταν στη μία ή την άλλη λογική, είχε να κάνει με τη φάση ανάπτυξης της ιδέας. Η λογική της αιτιότητας εμφανιζόταν, όπως προβλέπει η θεωρία, αφού η ιδέα είχε αρχίσει να διαμορφώνεται, αλλά και πάλι το μόνο από τα σχετικά μέτρα που καταγραφόταν από τους ερευνητές, και μάλιστα σε ποσοστό 90%, ήταν η εστίαση στους στόχους. Εφόσον δεν υπήρχε διαμορφωμένη αγορά, ήταν αδύνατο να μελετηθεί ο ανταγωνισμός ή να επιχειρηθούν προβλέψεις, όπως λένε. Παρ' όλα αυτά, κατέγραφαν τη συμπεριφορά με τον κωδικό της αιτιότητας.

Στις λίγες περιπτώσεις που καταγράψαμε συνδυασμό των δύο λογικών στο δείγμα μας, η εικόνα ήταν ανάλογη. Οι καλλιτέχνες κατά κανόνα ακολουθούσαν σε υψηλό βαθμό μία από τις δύο λογικές και όταν οι συνθήκες το επέβαλαν (άρχιζε π.χ. να διαμορφώνεται η ζήτηση) δοκίμαζαν να τις ισορροπήσουν. Λόγω του χρονικού περιθωρίου που έχει η έρευνα, το ότι καλύπτει δηλαδή τέτοιου είδους διαδικασίες στην αρχή τους (οι περισσότεροι από τους καλλιτέχνες που είναι στο δείγμα μας δεν έχουν περισσότερα από δύο με τρία χρόνια που άρχισαν να έχουν επιτυχία και είναι, όπως μας είπαν, σε μεταβατικό στάδιο ως προς τη σύνθεση των δύο λογικών), αποφασίσαμε να βάζουμε το μικρότερο βαθμό (0,33) σε όσους άρχιζαν να δίνουν έμφαση στους στόχους (αιτιότητα) ή τα μέσα (επίνοια), χωρίς να κάνουν συστηματικά κάτι άλλο, και 1 σε όσους εφάρμοζαν συστηματικά όλες τις αρχές που χαρακτηρίζουν την κάθε λογική λήψης απόφασης. Ο βαθμός 0,67 έμπαινε μόνο σε όσους καλλιτέχνες εφάρμοζαν μεν όλες τις αρχές, αλλά έλειπε κάποια σημαντική παράμετρος με βάση τα όσα ορίζει η θεωρία. Για παράδειγμα, δεν μοιράζονται ρίσκα και οφέλη με τους συνεργάτες τους στο πλαίσιο των προκαταβολικών δεσμεύσεων. Ο βαθμός 0 (απουσία από το σύνολο) έμπαινε όταν ο καλλιτέχνης δεν ακολουθούσε καθόλου τη συγκεκριμένη λογική.

Γενικά, αυτό που παρατηρήσαμε είναι ότι όσοι είχαν συνεργασία με μεγάλη εταιρία, έτειναν να μαθαίνουν από νωρίς και να προσπαθούν στη συνέχεια να εφαρμόσουν και μόνοι τους τις αρχές της αιτιότητας (αποφάσιζαν στη βάση του προσδοκώμενου οφέλους, είχαν εικόνα του τί συμβαίνει στο χώρο, πού τοποθετούνται οι ίδιοι σε σχέση με αυτόν και τί βήματα πρέπει να κάνουν για να πετύχουν τους στόχους που θέτουν). Αντίθετα, οι καλλιτέχνες που εφάρμοζαν την επινοητική λογική και ξεκινούσαν να προσπαθούν να συνδυάσουν τις δύο λογικές,

όταν η καριέρα τους άρχιζε να παίρνει ένα δρόμο (άρχισε να διαμορφώνεται η ζήτηση), στηρίζονταν για μεγάλα σχετικά διαστήματα κυρίως στο να προσδιορίσουν τους στόχους από κοινού με τους συνεργάτες τους.

4.2.2 Έλεγχος μέσω τρίτων βαθμολογητών

Προκειμένου να ελέγξουμε ότι η βαθμολογία που δίνουμε στους παράγοντες που αντιστοιχούν στην αιτιότητα και την επίνοια παραμένει κοντά στα όσα ορίζει η θεωρία σε σχέση με τις δύο έννοιες, ζητήσαμε από δύο ανεξάρτητους βαθμολογητές να βαθμολογήσουν από τρεις περιπτώσεις ο καθένας, στη βάση λεπτομερών οδηγιών γύρω από τους σκοπούς της έρευνας και με οδηγό τους ορισμούς των μέτρων που αντιστοιχούν στην κάθε λογική, όπως παρουσιάζονται στο Παράρτημα 6.6⁴⁰. Τους ζητήσαμε επιπλέον να σημειώσουν πάνω στο κείμενο τα παραθέματα από τις συνεντεύξεις στα οποία στηρίχθηκε η βαθμολογία τους και να συνοψίσουν στο τέλος, σε ένα σύντομο κείμενο, τη συνολική τους εντύπωση. Θεωρήσαμε σημαντικό, λόγω της έλλειψης ειδικών γύρω από τις δύο έννοιες, να επιλέξουμε βαθμολογητές με κριτήριο πέρα από την επιστημονική επάρκεια, την εξοικείωση με το πλαίσιο της μελέτης. Οι δύο βαθμολογητές, που είναι επίσης καλλιτέχνες, μας έδωσαν βαθμούς που είναι πολύ κοντά στους δικούς μας και, επιπλέον, σύντομες αιτιολογήσεις της βαθμολογίας τους που κατά την εκτίμησή μας δείχνουν ότι οι δύο λογικές μπορούν να βαθμολογούνται με αναφορά σε επιμέρους μέτρα αλλά γίνονται αντιληπτές σαν ένα σύνολο μέσα από τη συνέντευξη⁴¹.

Ακολουθεί ο πίνακας που αποτυπώνει τα πρωτογενή μας στοιχεία (Πίνακας 5) με τις τιμές των συνόλων που αντιστοιχούν σε κάθε περίπτωση. Στη βάση αυτών των στοιχείων θα προχωρήσουμε στο εξής την ανάλυση με τη βοήθεια του λογισμικού.

⁴⁰ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι αρχικά απευθυνθήκαμε και σε τρίτη βαθμολογήτρια, τα στοιχεία της οποίας είναι διαθέσιμα, αλλά στάθηκε αδύνατο να ανταποκριθεί, καθώς η συγκεκριμένη εργασία, σε περίπτωση που κανείς δεν είναι εξοικειωμένος ούτε με το πλαίσιο της έρευνας, ούτε με τη συγκεκριμένη θεωρία, είναι εξαιρετικά χρονοβόρα ώστε να έρθει σε πέρας.

⁴¹ Οι δύο βαθμολογητές είναι ο Κώστας Κασσάρας, υποψήφιος διδάκτορας του τμήματος και μουσικός και η Κατερίνα Δασκαλάκη, απόφοιτος του μεταπτυχιακού του τμήματος και επαγγελματίας ηθοποιός. Η βαθμολογία και οι παρατηρήσεις που μας έστειλαν είναι διαθέσιμες, εφόσον ζητηθούν.

Πίνακας 5. Πίνακας βαθμολόγησης σαφών και ασαφών Συνόλων

Περιπτώσεις	Αιτιακοί παράγοντες								Αποτέλεσμα		
	Ανθρώπινο Κεφάλαιο			Κοινωνικό Κεφάλαιο		Λογική λήψης απόφασης		Διάρρηξη ψυχολογικού συμβολαίου			
	Δεξιότητες	Γενικές ή μουσικές γνώσεις	Εμπειρία	Οικογένεια η μέντορας	Συμμετοχή σε ομάδα	Αιτιακή	Επίνοιας		Αντικειμενική Επιτυχία	Υποκειμενική Επιτυχία	Αντικειμ. + Υποκειμ. Επιτυχία
1	0,33	1	0	0	0	0,33	0,33	0	0,33	0,67	0,33
2	0,67	0,33	0	1	0	1	0,33	1	0	0	0
3	0	0	0	1	0	0,67	0	1	0,33	0,33	0,33
4	0	0,33	0	1	0	0	0	1	0	0	0
5	1	0,67	0	0	0	0	1	0	0,67	1	0,67
6	0,67	0	0	0	1	0	0,67	0,33	0,33	1	0,33
7	1	0,67	1	0	1	0	1	0	0,33	1	0,33
8	0,67	0,67	0	1	1	0,33	1	0,67	1	1	1
9	1	1	1	1	1	1	0,33	0	1	1	1
10	1	0,67	1	0	1	0,33	1	1	1	1	1
11	1	1	0	0	1	0,33	1	1	1	1	1
12	0	0,33	0	1	0	1	0	0,33	1	1	1
13	0	0	0	1	0	1	0	0,33	1	0,67	0,67
14	0,33	0	0	1	1	0,67	0,33	0,67	0,33	0,67	0,33

4.3 Ανάλυση με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA

Με τη βοήθεια του λογισμικού fsQCA πρόκειται να εξετάσουμε στην ενότητα αυτή ποιοι από τους αιτιακούς παράγοντες που έχουμε ορίσει είναι αναγκαίοι, ή ποιοι παράγοντες ή συνδυασμοί αυτών είναι ικανοί να παραγάγουν το επιθυμητό αποτέλεσμα, δηλαδή την επιτυχία της καριέρας που καταρχάς ορίζουμε ως τομή των δύο συνόλων που ορίζουν οι ξεχωριστές πλευρές της, η υποκειμενική και η αντικειμενική (subjandobj).

Ξεκινάμε, όπως προτείνεται, εξάγοντας τα περιγραφικά στατιστικά μέτρα, μέσα από τα οποία μπορούμε να έχουμε μία πρώτη εικόνα για το σύνολο των στοιχείων που έχουμε συλλέξει. Τυχόν παρατήρηση ακραίων μέσων τιμών στη φάση αυτή μπορεί να οδηγήσει σε αναθεώρηση της βαθμολόγησης συγκεκριμένων παραγόντων ή/και του αποτελέσματος, αν κρίνουμε ότι οφείλεται σε αδυναμία του λειτουργικού ορισμού που έχουμε υιοθετήσει να αποτυπώσει τη σχετική διακύμανση (Legewie, 2013). Στη δική μας περίπτωση, όπως φαίνεται στο Παράρτημα 6.8, κάτι τέτοιο δεν συνέβη.

Συνεχίζουμε, ελέγχοντας την αναγκαιότητα (necessity) όλων των αιτιακών παραγόντων ως προς το αποτέλεσμα. Το αν δηλαδή το άθροισμα των βαθμών συμμετοχής των περιπτώσεων που μετέχουν στο αποτέλεσμα είναι υποσύνολο του αθροίσματος των βαθμών συμμετοχής των περιπτώσεων που μετέχουν σε έναν αιτιακό παράγοντα. Όπως φαίνεται στο Παράρτημα 1, και όπως είναι σύνηθες στην εμπειρική έρευνα, κανένας από τους παράγοντες δεν είναι αναγκαίος για την επιτυχία. Ο βαθμός Συνέπειας είναι μικρότερος από το 0,80, σε όλες τις περιπτώσεις μας, που αποτελεί το ελάχιστο όριο για να χαρακτηρίσουμε έναν αιτιακό παράγοντα αναγκαίο για το αποτέλεσμα.

Το επόμενο βήμα είναι ο υπολογισμός της επάρκειας (sufficiency) των αιτιακών παραγόντων, ή των συνδυασμών τους, ως προς την υποκειμενική και αντικειμενική επιτυχία. Εδώ ελέγχεται η αντίθετη σχέση μεταξύ των συνόλων. Ελέγχεται, δηλαδή, αν το άθροισμα των βαθμών συμμετοχής των περιπτώσεων που εμφανίζουν έναν αιτιώδη παράγοντα ή ένα συνδυασμό παραγόντων, είναι υποσύνολο του αθροίσματος των βαθμών συμμετοχής των περιπτώσεων που εμφανίζουν το αποτέλεσμα. Η ανάλυση από τη φάση αυτή και μετά, βασίζεται στον πίνακα αληθείας

για την ελαχιστοποίηση (Boolean minimization) των πολύπλοκων λογικών συνδυασμών μεταξύ των Συνόλων (αιτιακών παραγόντων) και τη συνεχή συσχέτιση μεταξύ αυτών ανα ζεύγη⁴². Από την επεξεργασία των δεδομένων προκύπτουν η περίπλοκη και η απλή λύση, ενώ η ενδιάμεση λύση προκύπτει πάντα με την καθοδήγησή μας. Στον πίνακα αρχικά παρουσιάζεται το σύνολο 2^k των λογικά δυνατών συνδυασμών των αιτιωδών παραγόντων που έχουμε ορίσει (όπου k ο αριθμός των αιτιωδών παραγόντων)⁴³. Κάθε συνδυασμός αντιστοιχεί σε μία σειρά του πίνακα και μπορεί να αντιστοιχεί ή όχι σε εμπειρικές περιπτώσεις. Η απλοποίηση των συνδυασμών, μέσα από φάσεις που θα παρακολουθήσουμε αναλυτικά στη συνέχεια, οδηγεί στη συντομότερη δυνατή φόρμουλα (λύση) στην οποία στηρίζεται τελικά η ερμηνεία μας.

Επειδή, όπως έχουμε εξηγήσει, δεν ενδείκνυται να χρησιμοποιούμε μεγάλο αριθμό αιτιακών παραγόντων, δοκιμάσαμε στη διάρκεια της έρευνας διάφορους συνδυασμούς, αλλά για λόγους οικονομίας του χώρου θα σταθούμε εδώ σε αυτούς που θα αποτελέσουν τη βάση της ανάλυσης. Να σημειωθεί ότι όποιο συνδυασμό και αν επιλέγαμε, η γενική εικόνα των αποτελεσμάτων ως προς τους κύριους παράγοντες που μας ενδιαφέρουν (η επίνοια και η αιτιότητα), παρέμενε η ίδια. Οι δύο λογικές συνεισφέρουν σημαντικά στην επιτυχία συνδυαζόμενες όμως με διαφορετικούς παράγοντες η κάθε μία. Ορίζουν δηλαδή, δύο διαφορετικά "μονοπάτια" προς την επιτυχία. Τη διαφορά αυτή θα περιγράψουμε παρακάτω. Να σημειώσουμε δε ότι *επειδή το πρόγραμμα δεν αναγνωρίζει τις μεταβλητές με ελληνικούς χαρακτήρες, παραθέτουμε και την ονομασία τους με την οποία καταχωρήθηκαν στο πρόγραμμα.*

⁴² Το πρόγραμμα χρησιμοποιώντας έναν ειδικό αλγόριθμο συγκρίνει ανά ζεύγος τους συνδυασμούς αυτούς μεταξύ τους. Εφόσον δύο συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων που οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα, περιλαμβάνουν τους ίδιους παράγοντες και διαφέρουν μόνο σε έναν, τότε ο αιτιακός παράγοντας που διαφοροποιεί τους δύο συνδυασμούς οι οποίοι οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα, αφαιρείται, ως αδιάφορος, αφού το ίδιο αποτέλεσμα προκύπτει με ή χωρίς αυτόν. Με τον τρόπο αυτόν δημιουργείται ένας συνδυασμός απλούστερος έναντι των δύο πολυπλοκότερων προηγούμενων. Η διαδικασία αυτή αποσκοπεί να εντοπίσει συγκεκριμένους συνδυασμούς αιτιακών παραγόντων, ικανούς να επιφέρουν το αποτέλεσμα (επιτυχία καριέρας). Η μέθοδος της ελαχιστοποίησης βασίζεται στην άλγεβρα του Boole, δηλαδή, στη λογική του δυαδικού συστήματος (τιμές συνόλων 0 και 1), με τις δύο λογικές λειτουργίες "or" (ή) και "and" (και), που συμβολίζονται αντίστοιχα ως "+" και "*".

⁴³ (Ragin, 2008: 142): "Ο πίνακας αλήθειας που προκύπτει θα έχει $2k$ σειρές, αντιστοιχώντας στις διαφορετικές γωνίες του διανυσματικού χώρου. Οι τιμές 1 και 0 για τους αιτιακούς παράγοντες καθορίζουν διαφορετικές γωνίες του διανυσματικού χώρου."

Οι παράγοντες που περιλάβαμε στην ανάλυση είναι οι δύο λογικές λήψης αποφάσεων, η αιτιακή και η επινοητική (*caus.* και *effect.*) η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου (*cb*) και οι δύο πιο κρίσιμοι, σύμφωνα με τη θεωρία και τη γνώση του συγκεκριμένου πλαισίου, πόροι: οι δεξιότητες (*skills*) και η οικογενειακή σχέση με το επάγγελμα ή η ύπαρξη επαγγελματία καλλιτεχνικού πράκτορα ή μέντορα (*familymentor*). Οι δεξιότητες επιλέγονται, επειδή τα αποτελέσματα της επένδυσης σε γνώση είναι, όπως είδαμε στην ενότητα 2.7.1.1, πιο στενά συνδεδεμένα με την επιτυχία από την επένδυση καθεαυτή και ο παράγοντας *familymentor* συνθέτει, κατά τη γνώμη μας, δύο από τους πολυτιμότερους κοινωνικούς πόρους που μπορεί κανείς να διαθέτει στο πλαίσιο των μουσικών βιομηχανιών, καθώς εκτός της ηθικής, οικονομικής και άλλης υποστήριξης που εκφράζει, συνδέεται άμεσα και με τη φήμη του καλλιτέχνη.

Το λογισμικό έδωσε αρχικά τον πίνακα αληθείας με τους 32 λογικά δυνατούς συνδυασμούς (Βλέπε Πίνακα 6), όπου οι σειρές αντιπροσωπεύουν διαφορετικούς συνδυασμούς των αιτιακών παραγόντων (κάθε παράγοντας σημειώνεται ως *παρών*=1 ή *απών*=0). Δίπλα στον κάθε συνδυασμό σημειώνεται ο *αριθμός* των περιπτώσεων (στήλη: *number*) που έχουν άθροισμα βαθμών συμμετοχής στο συγκεκριμένο συνδυασμό των αιτιωδών παραγόντων που παριστάνεται από την αντίστοιχη σειρά του πίνακα αληθείας, μεγαλύτερο του 0,5.

Σε πρώτη φάση κρατάμε για περαιτέρω ανάλυση μόνο τις σειρές του πίνακα αληθείας για τις οποίες εμφανίζεται στη στήλη *number* αριθμός ίσος ή μεγαλύτερος του 1 (Βλέπε Πίνακα 7).

Πίνακας 6. Φάση 1 του Πίνακα Αληθείας

familyor mentor	caus	Effect	cb	Skills	Number	subjandobj	raw consist.
0	0	1	0	1	3 (21%)		0.553333
0	0	1	1	1	2 (35%)		1.000.000
1	1	0	1	0	2 (50%)		0.566524
1	1	0	0	0	2 (64%)		1.000.000
1	1	0	1	1	1 (71%)		0.330000
1	1	0	0	1	1 (78%)		1.000.000
1	0	1	1	1	1 (85%)		1.000.000
1	0	0	1	0	1 (92%)		0.397590
0	0	0	0	0	1 (100%)		0.660000
1	1	1	1	1	0 (100%)		
1	1	1	0	1	0 (100%)		
1	0	1	0	1	0 (100%)		
1	0	0	1	1	0 (100%)		
1	0	0	0	1	0 (100%)		
0	1	1	1	1	0 (100%)		
0	1	1	0	1	0 (100%)		
0	1	0	1	1	0 (100%)		
0	1	0	0	1	0 (100%)		
0	0	0	1	1	0 (100%)		
0	0	0	0	1	0 (100%)		
1	1	1	1	0	0 (100%)		
1	1	1	0	0	0 (100%)		
1	0	1	1	0	0 (100%)		
1	0	1	0	0	0 (100%)		
1	0	0	0	0	0 (100%)		
0	1	1	1	0	0 (100%)		
0	1	1	0	0	0 (100%)		
0	1	0	1	0	0 (100%)		
0	1	0	0	0	0 (100%)		
0	0	1	1	0	0 (100%)		
0	0	1	0	0	0 (100%)		
0	0	0	1	0	0 (100%)		

Πίνακας 7. Φάση 2 του Πίνακα Αληθείας

Familyor mentor	Caus	effect	Cb	Skills	Number	subjandobj	raw consist. ⁴⁴
1	0	1	1	1	1		1.000000
1	1	0	0	1	1		1.000000
0	0	1	1	1	2		1.000000
1	1	0	0	0	2		1.000000
0	0	0	0	0	1		0.660000
1	1	0	1	0	2		0.566524
0	0	1	0	1	3		0.553333
1	0	0	1	0	1		0.397590
1	1	0	1	1	1		0.330000
0	0	0	0	1			
0	0	0	1	0			
0	0	0	1	1			
0	0	1	0	0			
0	0	1	1	0			
0	1	0	0	0			
0	1	0	0	1			
0	1	0	1	0			
0	1	0	1	1			
0	1	1	0	0			
0	1	1	0	1			
0	1	1	1	0			
0	1	1	1	1			
1	0	0	0	0			
1	0	0	0	1			
1	0	0	1	1			
1	0	1	0	0			
1	0	1	0	1			
1	0	1	1	0			
1	1	1	0	0			
1	1	1	0	1			
1	1	1	1	0			
1	1	1	1	1			

⁴⁴ Κατάταξη των σειρών του Πίνακα Αληθείας με βάση τη φθίνουσα σειρά των δεικτών Συνέπειας.

Τέλος, μας δίνεται μία πολύ σημαντική πληροφορία την οποία πρέπει να αξιοποιήσουμε πριν προχωρήσουμε στη λύση: Ο βαθμός της *συνέπειας* (consistency) με την οποία οι περιπτώσεις που αντιστοιχούν σε κάθε λογικό συνδυασμό παραγόντων του πίνακα αληθείας εμφανίζουν άθροισμα βαθμών συμμετοχής στον αντίστοιχο συνδυασμό παραγόντων, μικρότερο ή ίσο με το άθροισμα των βαθμών συμμετοχής των περιπτώσεων στο αποτέλεσμα. Βαθμολογία γύρω στο 1,0 δείχνει υψηλή συνέπεια- ότι δηλαδή οι περιπτώσεις που αντιστοιχούν στη συγκεκριμένη σειρά, εμφανίζουν με συνέπεια το αποτέλεσμα. Βαθμολογία κοντά στο 0 δηλώνει το ακριβώς αντίθετο- ότι δεν το εμφανίζουν με συνέπεια. Τέλος, όταν η βαθμολογία κυμαίνεται μεταξύ 0.30 και 0.70 ενδεχομένως φανερώνει ότι οι περιπτώσεις που αντιστοιχούν στη σειρά, διαφωνούν ως προς την παρουσία ή την απουσία του αποτελέσματος. Οι αντιφατικές αυτές περιπτώσεις- οι περιπτώσεις δηλαδή που ενώ μοιράζονται τον ίδιο συνδυασμό παραγόντων εμφανίζουν άλλο αποτέλεσμα, είναι μάλλον ο κανόνας παρά η εξαίρεση στην κοινωνική έρευνα, ωστόσο είναι καλό να αναγνωρίζονται πριν προχωρήσουμε στην εξαγωγή των λύσεων. Αφού περιλάβουμε στην ανάλυση (διαδικασία ελαχιστοποίησης) μόνο όσες σειρές παίρνουν τουλάχιστον 1 στη στήλη number- αντιστοιχούν, δηλαδή, σε τουλάχιστον μία εμπειρική περίπτωση (κατώφλι συχνότητας=1)⁴⁵, θέτουμε όριο για τον βαθμό συνέπειας το 0,80 το οποίο προτείνεται από το σύστημα (κατώφλι συνέπειας=0,80)⁴⁶. Η στήλη με το αποτέλεσμα subjandobj συμπληρώνεται στη συνέχεια αυτόματα από το λογισμικό, με το βαθμό 1 όταν ο βαθμός συνέπειας είναι μεγαλύτερος ή ίσος του 0,80 και με το βαθμό 0 όταν είναι μικρότερος του 0,80. Με τον τρόπο αυτό, μόνο οι περιπτώσεις που ξεπερνούν το ελάχιστο όριο εμφανίζονται να παρουσιάζουν το αποτέλεσμα,

⁴⁵ Σε μεγαλύτερα δείγματα ενδέχεται να θέσουμε μεγαλύτερο όριο. Στην περίπτωσή μας, λόγω και του ότι δεν εμφανίζεται ιδιαίτερα μειωμένη ποικιλομορφία, το 1 ήταν η μόνη επιλογή.

⁴⁶ Γενικά συνιστάται να δοκιμάζουμε διαφορετικά ελάχιστα όρια ή κατώφλια (thresholds), αν υπάρχουν συνδυασμοί πολύ κοντά στο αποδεκτό όριο, όπως για παράδειγμα είναι οι συνδυασμοί με 0,75 (Ragin, 2008). Στη συγκεκριμένη περίπτωση το επόμενο κάτω από το 1 ήταν 0,66 που ήταν πολύ χαμηλό για να περιληφθεί.

λαμβάνοντας την τιμή 1. Έτσι προκύπτει ο παρακάτω συντομευμένος πίνακας (Πίνακας 8).

Πίνακας 8. Φάση 3 του Πίνακα αληθείας

	family ormentor	caus	Effect	Cb	Skills	number ¹	subjandobj ³	raw consist ²
1	1	0	1	1	1	1	1	1.000000
2	1	1	0	0	1	1	1	1.000000
3	0	0	1	1	1	2	1	1.000000
4	1	1	0	0	0	2	1	1.000000
5	0	0	0	0	0	1	0	0.660000
6	1	1	0	1	0	2	0	0.566524
7	0	0	1	0	1	3	0	0.553333
8	1	0	0	1	0	1	0	0.397590
9	1	1	0	1	1	1	0	0.330000

Τα βήματα απλοποίησης του πίνακα:

1= Επιλέγω σειρές που αντιστοιχούν σε μία τουλάχιστον εμπειρική περίπτωση.

2= Επιλέγω σειρές με δείκτη συνέπειας σειράς μεγαλύτερο ή ίσο του 0,80.

3. Ορίζω την τιμή 1 στο αποτέλεσμα (subjandobj), εφόσον ικανοποιούνται και τα δύο όρια που έθεσα στην ίδια σειρά (συχνότητα εμφάνισης ≥ 1 , και συνέπεια $\geq 0,80$). Διαφορετικά δίνω την τιμή 0.

Για την επίλυση του προβλήματος της ασυνέπειας (βλέπε τις 8 σειρές του πίνακα Αληθείας με βαθμό συνέπειας $\leq 0,80$), ακολουθήσαμε τα βασικά βήματα που προτείνουν οι Schneider και Wagemann (2010):

1. Δοκιμάσαμε να αντικαταστήσουμε κάποια από τα μέτρα που αντιστοιχούν στους αιτιακούς παράγοντες με εναλλακτικά μέτρα (βλέπε για παράδειγμα τη λύση 2

του Πίνακα 10 στην οποία ο παράγοντας "δεξιότητες" αντικαθίσταται με τον παράγοντα "γενικές ή μουσικές σπουδές"). Αυτό δεν επέφερε κάποια βελτίωση ως προς τον αριθμό των ασυνεπών σειρών του Πίνακα Αληθείας. Τόσο ο βαθμός της συνέπειας όσο και της κάλυψης μειώθηκαν.

2. Μελετώντας προσεκτικά τις περιπτώσεις μας, εξετάσαμε το ενδεχόμενο να προστεθούν αιτιακοί παράγοντες, όπως ο παράγοντας του βαθμού καινοτομίας του είδους με το οποίο ασχολείται ο κάθε καλλιτέχνης. Πέρα από τις ιδιαίτερες δυσκολίες που είχαμε να αντιμετωπίσουμε στο λειτουργικό ορισμό του παράγοντα, ο περιορισμένος αριθμός των περιπτώσεων που περιλαμβάνονται στο δείγμα μας μας έκανε να απορρίψουμε μία τέτοια λύση. Όπως σημειώνουν οι μελέτες που συμβουλευτήκαμε η επιλογή αυτή θα επιδείκνυε κι άλλο το πρόβλημα της μειωμένης ποικιλομορφίας.

3. Ελέγξαμε τη βαθμολογία της κάθε περίπτωσης και επιβεβαιώσαμε ότι είναι συνεπής με τους λειτουργικούς ορισμούς και τα όρια βαθμονόμησης που έχουμε ορίσει.

4. Επιχειρήσαμε να αντικαταστήσουμε το αποτέλεσμα (σύνθετη κατασκευή που περιλαμβάνει την αντικειμενική και την υποκειμενική πλευρά της επιτυχίας) με την υποκειμενική μόνο επιτυχία. Ο αριθμός των σειρών με ικανοποιητική συνέπεια αυξήθηκε από 4 σε 10. Σύμφωνα με τον Πίνακα 11, ο βαθμός συνέπειας της συνολικής λύσης παραμένει σχεδόν αμετάβλητος, αλλά αυξάνεται σημαντικά ο βαθμός συνολικής κάλυψης. Τα βελτιωμένα αποτελέσματα που μας έδωσε η σχετική αντικατάσταση θα έχουμε την ευκαιρία να τα σχολιάσουμε στην ενότητα 4.6 όπου θα παρουσιαστεί η ερμηνεία των λύσεων. Ταυτόχρονα, όμως, έχουμε απώλεια πληροφορίας αφού οδηγούμαστε σε εξαιρετικά σύντομη λύση και με μικρότερους βαθμούς μοναδικής κάλυψης για όλους τους επιμέρους όρους.

Κατόπιν όλων των ανωτέρω αποφασίσαμε να συνεχίσουμε την παραπέρα ανάλυση του πίνακα Αληθείας με τις σειρές (συνδυασμούς αιτιακών παραγόντων) ως έχουν. Στη συνέχεια, μπορούμε να παρουσιάσουμε τη διαδικασία εξαγωγής των λύσεων.

4.4. Παρουσίαση των αποτελεσμάτων

Επιλέγουμε την τυπική ανάλυση (standard analysis), καθώς είναι η μόνη που επιτρέπει στην εφαρμογή να λάβει υπόψη της και υπολειπόμενους συνδυασμούς παραγόντων (remainders), πέρα από εκείνους που αντιστοιχούν στις εμπειρικές περιπτώσεις μας, αρκεί η υπόθεση ότι οδηγούν στο αποτέλεσμα να μπορεί να υποστηριχθεί θεωρητικά. Αυτό είναι σημαντικό να γίνεται, όπως λέει ο Ragin, γιατί η περιορισμένη ποικιλομορφία είναι ο κανόνας στην κοινωνική έρευνα. "Η εμπειρική πραγματικότητα προσφέρει πολύ λίγες ευκαιρίες να κατασκευαστούν πλήρως ανεπτυγμένες πειραματικού τύπου συγκρίσεις" (Ragin, 2008: 147). Στη δική μας περίπτωση, ενώ ο πίνακας αληθείας έχει συνολικά 32 γραμμές, μόνο οι 9 αντιστοιχούν σε πραγματικές περιπτώσεις.

Οι λύσεις που δίνονται είναι τρεις και διαφοροποιούνται ως προς το πώς αντιμετωπίζει το πρόγραμμα τους υπολειπόμενους παράγοντες. Οι δύο προκύπτουν χωρίς την παρέμβαση του ερευνητή. Πρόκειται για (1) την **απλή λύση**, που περιλαμβάνει όλους τους λογικά δυνατούς συνδυασμούς του Πίνακα Αληθείας, ανεξάρτητα από το εάν αντιστοιχούν ή όχι στις πραγματικές μας περιπτώσεις, όλους δηλαδή τους υπολειπόμενους παράγοντες και (2) την **περίπλοκη λύση** που περιλαμβάνει μόνο όσους λογικά δυνατούς συνδυασμούς αντιστοιχούν στις πραγματικές περιπτώσεις. Δεν περιλαμβάνει δηλαδή κανέναν υπολειπόμενο παράγοντα. Η τρίτη λύση, που είναι και η προτιμότερη, είναι η **ενδιάμεση**, η οποία στηρίζεται σε υποθέσεις που κάνει ο ερευνητής – με βάση τη θεωρία και τις ιδιαιτερότητες του συγκεκριμένου πλαισίου – για το ποιοι συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων είναι αρκετά πιθανό να οδηγούν στο αποτέλεσμα. Περιλαμβάνουμε δηλαδή στον πίνακα Αληθείας για περαιτέρω ανάλυση και ορισμένους συνδυασμούς αιτιακών παραγόντων που δεν αντιστοιχούν στις πραγματικές μας περιπτώσεις, τους θεωρούμεν ως "εύλογα αντιπαραδείγματα" (easy counterfactuals). Είναι στην ευχέρειά του ερευνητή να αποφασίσει σε ποια από τις τρεις λύσεις θα σταθεί, καθώς ερμηνεύει τις σχέσεις μεταξύ των περιπτώσεων. Με την περίπλοκη λύση δύσκολα εξάγονται σαφή συμπεράσματα, ενώ, αντίθετα, η απλή λύση δε μας δίνει επαρκή πληροφόρηση- είναι δηλαδή υπερβολικά συντομευμένη.

Η πρώτη επιλογή που καλούμαστε να κάνουμε είναι μεταξύ εναλλακτικών ισοδύναμων όρων που προκύπτουν κατά τη διαδικασία της ελαχιστοποίησης.

Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα εντοπίζει όλους τους αιτιακούς παράγοντες ή συνδυασμούς αυτών που ελαχιστοποιούν την αλγεβρική συνάρτηση του πίνακα Αληθείας (prime implicants) και ο ερευνητής καλείται να επιλέξει εκείνους που θεωρεί σημαντικότερο να περιληφθούν στην ανάλυση. Μεταξύ των ισοδύναμων όρων που μας εμφάνισε το πρόγραμμα σε ειδικό πίνακα (prime implicants chart), δώσαμε προτεραιότητα συμμετοχής στην παραπέρα ανάλυση σε όσους όρους περιελάμβαναν τους αιτιώδεις παράγοντες που αποτυπώνουν λογικές λήψης αποφάσεων (αιτιακή και επινοητική λογική) καθώς έχουν μεγάλη σημασία στο πλαίσιο της έρευνάς μας.

Κατόπιν ακολουθεί η διαδικασία της επιλογής εύλογων υποθέσεων (easy counterfactuals) που μας επιτρέπει να εξάγουμε την ενδιάμεση λύση. Στη φάση αυτή κάναμε την υπόθεση ότι η παρουσία όλων των παραγόντων που έχουμε περιλάβει στο μοντέλο μας συνδέεται θετικά με το αποτέλεσμα (επιτυχία), ενώ η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου συνδέεται αρνητικά. Οι λύσεις που προκύπτουν παρουσιάζονται στον Πίνακα 9 που ακολουθεί⁴⁷. Θα πρέπει εδώ να σημειωθεί ότι ελέγξαμε, όπως προτείνεται (Legewie, 2013), να τρέξουμε το πρόγραμμα με διαφοροποιήσεις, κάνοντας δηλαδή και άλλες επιλογές μεταξύ των αιτιακών παραγόντων και του αποτελέσματος, αλλά όπως θα φανεί στην παρουσίαση αυτών, τα αποτελέσματα δεν διαφοροποιήθηκαν ουσιαστικά.

⁴⁷ Ο πίνακας των λύσεων, όπως ακριβώς έχει εξαχθεί από το πρόγραμμα, παρατίθεται ενδεικτικά στο παράρτημα.

Πίνακας 9. Ανάλυση πίνακα αληθείας (Βασική Λύση)⁴⁸

(αποτέλεσμα: ANTIKEIMENIKH*ΥΠΟΚΕΙΜΕΝΙΚΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ)			
MONTEΛΟ: subjandobj = f (familyormentor, skills, caus, effect, cb)			
	Κάλυψη σειράς	Μοναδική κάλυψη	Συνέπεια
ΠΕΡΙΠΛΟΚΗ ΛΥΣΗ			
A' όρος: familyormentor*caus*~effect*~cb	0.292866	0.251564	1.000000
B' όρος: ~caus*effect*cb*skills	0.334168	0.292866	1.000000
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.585732 Συνέπεια συνολικής λύσης: 1.000000			
ΑΠΛΗ ΛΥΣΗ			
A' όρος: caus*~cb	0.416771	0.334168	1.000000
B' όρος: effect*cb	0.416771	0.334168	0.909836
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.750939 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.947867			
ΕΝΔΙΑΜΕΣΗ ΛΥΣΗ			
A' όρος: ~cb*caus*familyormentor	0.375469	0.292866	1.000000
B' όρος: skills*cb*effect	0.416771	0.334168	0.909836
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.709637 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.945000			

Με βάση τα αποτελέσματα των τριών λύσεων είμαστε σε θέση να δείξουμε το λόγο για τον οποίο επιλέξαμε την ενδιάμεση λύση ακολουθώντας τη διαδικασία που προβλέπεται κατά τη χρήση του προγράμματος fsQCA.

Περίπλοκη λύση: Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα 9, οι δύο όροι της λύσης περιλαμβάνουν το σύνολο των πέντε βασικών αιτιακών παραγόντων που περιλήφθηκαν στο μοντέλο μας, ενώ κάθε ένας όρος χωριστά περιλαμβάνει τέσσερις αιτιακούς παράγοντες. Σαν αποτέλεσμα εμφανίζεται υψηλός βαθμός συνέπειας τόσο για κάθε όρο της λύσης χωριστά (στην 4η στήλη εμφανίζεται ο βαθμός συνέπειας =1, (πλήρης συνέπεια) όσο και για τη συνολική λύση. Ωστόσο, ένας μεγάλος βαθμός

⁴⁸ Σύμφωνα με την Άλγεβρα του Boole, στις υποθέσεις χρησιμοποιούνται τα εξής σύμβολα: Το σύμβολο «+» που δηλώνει το λογικό «Η», το σύμβολο «*» που δηλώνει το λογικό «ΚΑΙ» και το σύμβολο «~» που δηλώνει απουσία ενός παράγοντα. Τις έννοιες της μοναδικής κάλυψης, κάλυψης σειράς και συνέπειας εξηγούμε στο κείμενο σύμφωνα με όσα λέει ο Ragin (2006).

συνέπειας λόγω της συμμετοχής όλων των αιτιακών παραγόντων στην περίπλοκη λύση, συνοδεύεται κι από μειωμένη ερμηνευτική ικανότητα, ή σχέση εξάρτησης, των αιτιακών παραγόντων με το αποτέλεσμα, και επομένως των επιμέρους όρων (Α και Β) της λύσης. Η κάλυψη της σειράς του Α όρου είναι μόλις 0,29 και περίπου στο επίπεδο εκείνης του Β όρου της λύσης που είναι 0,33. Δηλαδή κάθε όρος της λύσης χωριστά καλύπτει ή εξηγεί περίπου το 30% της διακύμανσης του αποτελέσματος (Αντικειμενική και Υποκειμενική Επιτυχία). Και οι δύο μαζί όροι της λύσης (Α και Β) καλύπτουν το 59% περίπου του αποτελέσματος. Η κάλυψη αυτή μειώνεται ελαφρά όταν εξετάζουμε τη Μοναδική κάλυψη για τον Α και Β όρο, που είναι αντίστοιχα 0,25 και 0,29. Διευκρινίζουμε στο σημείο αυτό ότι η μοναδική κάλυψη του Α όρου της λύσης (0,251564) προκύπτει αν από τη συνολική κάλυψη της λύσης (0,585732) αφαιρέσουμε την κάλυψη της σειράς του Β όρου της λύσης (0,334168) και αντίστροφα, η μοναδική κάλυψη του Β όρου της λύσης (0,292866) προκύπτει αν από τη συνολική κάλυψη της λύσης (0,585732) αφαιρέσουμε την κάλυψη της σειράς του Α όρου της λύσης (0,292866). Η μοναδική κάλυψη κάθε όρου της λύσης (Α ή Β) θεωρείται σημαντικότερη από την κάλυψη της σειράς του ίδιου όρου, αφού μας δίνει την καθαρή συσχέτιση μεταξύ του συνδυασμού των αιτιακών παραγόντων ενός όρου και του αποτελέσματος, δηλαδή, χωρίς τη συνεπίδραση του άλλου όρου.

Απλή λύση : Από την εξέταση της απλής λύσης προκύπτει ότι τόσο η συνέπεια της λύσης (0,95) είναι σημαντική όσο και οι βαθμοί συνέπειας των δύο όρων (Α και Β) της λύσης που είναι αντίστοιχα (1 και 0,91). Οι δείκτες κάλυψης τόσο για τη συνολική λύση (0,750939) όσο και για τους Α και Β όρους αυτής (κάλυψη σειράς: 0,416771 και μοναδική κάλυψη 0,334168) είναι βελτιωμένοι. Ωστόσο, δεν επιλέγουμε την απλή λύση λόγω της απώλειας πληροφοριών που έχουμε, αφού στο σύνολο της λύσης εμφανίζονται μόνο τρεις αιτιακοί παράγοντες. Για το λόγο αυτό προχωρήσαμε στην ενδιάμεση λύση.

Ενδιάμεση λύση: Από την ενδιάμεση λύση προκύπτουν τα ακόλουθα: Η συνέπεια της συνολικής λύσης παραμένει σχεδόν αμετάβλητη και σε σημαντικό επίπεδο (0,945000). Ο Β όρος της λύσης έχει την ίδια συνέπεια (0,909836), βαθμό κάλυψης σειράς 0,416771 και μοναδικής κάλυψης 0,334168, με τον Β όρο της απλής λύσης. Ο Α όρος της ενδιάμεσης λύσης έχει πλήρη συνέπεια (1,00) και ελαφρά μικρότερη κάλυψη του αντίστοιχου Α όρου της Απλής λύσης (συνέπεια σειράς

0.375469 και μοναδική συνέπεια 0.292866). Οι μικρότεροι αυτοί δείκτες κάλυψης του Α όρου επηρέασαν ελαφρά προς τα κάτω τη συνολική κάλυψη της ενδιάμεσης λύσης με δείκτη κάλυψης 0,71 έναντι 0,75 της απλής λύσης.

Με βάση τα προαναφερθέντα επιλέξαμε σαν βασική λύση την ενδιάμεση λύση στην οποία συμμετέχουν πέντε αιτιακοί παράγοντες, αξιοποιώντας την μεγαλύτερη δυνατή πληροφόρηση που μας παρέχει η διαδικασία ελαχιστοποίησης του πίνακα Αληθείας, σε ότι αφορά τη συσχέτιση μεταξύ των Συνόλων των αιτιακών παραγόντων και του αποτελέσματος. Παρακάτω θα προχωρήσουμε σε πρόσθετες συμπληρωματικού χαρακτήρα αναλύσεις για την εξασφάλιση μεγαλύτερης εγκυρότητας και αξιοπιστίας των αποτελεσμάτων μας, που θα αποτελέσουν τη βάση εξαγωγής συμπερασμάτων.

Σύμφωνα με την (ενδιάμεση) λύση, υπάρχουν δύο διαφορετικοί δρόμοι προς το ίδιο αποτέλεσμα. Τόσο η διαδικασία λήψης αποφάσεων που στηρίζεται στην αιτιακή λογική όσο και αυτή που στηρίζεται στην επινοητική λογική μπορούν να οδηγήσουν στην επιτυχία, αν συνδυαστούν με τους κατάλληλους παράγοντες. Εδώ, η αιτιότητα συνδυάζεται με δύο μέτρα του κοινωνικού κεφαλαίου, δηλαδή την ύπαρξη μέλους της οικογένειας που ασχολείται με το επάγγελμα ή μέντορα (Οικογένεια ή Μέντορα), τα οποία είναι σπάνια στο συγκεκριμένο περιβάλλον, και με την απουσία παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου (~Παραβίαση Ψυχ. Συμβολαίου). Αντίθετα, σύμφωνα με τον δεύτερο όρο της λύσης, η επινοητική λογική συνδυάζεται με πόρους που μπορούν να καλλιεργηθούν όπως το ανθρώπινο κεφάλαιο (Δεξιότητες) και, παραδόξως, την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου. Θα έχουμε την ευκαιρία να ερμηνεύσουμε αυτό το φαινόμενο, αφού ολοκληρώσουμε την παρουσίαση των λύσεων.

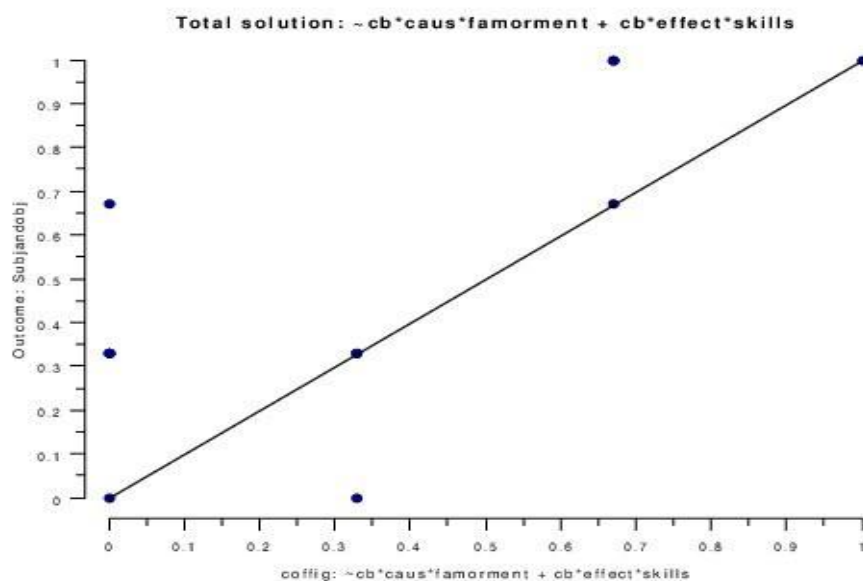
Πριν περάσουμε σε επόμενες δοκιμές επεξεργασίας δεδομένων, να σημειώσουμε ότι η ενδιάμεση λύση έχει κάλυψη 0,71, που σημαίνει ότι ερμηνεύει το 71% της διακύμανσης που παρουσιάζει το αποτέλεσμα (αντικειμενική και υποκειμενική επιτυχία), ενώ ο βαθμός συνέπειάς της είναι 0,95. Αυτό σημαίνει ότι οι περιπτώσεις μας έχουν άθροισμα βαθμών συμμετοχής στους αιτιακούς παράγοντες της λύσης μικρότερο ή ίσο με το άθροισμα βαθμών συμμετοχής τους στο αποτέλεσμα, κατά 95%, δηλαδή υπάρχει σαφής σχέση υποσυνόλου μεταξύ αιτιακών

παραγόντων και αποτελέσματος. Αυτή η σχέση υποσυνόλου μεταφράζεται ως επάρκεια των αιτιακών παραγόντων για την εμφάνιση του αποτελέσματος⁴⁹.

Συνεχίζουμε με την παρουσίαση των αποτελεσμάτων μας με διαγραμματική απεικόνιση. Τα διαγράμματα παρέχονται ως έχουν από το πρόγραμμα fsQCA. Στο παρακάτω διάγραμμα 1 (Απεικόνιση της συνολικής λύσης), βλέπουμε ότι όλες οι περιπτώσεις, πλην μίας, βρίσκονται πάνω από τη διαγώνιο, που σημαίνει ότι το σύνολο των βαθμών συμμετοχής τους στους συνδυασμούς των αιτιακών παραγόντων, δηλαδή τους δύο όρους της λύσης (οριζόντιος άξονας), είναι μικρότερο ή ίσο του συνόλου των βαθμών συμμετοχής τους στο αποτέλεσμα (κάθετος άξονας).

Διάγραμμα 1. Απεικόνιση της συνολικής λύσης

0,95



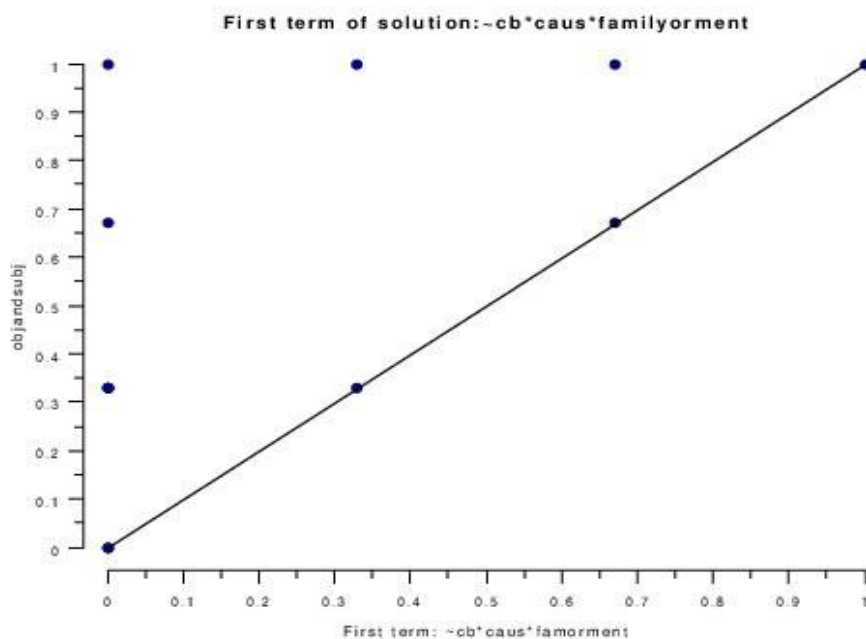
0,71

⁴⁹ Στην κοινωνική έρευνα, οι παράγοντες ή οι συνδυασμοί παραγόντων που βρίσκονται να είναι αναγκαίοι ή ικανοί για κάθε περίπτωση, είναι εξαιρετικά σπάνιοι. Γι' αυτό είναι σημαντικό να εκτιμάται ο βαθμός στον οποίο οι περιπτώσεις ενός δείγματος ταιριάζουν (fit) με συγκεκριμένες σχέσεις που εκφράζουν αναγκαιότητα και επάρκεια. Δύο είναι τα βασικά μέτρα που επιτρέπουν αυτό τον έλεγχο στο πλαίσιο της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης: Η συνέπεια και η κάλυψη (Ragin, 2008). Σύμφωνα με τον Thiem (2010), η συνέπεια προσεγγίζει την έννοια της σημαντικότητας (significance) στο πλαίσιο των στατιστικών μοντέλων, ενώ η κάλυψη το μέτρο R^2 που περιγράφει το βαθμό στον οποίο μία ορισμένη μεταβλητή προβλέπει τη διακύμανση της εξαρτημένης μεταβλητής.

Αναλυτικότερα, για τον πρώτο όρο της λύσης (βλέπε διάγραμμα 2) ισχύουν τα εξής: Όλες οι περιπτώσεις έχουν άθροισμα βαθμών συμμετοχής στους αιτιακούς παράγοντες του πρώτου όρου ($\sim cb*caus*familyormentor$) μικρότερο ή ίσο με το άθροισμα βαθμών συμμετοχής τους στο αποτέλεσμα (δείκτης συνέπειας 1,00). Η σχέση υποσυνόλου μεταξύ αιτιακών παραγόντων και αποτελέσματος, υποδεικνύει με απόλυτη συνέπεια ότι ο συγκεκριμένος συνδυασμός αιτιακών παραγόντων συσχετίζεται με την επιτυχία της καριέρας. Ο δε βαθμός κάλυψης ή εξήγησης του αποτελέσματος από το συνδυασμό αυτό των αιτιακών παραγόντων είναι 0,38.

Διάγραμμα 2. Απεικόνιση του πρώτου όρου της Λύσης

1,00



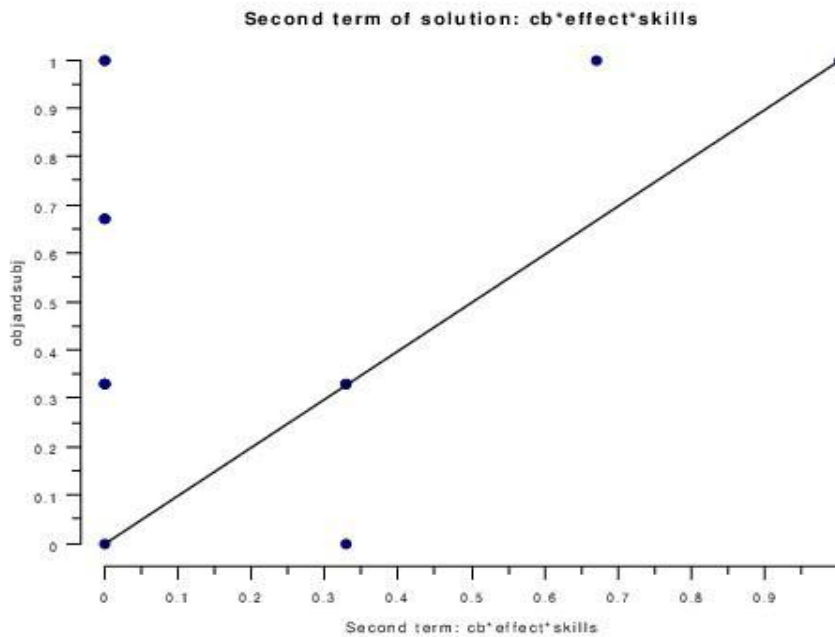
0,38

Από το δεύτερο όρο της λύσης (βλέπε Διάγραμμα 3) προκύπτει ότι όλες οι περιπτώσεις πλην μίας έχουν άθροισμα βαθμών συμμετοχής στους αιτιώδεις παράγοντες του δεύτερου όρου της λύσης ($cb*effect*skills$)(οριζόντιος άξονας) μικρότερο ή ίσο με το άθροισμα βαθμών συμμετοχής τους στο αποτέλεσμα (κάθετος άξονας), με δείκτη συνέπειας 0,91. Ο δε βαθμός κάλυψης-εξήγησης της επιτυχούς καριέρας από το συνδυασμό αυτό των αιτιωδών παραγόντων είναι 0,42, που σημαίνει

ότι ερμηνεύει ελαφρά καλύτερα την επιτυχία της καριέρας σε σχέση με τον πρώτο όρο της λύσης.

Διάγραμμα 3. Απεικόνιση του δεύτερου όρου της Λύσης

0,91



0,42

Κατά συνέπεια, αν λάβουμε υπόψη μας και τα μεγέθη που παρουσιάζονται σε αντίστοιχες μελέτες στη βιβλιογραφία, η λύση κρίνεται ικανοποιητική.

4.5 Έλεγχοι ευρωστίας

Ο έλεγχος ευρωστίας των αποτελεσμάτων του fsQCA γίνεται με δύο τρόπους. Πρώτα, η ανάλυση τόσο για την αναγκαιότητα όσο και για την επάρκεια επαναλαμβάνονται με εναλλακτικά μέτρα για τον κάθε αιτιακό παράγοντα (που έχει εναλλακτικά μέτρα) και με εναλλακτικές τιμές συνέπειας (κατώφλι) ως προς τη συμμετοχή τους στην παραπέρα ανάλυση του πίνακα Αληθείας.

Κατόπιν, η συσχέτιση αιτιακών παραγόντων εξετάζεται με το αποτέλεσμα που λαμβάνει αντίστροφες τιμές και τα στοιχεία τρέχουν με το αποτέλεσμα του οποίου οι τιμές για όλες τις εξεταζόμενες περιπτώσεις μας διαμορφώνονται ως η διαφορά τους

από την μονάδα (negate). Αυτό διότι η συγκεκριμένη μέθοδος δεν στηρίζεται στην παραδοχή της αιτιακής συμμετρίας, δεν αναμένεται δηλαδή η αντιστροφή του αποτελέσματος να συσχετίζεται κατ' ανάγκη με τις αντίστροφες τιμές του συνδυασμού των αιτιακών παραγόντων. Με άλλα λόγια, δεν είναι απαραίτητο η απουσία του συνδυασμού των παραγόντων που βρέθηκαν να οδηγούν στην επιτυχία της καριέρας, να εγγυάται την αποτυχία.

Οι έλεγχοι αναγκαιότητας έδειξαν ότι δεν υπάρχει αναγκαίος παράγοντας ανάμεσα στους παράγοντες που έχουμε προσδιορίσει. Η αλλαγή των τιμών συνέπειας που κρίνει τη συμμετοχή τους στην παραπέρα ανάλυση του πίνακα Αληθείας (κατώφλι) δεν είχε νόημα στις περισσότερες περιπτώσεις, διότι η τιμή 0,80 που προτείνεται ως όριο από το πρόγραμμα, η αμέσως χαμηλότερη τιμή ήταν γύρω στο 0,66 που είναι ιδιαίτερα χαμηλή και δεν αποτελεί αποδεκτό βαθμό συνέπειας.

Όπως βλέπουμε, τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τη βασική μας λύση, που θέλει δύο δρόμους να οδηγούν στην επιτυχία- έναν με άξονα τη λογική της αιτιότητας και έναν με άξονα τη λογική της επίνοιας. Πολύ σημαντικό για τη μελέτη μας είναι ότι μεταξύ των συνδυασμών των παραγόντων που οδηγούν σε θετικό αποτέλεσμα μόνο η λογική της επίνοιας μπορεί να συνδυάζεται με την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου, κάτι που επιβεβαιώνουν και οι λύσεις που προέκυψαν όταν αντιστρέψαμε το αποτέλεσμα. Με απλά λόγια, οι λύσεις που έχουν το αποτέλεσμα αντεστραμμένο (negate), μας δείχνουν ότι η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου οδηγεί σε αποτυχία όταν δεν ακολουθείται η λογική της επίνοιας.

Πέρα από τους ελέγχους ευρωστίας, κρίναμε σκόπιμο να εξάγουμε μία ανάλυση υποσυνόλων/υπερσυνόλων (*subset/superset analysis*), ώστε να δούμε τί βαθμό συνέπειας και τί βαθμό κάλυψης είχαν οι συνδυασμοί των βασικών παραγόντων που δεν απεικονίζονται στην τελική λύση. Το αποτέλεσμα της ανάλυσης παρουσιάζεται στο Παράρτημα 6.11.

Πίνακας 10. Έλεγχοι ευρωστίας

ΛΥΣΗ 2. ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ SKILLS ΜΕ ΓΕΝ. Η ΜΟΥΣ. ΣΠΟΥΔΕΣ

Model: subjandobj = f(genormus, familyormentor, cb, effect, caus)

	raw coverage	unique coverage	consistency
familyormentor*~cb*caus	0.375469	0.334168	1.000000
genormus*cb*effect	0.292866	0.251565	0.876405
solution coverage:	0.627034		
solution consistency:	0.938202		

ΛΥΣΗ 3. ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ SKILLS ΜΕ GROUPS

Model: subjandobj = f(groups, familyormentor, cb, effect, cau)

	raw coverage	unique coverage	consistency
~cb*caus*familyormentor	0.375469	0.292866	1.000000
cb*effect*groups	0.416771	0.334168	1.000000
solution coverage:	0.709637		
solution consistency:	1.000000		

ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΒΑΣΙΚΗΣ ΛΥΣΗΣ (κατώφλι 0.80)

Model: ~subjandobj = f(familyormentor, skills, caus, effect, cb)

	raw coverage	unique coverage	consistency
cb*~effect	0.610649	0.555740	0.847575
~effect*~caus*~skills*~familyorm	0.166389	0.111481	1.000000
solution coverage:	0.722130		
solution consistency:	0.868000		

ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΛΥΣΗΣ 2 (κατώφλι 0.79)

Model: ~subjandobj = f(cb, effect, caus, genormus, familyormentor)

	raw coverage	unique coverage	consistency
~cb*~caus*~familyormentor	0.389351	0.334443	0.700599
cb*~effect*~genormus	0.555740	0.500832	0.835000
solution coverage:	0.890183		
solution consistency:	0.763195		

ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΛΥΣΗΣ 3

Model: ~subjandobj = f(cb, effect, caus, groups, familyormentor)

	raw coverage	unique coverage	consistency
cb*~effect	0.610649	0.555740	0.847575
~effect*~caus*~familyorment	0.166389	0.111481	1.000000
~cb*~caus*groups*~familyorment	0.222962	0.168053	0.802395
solution coverage:	0.890183		
solution consistency:	0.843849		

Πριν περάσουμε στην ερμηνεία των λύσεων, θεωρήσαμε σκόπιμο να τρέξουμε τα στοιχεία μας μία φορά βάζοντας ως αποτέλεσμα την κάθε πλευρά της επιτυχίας χωριστά, δηλαδή την Υποκειμενική και την Αντικειμενική Επιτυχία, για να δούμε αν αλλάζει κάτι ως προς τα αποτελέσματά μας. Ό,τι έχουμε ήδη διαπιστώσει ισχύει και με αυτήν τη δοκιμασία. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 11 που ακολουθεί, οι δύο λογικές ορίζουν διαφορετικά "μονοπάτια" τόσο προς την υποκειμενική, όσο και προς την αντικειμενική επιτυχία, με την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου να συνδέεται με τη λογική της επινόησης, ενώ η ύπαρξη υποστήριξης από την οικογένεια ή κάποιου μέντορα συνδέεται με την αιτιότητα. Οι δύο πρώτες λύσεις που παρουσιάζονται στον πίνακα, καλύπτουν αντίστοιχα 10 και 11 στις 11 περιπτώσεις μας, που εμφανίζουν υποκειμενική επιτυχία. Παρουσιάζουν, δηλαδή, τον υψηλότερο βαθμό κάλυψης από όλες τις άλλες λύσεις. Και πάλι, αυτό που μπορούμε σε μία πρώτη ανάγνωση να παρατηρήσουμε, είναι ότι πέραν της λύσης που θέλει την απουσία παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου να οδηγεί από μόνη της στην υποκειμενική επιτυχία (πρώτη σειρά) η οποία είναι προφανώς εξαιρετικά συντομευμένη (*parsimonious*) ώστε να μας φανεί χρήσιμη στην ερμηνεία (είναι σαν να λέει κανείς ότι η εξέλιξη της καριέρας είναι καθαρά θέμα τύχης), ο μόνος "δρόμος" προς την υποκειμενική επιτυχία που έχει μεγάλη κάλυψη είναι και πάλι αυτός που περιλαμβάνει τη τη λογική της επινόησης.

Τέλος, δοκιμάζοντας να τρέξουμε με αρνητικό αποτέλεσμα τα στοιχεία μας⁵⁰, όπως προτείνεται, διαπιστώνουμε ότι όπως ακριβώς στην περίπτωση της επιτυχίας που συνθέτει τις δύο πλευρές, η συνθήκη της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου μπορεί να οδηγήσει στην αποτυχία όταν δεν συνοδεύεται από την επινοητική λογική. Τώρα μπορούμε να περάσουμε στην ερμηνεία των αποτελεσμάτων στηριζόμενοι στην ανάλυση των περιπτώσεών μας.

⁵⁰ Πρόκειται για τη λειτουργία "negate" η οποία μας δίνει το συμπληρωματικό Σύνολο του αποτελέσματος.

Πίνακας 11. Ανάλυση πίνακα αληθείας (Ενδιάμεσες λύσεις)

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΙΝΑΚΑ ΑΛΗΘΕΙΑΣ (ΕΝΔΙΑΜΕΣΕΣ ΛΥΣΕΙΣ)			
	Κάλυψη σειράς	Μοναδική κάλυψη	Συνέπεια
MONTEΛΟ: subj = f (familyormentor, skills, caus, effect, cb)			
~cb	0.613153	0.227273	0.950525
effect*skills	0.612186	0.226306	0.950450
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.839458 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.929336			
MONTEΛΟ: subj = f (familyormentor, groups, caus, effect, cb)			
~cb	0.613153	0.291103	0.950525
effect*groups	0.515474	0.258220	1.000000
caus*groups*familyormentor	0.193424	0.032882	1.000000
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.904255 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.965909			
MONTEΛΟ: object = f (familyormentor, skills, caus, effect, cb)			
~cb*caus*familyormentor	0.360577	0.281250	1.000000
skills*cb*effect	0.400240	0.320913	0.909836
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.681490 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.945000			
MONTEΛΟ: ~ subj = f(familyormentor, skills, caus, effect, cb)			
cb*~effect*~caus	0.453552	0.363388	0.834171
cb*~effect*skills	0.273224	0.183060	0.751880
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.636612 Συνέπεια συνολικής λύσης: 0.875940			
MONTEΛΟ: ~ object = f (familyormentor, caus, effect, cb, skills)			
cb*~effect*~caus	0.350352	0.234155	1.000000
skills*cb*~effect	0.234155	0.117958	1.000000
~skills*~effect*~caus*~familyormentor	0.176056	0.117958	1.000000
Κάλυψη συνολικής λύσης: 0.586268 Συνέπεια συνολικής λύσης: 1.000000			

4.6 Ερμηνεία με βάση τις περιπτώσεις

Στην αρχή αυτής της μελέτης, υποθέσαμε τα εξής: Πρώτον, ότι όσοι καλλιτέχνες διαθέτουν ξεκινώντας αρκετούς πόρους, θα τείνουν να ακολουθούν τη λογική της αιτιότητας, ενώ όσοι στερούνται πόρων θα ακολουθούν, εξ ανάγκης, την επινοητική λογική. Ωστόσο, και οι δύο "δρόμοι" μπορούν να οδηγήσουν έναν καλλιτέχνη στην επιτυχία, αρκεί να μη σημειωθεί παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

Δεύτερον, ότι οι πρωτοεμφανιζόμενοι καλλιτέχνες μπορεί αρχικά να ακολουθούν είτε τη λογική της αιτιότητας είτε τη λογική της επίνοιας, αλλά καθώς αποκτούν εμπειρία, μαθαίνουν να τις εξισορροπούν και η γνώση αυτή είναι σημαντική για την εξέλιξη της καριέρας τους.

Οι λύσεις που προέκυψαν από την ανάλυση με την τεχνική των ασαφών συνόλων μας έδωσαν τις εξής απαντήσεις. Κανένας από τους παράγοντες που προσδιορίσαμε δεν είναι αναγκαίος για να φτάσει κανείς στην επιτυχία. Τόσο η μία όσο και η άλλη λογική λήψης αποφάσεων είναι, ωστόσο, *ικανές* να οδηγήσουν στην επιτυχία μέσα από διαφορετικές διαδρομές. Η λογική της αιτιότητας επιδρά θετικά όταν συνδυάζεται με πόρους που στο συγκεκριμένο πλαίσιο σπανίζουν (σχέση της οικογένειας με το επάγγελμα, ύπαρξη επαγγελματία μάνατζερ ή αναγνωρισμένου καλλιτέχνη που λειτουργεί ως μέντορας), *αρκεί* να μη σημειώνεται παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου. Η λογική της επινόησης, αντίθετα, συνδυάζεται με πόρους που είναι δυνατό να καλλιεργηθούν (γνώσεις, δεξιότητες και ένταξη σε ομάδες ή μοιρασμένη καριέρα) και μπορεί να οδηγεί στην επιτυχία, ακόμα και όταν συνδυάζεται με την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

Συνεπώς, η ενότητα αυτή καλείται να ερμηνεύσει τρία πράγματα: (1) Γιατί η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου έχει τέτοια βαρύτητα στο πλαίσιο που μελετάμε; (2) Γιατί η επίδρασή της διαφοροποιείται ανάλογα με τη λογική που ακολουθεί κανείς; (3) Κατακτάται τελικά η ικανότητα εναλλαγής των δύο λογικών που θεωρείται ότι συνδέεται με την επιτυχία, και αν ναι, κάτω με ποιες προϋποθέσεις⁵¹;

⁵¹ Είναι σημαντικό να σημειωθεί εδώ, ότι στις λύσεις δεν εμφανίζονται οι δύο λογικές να συνδυάζονται, διότι οι περισσότεροι από τους επιτυχημένους καλλιτέχνες που υπάρχουν στο δείγμα μας, έχουν

Το σημαντικότερο συμπέρασμα αυτής της μελέτης, είναι ότι οι καριέρες που αναπτύσσονται στο πλαίσιο των μουσικών βιομηχανιών είναι κοινωνικά επιτεύγματα. Παρότι οι περισσότεροι από τους καλλιτέχνες με τους οποίους μιλήσαμε, είναι γνωστοί στο ευρύτερο κοινό ως σολίστες, οι ιστορίες που μοιράστηκαν μαζί μας είναι ιστορίες που περιστρέφονται γύρω από τη διαχείριση ανθρώπινων σχέσεων. Η ικανότητα να κερδίζει κανείς την υποστήριξη άλλων ανθρώπων είναι σημαντική, σε όποιον εργασιακό κλάδο και αν εντάσσεται, ωστόσο στις μουσικές βιομηχανίες μπορεί κανείς να θεωρήσει ότι αποτελεί μία εκ των ων ουκ άνευ ικανότητα.

Από τα πρώτα του βήματα, ο καλλιτέχνης έχει ανάγκη πόρους που εξαρτώνται από άλλους. Χρειάζεται, καταρχάς, την οικογενειακή υποστήριξη, είτε αυτή είναι οικονομική, είτε ηθική. Όλοι οι καλλιτέχνες με τους οποίους μιλήσαμε, προσδιόρισαν ως κεντρική στη διαδρομή τους την παρουσία ή την απουσία υποστήριξης από το άμεσο περιβάλλον, η οποία επιτρέπει, μεταξύ άλλων, να μειώνονται οι αρνητικές συνέπειες που σχετίζονται με την ασταθή και χαμηλά αμειβόμενη για χρόνια απασχόληση. Χρειάζονται επίσης την υποστήριξη ανθρώπων που έχουν συμπληρωματικές ικανότητες. Όπως έχει επισημάνει η θεωρία, πολλές από τις λειτουργίες που σχετίζονται με την ανάπτυξη και την κυκλοφορία των συμβολικών προϊόντων, στηρίζονται στη συνεργασία ανθρώπων που εμπορούνται από πολύ διαφορετικές λογικές και έχουν πολύ διαφορετικές εμπειρίες. Ακόμα και αν όλες οι λειτουργίες που κατά κανόνα ανατίθενται στους επαγγελματίες του χώρου, αναλαμβάνονται από τον ίδιο τον καλλιτέχνη (συμβαίνει να έχουμε στο δείγμα μας καλλιτέχνες που λόγω της εκπαίδευσής τους ήταν σε θέση να αναλάβουν τα πρώτα χρόνια προσωπικά την ηχογράφηση και διαχείριση της δουλειάς τους), η κεντρική λειτουργία της ανάπτυξης καλλιτεχνικής σταδιοδρομίας (η ανάπτυξη του ρεπερτορίου ή των ζωντανών εμφανίσεων, για παράδειγμα, που παραδοσιακά αναλάμβανε ο

το πολύ 2---3 χρόνια που γνωρίζουν σημαντική επιτυχία, οπότε δεν είχαν το χρόνο να αναπτύξουν πλήρως και τη δεύτερη λογική (που σημαίνει ότι η βαθμολογία που έχουν πάρει σε αυτήν είναι 0,33--- περισσότερο εκτός παρά εντός του συνόλου). Βρίσκονται, άλλωστε, και σύμφωνα με τα όσα προτείνει η θεωρία στο όριο μετάβασης από την απειρία στην εμπειρία. Από τα στοιχεία που έχουμε στη διάθεσή μας μπορούμε, πάντως, να γνωρίζουμε ποιες περιπτώσεις έχουν αρχίσει να επιχειρούν το συνδυασμό των δύο λογικών, γι' αυτό και στην ενότητα αυτή θα κάνουμε τις σχετικές αναφορές.

υπεύθυνος του A&R⁵², δεν είναι μία λειτουργία που μπορεί να γίνεται σε "κοινωνικό κενό". Κανένας από τους 14 καλλιτέχνες με τους οποίους μιλήσαμε, δεν ήταν στην αρχή της καριέρας του μόνος του, χωρίς μία έστω στενή σχέση αναφοράς, έναν σύμβουλο στις αποφάσεις του, επαγγελματία ή μη. Αυτό που κάνει τη διαφορά στην εξέλιξή τους είναι: (1) Το είδος της σχέσης ή των *συνδυασμών* των σχέσεων, στο πλαίσιο των οποίων έκαναν τα πρώτα τους βήματα και (2) το περιθώριο που είχαν να διαχειριστούν οποιοδήποτε απρόοπτο στο πλαίσιό της, εφόσον προέκυπτε.

⁵² Για τα βασικά τμήματα των μεγάλων δισκογραφικών εταιριών, μεταξύ των οποίων και το τμήμα που είναι υπεύθυνο για την ανάπτυξη του ρεπερτορίου των υπαρχόντων καλλιτεχνών και την αναζήτηση νέων ταλέντων (A&R), βλ. την υποσημείωση 5.

4.6.1 Ο δρόμος που οδηγεί στην επιτυχία μέσω της αιτιώδους λογικής

Οι δρόμοι που οδηγούσαν στην επιτυχία μέσω της αιτιώδους λογικής, ήταν καταρχάς εξαιρετικά πλούσιοι σε πόρους. Οι καλλιτέχνες που τους ακολούθησαν θα μπορούσε κανείς να πει ότι ήταν οι πιο προνομιούχοι ανάμεσα στους συναδέλφους τους. Είχαν στη διάθεσή τους από την αρχή της καριέρας τους σημαντικό κοινωνικό και οικονομικό κεφάλαιο ενώ δεν είχαν, πλην μίας εξάιρεσης, επενδύσει συστηματικά σε γνώση.

Ο πρώτος δρόμος, που περιγράφει και την κύρια πρακτική των μεγάλων δισκογραφικών απέναντι στους νέους καλλιτέχνες στις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας, ανοιγόταν όταν κάποιος καταξιωμένος καλλιτέχνης έδινε την ευκαιρία σε ένα νέο καλλιτέχνη χωρίς ιδιαίτερη διαδρομή στο χώρο, να εμφανιστεί δίπλα του και στη συνέχεια αναλάμβανε προσωπικά την παραγωγή και προώθηση της πρώτης του δισκογραφικής δουλειάς. Ο συγκεκριμένος δρόμος οδήγησε, όπως δείχνουν τα στοιχεία μας, συστηματικά στην αποτυχία. Οι καλλιτέχνες έμπαιναν χωρίς καμία προηγούμενη εμπειρία γύρω από το πώς λειτουργεί ο χώρος, στην "καρδιά" ιεραρχικά δομημένων οργανώσεων, με τις οποίες επικοινωνούσαν αποκλειστικά μέσω του καλλιτέχνη-μέντορα που είχε διαμεσολαβήσει ώστε να υπογράψουν. Ανέπτυσαν πολύ στενή σχέση μαζί του, όπως συνέβαινε με όλους τους καλλιτέχνες που είχαν κάνει το πρώτο τους δισκογραφικό βήμα χάρη σε κάποιον διαμεσολαβητή, καθώς ήταν ο άνθρωπος που τους είχε "πιστέψει", όπως συνηθίζουν να λένε, και μάλιστα χωρίς να καταβάλουν κάποια ιδιαίτερη προσπάθεια (**Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 1**).

Η σχέση αυτή της εμπιστοσύνης είναι πολύ σημαντική για τους καλλιτέχνες που κάνουν τα πρώτα τους βήματα. Στην περίπτωση της συγκεκριμένης ομάδας, ήταν ακόμα σημαντικότερη λόγω του *ποιος ήταν* ο συγκεκριμένος άνθρωπος στο χώρο. Σε αντίθεση με τη σχέση που ανέπτυξαν οι καλλιτέχνες που περιλαμβάνονται στο δείγμα μας με επαγγελματίες παραγωγούς, η οποία έχει χαρακτηριστικά επαγγελματικής σχέσης (transactional contracts), οι συγκεκριμένοι καλλιτέχνες *ταυτίζονταν* με τον μέντορά τους (relational contract), που ήταν επίσης καλλιτέχνης. Έτσι, έδειχναν, σύμφωνα με τις δηλώσεις τους, τυφλή εμπιστοσύνη στα κίνητρα και την εμπειρία του και υιοθετούσαν, χωρίς να εκφράζουν ιδιαίτερη γνώμη, το στρατηγικό πλάνο που

χάραζε κάτω από την επίβλεψή του η εταιρία για να τους προωθήσει (**Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 2**).

Από τα μέσα της δεκαετίας και μετά, οπότε οι δισκογραφικές ανακάλυψαν το υπόδειγμα των εκπομπών ταλέντων, η εταιρία απέσυρε το ενδιαφέρον της από τις επενδύσεις του είδους, και μαζί με αυτήν απέσυρε την υποστήριξή του και ο μέντορας που διατηρούσε συμβόλαιο και ως καλλιτέχνης με την εταιρία. Οι νέοι καλλιτέχνες έβγαιναν στη συνέχεια μόνοι τους, σε μία αγορά που πλέον στηριζόταν σε λογικές παραγωγής και προώθησης εντελώς διαφορετικές από αυτές του σχεδιασμού, δηλαδή της αιτιότητας (causation), με τις οποίες ήταν εξοικειωμένοι. Έτσι η δραστηριότητά τους σταδιακά συρρικνωνόταν.

Ο δεύτερος δρόμος, που είναι ακόμα πιο πλούσιος σε πόρους, είναι ο δρόμος που ακολούθησαν οι δεκάδες καλλιτέχνες που αναδείχθηκαν, είτε μέσα από τηλεοπτικές εκπομπές ταλέντων, είτε μέσα από τις εμφανίσεις τους σε μεγάλα νυχτερινά μαγαζιά. Ωστόσο, είναι επίσης ένας δρόμος που κατά κανόνα οδηγούσε *παροδικά* στην επιτυχία. Οι περισσότερες περιπτώσεις καλλιτεχνών που βγήκαν από τηλεοπτικές εκπομπές, ακολούθησαν τη διαδρομή της E2. Έχοντας υπογράψει δεσμευτικό συμβόλαιο με μία από τις μεγάλες εταιρίες του χώρου ως προϋπόθεση για να μπουν στην εκπομπή, οι καλλιτέχνες ήταν δεσμευμένοι από την εταιρία η οποία αναλάμβανε τη διαχείριση των εμφανίσεών τους παίρνοντας πολύ υψηλά ποσοστά (έφταναν μέχρι και το ήμισυ της αμοιβής τους). Ο δρόμος της E2 είναι ο δρόμος πολλών καλλιτεχνών που έκαναν επιτυχία από πολύ νωρίς και στη συνέχεια δεν άντεξαν τους όρους συνεργασίας με την εταιρία ή η ίδια η εταιρία τους εγκατέλειψε για πιο επικερδείς επενδύσεις. Συχνά, τα συμβόλαια αυτά λύνονταν έχοντας υπόλοιπα χρεών που περνούσαν χρόνια μέχρι να αποπληρωθούν, ακόμα και αφού η εταιρία είχε κλείσει. Όπως συνέβαινε με την προηγούμενη ομάδα, οι καλλιτέχνες δεν κατόρθωναν να διατηρήσουν τη θέση που είχαν στην αρχή της σταδιοδρομίας τους, καθώς η αγορά πλέον στηριζόταν σε λογικές εντελώς διαφορετικές από αυτές με τις οποίες ήταν εξοικειωμένοι. Καμία από τις δύο ομάδες δεν έδειξε την ικανότητα να συνδυάζει τις δύο λογικές.

Ο μόνος ουσιαστικά δρόμος που οδήγησε όσους ακολούθησαν τη λογική της αιτιότητας στην επιτυχία, ήταν ο δρόμος που δεν πέρασε από ρήξη με την εταιρία, είτε επειδή η εταιρία δεν ήταν ο βασικός επενδυτής, είτε επειδή κάποια άλλη συνθήκη

έδινε στον πρωτοεμφανιζόμενο διαπραγματευτική δύναμη δυσανάλογη σε σχέση με τη θέση του. Καθώς το δείγμα μας δεν κατασκευάστηκε με σκοπό να είναι αντιπροσωπευτικό, είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι αν και εδώ οι επιτυχημένες περιπτώσεις αποτελούν ικανό ποσοστό στο σύνολο (3 στις 14), στην πραγματικότητα αποτελούν μία πολύ μικρή μειοψηφία στον πληθυσμό που μελετάμε. Ας πάρουμε τις τρεις περιπτώσεις μία προς μία.

Ο Κ ξεκίνησε από εκπομπή ανάδειξης ταλέντων, αλλά η εταιρία που την περίοδο εκείνη είχε ήδη πολλά συμβόλαια ενεργά με αναδυόμενους καλλιτέχνες από τις δύο πρώτες σεζόν της συγκεκριμένης εκπομπής και απέδιδαν, τον έβαλε, όπως λέει, "στο συρτάρι". Έτσι, ενώ ήθελε πολύ να κάνει δίσκο, υποχρεώθηκε να κάνει μία διαδρομή πέντε περίπου χρόνων σε μεγάλα μαγαζιά, ανεβαίνοντας σιγά σιγά την "ιεραρχία" που υπάρχει στα προγράμματα του είδους, μέχρι που άρχισε να υποστηρίζεται από επιχειρηματίες, οι οποίοι προσδοκώντας απόσβεση από τις εισπράξεις του μαγαζιού, έδιναν στην εταιρία μεγάλα ποσά προκειμένου να κάνει την παραγωγή και την προώθηση των δίσκων του. Το συγκεκριμένο μοντέλο που περιγράφει εδώ ο Κ., όπου ουσιαστικά ο επιχειρηματίας γίνεται παραγωγός, είναι πίσω από τις περισσότερες περιπτώσεις που έφτασαν στην επιτυχία εφαρμόζοντας τη λογική της αιτιότητας **(Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 3)**.

Η περίπτωση του Ο είναι πολύ διαφορετική. Έχει καταρχάς έναν μοναδικό συνδυασμό από πόρους: Πολύ υψηλή μόρφωση (έχει σπουδάσει τεχνολογία ήχου σε μεταπτυχιακό επίπεδο), σημαντικό κοινωνικό κεφάλαιο (ο πατέρας και ο θείος του είναι διάσημοι παραγωγοί και ο ίδιος έχει μεγαλώσει, όπως λέει, ανάμεσα σε βουνά από δίσκους, ενώ επιχειρεί από την αρχή της καριέρας του από κοινού με τον αδελφό του), καθώς και έναν σπάνιο συνδυασμό από δεξιότητες (μπορεί να χρησιμοποιεί samples, να μιζάρει, να ηχογραφεί επαγγελματικά, να εμφανίζεται επί σκηνής και να μανατζάρει το σχήμα του οποίου ηγείται). Οι πόροι αυτοί του επέτρεψαν να ανακαλύψει, παρατηρώντας τί γινόταν σε διεθνές επίπεδο, και να εκμεταλλευτεί μία ιδέα που ήταν καινούργια για την ελληνική αγορά. Έτσι, οι εταίροι τους οποίους πλησίασε δεν ήξεραν, όπως εξηγεί, πώς να βγάλουν αξία από αυτό που κάνει. Το αποτέλεσμα είναι ότι υπέγραψε ένα από τα ελάχιστα συμβόλαια παραγωγού, χωρίς να εκχωρήσει τη διαχείριση της καριέρας του στην εταιρία, όρος που ήταν από τα μέσα περίπου της δεκαετίας υποχρεωτικός στα συμβόλαια που προσέφεραν οι εταιρίες

στους πρωτοεμφανιζόμενους, καθώς τα έσοδα από τις πωλήσεις των δίσκων είχαν φτάσει να είναι αμελητέα (**Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 4**).

Ο δρόμος που ακολούθησε η τελευταία μας περίπτωση (X), απαντάται εξίσου σπάνια στον πληθυσμό. Έχοντας συγγένεια πρώτου βαθμού με επιτυχημένους καλλιτέχνες, έρχεται από παιδί σε επαφή με τον χώρο και υπογράφει σε νεαρή ηλικία συμβόλαιο με μεγάλη δισκογραφική εταιρία, στο πλαίσιο της οποίας συνεργάζεται στενά με επαγγελματία καλλιτεχνικό πράκτορα. Η εικόνα που έχουμε είναι ότι, η συγκεκριμένη περίπτωση είναι, αν όχι η μόνη, μία από τις μετρημένες στα δάχτυλα περιπτώσεις, για το διάστημα που μας ενδιαφέρει, όπου μία δισκογραφική εταιρία επιστράτευσε ολόκληρο μηχανισμό για να κατασκευάσει τη σταδιοδρομία ενός πρωτοεμφανιζόμενου καλλιτέχνη, δίνοντας επιπλέον χρονικό περιθώριο στο μηχανισμό αυτόν να λειτουργήσει *πριν* βγάλει τον πρώτο της προσωπικό δίσκο. Προφανώς, έπαιξαν σημαντικό ρόλο και οι πωλήσεις καθώς, σύμφωνα με την τραγουδίστρια, η βράβευση του πρώτου της δίσκου (πλατινένια απονομή) ήταν η *αρχή* της προσωπικής σχέσης με την εταιρία της.

Συνοψίζοντας, είμαστε σε θέση να ερμηνεύσουμε τη λύση που συνδυάζει τη λογική της αιτιότητας με την απουσία παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου και υψηλό επίπεδο πόρων στη βάση των παρακάτω σημείων.

1. Η *χρονική περίοδος* που συνέβαινε η ρήξη με την εταιρία ήταν πολύ σημαντική για την εξέλιξη του καλλιτέχνη. Η δισκογραφική βιομηχανία την περίοδο που μελετάμε βρισκόταν σε κρίση. Χρειάζόταν πολύ περισσότερες εξασφαλίσεις από άλλοτε για να αναλάβει μία νέα επένδυση. Όσοι πήγαν *απευθείας* σε εταιρίες ξεκινώντας την καριέρα τους, χωρίς να έχουν εξασφαλίσει πόρους (γνώσεις, γνωριμίες, χρήματα) και υποστήριξη από τρίτα μέρη, βρέθηκαν γρήγορα εκτός εταιρίας εφόσον το χρονικό περιθώριο που έδιναν οι εταιρίες στους νέους καλλιτέχνες να αποδείξουν την εμπορική τους δυναμική είχε συρρικνωθεί από τα μέσα της δεκαετίας και μετά, όπως όλοι οι διαμεσολαβητές που συμβουλευτήκαμε μας πληροφόρησαν. Μη έχοντας άλλη επαγγελματική εμπειρία, οι καλλιτέχνες αυτοί απέτυχαν να σταθούν μόνοι τους στην αγορά, καθώς η λογική της αιτιότητας, στη βάση της οποίας είχαν μάθει να αποφασίζουν, ήταν στο συγκεκριμένο περιβάλλον εντελώς ακατάλληλη.

2. Η δύναμη που έχει η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου στο συγκεκριμένο πλαίσιο, έχει να κάνει με δύο παράγοντες: έναν παράγοντα νομικό και έναν ψυχολογικό. Ο νομικός παράγοντας σχετίζεται με το είδος των συμβολαίων που είχαν υπογράψει οι καλλιτέχνες, στη βάση των οποίων η εταιρία είχε τη δυνατότητα να τους αποσύρει πρακτικά από την αγορά, αν το επιθυμούσε. Ο ψυχολογικός παράγοντας αφορά την ιδιαίτερη δυσκολία που φαίνεται ότι αντιμετώπιζαν οι καλλιτέχνες που είχαν μέντορα στο πλαίσιο της συνεργασίας τους με μία μεγάλη εταιρία, να ξεπεράσουν τις επιπτώσεις της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου. Η εικόνα που διαμορφώσαμε ήταν ότι επειδή οι συγκεκριμένοι καλλιτέχνες δεν αλληλεπιδρούσαν στο πλαίσιο της συνεργασίας τους με την εταιρία μέσω άλλου εκπροσώπου εκτός από τον μέντορα, είχαν διαμορφώσει πολύ υψηλές προσδοκίες από το συμβόλαιό τους, όπως η θεωρία υποθέτει ότι μπορεί να συμβεί όταν ο μέντορας έχει σημαντική θέση μέσα στην οργάνωση (Aselage & Eisenberger, 2003; Robinson & Morrison, 2000). Όταν διαψεύστηκαν οι προσδοκίες αυτές, προκάλεσαν πολύ μεγαλύτερη απογοήτευση από ό,τι συνέβαινε με τους καλλιτέχνες που ήταν μόνοι τους απέναντι στην εταιρία ή είχαν συνεργασία μέσω επαγγελματία καλλιτεχνικού πράκτορα. Συνεπώς, η ύπαρξη μέντορα, αντίθετα με ό,τι έχουν προτείνει πολλές έρευνες (Zagenczyk et al., 2009; Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011), στο δικό μας πλαίσιο πιθανότατα ενίσχυσε τα αρνητικά αποτελέσματα της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου.

3. Είναι πολύ πιθανό ότι ο συγκεκριμένος δρόμος, άσχετα με το πώς ένιωθε ο καλλιτέχνης, λειτουργούσε ως ενδείκτης στο χώρο αναφορικά με τις ικανότητές του. Όπως πολλοί παραγωγοί μας τόνισαν, οι δυνατότητες που έχει ένας καλλιτέχνης να αναπτυχθεί, και άρα η ικανότητά του να έλκει υποστήριξη, εκτιμώνται με βάση την *τάση* που παρουσιάζει η σταδιοδρομία του. Όσοι είχαν ευκαιρίες νωρίς στην καριέρα τους και δεν κατόρθωσαν να τις εκμεταλλευτούν, ενδέχεται να θεωρούνται πολύ λιγότερο επιτυχημένοι από όσους δεν είχαν ανάλογες ευκαιρίες και επίσης παραμένουν σε χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης. Αυτό σχετίζεται με τον κίνδυνο που έχει υποτεθεί ότι ενέχουν οι επενδύσεις οι οποίες γίνονται με βάση τις προσδοκώμενες αποδόσεις στο πλαίσιο της αιτιακής λογικής, και οι οποίες εστιάζουν στα άμεσα οφέλη περιορίζοντας τις μελλοντικές επιλογές (Sarasvathy, 2001).

4. Οι καλλιτέχνες που πέτυχαν χρησιμοποιώντας τη λογική της αιτιότητας, αποτελούν την εξαίρεση για την περίοδο που μελετάμε, καθώς είχαν την τύχη να έχουν διαπραγματευτική δύναμη δυσανάλογη με τα χρόνια που είχαν στο επάγγελμα, είτε επειδή είχαν σημαντική οικονομική υποστήριξη από πηγή εκτός της εταιρίας, είτε επειδή συνέτρεχε κάποια άλλη συνθήκη, όπως μία καινοτόμα ιδέα που βρήκε την αγορά απροετοίμαστη (βλ. την περίπτωση του Ο).

Συνολικά μπορούμε να πούμε ότι τη συγκεκριμένη περίοδο, η βιομηχανία περνούσε κρίση. Τα μοντέλα χρηματοδότησης διαδέχονταν το ένα το άλλο και κανείς δε μπορούσε να προβλέψει ποιος παίκτης θα επικρατήσει. Κατά συνέπεια, οι πόροι που διασφαλιζόνταν μέσω συμβολαίων (*property-based resources*), όπως ακριβώς προβλέπει η θεωρία, έχαναν γρήγορα την αξία τους (Miller & Shamsie, 1996). Αυτό εκφράζουν και τα μεγάλα ποσοστά παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου που παρατηρούνται στη συγκεκριμένη βιομηχανία⁵³, όπως σε κάθε βιομηχανία που χαρακτηρίζεται από αστάθεια (Robinson & Morrison, 2000; Robinson & Rousseau, 1994).

Στο βαθμό που για να οδηγήσει στην επιτυχία, η λογική της αιτιότητας πρέπει να ακολουθείται από την *απουσία* του συγκεκριμένου παράγοντα, μπορούμε να θεωρήσουμε ότι ήταν η λιγότερο κατάλληλη επιλογή για τους πρωτοεμφανιζόμενους καλλιτέχνες.

⁵³ Στη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας είναι πάμπολες, σε διεθνές επίπεδο, οι συνεργασίες καλλιτεχνών με δισκογραφικές εταιρίες που κατέληξαν στα δικαστήρια. Ενδεικτικά αναφέρονται η δικαστική διαμάχη του συγκροτήματος 30 Seconds to Mars με την EMI, της Rebecca Ferguson και του Tim McGraw για παραβίαση όρων των συμβολαίων που είχαν υπογράψει (συνήθως τη μη παράδοση των συμφωνηθέντων ηχογραφημάτων) αλλά και καλλιτεχνών που κρατούνται όμηροι από τις εταιρίες τους οι οποίες αρνούνται να βγάλουν υλικό που έχουν στα συρτάρια, κρατώντας τους εκτός της αγοράς (ενδεικτικές ιστορίες υπάρχουν στη διεύθυνση <http://www.buzzfeed.com/azafar/what---happens---when---your---favorite---artist---is---legally---unable---to#.xbrpD52wN4>). Να σημειωθεί ότι, αν και για την ελληνική περίπτωση επίσημα στοιχεία δεν υπάρχουν, σχεδόν το σύνολο των καλλιτεχνών που συμβουλευτήκαμε (και πέραν των δεκαεσσάρων που αποτελούν το δείγμα μας), είχε να μοιραστεί ιστορίες αθέτησης από μέρους της εταιρίας υποχρεώσεων που οι καλλιτέχνες (θεωρούν) ότι είχαν συμφωνηθεί. Σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις αυτές οι εμπειρίες, σύμφωνα με τις δηλώσεις τους, έχουν ρόλο κομβικό στην εξέλιξή τους.

4.6.2 Ο δρόμος που οδηγεί στην επιτυχία μέσω της επινοητικής λογικής

Τί έκαναν, όμως, αυτοί που επέλεξαν το δρόμο της εσωτερικής ανάπτυξης; Πώς κινήθηκαν και γιατί κανείς δεν εμφανίζεται αποτυχημένος, τουλάχιστον υποκειμενικά, όπως υποδεικνύουν οι λύσεις μας;

Η πρώτη βασική διαφορά που διακρίνει όσους καλλιτέχνες ακολούθησαν το δρόμο της επινοητικής λογικής είναι ότι επένδυσαν πολύ πιο συστηματικά σε γνώση. Παρότι σπάνια ολοκληρώνουν τις μουσικές τους σπουδές, και οι περισσότεροι εκφράζουν αντιρρήσεις για το είδος της σχέσης με τη μουσική που καλλιεργείται στα ωδεία, ακολουθούν πολύ πιο συστηματικές σπουδές μέσα από ιδιαίτερα μαθήματα ή άτυπες δομές, και όλοι ανεξαιρέτως *παίζουν* μουσική από νωρίς μαζί με άλλους. Εντάσσονται, δηλαδή, σε ομάδες. Σε αντίθεση με τις γνώσεις που ευκαιριακά αποκτούν πολλοί από τους καλλιτέχνες οι οποίοι ακολουθούν τη λογική της αιτιότητας (για να μην κλείνει η φωνή τους, όπως λένε, ή να μπορούν να συνοδεύουν τον εαυτό τους στα μαγαζιά), οι καλλιτέχνες που ακολουθούν τη λογική της επινόησης έχουν ασχοληθεί συστηματικά με τη μουσική, πολύ πριν σκεφτούν να μπουν στο επάγγελμα. Έχουν πειραματιστεί πολύ περισσότερο (με μουσικά όργανα και είδη) και έχουν συχνά απορρίψει δομές που οδηγούν σε υψηλή εξειδίκευση. Γι' αυτό και κατά κανόνα δεν περιορίζονται σε έναν μόνο ρόλο. Είναι χαρακτηριστικός ο κωδικός "φαρέτρα" που υιοθετήσαμε, για να υπογραμμίσουμε την τάση αυτή της ανάπτυξης γνώσεων και δεξιοτήτων, πέρα και πριν από την ενασχόληση με το επάγγελμα. Ο κωδικός "φαρέτρα" συνδέεται συχνά με τον κωδικό "άγουρος χρόνος"⁵⁴, ο οποίος εκφράζει την πεποίθηση που μοιράστηκαν μαζί μας οι περισσότεροι καλλιτέχνες ότι είναι σημαντικό τα πρώτα βήματα σε μία καριέρα να γίνονται αργά (**Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 5**).

Αυτό που δεν αποτυπώνεται στις λύσεις μας είναι η ταχύτητα με την οποία οι καλλιτέχνες περνάνε από τη μία φάση στην άλλη. Από την πρώτη επαγγελματική τους εμφάνιση μέχρι και την έκδοση του δίσκου μεσολαβούν από 5 μέχρι και 10 χρόνια, ενώ ακόμα και οι καλλιτέχνες που βγάζουν προσωπικό δίσκο, εμφανίζονται εξ αρχής με σχετικά μόνιμα μουσικά συγκροτήματα (Σ1, Μ2, Μ3). Στην πράξη,

⁵⁴ Η σύνδεση εντοπίστηκε με τη βοήθεια του εργαλείου σύμπτωσης (co---occurrence) του προγράμματος Atlas.ti, στο οποίο έχουμε ήδη αναφερθεί στην ενότητα 4.2.

αυτός φαίνεται να είναι ένας διαφορετικός κόσμος σχέσεων, που ορίζεται από τελείως διαφορετικά είδη κοινωνικών συμβολαίων (Morrison & Robinson, 1997), σε σύγκριση με εκείνα που ορίζουν τις σχέσεις των καλλιτεχνών οι οποίοι ακολούθησαν τη λογική της αιτιότητας με τις εταιρίες ή τους αντιπροσώπους τους. Στο δείγμα μας υπήρχαν, για παράδειγμα, καλλιτέχνες, όπως η Μ, που καλλιεργούν σχέσεις με τους συνεργάτες τους που έχουν πολλά από τα χαρακτηριστικά των προκαταβολικών δεσμεύσεων της επινοητικής λογικής - ιδίως την συνδιαμόρφωση των στόχων. Υπάρχουν, ταυτόχρονα, καλλιτέχνες, όπως η Χ, οι οποίοι αντιμετωπίζουν τους συνεργάτες τους ως υπαλλήλους- τους αναθέτουν εργασία, ενώ και η ίδια τους η θέση εξαρτάται από τους στόχους που έχουν προκαθοριστεί στο πλαίσιο της ανάπτυξης της καλλιτεχνικής καριέρας, ανάμεσα στον καλλιτέχνη και την εταιρία του⁵⁵ **(Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 6).**

Από τί εξαρτάται η επιτυχία στον κάθε έναν από τους δύο χώρους; Γιατί ένας παράγοντας (παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου) που, σύμφωνα με τη θεωρία, θα έπρεπε να επηρεάζει αρνητικά την εξέλιξη της καριέρας και είδαμε ότι πράγματι το κάνει στην περίπτωση της αιτιακής λογικής, συσχετίζεται με την επιτυχία όταν συνδυάζεται με την επινοητική λογική;

Όπως είδαμε νωρίτερα, το δείγμα της έρευνας περιλαμβάνει καλλιτέχνες που κάποια στιγμή στη διαδρομή τους απευθύνθηκαν σε επαγγελματίες του χώρου, ζητώντας τη συνεργασία τους. Τα συμβόλαια που υπογράφηκαν ήταν πολύ διαφορετικά. Από τις ανεξάρτητες εταιρίες που έβγαλαν τις πρώτες δουλειές του Θ και του Σ1, μέχρι τις μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες που έκαναν συμβόλαιο 360 μοιρών⁵⁶ με τους παίκτες των εκπομπών ταλέντων, η απόσταση νομικά και πρακτικά (ως προς το βαθμό της εμπλοκής της εταιρίας) είναι τεράστια. Ωστόσο, οι άνθρωποι έχουν πάντα προσδοκίες από τις συνεργασίες τους, οι οποίες μπορεί να ματαιώνονται, επιφέροντας πραγματικές επιπτώσεις στην καριέρα τους, ακόμα και όταν δεν υπάρχει κανένα πραγματικό συμβόλαιο να τους δεσμεύει. Πολλοί καλλιτέχνες μοιράστηκαν μαζί μας ιστορίες δεσμεύσεων που περιόριζαν επί σειρά ετών την αυτοδιάθεσή τους,

⁵⁵ Να σημειωθεί ότι και στις δύο αυτές περιπτώσεις η εκτίμησή μας διαμορφώθηκε μέσα από ανεπίσημες συζητήσεις με τους αντίστοιχους μουσικούς.

⁵⁶ Για τα βασικά χαρακτηριστικά του συμβολαίου 360 μοιρών βλ. υποσημείωση 17.

παρότι δεν υπήρχε καμία απολύτως βάση νομικής δέσμευσης (**Παράρτημα 6.13-απόσπασμα 7**).

Ο Ψ είναι μέλος ενός εξαιρετικά επιτυχημένου σήμερα καλλιτεχνικού τριό, που αναπτύχθηκε μέσα σε ένα δημιουργικό, αλλά ταυτόχρονα περιοριστικό περιβάλλον. Πρόκειται για μία καλλιτεχνική κυψέλη που διαχειριζόταν γνωστός δημιουργός, με σκοπό να αναπτύσσει νέους καλλιτέχνες έξω από το σύστημα των εταιριών. Στο **απόσπασμα 8 (Παράρτημα 6.13)** ο Ψ περιγράφει τί συνέβη όταν το τριό, μετά από αρκετά χρόνια παραμονής στην κυψέλη, ένιωσε ότι ήταν ώρα να βγει στην αγορά και αυτό έφερε τη ρήξη στις σχέσεις τους με τον μέντορα, η οποία, αν και δύσκολη, ήταν πολύ σημαντική για την εξέλιξή τους. Η περίπτωση του Ψ έχει πολύ μεγάλο ενδιαφέρον διότι, όπως είδαμε συχνά να συμβαίνει, η βασική δέσμευση στην πορεία του δημιουργήθηκε απέναντι σε μία ομάδα συνεργατών σε βάση ισοτιμίας και όχι σε κάποια οργάνωση (Svejenova, 2010). Ο συνεργάτης παραμένει συνεργάτης, στο βαθμό που εξυπηρετεί την εξέλιξη της ομάδας. Στο πλαίσιο αυτό, τα μέλη της ομάδας εμφανίζονται περισσότερο ικανά να επεξεργαστούν και να κρατήσουν ό,τι είναι ωφέλιμο από τη σχέση που έχουν δημιουργήσει με τον μέντορα ή οποιονδήποτε άλλον, είτε να επιδιώξουν τη διακοπή της σχέσης και να προχωρήσουν.

Η προτεραιότητα που τα μέλη της συγκεκριμένης ομάδας έδωσαν στο να παραμείνουν μαζί και να διατηρήσουν τους τρόπους στη βάση των οποίων αποφάσιζαν, η οποία είχε καλλιεργηθεί κατά τα λεγόμενά τους από τη μακρόχρονη ζύμωση στην κυψέλη, τους βοήθησε να διατηρήσουν τη διαφορά τους βγαίνοντας στην αγορά. Από ένα σημείο και μετά η προσπάθεια φαίνεται να έχει μπει σε ένα *μονοπάτι*, που σημαίνει ότι οι προτάσεις συνεργασίας και οι όροι που τις συνοδεύουν δεν παραβιάζουν εκείνο που η ομάδα έχει ήδη γνωστοποιήσει στην αγορά και το οποίο είναι για την ίδια σημαντικό. Στην προκειμένη περίπτωση, ότι θέλει να λειτουργεί ως τριάδα. Σύμφωνα με την περιγραφή του Ψ και τους παραγωγούς με τους οποίους μιλήσαμε, η συγκεκριμένη ομάδα πράγματι έφτιαξε μία αγορά εκ του μη όντος, σε μία εποχή που το σχήμα συνθέτης-στιχουργός-τραγουδίστρια δεν ήταν πλέον ένα σχήμα αποδεκτό από καμία εταιρία. Τέτοιου είδους μονοπάτια δημιουργούνται από τους δρώντες και στη συνέχεια περιορίζουν την εξέλιξή τους στη βάση προσδοκιών που (θεωρείται ότι) έχει το κοινό σε σχέση με τη συνέπεια του

έργου τους (κωδικός "ΕΙΔΟΣ_ΣΤΙΓΜΑ"). Πολύ συχνά, για παράδειγμα, καλλιτέχνες μας ομολόγησαν ότι νιώθουν να έχουν δώσει μία άρρητη *υπόσχεση* στο κοινό τους, ως προς το είδος των μαγαζιών που ταιριάζει να παίζουν ή το ρεπερτόριο. Η δέσμευση αυτή διασφαλίζει την επιβίωση της ομάδας ενώ ταυτόχρονα προκαλεί έντονες εσωτερικές τριβές που μπορεί να οδηγούν ακόμα και στη διάλυση της συνεργασίας.

Ωστόσο ό,τι προτείνει η Sarasvathy για τις εταιρίες, ισχύει και εδώ. Πίσω από καριέρες που πέτυχαν, υπάρχουν πολλά διαλυμένα συγκροτήματα. Σε κάθε περίπτωση, η επένδυση σε σχέσεις που έχουν κάνει οι καλλιτέχνες στα χρόνια της κοινής τους προσπάθειας, όπως και η επένδυση σε συγκεκριμένους τρόπους λήψης αποφάσεων, τους ακολουθεί και είναι *αυτή* που υποθέτουμε ότι καθορίζει το βαθμό της προσωπικής τους ικανοποίησης από την καριέρα (υποκειμενική επιτυχία). Είναι επίσης αυτή που καθορίζει την ικανότητά τους να μάθουν να συνδυάζουν διαφορετικές λογικές. Όπως μας εξήγησαν οι καλλιτέχνες που αποτελούν μέλη ομάδων, πολύ συχνά η ετερογένεια των ομάδων που αρχικά προκαλεί συγκρούσεις, οδηγεί στην πορεία σε "ανταλλαγή ικανοτήτων". Όπως έχει προταθεί, οι ετερογενείς ομάδες δεν έχουν ποτέ ως μοναδικό στόχο την απόδοση. Έχουν πάντα ως παράλληλο στόχο τον πειραματισμό, γι' αυτό αν και δεν έχουν απαραίτητα υψηλές αποδόσεις αποτελούν πάντοτε ιδανικά μαθησιακά περιβάλλοντα (Mannix & Neale, 2005). Όταν οι επενδύσεις αυτές λείπουν, ο βαθμός της ικανοποίησης από την καριέρα μπορεί να είναι μικρότερος από ό,τι θα δικαιολογούσαν τα αντικειμενικά επιτεύγματα.

Πολλοί από τους καλλιτέχνες που βρίσκονται στο δείγμα μας, αν και ακολουθούν σήμερα πολύ διαφορετικούς δρόμους, συναντήθηκαν στην αρχή της διαδρομής. Ο διαφορετικός τρόπος με τον οποίο αντιμετώπισαν αυτές τις πρώιμες συναντήσεις, επηρεάζει το μονοπάτι που χάραξαν τελικά, καθώς και τα κριτήρια στα οποία βασίζουν την ικανοποίηση που αντλούν από την καριέρα τους. Η Χ και ο Ψ που είναι μέλος καλλιτεχνικού τρίο, συγκαταλέγονται, σύμφωνα με τη γνώμη των παραγωγών και των περισσότερων από τους καλλιτέχνες που συμβουλευτήκαμε, ανάμεσα στους κορυφαίους καλλιτέχνες της γενιάς τους- τουλάχιστον με όρους εμπορικής επιτυχίας, ενώ ακολούθησαν, όπως είδαμε, εντελώς διαφορετικές λογικές. Έτυχε να ξεκινήσουν από την ίδια κυψέλη, η οποία, ωστόσο, έπιασε ελάχιστο χώρο στην αφήγηση της Χ. Οι αφηγήσεις των δύο υποκειμένων μας έδωσαν την εντύπωση ότι ο τρόπος που έχτισαν τη διαδρομή τους (ο Ψ επενδύοντας

στη συνεργασία και η Χ στον ανταγωνισμό και τη μοναχική διαδρομή) έχει επηρεάσει σημαντικά το πώς κατανοούν την επιτυχία γενικά και πώς βιώνουν την προσωπική τους επιτυχία σήμερα (**Παράρτημα 6.13- απόσπασμα 9**).

Συνοψίζοντας, είμαστε σε θέση να ερμηνεύσουμε τη λύση που συνδυάζει τη λογική της επινόιας με την ύπαρξη παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου και υψηλό επίπεδο ανθρώπινων πόρων, στη βάση των παρακάτω σημείων.

1. Η λογική της επινόησης συνδέεται στενά με την υποκειμενική επιτυχία. Οι διαδικασίες των *επενδύσεων* που έκαναν οι καλλιτέχνες (σε γνώσεις, ομαδική προσπάθεια και τρόπους λήψης αποφάσεων) φαίνονται σημαντικές για την ικανοποίηση που απορρέει από την καριέρα τους, ανεξάρτητα από την ανατροφοδότηση που δέχονται από το περιβάλλον. Θα μπορούσαμε, στηριγμένοι στις αφηγήσεις των υποκειμένων μας να πούμε, ότι οι καριέρες που ακολουθούν συστηματικά τη λογική της επινόησης μοιάζουν να αναπτύσσονται σε αγορές με τελείως διαφορετικά χαρακτηριστικά από ό,τι εκείνες που ακολουθούν τη λογική της αιτιότητας. Ο Heslin (2005) χρησιμοποιεί τη διάκριση που εισηγήθηκαν οι Kerr και Slocum (1987) ανάμεσα στις αγοραίες και τις φυλετικές οργανωσιακές κουλτούρες, για να περιγράψει πώς οι εργαζόμενοι μέσα στην ίδια βιομηχανία μπορεί να προκρίνουν συστηματικά, είτε αντικειμενικά, είτε υποκειμενικά κριτήρια για την επιτυχία τους. Στηριγμένοι στις αφηγήσεις των υποκειμένων μας, θεωρούμε ότι στο πλαίσιο της επινοητικής λογικής, τα υποκειμενικά κριτήρια είχαν αυξημένο ειδικό βάρος.

2. Οι δεσμεύσεις στο πλαίσιο σταδιοδρομιών που στηρίζονται στη λογική της επινόησης αναλαμβάνονται απέναντι στην (εκάστοτε) ομάδα των συνεργατών και όχι σε κάποια συγκεκριμένη οργάνωση. Όταν κάποιος "ενηλικιώνεται" καλλιτεχνικά μέσα σε ομάδες, ακόμα κι αν έχει παράλληλα μέντορα ή άλλο επαγγελματικό σύμβουλο, όπως η ομάδα που συμμετέχει ο Ψ, είναι σε θέση να "ισορροπήσει" τις δύο επιρροές. Σε αντίθεση με την αποκλειστική σχέση που είδαμε να αναπτύσσεται μεταξύ του άπειρου καλλιτέχνη και του έμπειρου συμβούλου στο πλαίσιο της αιτιακής λογικής, η οποία είναι κατά κανόνα μονόδρομη (Ragins et al., 2000; Svejenova et al., 2010), εδώ ο συγχρωτισμός με άλλους που εκδηλώνουν αμοιβαία εξάρτηση από τη σχέση και έχουν ίση συμμετοχή στις αποφάσεις, είναι σημαντικός

για την εξέλιξή τους. Η έλλειψη προκαθορισμένων στόχων, ακόμα και όταν στις ομάδες περιλαμβάνονται πιο έμπειρα μέλη από άλλα, όπως ορίζει η αρχή των προκαταβολικών δεσμεύσεων στο πλαίσιο της λογικής της επινόησης, οργανώνει εντελώς διαφορετικά τις ανταλλαγές. Σε αντίθεση με την ταύτιση με τον μέντορα που διαθέτει *προϋπάρχουσα* γνώση, όπως είδαμε να συμβαίνει στο πλαίσιο της αιτιακής λογικής, η ταύτιση με μία ομάδα στην οποία η συμμετοχή είναι ισότιμη, ενισχύει την ικανότητα των μελών να μαθαίνουν, όπως έχουν δείξει εμπειρικές έρευνες σε άλλες βιομηχανίες (Van der Vegt & Bunderson, 2005). Μεταξύ άλλων, στο πλαίσιο της μελέτης μας, τα μέλη των ομάδων φάνηκε ότι είναι ικανότερα να μάθουν να εναλλάσσουν τις δύο λογικές. Ο συνδυασμός υψηλού επιπέδου ταύτισης με την ομάδα και υψηλής διαφοροποίησης ως προς τις ικανότητες και τις λειτουργίες που το κάθε μέλος αναλαμβάνει, θεωρούμε ότι κάνει το συγκεκριμένο πλαίσιο μελέτης ιδανικό για τη μελέτη τέτοιου είδους μηχανισμών, που αφορούν γενικότερα τους χώρους που οργανώνονται γύρω από τη διαχείριση έργων (projects).

3. Τέλος, αυτό που θα πρέπει να σημειωθεί είναι η λειτουργία που έχει το διαφορετικό κατώφλι το οποίο θέτει ο κάθε καλλιτέχνης και το οποίο μπορεί να καταγράφεται στο πλαίσιο αυτής της έρευνας ως χαμηλότερος [ή υψηλότερος] βαθμός επιτυχίας του σε σύγκριση με άλλους καλλιτέχνες. Ένα κοινό χαρακτηριστικό όσων ακολουθούν τη λογική της επινόησης είναι ότι αναπτύσσονται πολύ αργότερα και, λόγω του είδους των αγορών στις οποίες δραστηριοποιούνται, έχουν σχετικά περιορισμένα περιθώρια αντικειμενικής επιτυχίας με βάση τα κριτήρια που θέτει η συγκεκριμένη τουλάχιστον έρευνα. Θεωρούμε ότι πρέπει να σημειώσουμε ότι ακριβώς λόγω των διαφορετικών σκοπών που θέτουν οι καλλιτέχνες και των διαφορετικών σημείων που δηλώνουν σε διαφορετικές αγορές την επιτυχία, η άμεση σχέση που φάνηκε να έχει η λήψη απόφασης στη βάση της λογικής της επινόησης με την υποκειμενική επιτυχία, είναι ένα από τα πιο σημαντικά ευρήματα της παρούσας έρευνας.

Υποθέτουμε, εν τέλει, ότι στο συγκεκριμένο πλαίσιο που μελετάμε, όπου ο επιχειρηματίας δεν κρύβεται πίσω από μία επιχείρηση, αλλά *είναι* ο ίδιος μία μικρή επιχείρηση, η σηματοδότηση παίζει πολύ μεγάλο ρόλο. Μία πρόωγη επιτυχία καταγράφεται, οι συνεργασίες καταγράφονται, οι τρόποι λήψης αποφάσεων καταγράφονται. Η λογική της επινόησης μπορεί να μην εγγυάται την αντικειμενική

επιτυχία, αλλά συνδέεται με την αντοχή και πιθανότατα, κάτι που δεν είναι το αντικείμενό μας, με αξία που παράγεται σε επίπεδα πέραν της ατομικής καριέρας. Τα μονοπάτια που χαράζουν οι καλλιτέχνες που το ακολουθούν, πολύ συχνά δεν προορίζονται μόνο για τους ίδιους.

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

5.1 Εισαγωγή

Η παρούσα μελέτη είχε στόχο να διερευνήσει πώς επηρεάζει η λογική στην οποία στηρίζουν οι πρωτοεμφανιζόμενοι καλλιτέχνες τις αποφάσεις τους τη μακροπρόθεσμη εξέλιξη της σταδιοδρομίας τους. Χρησιμοποιώντας το θεωρητικό πλαίσιο της λογικής της επινόησης που διαχωρίζει την αιτιακή διαδικασία, η οποία στηρίζεται στην πρόβλεψη, από τη διαδικασία της επινόιας, που στηρίζεται στον έλεγχο του μέλλοντος, δείξαμε ότι υπάρχουν διαφορετικοί συνδυασμοί παραγόντων που μπορούν να οδηγήσουν στην επιτυχία. Καθώς οι έρευνες που θέτουν την επιτυχία του επιχειρηματία στο επίκεντρο είναι σπάνιες, δόθηκε ιδιαίτερο βάρος στην κατανόηση της διαφορετικής ικανότητας που δείχνουν οι καλλιτέχνες να αντιμετωπίζουν απρόοπτα, όπως η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου, η οποία αποτελεί συχνό φαινόμενο, στο πλαίσιο βιομηχανιών που χαρακτηρίζονται από υψηλή αβεβαιότητα (Robinson & Rousseau, 1994), όπως οι μουσικές βιομηχανίες.

Χρησιμοποιώντας το πλαίσιο της λογικής της επινόησης, διατυπώσαμε τις εξής υποθέσεις:

1. Οι καλλιτέχνες που διαθέτουν υψηλό επίπεδο αρχικών πόρων μπορούν να φτάσουν στην επιτυχία ακολουθώντας τη λογική της αιτιότητας, αρκεί να αποφύγουν την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

2. Οι καλλιτέχνες που στερούνται πόρων, μπορούν να φτάσουν στην επιτυχία ακολουθώντας τη λογική της επινόησης, αρκεί να αποφύγουν την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.

3. Καθώς η καριέρα των καλλιτεχνών εξελίσσεται και έρχονται σε επαφή με άλλες λογικές, μαθαίνουν να τις συνδυάζουν.

Στις ενότητες που ακολουθούν, συνθέτουμε τα εμπειρικά αποτελέσματα της έρευνας και αξιολογούμε τη θεωρητική της συνεισφορά. Εκθέτουμε περιορισμούς που είχαμε να αντιμετωπίσουμε και προτείνουμε θέματα που τα στοιχεία μας φανερώνουν ότι θα άξιζαν περαιτέρω διερεύνησης.

5.2 Εμπειρικά αποτελέσματα

Η ανάλυση των δεδομένων, επιβεβαίωσε ότι πράγματι υπήρχαν δύο τουλάχιστον διαφορετικοί δρόμοι που οδηγούσαν στην επιτυχία τους καλλιτέχνες οι οποίοι πρωτοεμφανίστηκαν στην ελληνική βιομηχανία ηχογραφημάτων, στη διάρκεια της προηγούμενης δεκαετίας.

Ο πρώτος δρόμος συνδύαζε την αιτιακή λογική με πόρους που σπανίζουν στο συγκεκριμένο πλαίσιο. Μεταξύ άλλων, προσδιορίστηκαν ως σημαντικοί παράγοντες το κοινωνικό κεφάλαιο (η σχέση της οικογένειας με το επάγγελμα και η συνεργασία με επαγγελματία μάνατζερ) και η ύπαρξη οικονομικής υποστήριξης από πηγή εκτός της εταιρίας. Με δεδομένο ότι οι συνδυασμοί πόρων που διέθεταν οι επιτυχημένοι καλλιτέχνες που ακολούθησαν την αιτιακή λογική είναι εξαιρετικά σπάνιοι και ότι, για να έρθει η επιτυχία μέσα από το συγκεκριμένο δρόμο θα έπρεπε να αποφευχθεί η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου – συμβάν που αποτελούσε κανόνα στο διάστημα που μελετήσαμε – συμπεράναμε ότι η λογική της αιτιότητας, αν και μπορούσε να οδηγήσει στην επιτυχία, ήταν η λιγότερο ενδεδειγμένη στρατηγική.

Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνει τα ευρήματα άλλων ερευνητών, σύμφωνα με τα οποία σε συνθήκες υψηλής αβεβαιότητας, οι πόροι που διασφαλίζονται μέσα από συμβόλαια (*property-based resources*) χάνουν εύκολα την αξία τους (Miller & Shamsie, 1996). Αν και δεν έχει μελετηθεί μέχρι σήμερα η επίδραση που έχει η εφαρμογή της μίας ή της άλλης λογικής στην επιτυχία της *καριέρας*, το εύρημα αυτό είναι επίσης σύμφωνο με την υπόθεση ότι η στρατηγική της αιτιότητας ταιριάζει να χρησιμοποιείται σε συνθήκες χαμηλής αβεβαιότητας και ότι, σε αντίθεση με εκείνη της επίνοιας, οι δοκιμές που στηρίζονται σε αυτήν, εφόσον αποτύχουν, κοστίζουν στον επιχειρηματία (=καλλιτέχνη) πολύ πιο ακριβά (Sarasvathy, 2001; Wiltbank et al., 2006). Τέλος, ένα επιπλέον ενδιαφέρον εύρημα ήταν ότι, αντίθετα με την υπόθεση που θέλει την ύπαρξη στενής σχέσης με μέντορα να έχει πολλαπλά οφέλη για την εξέλιξή του νέου εργαζόμενου (Allen et al., 2004), ακόμα και να μετριάξει τα αρνητικά αποτελέσματα της παραβίασης του ψυχολογικού συμβολαίου (Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011), στο πλαίσιο της δικής μας μελέτης η ύπαρξη μέντορα φάνηκε να έχει το ακριβώς αντίθετο αποτέλεσμα.

Ο δεύτερος δρόμος που οδηγούσε στην επιτυχία συνδύαζε τη λογική της επινόησης με πόρους που μπορούν να καλλιεργηθούν (γνώση, δεξιότητες και

συμμετοχή σε ομάδες) και, αντίθετα με την υπόθεσή μας, με παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου. Άρα η δεύτερη υπόθεση που κάναμε επιβεβαιώνεται μερικά.

Η ανάλυσή μας έδειξε ότι τα μονοπάτια που ακολουθούν οι καλλιτέχνες που εφαρμόζουν τη λογική της επινόησης είναι πολύ διαφορετικά. Φτάνουν αργότερα, αν φτάσουν, στην αντικειμενική επιτυχία σε σύγκριση με εκείνους που ακολουθούν την αιτιακή λογική και, κατά κανόνα, ακόμα και αν εμφανίζονται στην αγορά ως σολίστες, είναι μέλη σχετικά μόνιμων ομάδων. Πρόκειται για συνθήκη, χάρη στην οποία αποδεικνύονται πιο ικανοί να διαχειρίζονται απρόοπτα, όπως η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου, μετατρέποντάς τα σε ευκαιρίες. Αυτό συμβαίνει διότι οι δεσμεύσεις που αναλαμβάνουν στη διάρκεια της διαδρομής, είναι κυρίως απέναντι στη σχέση με την ομάδα, παρά σε μία ορισμένη οργάνωση. Στην περίπτωση αυτή, φαίνεται ότι οι διαδικασίες των επενδύσεων σε γνώση, ομαδική προσπάθεια και τρόπους λήψης αποφάσεων είναι σημαντικές καθεαυτές, πέρα από τις όποιες αποδόσεις, κάτι που εκφράζεται στη στενή σχέση που φάνηκε να έχει η λογική της επινόησης με την υποκειμενική πλευρά της επιτυχίας.

Η φάση στην οποία βρίσκονται οι καλλιτέχνες που αποτελούν το δείγμα μας είναι οριακή για να μπορέσουμε να βγάλουμε ασφαλή συμπεράσματα ως προς το εάν είναι σε θέση να ισορροπούν τις δύο λογικές (αιτιακή και επινοητική). Η θεωρία τοποθετεί το όριο μετά το οποίο θεωρείται κανείς έμπειρος γύρω στη δεκαετία. Μεταξύ των δύο ομάδων μόνο όσοι πέτυχαν έχοντας ακολουθήσει τη λογική της επινόησης, δείχνουν ικανοί να τις συνδυάζουν όταν οι περιστάσεις το απαιτούν.

5.3 Θεωρητική συνεισφορά

Στην παρούσα μελέτη χρησιμοποιήθηκε ως βάση εξήγησης της διαδικασίας που οδηγεί στην επιτυχία της καριέρας, μια διαδικασία λήψης αποφάσεων που δεν έχει χρησιμοποιηθεί ξανά, εξ όσων γνωρίζουμε, στο συγκεκριμένο πλαίσιο⁵⁷. Παρότι

⁵⁷ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι υπάρχει διεθνής επιστημονική ένωση (Society for Effectual Action) που ασχολείται με τη μελέτη της επινοητικής λογικής διοργανώνοντας, μεταξύ άλλων, συνέδρια σε ετήσια βάση όπου συζητώνται οι σχετικές ερευνητικές εξελίξεις. Τον Ιούνιο του 2013 είχαμε την ευκαιρία να παρουσιάσουμε σε μορφή working paper την πρόοδο της διδακτορικής διατριβής στο 2ο Διεθνές Συνέδριο γύρω από την Έρευνα και τη Διδασκαλία της λογικής της επινόησης που διεξήχθη στη Λυών της Γαλλίας. Εκεί είχαμε την ευκαιρία να

η επιχειρηματικότητα έχει μελετηθεί πιο συστηματικά στο πλαίσιο της συγκεκριμένης βιομηχανίας από ό, τι στο πλαίσιο άλλων δημιουργικών βιομηχανιών, είναι σχετικά πρόσφατες οι μελέτες στις οποίες προτείνεται να αντιμετωπιστεί ο *ίδιος* ο καλλιτέχνης ως εν δυνάμει επιχειρηματίας. Το παραδοσιακό μοντέλο του έλλογου σχεδιασμού, με την έμφασή του στους προδιαγεγραμμένους στόχους και τις μεγάλες επενδύσεις, δεν προσφέρεται, όπως προσπαθήσαμε να δείξουμε, για μία τέτοια διερεύνηση.

Η θεώρηση της επινοητικής λογικής, αντίθετα, μας έδωσε την ευκαιρία να αποτυπώσουμε εναλλακτικές, εξίσου συστηματικές διαδικασίες, που στήριξαν τη δημιουργική δραστηριότητα σε συνθήκες υψηλής αβεβαιότητας, όπως αυτές που χαρακτήριζαν την ελληνική βιομηχανία ηχογραφημάτων την περίοδο που μελετήσαμε. Η διερεύνηση αυτή θεωρούμε ότι είναι κρίσιμη, διότι απρόοπτα, όπως αυτό που περιγράφεται με την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου, δεν σχετίζονται αποκλειστικά με την ύφεση που διέρχεται η συγκεκριμένη βιομηχανία, όπως θα μπορούσε κανείς να υποθέσει, αλλά επανέρχονται πολύ συχνά στη διάρκεια της εργασιακής ζωής (Robinson & Rousseau, 1994).

Η μελέτη μπορεί επίσης να θεωρηθεί ότι συνεισφέρει στην ανάπτυξη της θεώρησης της επινοητικής λογικής, καθώς φωτίζει κάποιους από τους μηχανισμούς που συνδέουν τις διαφορετικές λογικές με την επιτυχία της καριέρας του επιχειρηματία. Αντίθετα με την υπόθεση πολλών από τις μελέτες στις οποίες αναφερθήκαμε (Cooper et al., 1994), οι πόροι που διαθέτει κανείς ξεκινώντας μπορούν να δίνουν αρχικά ένα προβάδισμα, αλλά δεν μπορούν να προστατεύσουν από την αποτυχία. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όσων εφαρμόζουν τις αρχές της λογικής επινόησης φαίνεται να απορρέει από τη *διαδρομή* που ακολούθησαν. Η συγκεκριμένη εμπειρία και ως ψυχικό απόθεμα και ως γνώση, και πιθανότατα ως *φήμη*, δεν αντιγράφεται. Η υπόθεση αυτή θεωρούμε ότι αφορά κυρίως όσους επιχειρηματίες, όπως οι καλλιτέχνες, δεν μπορούν να αποσυνδεθούν ως πρόσωπα από τις επιμέρους προσπάθειες που καταβάλλουν, καθώς αυτό που αποκτά αξία στην αγορά είναι η ιστορία τους. Περισσότερο από οποιονδήποτε άλλον, ο καλλιτέχνης

έχει λόγους να είναι ένας επιχειρηματίας που, αντίθετα με την πρόταση του Menger (2001), δεν επιλέγει τη διακινδύνευση.

Η παρούσα μελέτη μπορεί, τέλος, να συνεισφέρει στην κατανόηση των μηχανισμών μέσα από τους οποίους η τριβή με διαφορετικές λογικές, οδηγεί στην υιοθέτηση διαφορετικών κριτηρίων για την αξιολόγηση μίας καριέρας ως επιτυχημένης. Η υπόθεση ότι η συμμετοχή σε διαφορετικές οργανωσιακές κουλτούρες συνδέεται με την υιοθέτηση διαφορετικών μέτρων στη βάση των οποίων κανείς κρίνει την επιτυχία του, δεν είναι καινούργια (Heslin, 2005), ωστόσο μία διερεύνηση εστιασμένη στις λογικές που στηρίζουν τα διαφορετικά είδη ανταλλαγών, θεωρούμε ότι μπορεί να εξηγήσει καλύτερα τις διαδικασίες, μέσα από τις οποίες αναπαράγονται αυτά τα κριτήρια.

5.4 Συνέπειες για την πράξη

Η παρούσα μελέτη αναδεικνύει την ανάγκη να λαμβάνεται υπόψη, τόσο στο σχεδιασμό των πολιτικών που αφορούν τους κλάδους της πολιτιστικής παραγωγής, όσο και στο σχεδιασμό της εκπαίδευσης που στοχεύει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, το γεγονός ότι υπάρχουν εναλλακτικοί δρόμοι που μπορούν να οδηγούν στην επιτυχία. Εξάλλου, πολλές φορές ένας δρόμος που οδηγεί σε λιγότερο εντυπωσιακά αντικειμενικά επιτεύγματα, ενδέχεται να δημιουργεί αξία σε άλλα επίπεδα. Να ενισχύει, για παράδειγμα, την ποικιλομορφία, ή να ανοίγει "δρόμους" συνεργασίας που να συνδέονται με μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία στο ευρύτερο πολιτισμικό πλαίσιο.

Η έμφαση στους αντικειμενικούς δείκτες της προσωπικής επιτυχίας, όπως το εισόδημα, ακριβώς όπως συνέβαινε με την έμφαση που έδινε επί δεκαετίες η έρευνα στα οικονομικά αποτελέσματα των εταιριών, περιορίζει την ικανότητά μας να αναγνωρίσουμε τί είναι κρίσιμο σε αγορές που αναπτύσσονται στις παρυφές της κυρίαρχης αγοράς και πόσο διαφορετικοί δρόμοι μπορεί να ανοίγονται, όταν ο επιχειρηματίας διατίθεται να διαπραγματευτεί από κοινού με άλλους τους στόχους που καθοδηγούν την καριέρα του.

Ένα από τα σημαντικότερα πορίσματα αυτής της εργασίας είναι ότι η επιτυχία της καριέρας δεν είναι ατομική υπόθεση. Όπως ελπίζουμε ότι φάνηκε στη διάρκεια της ανάλυσης, ο ρόλος που παίζουν οι δομές, και μάλιστα σε μία περίοδο που ακόμα

και στοιχειώδεις πόροι σπανίζουν, είναι πάρα πολύ σημαντικός. Θεωρούμε ότι χρειάζεται πολύ πιο επίμονη και μακρόχρονη παρατήρηση των πρακτικών που ευδοκιμούν τοπικά, αν πρόκειται να αναπτυχθεί η εκπαίδευση γύρω από την επιχειρηματικότητα, με τρόπο που να επιτρέπει πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα ώστε όλο και περισσότεροι να επωφελούνται.

5.5 Περιορισμοί της έρευνας

Όπως συχνά σημειώσαμε στη διάρκεια αυτής της έρευνας, οι κυριότεροι περιορισμοί σχετίζονται με την έλλειψη δεδομένων γύρω από τον κλάδο που μελετάμε. Καθώς η μέθοδος της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης δεν στηρίζεται σε μετρήσεις με την έννοια που δίνουν οι παραδοσιακές μέθοδοι, αλλά χρειάζεται να σταθμίζει τα στοιχεία της αναφερόμενη τόσο στη θεωρία, όσο και σε εξωτερικά πρότυπα, είναι πολύ σημαντικό να έχει ο ερευνητής μία βάση δεδομένων στην οποία να μπορεί να αναφέρεται. Στη δική μας περίπτωση, για παράδειγμα, θα ήταν πολύ χρήσιμο να έχουμε δεδομένα για τον αριθμό των απασχολούμενων στον κλάδο, το μέσο εισόδημα, την παράλληλη απασχόληση, το μέσο επίπεδο εκπαίδευσης κ.λπ., ώστε να μπορούμε να εκτιμήσουμε πού τοποθετούνται σε σχέση με τον ερευνώμενο πληθυσμό οι περιπτώσεις μας. Δυστυχώς, στην Ελλάδα δεν υπάρχουν τέτοιου είδους δεδομένα, κάτι που αποτελεί πολύ σοβαρό εμπόδιο για οποιαδήποτε άλλη διερεύνηση, πέραν της ποιοτικής και σε βάθος μελέτης μεμονωμένων περιπτώσεων. Από την άλλη, είναι πάρα πολλές οι μελέτες που στηρίζονται στην ποιοτική συγκριτική ανάλυση, σταθμίζοντας κατά κύριο λόγο εσωτερικά τα στοιχεία τους (συγκρίνοντας δηλαδή μόνο *μεταξύ* των περιπτώσεων). Εμείς προσέξαμε ιδιαίτερα, ώστε να αποφύγουμε κάτι τέτοιο, και κάναμε ό,τι ήταν δυνατό για να αποκτήσουμε μία εικόνα των συνθηκών απασχόλησης στο διάστημα που διαρκούσε η έρευνα, συλλέγοντας συστηματικά δεδομένα για τη δραστηριότητα των μουσικών σκηνών της πρωτεύουσας, για παράδειγμα, και συζητώντας με ειδικούς για τα κριτήρια του χώρου κατά την περίοδο που μας απασχολεί. Αν και εδώ υπάρχει οπωσδήποτε ένας περιορισμός, θεωρούμε ότι με τον τρόπο αυτό αποκτήσαμε καλύτερη εικόνα για το πλαίσιο, από εκείνη που θα είχαμε αν απλά παίρναμε έτοιμα δεδομένα.

Επιπλέον, η επιλογή μας να βασιστούμε σε ημιδομημένες συνεντεύξεις, έκανε τη διαδικασία της βαθμολόγησης πολύ πιο σύνθετη και, ειδικά στην περίπτωση της βαθμολόγησης των παραγόντων που περιγράφουν στρατηγικές, πιο ευαίσθητη σε υποκειμενικές εκτιμήσεις. Όπως ήδη εξηγήσαμε, δεν υπάρχουν, με εξαίρεση το άρθρο των Basutro και Speer (2010), καταγεγραμμένες βέλτιστες πρακτικές γύρω από τη μετατροπή σε Σύνολα, των δεδομένων που προέρχονται από ημιδομημένες συνεντεύξεις. Θεωρούμε, ωστόσο, ότι η επίμονη προσπάθεια που χρειάστηκε να καταβάλουμε για να ορίσουμε λειτουργικά τα μέτρα μας και να αναπτύξουμε τους σχετικούς κωδικούς, ενίσχυσε την ικανότητά μας να προχωρήσουμε πέρα από τις λύσεις, σε μία πρώτη ερμηνεία της αιτιακής διαδικασίας, κάτι που όλοι τονίζουν ότι είναι πολύ σημαντικό να επιχειρείται στο πλαίσιο της συγκεκριμένης μεθόδου.

Ένα ακόμα πρόβλημα που συνδέεται με το είδος των δεδομένων που συλλέξαμε, και είναι εξαιρετικά κοινό στις έρευνες του είδους, είναι οι ενδεχόμενες μεροληψίες (biases) και στρεβλώσεις που μπορεί να προκύπτουν, όταν τα υποκείμενα καλούνται να ανασυνθέσουν γεγονότα που απέχουν χρονικά πολύ, από το διάστημα που λαμβάνεται η συνέντευξη. Στο βαθμό που οι υποθέσεις μας αφορούν διαδικασίες, και με δεδομένους τους χρονικούς περιορισμούς που έχει μία έρευνα στο πλαίσιο μιας διδακτορικής διατριβής, δεν είχαμε άλλη επιλογή από το να συλλέξουμε αναδρομικά μακροπρόθεσμα στοιχεία (*retrospective longitudinal data*). Θεωρούμε, ωστόσο, ότι μία μελλοντική έρευνα θα είχε πολύ μεγαλύτερα περιθώρια να εξάγει συμπεράσματα για τους αιτιακούς μηχανισμούς, αν επανερχόταν σε τακτά χρονικά διαστήματα στην ίδια ομάδα ατόμων, αποτυπώνοντας τις σχέσεις μεταξύ των αιτιακών παραγόντων και του αποτελέσματος σε διαφορετικές χρονικές στιγμές.

Τέλος, θα πρέπει να σημειώσουμε κάτι που αποτελεί κατά καιρούς θέμα συζήτησης και στο πλαίσιο της κοινότητας των ερευνητών που χρησιμοποιούν την ποιοτική συγκριτική μέθοδο. Από τη φύση της η ποιοτική συγκριτική ανάλυση δεν είναι η πλέον κατάλληλη μέθοδος για να καταγράψει διαδικασίες (Caren & Panofsky, 2005; Ragin & Strand, 2008). Δεν μπορεί, για παράδειγμα, να αποτυπώσει την ταχύτητα ή τη σειρά με την οποία έγιναν τα πράγματα, γεγονός που επηρεάζει σημαντικά την ικανότητα του ερευνητή να εξηγήσει τους αιτιώδεις μηχανισμούς (Caren & Panofsky, 2005). Οι τελικές λύσεις που παρουσιάσαμε στο πλαίσιο της έρευνας, πράγματι, περιορίστηκαν στο να αποτυπώσουν συνδυασμούς παραγόντων

που οδηγούν στο αποτέλεσμα ή στην απουσία του αποτελέσματος. Παρ' όλα αυτά, ο ρόλος του ερευνητή, όπως υπογραμμίζει ο Ragin (2008), είναι να πηγαίνει *πέρα* από αυτό που δείχνουν οι λύσεις, επιχειρώντας να ερμηνεύσει, πάντοτε στη βάση των δεδομένων που έχει συλλέξει, τους μηχανισμούς της αιτιότητας που αναπτύσσονται μεταξύ των παραγόντων. Αυτό ακριβώς επιχειρήσαμε να κάνουμε.

5.6 Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα

Στη διάρκεια της παρούσας έρευνας συλλέξαμε πολύ περισσότερο υλικό από αυτό που χρειαζόταν για να βαθμολογηθούν οι περιπτώσεις μας. Μας απασχόλησε, για παράδειγμα, ο βαθμός στον οποίο οι διαφορετικές λογικές σχετίζονται με κλίσεις που εκδηλώνει κανείς σχετικά νωρίς στη διαδρομή του, όπως έχει προταθεί, με αφορμή ακόμα και παιδικές εμπειρίες που μπορεί να μη σχετίζονται άμεσα με την επιχειρηματικότητα. Αν και τα δεδομένα έδωσαν ενδείξεις ότι πράγματι συμβαίνει κάτι τέτοιο και ότι οι άνθρωποι μπορεί να ξεκινούν προδιατεθειμένοι να ακολουθήσουν τη μία από τις δύο λογικές, ωστόσο στην πορεία της έρευνας αποκομίσαμε την εντύπωση ότι οι πρώτοι χώροι μέσα από τους οποίους κοινωνικοποιείται ο καλλιτέχνης, είναι καθοριστικοί για το πώς αυτές οι κλίσεις θα εκδηλωθούν ως συμπεριφορές. Καθώς στο δείγμα μας υπάρχουν άνθρωποι με πολύ διαφορετικό υπόβαθρο, που συναντήθηκαν στα πρώτα τους βήματα και ακολούθησαν κοινή πορεία *παρά το ότι* ήταν καταρχάς διαφορετικοί, θεωρούμε ότι αυτοί οι χώροι (καλλιτεχνικές κυψέλες, οργανωμένες γύρω από έναν αρχηγό, νυχτερινά μαγαζιά οργανωμένα γύρω από τον διευθυντή προγράμματος, συγκροτήματα που αναπτύσσονται ανεξάρτητα), όπως και οι μηχανισμοί που βοηθούν να καλλιεργηθεί η μία ή η άλλη λογική, είναι πολύ σημαντικό να μελετηθούν εντατικά σε μία μελλοντική έρευνα.

Μέσα στο πλαίσιο τέτοιων οργανώσεων, θα είχε επίσης μεγάλο ενδιαφέρον να μελετηθούν τα αλληλοεπικαλυπτόμενα κοινωνικά δίκτυα που στηρίζουν την κάθε ξεχωριστή καριέρα. Όπως έδειξαν τα δεδομένα μας, και όπως συχνά έχουν επισημάνει οι θεωρητικοί της καριέρας, οι σχέσεις που αναπτύσσονται με μέντορες και επαγγελματίες συμβούλους, οι μοιρασμένες καριέρες, οι ομάδες, οι συγγενείς και τα ζευγάρια που επιχειρούν από κοινού, επηρεάζουν διαφορετικά την εξέλιξη της

κάθε σταδιοδρομίας, ανάλογα με τα άλλα είδη σχέσεων με τα οποία συνδυάζονται και στη βάση των λογικών με τις οποίες λαμβάνονται οι αποφάσεις.

Τέλος, ένας προβληματισμός που διαμορφώθηκε κατά τη διαδικασία της ανάλυσης των δεδομένων και θεωρούμε ότι θα άξιζε να διερευνηθεί συστηματικά, αφορά το κατά πόσο οι δύο διαφορετικές λογικές και οι συμπεριφορές που συνδέονται με αυτές, επηρεάζουν τη φήμη των νεοεισερχόμενων στην αγορά καλλιτεχνών μέσα από όσα σηματοδοτούν, όσα δηλαδή σημαίνουν για τους πολιτιστικούς διαμεσολαβητές και το κοινό, σε σχέση με τις προθέσεις, τις αξίες και τα είδη των σχέσεων στα οποία οι καλλιτέχνες επενδύουν. Θεωρούμε ότι μία τέτοια διερεύνηση των διαφορετικών λογικών ως μέσων σηματοδότησης (*signaling*), θα είχε πολλά να συνεισφέρει τόσο στη μελέτη της επιτυχίας της καριέρας, όσο και στη μελέτη των μουσικών ειδών, ως κατηγοριών που εκφράζουν, όπως πρότεινε ο Negus (1998), εντελώς διαφορετικά είδη πολιτισμικών πρακτικών.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

6.1 Στάδια σχεδιασμού και διεξαγωγής της έρευνας

Φάση	Ενότητα PhD	Τί κάναμε	Τί μάθαμε για τη συνέχεια
Επισκόπηση της θεωρίας Διατύπωση υποθέσεων	2.4 2.6.1-2.6.6 2.7	Επιλογή της επινοητικής λογικής ως θεωρητικού πλαισίου κατάλληλου για τη μελέτη της επιτυχίας της καριέρας. Η υπόθεση που υιοθετούμε (Sarasvathy, 2008) αναφέρει ότι επηρεάζεται από τους διαθέσιμους πόρους. Βασισμένοι στη γνώση του πλαισίου και σχετικές μελέτες, προσθέτουμε την παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου.	Το αποτέλεσμα εξαρτάται από συνδυασμό παραγόντων. Οι συμβατικές μέθοδοι είναι ακατάλληλες.
Επιλογή μεθοδολογίας	3.3 3.3.3	Επιλογή της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης	Πρέπει να έχουμε και παρουσία και απουσία του αποτελέσματος στο δείγμα. Οι περιπτώσεις θα μας δείξουν ποιοι (άλλοι) παράγοντες είναι σημαντικοί και ποια μέτρα κατάλληλα.
Πιλοτική έρευνα με καλλιτέχνες	3.4.7 ΠΑΡ. 6.4	Χορήγηση ερωτηματολογίου που μετράει τις αρχές της αιτιώδους και επινοητικής λογικής (Chandler et al., 2011) και κλίμακας ικανοποίησης από την καριέρα (Greenhaus et al., 1990)	Η κλίμακα που μετράει τις αρχές της αιτιώδους και επινοητικής λογικής περιλαμβάνει φορτισμένα items και items που δεν κατανοούνται όπως στη θεωρία. Η κλίμακα ικανοποίησης λειτουργεί καλά.
Συνεντεύξεις με παραγωγούς	(σ.61)	Ερωτήσεις γύρω από το πλαίσιο της βιομηχανίας και τη στρατηγική των εταιριών απέναντι στους νέους καλλιτέχνες. Έλεγχος δειγματοληπτικών κριτηρίων. Εναλλακτικοί δείκτες επιτυχίας. Επιτυχημένα παραδείγματα.	Ήταν μία βιομηχανία σε τεράστια κρίση. Δεν δινόταν περιθώριο εξέλιξης στα νέα acts όσο άλλοτε. Η είσοδος ήταν εξαιρετικά δύσκολη. Η επιτυχία δεν κρίνεται όσο άλλοτε από τα μεροκάματα.
Ορισμός του επιθυμητού αποτελέσματος	3.4.3 3.4.4	Επιλογή σύνθετου δείκτη αντικειμενικής επιτυχίας (με το live στο επίκεντρο) + Κλίμακα για τη μέτρηση της υποκειμενικής	Θα πρέπει να στηριχθούμε όσο το δυνατόν λιγότερο σε αυτο-εκτιμήσεις
Ορισμός των αιτιωδών παραγόντων	3.4.5 3.4.6	Ορίζονται με βάση τη θεωρία το ανθρώπινο, το κοινωνικό και το οικονομικό κεφάλαιο (πόροι) και η παραβίαση του ψυχολογικού συμβολαίου	
Κατασκευή του δείγματος	3.4.1	Επιλογή αρχικών περιπτώσεων με κριτήριο το να μοιάζουν όσο πιο πολύ γίνεται στους παράγοντες που θέλαμε να κρατήσουμε σταθερούς (ηλικία, ιδιότητα, solo act, είδος, χρόνος εμφάνισης) και να διαφέρουν ως προς το αποτέλεσμα	Υπάρχουν συγκεκριμένες ομάδες που αρνούνται. Θα μουν ως remainders.
Ολοκλήρωση του οδηγού της έρευνας και πρώτη οριοθέτηση	3.6	Επιλογή μέτρων για κάθε παράγοντα και καθορισμός ελάχιστων ορίων (κατώφλια)	Δεν υπάρχουν αρκετά στοιχεία γύρω από το πλαίσιο. Οι συνεχείς τιμές πρέπει να περιοριστούν στους παράγοντες που έχουν στέρεα θεωρητική βάση και οι συνθήκες του πλαισίου είναι γνωστές.
Συνεντεύξεις με καλλιτέχνες (3 περιπτώσεις)	ΠΑΡ. 6.5	Έλεγχος του οδηγού.	Η ιδιότητα και το είδος μας εμποδίζει από το να έχουμε μεταβλητότητα στις στρατηγικές. Οι σκέτοι τραγουδιστές δεν επιχειρούν. Οι εναλλακτικοί δεν επιχειρούν causally.
Ανάλυση των συνεντεύξεων με το Atlas.ti 7	4.2	Επιβεβαίωση ότι ο οδηγός είναι κατάλληλος να μαζέψει τις πληροφορίες που θέλουμε. Τα πρώτα υπομνήματα. Εντοπισμός κρίσιμων για τον πληθυσμό κωδικών που δεν περιλαμβάνονταν στην αρχική λίστα.	
Τελική αναθεώρηση του οδηγού και της οριοθέτησης	ΠΑΡ. 6.3	Διόρθωση με βάση το πλαίσιο (π.χ όχι τόσο υψηλό εισόδημα όσο άλλοτε)	
Τελική αναθεώρηση του δείγματος	ΠΑΡ. 6.2	Επιλογή περισσότερων περιπτώσεων με χαρακτηριστικά που φαίνονταν να έχουν ενδιαφέρον. Τραγουδιστές, μέλη γκρουπ. Τραγουδοποιοί.	

Τελική κωδικοποίηση	ΠΑΡ. 6.7	Μελέτη σχέσεων μεταξύ κωδικών (co-occurrence)	
Υπόλοιπες συνεντεύξεις - Έρευνα μέσω διαδικτύου	3.5		
Ολοκλήρωση της ανάλυσης με πυκνή περιγραφή και τελική βαθμολογία	4.2 4.3 ΠΑΡ. 6.9 ΠΙΝ. 4	Ακολουθήσαμε τα βήματα που προτείνουν οι Basutro & Speer (2010) και προσθέσαμε πυκνές περιγραφές (βιογραφικά) των περιπτώσεων	
Έλεγχος αξιοπιστίας μεταξύ βαθμολογητών	4.3.1	Ζητήσαμε από βαθμολογητές που γνωρίζουν το πλαίσιο της μελέτης να βαθμολογήσουν 6 συνολικά περιπτώσεις.	Οι βαθμοί είναι ταυτόσημοι σχεδόν με τους δικούς μας. Η λογική είναι συνεκτική.
Ανάλυση με τη βοήθεια του fsQCA	4.4 ΠΙΝ. 6	Υπάρχουν δύο διαφορετικοί δρόμοι που οδηγούν στην επιτυχία.	
Δοκιμές ευρωστίας	4.5 ΠΙΝ. 7		
Ερμηνεία λύσεων	4.6 4.6.1 4.6.2		

6.2 Κατάλογος συμμετεχόντων

(Έχει παραλειφθεί για λόγους εμπιστευτικότητας. Διαθέσιμος μόνο στους εξεταστές)

6.3 Πίνακας οριοθέτησης Συνόλων

Αιτιώδης παραγοντας	Μετρα	Σημεια μεταβασης (anchor points)
Αρχικό ανθρώπινο κεφάλαιο	Γενικές σπουδές	0 = έχει ολοκληρώσει το λύκειο
	(hc_γεν.γν)	0,33 = έχει ολοκληρώσει μεταλυκειακή εκπαίδευση
		0,67 = έχει πτυχίο πανεπιστημίου
		1 = έχει μεταπτυχιακό τίτλο
	Μουσικές σπουδές	0 = έχει κάνει μέχρι 4 χρόνια σποραδικά ιδιαίτερα μαθήματα
	(hc_μους.γν)	0,33 = έχει κάνει συστηματικά ιδιαίτερα πάνω από 4 χρόνια και έχει κάποιες γνώσεις θεωρίας
		0,67 = έχει κάνει πάνω από 6 χρόνια σε σχολείο ή δομή (σφαιρικότερες μουσικές γνώσεις) ή έχει πιστοποίηση
		1 = έχει πτυχίο ωδείου ή σπουδές σε πανεπιστημιακό επίπεδο
	Επαγγ. Εμπειρία	0 = δεν έχει άλλη επαγγελματική εμπειρία ή έχει άσχετη
	Hc_επαγγ.εμπ	1 = έχει σχετική επαγγελματική εμπειρία (μουσική για διαφήμιση, μάρκετινγκ, ηχογραφήσεις, διδασκαλία κλπ.)
	Δεξιότητες	0 = μόνο τραγουδάει ή παίζει μουσική
	Hc_skills	0,33 = τραγουδάει και μπορεί να παίζει ή να χορεύει (performer)
		0,67 = είναι performer και συνθέτει ή ασχολείται με παραγωγή/προώθηση
		1 = είναι performer και επιπλέον συνθέτει, ενορχηστρώνει και αναλαμβάνει μόνος του παραγωγή και προώθηση
Αρχικό κοινωνικό κεφάλαιο	Οικογενεια	0 = κανένας συγγενής πρώτου βαθμού στο επάγγελμα
	Sc_family	1 = γονείς ή άλλος συγγενής πρώτου βαθμού στο επάγγελμα (+ ενασχόληση από παιδική ηλικία)
	Ριαλιτυ	0 = δεν έχει συμμετάσχει σε τηλεοπτική εκπομπή ταλέντων
		1 = έχει συμμετάσχει σε τηλεοπτική εκπομπή ταλέντων
	Μελος ομάδων	0 = εμφανίζεται ως σολίστας
	Sc_groups / sc_shared career	1 = είναι μέλος γκρουπ ή έχει παράλληλη καριέρα με σύντροφο, αδελφό
	Μεντορας/μανατζερ	0 = δεν έχει δεχθεί κάποιου είδους συστηματική καθοδήγηση
Αρχ. Οικ. Κεφάλαιο	Συμβολαιο	0 = δεν έχει κάνει συμβόλαιο με μεγάλη δισκογραφική εταιρία ή έχει κάνει μόνο συμβόλαιο διανομής
	Fc_συμβολαιο	1 = έχει κάνει αποκλειστικό συμβόλαιο με μεγάλη δισκογραφική εταιρία που περιέχει μάνατζμεντ
Cb		Αυτοαξιολόγηση μέσω κλιμάκων (Robinson & Rousseau, 1994 + Robinson & Morrison, 2000) + στοιχεία απο συνεντευξη

Αιτιώδης λογική Causation	Εστίαση στο στοχο (cau_goal)	Στοιχεία απο συνεντευξη
	Στρατηγικο πλανο (cau_str.plan)	
	Πλανο παραγ/προωθ (cau_prod/prom)	
	Προσδ. Οφελη (cau_exp.ret)	
	Αναλ. Ανταγωνισμού (cau_compet)	
	Διαδικασίες ελέγχου (cau_control)	
	Προϋπαρχουσα γνώση (cau_expl.know)	
Επινοητική λογική Effectuation	Εστίαση στα μέσα (eff_means_)	Στοιχεία απο συνεντευξη
	Πειραματισμός (eff_exper)	
	Ευελιξία/απροοπτα (eff_flex/expl.con)	
	Ανεκτη απώλεια (eff_aff.loss)	
	Αναπτυξη pre-commitments (eff.pre-comm)	
	Ελεγχος (eff_control)	
Αποτ.		
Αντικειμενική επιτυχία	Εισοδημα	Στη διάρκεια του τελευταίου έτους: 0 = έκανε λιγότερα από 10 live ή δούλεψε μόνο σεζόν σε μεζεδοπωλεία κλπ. 0,33 = έβγαλε 6.000-9.000 ευρώ ετήσιο εισόδημα και εμφανιζόταν κυρίως σε μικρές σκηνές ή έκανε μεγάλα live χωρίς να είναι project manager ασχέτως αμοιβής. 0,67 = έβγαλε 9.000-12.000 ευρώ και έκανε περισσότερα από 30 μεγάλα προσωπικά live. 1 = έβγαλε περισσότερα από 12.000 ευρώ και έκανε περισσότερα από 60 μεγάλα προσωπικά live. Εκδοση νέου δισκου 0 = έχει πάνω από 2 χρόνια να βγάλει ηχογράφημα 1 = έχει λιγότερα από 2 χρόνια να βγάλει ηχογράφημα Πωλήσεις νέου δισκου 0 = δεν έχει διακριθεί σε πωλήσεις 1 = έχει διακριθεί σε πωλήσεις Παρουσία στο εξωτερικό 0 = δεν έχει παίξει στο εξωτερικό 1 = έχει παίξει τουλάχιστον 10 φορές στο εξωτερικό στη διάρκεια του τελευταίου χρόνου.
	Αριθμος μεγαλων προσωπικων live	
	Αριθμος live + αριθμος θεατων + proj. Manager	
Υποκ. Επιτυχία	Ικανοποίηση απο καριερα + διαχρονική ταση	Αυτοαξιολογήση μέσω κλίμακας + στοιχεία απο συνεντευξη
		0 = 0-2,5 σε 6βαθμη κλίμακα + κάθοδο
		0,33 = 2,5-4 + κάθοδο
		0,67 = 4-4,5 + σταθερή ή άνοδο
		1,00 = 4,5-6 + άνοδο

6.4 Ερωτηματολόγιο πιλοτικής έρευνας

ΑΙΤΙΑΚΗ ΛΟΓΙΚΗ
Είχα εξ αρχής ένα ξεκάθαρο όραμα για το που θέλω να φτάσω, το οποίο υπηρέτησα με συνέπεια. Ανέλυσα τις ευκαιρίες που παρουσιάστηκαν και επέλεξα αυτές που θεώρησα ότι θα μου απέφεραν μακροπρόθεσμα το μεγαλύτερο όφελος. Κινήθηκα στρατηγικά ώστε να εκμεταλλευτώ τους πόρους και τις δεξιότητες που είχα στη διάθεση μου. Κινήθηκα στρατηγικά ώστε να πετύχω τους στόχους που είχα θέσει. Εφάρμοζα συχνά διαδικασίες ελέγχου για να επιβεβαιώσω ότι υλοποιούνται οι στόχοι που είχα θέσει. Έκανα έρευνα και επέλεξα στόχους και έκανα ανάλυση του ανταγωνισμού. Σχεδίαζα και προγραμματίζα την παραγωγή και την έρευνα αγοράς της δουλειάς μου.
ΕΠΙΝΟΗΤΙΚΗ ΛΟΓΙΚΗ
Πειραματισμός Πειραματίστηκα με διαφορετικά προϊόντα και/ή επιχειρηματικά μοντέλα. Το προϊόν/υπηρεσία που παρέχω σήμερα διαφέρει αρκετά από αυτό που αρχικά φανταζόμουν. Δοκίμασα αρκετές διαφορετικές προσεγγίσεις μέχρι να βρώ ένα επιχειρηματικό μοντέλο που να μου κάνει.
Ευελιξία Επέτρεπα στη δουλειά μου να εξελίσσεται με φυσικό τρόπο καθώς προέκυπταν ευκαιρίες. Προσάρμοζα αυτό που έκανα στους πόρους που είχα. Ήμουν ευέλικτος και εκμεταλλεύομαι ευκαιρίες όπως προέκυπταν. Απέφευγα να μπαίνω σε διαδικασίες που περιόριζαν την ευελιξία και προσαρμοστικότητα μου.
Ανεκτή απώλεια Προσεχα να μην δεσμεύω περισσότερους πορους από όσους θα αντεχα να χάσω. Προσεχα να μη ρισκάρω περισσότερα χρήματα από όσα ήμουν διατεθειμένος να χάσω για να κανω πράξη την αρχική μου ιδέα. Προσεχα να μη ρισκάρω τόσο πολλά χρήματα ώστε θα βρισκόμουν σε οικονομικό αδιέξοδο αν τα πράγματα δεν πηγαίνουν καλά.
Προκαταβολικές δεσμεύσεις Συχνά άνθρωποι που γνωρίζα μου παρείχαν πορους σε χαμηλό κόστος. Συνεργαζόμενος στενά με ανθρώπους/οργανώσεις εκτός του στενού μου κύκλου μπορέσα να επεκτείνω σημαντικά τις ικανότητες μου. Εστίασα στο να αναπτύσσω συμμαχίες με άλλους ανθρώπους και οργανώσεις Οι συνεργασίες μου με εξωτερικές οργανώσεις και ανθρώπους έπαιξαν κεντρικό ρόλο στην ικανότητα μου να παρέχω το προϊόν/υπηρεσία που παρείχα. Πόσο συχνά στις συμφωνίες που κανατε με τρίτους είχατε ανάγκη να προσεξέτε μη σας εκμεταλλευτούν; Πόσο συχνά είχαν οι άνθρωποι με τους οποίους συνεργαζόσασταν λόγο στη διαμόρφωση του project; Πόσα από τα πράγματα που κανατε την πρώτη αυτή περίοδο της καριέρας σας θα λέγατε ότι ήταν αποτέλεσμα συλλογικής δουλειάς- ώστε είναι δύσκολο να ξεχωρίσετε σήμερα ποιος ακριβώς εκανε τι;

6.5 Οδηγός συνέντευξης (συντομευμένος)

Στοιχεία λήψης της συνέντευξης	Ονοματεπώνυμο Ημερομηνία Διάρκεια Χώρος λήψης συνέντευξης Μέσα καταγραφής Παρατηρήσεις σε σχέση με τις συνθήκες λήψης της συνέντευξης, άλλους παρόντες, το περιβάλλον και τη διάθεση του υποκειμένου
Εισαγωγή - προκαταρκτικές ερωτήσεις	Σύντομη περιγραφή του αντικειμένου της έρευνας και των λόγων επιλογής του ερωτώμενου. Σύντομη περιγραφή του περιεχομένου, της διάρκειας και της στάσης που θα ήθελα να κρατήσει κατά τη συνέντευξη. Διαβεβαιώσεις για την τήρηση μυστικότητας και τη δυνατότητα κοινοποίησης των αποτελεσμάτων.
Λήψη βιογραφικού της καριέρας Η προϊστορία Η αρχή	Ζητάω να με παραπέμψει σε υπάρχον πλήρες βιογραφικό και φροντίζω να απαντηθούν με συντομία τα εξής: Δημογραφικά (καταγωγή, ηλικία κλπ.) Σχέση της οικογένειας του με τη μουσική. Ενασχόληση στην παιδική ηλικία. Τυχόν πόροι (χρήματα, φήμη, γνωριμίες) Γενικές και μουσικές σπουδές Άλλη επαγγελματική εμπειρία Δεξιότητες που ασκεί Συνολική διάρκεια καριέρας Συνθήκες έναρξης και τρόπος ενασχόλησης τα πρώτα χρόνια (solo ή με groups, είδη μαγαζιών, είδος ρεπερτορίου κλπ.) Πως αντιλαμβανόταν το χώρο όταν έκανε τα πρώτα του βήματα; υπήρχε κάποιος ότοχος ή κάποιο μέτρο που είχε κατά νού ή είχε απλά ένα γενικό όραμα; (αν δεν έχει καλυφθεί) Μετά από πόσο χρόνο άρχισε να σκέφτεται τη δισκογραφία και γιατί;

Η πρώτη δισκογραφική εμφάνιση	Τι οδήγησε σε αυτήν; (η τύχη ή εκμεταλλεύτηκε συγκεκριμένη ευκαιρία όπως audition, reality, demo σε εταιρία, συνεργασία με γνωστό καλλιτέχνη κλπ.)
Η σχέση με την εταιρία	Ποιό ήταν το περιεχόμενο του συμβολαίου που υπέγραψε; πόση ελευθερία επιλογών προέβλεπε (ως προς ρεπερτόριο, είδος εμφανίσεων, προώθηση κλπ.); Το συμβόλαιο περιελάμβανε υπηρεσίες μάνατζμεντ; αν ναι, ποιά η σχέση του με τον μάνατζερ/μέντορα που μεσολαβούσε ανάμεσα στον ίδιο και την εταιρία; Πως εξελίχθηκε η σχέση του με την εταιρία; πόσο ικανοποιημένος είναι σε σχέση με αυτά που του είχαν υποσχεθεί/περίμενε;
Robinson & Rousseau (1994)	Κλίμακα παραβίασης του ψυχολογικού Συμβολαίου Κατά πόσο έχει εκπληρώσει η εταιρία τις υποχρεώσεις τις απέναντί σας; (1 Πολύ λίγο – 6 Πάρα πολύ) Συνέβη ποτέ να αθετήσει η εταιρία τις υποσχέσεις/υποχρεώσεις της απέναντί της; (Ναι/Όχι) Τι θεωρείτε ότι δεν έκανε από όσα σας είχε υποσχεθεί; Τι θεωρείτε ότι δεν έκανε από όσα αν και δε σας είχε ανοιχτά υποσχεθεί, θα όφειλε να κάνει;
Robinson & Morrison (2000)	Συνέβη να νιώσετε πολύ θυμό για το πώς σας φέρθηκαν στην εταιρία σας; (6 συμφωνώ πολύ) Συνέβη να νιώσετε ότι σας πρόδωσαν; (6 συμφωνώ πολύ) Συνέβη να νιώσετε ότι αθέτησαν το συμβόλαιο που είχατε κάνει; (6 συμφωνώ πολύ)
Η πορεία μετά το συμβόλαιο	Μπορείτε να μου αφηγηθείτε τι συνέβη από τότε μέχρι σήμερα; Σημειώνω πόσο άλλαξε τον τρόπο που κάνει τη δουλειά του η έκδοση του πρώτου ηχογραφήματος; (τί οικονομικό αντίκτυπο είχε; τί είδους σχέσεις, στόχους και κριτήρια έφερε στη ζωή του;) Σημειώνω ποιοί ήταν οι σημαντικοί σταθμοί στην καριέρα του (δουλειές, συνεργασίες ή επιλογές που θεωρεί κεντρικές - που θεωρεί ότι επηρέασαν την εξέλιξη του και πώς τις αντιμετώπισε). Όπου ταιριάζει κάνω ερωτήσεις ώστε να καταλάβω στη βάση ποιάς λογικής αποφάσιζε με οδηγό τους ορισμούς των αντίστοιχων κωδικών.
Αντικειμενική Επιτυχία	Ποιό ήταν περίπου το συνολικό σας ακαθάριστο ετήσιο εισόδημα για τα έτη 2012-2013; Τί ποσοστό του αναλογεί σε εισοδήματα που απορρέουν απο τη μουσική; (εκτέλεση και εγγραφές, όχι διδασκαλία)
Υποκειμενική επιτυχία	Βιοπορίζεστε με τα χρήματα αυτά; (μπορεί γενικά να προσαρμόζει τις ανάγκες του και τον τρόπο ζωής του σε αυτά που παίρνει)
	Αν όχι, η παράλληλη απασχόληση σας ποια είναι; σας ευχαριστεί; σας αφήνει χρόνο/διάθεση να κάνετε μουσική;
Αντικειμενική Επιτυχία	Πόσες περίπου ζωντανές εμφανίσεις υπολογίζετε οτι θα έχετε κάνει στο διάστημα (1 Ιούνη 2013- 1 Ιούνη 2014)
	Πόσες ζωντανές εμφανίσεις έγιναν σε μεγάλα μαγαζιά και συναυλιακούς χώρους (300 άτομα +);
	Πόσα ήταν προσωπικά σας ή ήσασταν επικεφαλής του σχήματος; ή τα είχατε επιλέξει και έγιναν με τους όρους που θέλατε; δηλαδή τα διαχειριζόσαστανό ιδιος;

Υποκειμενική επιτυχία	(Αν έχει λίγα) πόσο σημαντικό είναι για σας το να εμφανίζεστε συχνά;
	Πόσοι δίσκοι σας έχουν διακριθεί στα charts?
	Άλλες βραβεύσεις, διακρίσεις (airplay, βραβεία κλπ.)
Υποκειμενική επιτυχία	Πόσο ικανοποιημένος νιώθετε από την πορεία σας αυτή τη στιγμή που μιλάμε, με βάση τα κριτήρια που είναι για σας σημαντικά;
	Ποιά είναι τα κριτήρια αυτά με σειρά σημασίας;
	Πρόσωπο/μέτρο σύγκρισης Έχετε κάποιο πρόσωπο σε σχέση με το οποίο κρίνετε το βαθμό της επιτυχίας σας και αν ναι, ποιό;
Greenhaus et al., 1990	Κλίμακα ικανοποίησης από την καριέρα Πόσο ικανοποιημένος είστε με (1) τη συνολική επιτυχία που έχει η καριέρα σας μέχρι σήμερα (2) το εισόδημα σας μέχρι σήμερα, το οποίο απορρέει από τη μουσική σας καριέρα (3) την καταξίωση σας στο χώρο (4) το βαθμό στον οποίο έχετε εξελίξει τις καλλιτεχνικές σας δεξιότητες (5) την αυτονομία που έχετε κατακτήσει (6) το πόσο καλύπτει η δουλειά σας τις πνευματικές σας ανησυχίες;
Προοπτικές;	Κατά πόσο οι υψηλοί βαθμοί μπαίνουν για το σ'Ημερα και σε ποιό για το χθές; τα πράγματα βελτιώνονται ή δυσκολεύουν;
Προοπτικές;	Πόσο αισιόδοξος νιώθετε για τη συνέχεια; και γιατί; (επικαλείται τύχη ή έλεγχο;)
	Πόσο σκέφτεστε το μέλλον σας περιορισμένο στην Ελλάδα και σε ποιό βαθμό το σκέφτεστε χωρίς σύνορα;

Ευχαριστώ τον ερωτώμενο για τη συμμετοχή του.	
Επίλογος	Τον ρωτάω αν έχει οποιαδήποτε παρατήρηση καθώς και αν έχει να μου προτείνει κάποιον άλλον, με τα χαρακτηριστικά που προβλέπονται από το δείγμα, που θα μπορούσε να λάβει μέρος στην έρευνα. Του δίνω στοιχεία επικοινωνίας και του λέω ότι μπορεί να έχει πρόσβαση στα αποτελέσματα της έρευνας όταν αυτή ολοκληρωθεί.

6.6 Ορισμοί κωδικών της αιτιακής και επινοητικής λογικής

Αιτιακή λογική	ορισμός μέτρου
Συγκεκριμένοι στόχοι	Το υποκείμενο περιγράφει έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους στόχους όχι γενικές ιδέες του τύπου "θέλω να κάνω μουσική") οι οποίοι καθοδηγούν τη συμπεριφορά του- για παράδειγμα τα μέσα που αναζητά (όπως π.χ. κατάλληλες γνωριμίες ή χρήματα) για να τους πετύχει.
Στρατηγικός σχεδιασμός	Το υποκείμενο αναφέρεται στην αξία του στρατηγικού σχεδιασμού ή/και περιγράφει το πώς προσπαθεί να συγκροτήσει μία στρατηγική ώστε να πετύχει τους στόχους που έχει θέσει.
Σχεδιασμός παραγωγής και έρευνας αγοράς	Το υποκείμενο αναφέρεται στον σχεδιασμό και τον προγραμματισμό της παραγωγής και της προώθησης της δουλειάς του. Για παράδειγμα στο σκεπτικό με το οποίο στήνεται το ρεπερτόριό του, σχεδιάζεται το επικοινωνιακό του προφίλ κλπ.
Ανάλυση ανταγωνισμού	Το υποκείμενο αναφέρεται σε λιγότερο ή περισσότερο συστηματικές εκτιμήσεις σε σχέση με την υπάρχουσα ζήτηση, τις απαιτήσεις του "χώρου" και τον ανταγωνισμό (το τι κάνουν π.χ. οι συνάδελφοί του) εξηγώντας το πώς αυτές επηρέαζαν τις επιλογές του.
Αναμενόμενα Έσοδα	Το υποκείμενο θέτει ως βασικό κριτήριο μίας επιλογής του το προσδοκώμενο όφελος (όπως π.χ. τα κέρδη από πωλήσεις, την αύξηση της αναγνωρισιμότητας κλπ.) αφήνοντας σε δεύτερη μοίρα το τι θα άντεχε να χάσει (όπως χρήματα, φήμη, το τι του αρέσει, ισορροπία της προσωπικής του ζωής κλπ.). Σκέφτεται το καλύτερο παρά το χειρότερο δυνατό σενάριο.
Διαδικασίες ελέγχου	Το υποκείμενο αναφέρεται σε διαδικασίες ελέγχου τις οποίες εφήρμοσε για να τσεκάρει πόσο κοντά βρίσκεται στους στόχους που είχε θέσει (όπως μετρήσεις πωλήσεων, ποσοστό airplay, κλικ στο youtube κλπ.).
Πρόβλεψη	Το υποκείμενο δηλώνει την πίστη του στη δυνατότητα της πρόβλεψης του μέλλοντος.
Αξιοποίηση προϋπάρχουσας γνώσης	Το υποκείμενο δηλώνει την πίστη του στις πηγές που του παρέχουν γνώση ικανή να χρησιμοποιηθεί για την πρόβλεψη του μέλλοντος όπως μετρήσεις, έρευνες αγοράς, προηγούμενες επιτυχημένες προσπάθειες και γνώμες ειδικών.

Επινοητική λογική	ορισμός μέτρου
Διαθέσιμα μέσα	Το υποκείμενο περιγράφει τα μέσα που έχει στη διάθεσή του και πώς εξερεύνησε διαφορετικά πράγματα που μπορούσε να κάνει με αυτά. Και στο causation το υποκείμενο εκμεταλλεύεται τα μέσα που διαθέτει αλλά εκεί εξυπηρετούν συγκεκριμένους σκοπούς, ενώ εδώ έχουν προτεραιότητα. Ειδικότερα:
Ποιός είμαι	Το υποκείμενο στηρίζει τις επιλογές του σε στοιχεία που σχετίζονται με την ταυτότητά του (ποιος είναι- ποια είναι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του, τι του αρέσει- προτιμήσεις, και ποιες είναι οι πεποιθήσεις του). Εκδηλώνει, δηλαδή, προτίμηση για συγκεκριμένους τρόπους απόφασης/συμπεριφοράς παρά για συγκεκριμένους σκοπούς. Εδώ θα μπορούσαν να περιληφθούν επίσης τυχόν υλικοί ή άλλοι πόροι που διαθέτει, όπως χρόνος και χρήμα.
Τι θέλω	Το υποκείμενο στηρίζει τις επιλογές του στις γνώσεις (knowledge), τις εμπειρίες και τις ικανότητες (skills) που διαθέτει.
Ποιούς γνωρίζω	Το υποκείμενο στηρίζει τις επιλογές του στις γνωριμίες κάθε είδους που μπορούν να προσφέρουν πόρους (χρόνο, πληροφορίες) σε χαμηλό κόστος. Είναι σχέσεις χωρίς τα ειδικά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τα pre-commitments. Το υποκείμενο δε μοιράζεται το ρίσκο και το όφελος με τους άλλους, ούτε εκείνοι έχουν λόγο στη διαμόρφωση των έργων/στόχων του.
Πειραματισμός	Το υποκείμενο αναφέρεται στην αξία του πειραματισμού και περιγράφει πώς τον εφαρμόζει σε κάποιο επίπεδο της δραστηριότητάς του (από το καθαυτό δημιουργικό- ρεπερτόριο, είδη live, τεχνικές τραγουδιού κλπ. μέχρι τα μοντέλα παραγωγής, τιμολόγησης και προώθησης). Το υποκείμενο δηλώνει ότι το προϊόν/πηρεσία που προσφέρει σήμερα άλλαξε πολλές φορές στη διάρκεια της καριέρας του. σ.σ. Σημαντικό να διαχωρίζεται τότε πρόκειται για τον normative πειραματισμό που λίγο πολύ όλοι οι καλλιτέχνες λένε ότι κάνουν με πειραματισμό που βγάζει κάποιον αρκετά από τα πλαίσια με τα οποία είναι εξοικειωμένος.
Ευελιξία	Το υποκείμενο αναφέρεται στη σημασία της ευελιξίας και τους τρόπους που την έχει διασφαλίσει είτε άμεσα (προσαρμόζοντας τους στόχους του σε αυτό που ήταν κάθε φορά εφικτό με βάση όσα διέθετε ή/και αποφεύγοντας τις αυστηρές νομικές δεσμεύσεις) είτε έμμεσα (αποφεύγοντας το συναισθηματικό μπλοκάρισμα με μία επαγγελματική σχέση ή κατάσταση) ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίζει αποτελεσματικά τις αποτυχίες και να εκμεταλλεύεται στο έπακρο τις ευκαιρίες/απρόοπτα.
Αποδεκτή απώλεια	Το υποκείμενο θέτει ως βασικό κριτήριο μίας επιλογής του το τι θα άντεχε να χάσει, όχι τι περιμένει να κερδίσει. Υπολογίζει δηλαδή και το χειρότερο δυνατό σενάριο. Επιλέγει να κάνει πολλές δοκιμές που απαιτούν χαμηλή επένδυση πόρων αντί για λίγες μεγάλες ευκαιρίες που θα μπορούσαν να το καταστρέψουν. Εδώ η επένδυση δε νοείται μόνο σε χρήμα, αλλά και σε χρόνο, φήμη, βαθμό δέσμευσης κλπ- ό,τι είναι σημαντικό για το υποκείμενο. Πρόκειται στην πραγματικότητα για το αντίθετο του ρίσκου. Το υποκείμενο προτιμάει να έχει περισσότερες επιλογές στο μέλλον παρά υψηλότερα οφέλη στο τώρα.
Ανάπτυξη σχέσεων με τρίτους	Το υποκείμενο αναφέρεται στη σημασία των σχέσεων με τρίτους οι οποίες υπήρξαν καθοριστικές για την ανάπτυξη συγκεκριμένων προϊόντων, υπηρεσιών ή/και της καριέρας του συνολικά. Οι σχέσεις αυτές βοήθησαν: (1) Να αυξηθούν τα μέσα που διέθετε (ό,τι αφορά την ταυτότητα/αυτο-εικόνα, τις γνώσεις, τις γνωριμίες του και τους πόρους που απορρέουν από αυτές). (2) Να συγκεκριμενοποιηθούν/περιοριστούν τα επιμέρους αποτελέσματα/στόχοι (π.χ projects και προϊόντα που απορρέουν από την πορεία του). Αναφέρεται στα στοιχεία που χαρακτηρίζουν την αλληλεπίδραση (όπως π.χ. ισοτιμία, μοίρασμα ρίσκου και οφέλους, από κοινού απόφαση, διαδικασίες διαχείρισης διαφορών ή επίτευξης συναίνεσης κλπ.). Εξηγεί γενικότερα παράλληλα οφέλη όπως το ρόλο των άλλων στην ηθική του υποστήριξη και την ανάπτυξη της ταυτότητάς του. Είναι πιο στενές σχέσεις από το means_whom. Προϋποθέτουν κάποια διάρκεια στο χρόνο και κάποια συστηματική αλληλεπίδραση.
Διατήρηση του ελέγχου	Το υποκείμενο περιγράφει την πίστη του στη δυνατότητα να παρέμβει και να επηρεάσει το μέλλον το οποίο θεωρεί απρόβλεπτο.
Αξιοποίηση των απρόοπτων	Το υποκείμενο μιλάει για εκπλήξεις (θετικές ή αρνητικές) (π.χ. μία απροσδόκητη συνάντηση, ένα απροσδόκητο γεγονός ή μία απροσδόκητη πληροφορία) τις οποίες μετέτρεψε σε ευκαιρίες.

6.7 Τελική λίστα κωδικών

HC_SKILLS HC_GEN.GN. HC_EΠΑΓΓ.ΕΜΠ HC_ΜΟΥΣ.ΑΚΟΥΣ HC_ΜΟΥΣ.ΓΝ. SC_FAMILY SC_GROUPS SC_MANAGER SC_MENTOR SC_SHARED CAREER FC_ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ FC_XPHMA CAU_COMPET CAU_CONTROL CAU_EXP.RET CAU_EXPL.KNOW CAU_GOAL CAU_PREDICT CAU_PROD/PROM CAU_STR.PLAN EFF_AFF.LOSS EFF_CONTROL EFF_EXPER EFF_EXPL.CON EFF_FLEXIBLE EFF_MEANS_WHAT EFF_MEANS_WHO EFF_MEANS_WHOM EFF_PRE-COMM. CB_A&R CB_ANGER CB_LACK OF INTEREST CB_POWER CB_PROMO CB_RESIGN	ΕΠΙΤ_ΑΝΤΙΚ_ΑΠΗΧΗΣΗ ΕΠΙΤ_ΑΝΤΙΚ_ΒΙΟΠΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΤ_ΑΝΤΙΚ_ΔΙΑΚΟΠΗ ΕΠΙΤ_ΑΝΤΙΚ_ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΕΠΙΤ_ΑΝΤΙΚ_ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΕΠΙΤ_ΒΑΘΜΟΙ ΚΑΙΜΑΚΑ ΕΠΙΤ_ΥΠΟΚ_ΑΝΟΔΙΚΗ ΕΠΙΤ_ΥΠΟΚ_ΚΑΘΟΔΙΚΗ ΕΠΙΤ_ΥΠΟΚ_ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ ΕΠΙΤΥΧΙΑ_ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΙΔΟΣ_ΣΤΙΓΜΑ ΑΓΝΟΙΑ ΑΓΟΥΡΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΑΠΟΣΤΑΣΙΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΑΡΧΗΓΟΣ ΔΙΑΦΩΝΟΥΣΑ ΔΙΚΟΠΟΜΑΧΑΙΡΙ ΔΙΣΚΟΣ Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΤΑΓΩΓΗ ΚΡΙΣΗ ΛΑΘΟΣ ΜΑΓΑΖΙ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟ ΣΤΑΔΙΟ ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ PROJECTS ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΡΙΣΚΟ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΜΠΑΝΤΑ ΤΙΜΗ ΤΥΧΗ ΦΑΡΕΤΡΑ WORK LIFE BALANCE
--	---

6.8 Περιγραφικά στατιστικά (όπως εξάγονται από το πρόγραμμα)

Adata.csv: Descriptive Statistics

Variable	Mean	Std. Dev.	Minimum	Maximum
skill	0.5478571	0.4107863	0	1
exper	0.2142857	0.4103259	0	1
famorment	0.5714286	0.4948717	0	1
group	0.5	0.5	0	1
caus	0.4757143	0.3932595	0	1
effect	0.4992857	0.413564	0	1
cb	0.5235714	0.4128924	0	1
obj	0.5942857	0.3825612	0	1
subj	0.7385714	0.3604334	0	1
objandsubj	0.5707143	0.3666735	0	1

6.9 Παραδείγματα κωδικοποίησης

(Οι σελίδες 166-180 έχουν παραλειφθεί για λόγους εμπιστευτικότητας.
Διαθέσιμες μόνο στους εξεταστές)

6.10 Ανάλυση αναγκαίων αιτιακών παραγόντων (όπως εξάγονται από το πρόγραμμα)

Analysis of Necessary Conditions

Outcome variable: subjandobj

Conditions tested:

	Consistency	Coverage
exper	0.291615	0.776667
genstud	0.459324	0.845622
musstud	0.500626	0.705467
musorgen	0.625782	0.749625
skills	0.708385	0.737940
familyormentor	0.541927	0.541250
groups	0.624531	0.712857
caus	0.581977	0.698198
effect	0.665832	0.761087
cb	0.540676	0.589359

Κανένας αιτιακός παράγοντας δεν κρίνεται αναγκαίος για να προκύψει το αποτέλεσμα (επιτυχίας υποκειμενικής και αντικειμενικής). Ο δείκτης της Συνέπειας θα έπρεπε να υπερβαίνει την τιμή 0,80.

Outcome variable: ~subjandobj

Conditions tested:

	Consistency	Coverage
exper	0.111481	0.223333
genstud	0.166389	0.230415
musstud	0.387687	0.410935
musorgen	0.387687	0.349325
skills	0.499168	0.391134
familyormentor	0.610649	0.458750
groups	0.334443	0.287143
caus	0.499168	0.450450
effect	0.442596	0.380544
cb	0.665557	0.545703

Επίσης, κανένας αιτιακός παράγοντας δεν κρίνεται αναγκαίος για να προκύψει το αποτέλεσμα (μη επιτυχούς πορείας). Ο δείκτης της Συνέπειας θα έπρεπε να υπερβαίνει την τιμή 0,80.

6.11 Ανάλυση υποσυνόλων/υπερσυνόλων (όπως εξάγονται από το πρόγραμμα)

	<u>Consistency raw coverage combined</u>		
skill*famorment*caus*effect*cb*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*famorment*caus*effect*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*famorment*caus*effect*cb	0.666667	0.082603	0.170033
skill*famorment*effect*cb*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
famorment*caus*effect*cb*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*famorment*caus*effect	0.750000	0.123905	0.285967
skill*famorment*caus*cb*~cb	1.000000	0.207760	0.453522
skill*famorment*effect*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
famorment*caus*effect*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*famorment*effect*cb	0.751880	0.125156	0.287408
skill*famorment*caus*~cb	1.000000	0.207760	0.453522
famorment*caus*effect*cb	0.666667	0.082603	0.170033
skill*caus*effect*cb*~cb	1.000000	0.165206	0.404419
skill*famorment*caus*cb	0.496241	0.082603	0.064266
famorment*effect*cb*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*famorment*effect	0.801205	0.166458	0.364920
skill*famorment*cb*~cb	1.000000	0.207760	0.453522
famorment*caus*effect	0.750000	0.123905	0.285967
skill*caus*effect*~cb	1.000000	0.165206	0.404419
famorment*caus*cb*~cb	1.000000	0.375469	0.609684
skill*famorment*caus	0.712446	0.207760	0.334948
famorment*effect*~cb	1.000000	0.123905	0.350237
skill*caus*effect*cb	0.800000	0.165207	0.363545
skill*effect*cb*~cb	0.664160	0.331665	0.335806
famorment*effect*cb	0.751880	0.125156	0.287408
skill*famorment*~cb	1.000000	0.207760	0.453522
caus*effect*cb*~cb	1.000000	0.165206	0.404419
skill*famorment*cb	0.598802	0.125156	0.137016
famorment*caus*~cb	1.000000	0.375469	0.609684
famorment*caus*cb	0.495496	0.206508	0.101614
skill*caus*cb*~cb	1.000000	0.249061	0.496559
skill*caus*effect	0.857143	0.247810	0.474876
famorment*effect	0.834171	0.207760	0.425148
famorment*cb*~cb	1.000000	0.375469	0.609684
skill*effect*~cb	0.664160	0.331665	0.335806
skill*effect*cb	0.909836	0.416771	0.632535
skill*famorment	0.749064	0.250313	0.403365
caus*effect*~cb	1.000000	0.165206	0.404419
famorment*caus	0.645503	0.458073	0.351681
skill*caus*~cb	1.000000	0.249061	0.496559
caus*effect*cb	0.800000	0.165207	0.363545
famorment*~cb	1.000000	0.375469	0.609684
skill*caus*cb	0.663317	0.165207	0.237003
effect*cb*~cb	0.664160	0.331665	0.335806
skill*cb*~cb	0.712446	0.415519	0.473688
famorment*cb	0.398000	0.249061	0.070578
skill*effect	0.749249	0.624531	0.637138
caus*effect	0.857143	0.247810	0.474876
caus*cb*~cb	1.000000	0.416771	0.642342
effect*~cb	0.664160	0.331665	0.335806
skill*caus	0.798193	0.331665	0.511874
famorment	0.541250	0.541927	0.194769
skill*~cb	0.712446	0.415519	0.473688
effect*cb	0.909836	0.416771	0.632535
caus*~cb	1.000000	0.416771	0.642342
skill*cb	0.832500	0.416771	0.602155
caus*cb	0.578947	0.289111	0.186262
effect	0.761087	0.665832	0.677808
cb*~cb	0.698651	0.583229	0.540013
skill	0.737940	0.708385	0.662721
caus	0.698198	0.581977	0.539434
~cb	0.698651	0.583229	0.540013
cb	0.589359	0.540676	0.265119

6.12 Η βασική λύση (όπως εξάγεται από το πρόγραμμα)

TRUTH TABLE ANALYSIS

Model: subjandobj = f(skills, familyormentor, cb, caus, effect)

frequency cutoff: 1.000000

consistency cutoff: 1.000000

--- COMPLEX SOLUTION ---

	raw coverage -----	unique coverage -----	consistency -----
familyormentor*~cb*caus*~effect	0.292866	0.251564	1.000000
skills*cb*~caus*effect	0.334167	0.292866	1.000000
solution coverage:	0.585732		
solution consistency:	1.000000		

--- PARSIMONIOUS SOLUTION ---

	raw coverage -----	unique coverage -----	consistency -----
~cb*caus	0.416771	0.334168	1.000000
cb*effect	0.416771	0.334168	0.909836
solution coverage:	0.750938		
solution consistency:	0.947867		

--- INTERMEDIATE SOLUTION ---

Assumptions:

effect (present)

caus (present)

~cb (absent)

familyormentor (present)

skills (present)

	raw coverage -----	unique coverage -----	consistency -----
caus*~cb*familyormentor	0.375469	0.292866	1.000000
effect*cb*skills	0.416771	0.334168	0.909836
solution coverage:	0.709637		
solution consistency:	0.945000		

6.13 Αποσπάσματα συνεντεύξεων

(Οι σελίδες 184-190 έχουν παραλειφθεί για λόγους εμπιστευτικότητας.
Διαθέσιμες μόνο στους εξεταστές)

6.14 Επεξήγηση όρων της ποιοτικής συγκριτικής ανάλυσης με ασαφή Σύνολα (fsqca).

Άλγεβρα Boolean / Η άλγεβρα που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό της σχέσης μεταξύ των Συνόλων στη βάση μόνο δύο αριθμητικών τιμών, 0 και 1.

Η ασαφής λογική/ Αποτελεί υπερσύνολο της άλγεβρας Boolean, δηλαδή μια μορφή λογικής με περισσότερες των δύο τιμών που μπορεί να επεξεργάζεται, όπως τα Σύνολα που περιλαμβάνουν και τιμές μεταξύ 0 και 1. Η ασαφής λογική προκύπτει από τη θεωρία των ασαφών Συνόλων.

Κλίμακα ασαφών Συνόλων/ Προσδιορίζεται από το σύνολο των τιμών που περιλαμβάνει. Τα σαφή Σύνολα περιλαμβάνουν μόνο δύο τιμές (1 και 0). Η πλέον λεπτομερής κλίμακα περιλαμβάνει άπειρο αριθμό τιμών μεταξύ 0 και 1. (Συνεχές-ασαφές Σύνολο)

Σημεία Οριοθέτησης/ Τα τρία όρια που δομούν ένα ασαφές Σύνολο είναι τα ακόλουθα: 1 (Το όριο για την πλήρη συμμετοχή ενός αιτιώδους παράγοντα στο Σύνολο), 0 (Το όριο της πλήρους απουσίας του από το Σύνολο) και 0.5 (Το όριο της μίς πλήρους παρουσίας ή απουσίας του)

Τιμή του ασαφούς Συνόλου/ Η αριθμητική τιμή που υποδεικνύει το βαθμό συμμετοχής στο ασαφές Σύνολο.

Αιτιώδης παράγοντας ή συνθήκη / Ερμηνευτικός παράγοντας ή ανεξάρτητη μεταβλητή.

Αποτέλεσμα/ Η επεξηγούμενη ή εξαρτημένη μεταβλητή.

Πίνακας Αληθείας/ Ο πίνακας που εμφανίζει όλους τους λογικά δυνατούς συνδυασμούς των αιτιακών παραγόντων. Απαρτίζεται από 2^k σειρές, όπου k είναι ο αριθμός των αιτιακών παραγόντων.

Αλγόριθμος του Πίνακα Αληθείας/ Ένας αλγόριθμος που συγκρίνει ανά ζεύγη τα δεδομένα που έχουν εισαχθεί προς ανάλυση στον Πίνακα Αληθείας, ώστε να ελαχιστοποιήσει τα δεδομένα καταλήγοντας σε απλούστερη απεικόνιση (λύση) της σχέσης μεταξύ αιτιακών παραγόντων και αποτελέσματος, στη βάση των περιπτώσεων που εξετάζουμε.

Λογικός χειρισμός/ Η χρήση αλγεβρικών συμβόλων που μας δείχνουν με ποιο τρόπο οι όροι μιας λύσης συνδέονται λογικά. Τα πλέον σημαντικά είναι $\neg$ (NOT), $\wedge$ (AND), και $\vee$ (OR).

Μορφή -Τύπος της λύσης/ Η ελαχιστοποιημένη (περιεκτική) έκφραση στην οποία καταλήγει η εφαρμογή αλγόριθμων του Πίνακα Αληθείας. Στη βάση των πραγματικών περιπτώσεων που μελετάμε, μας δείχνει με ποιο τρόπο οι αιτιακοί παράγοντες και το αποτέλεσμα συνδέονται μεταξύ τους.

Περίπλοκη λύση/ Το αποτέλεσμα που προκύπτει από την εφαρμογή αλγόριθμου για την ελαχιστοποίηση του Πίνακα Αληθείας, χωρίς την αξιοποίηση τυχόν αντιπαραδειγμάτων (υποθετικών περιπτώσεων). Δηλαδή, χωρίς να συμμετέχουν στην ανάλυση οι λογικά δυνατοί συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων που δεν απαντώνται στις πραγματικές περιπτώσεις που μελετάμε.

Απλή λύση/ Το αποτέλεσμα που προκύπτει από την εφαρμογή αλγόριθμου για την ελαχιστοποίηση του Πίνακα Αληθείας, με την αξιοποίηση όλων των αντιπαραδειγμάτων (υποθετικών περιπτώσεων). Δηλαδή, των λογικά δυνατών συνδυασμών που δεν αντιστοιχούν σε πραγματικές περιπτώσεις.

Ενδιάμεση λύση/ Το αποτέλεσμα που προκύπτει από την εφαρμογή αλγόριθμου για την ελαχιστοποίηση του Πίνακα Αληθείας, με την αξιοποίηση των αποκαλούμενων εύκολων αντιπαραδειγμάτων (υποθετικών περιπτώσεων). Δηλαδή, των λογικά δυνατών συνδυασμών που δεν αντιστοιχούν σε πραγματικές περιπτώσεις αλλά δικαιολογείται θεωρητικά η χρησιμοποίησή τους, στη βάση των θεωρητικών γνώσεων και της υποκειμενικής κρίσης του ερευνητή.

Περιορισμένη ποικιλομορφία/ Η παρουσία αναντιστοιχίας σειρών του Πίνακα Αληθείας και πραγματικών περιπτώσεων. Λογικά δυνατοί συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων (σειρές) του Πίνακα Αληθείας, δεν απαντώνται στις εξεταζόμενες πραγματικές περιπτώσεις.

Αιτιώδης συνάφεια πολλαπλούς συγκυρίας/ Διάφοροι συνδυασμοί αιτιακών παραγόντων μπορούν να επιφέρουν το αποτέλεσμα (ύπαρξη ισοδύναμων λύσεων), ένας συνδυασμός παραγόντων μπορεί να οδηγήσει στο αποτέλεσμα (μη προσθετικότητα), και είτε η παρουσία είτε η απουσία ενός αιτιακού παράγοντα μπορεί να οδηγήσει στο αποτέλεσμα (ασυμετρία - μη ομοιομορφία).

Αναγκαιότητα/ / Ένας αιτιακός παράγοντας είναι αναγκαίος όταν είναι πάντοτε παρόν όποτε προκύπτει το αποτέλεσμα. Κι όταν ένας παράγοντας είναι αναγκαίος τότε το σύνολο των τιμών του αποτελέσματος αποτελεί υποσύνολο των τιμών του αιτιακού παράγοντα.

Επάρκεια/ Ένας αιτιακός παράγοντας είναι επαρκής όταν το αποτέλεσμα προκύπτει πάντοτε με την παρουσία αυτού του παράγοντα. Στην περίπτωση αυτή, στις περιπτώσεις που εξετάζουμε, το άθροισμα των τιμών του παράγοντα, ή του συνδυασμού παραγόντων, αποτελεί υποσύνολο των τιμών του αποτελέσματος.

Συνέπεια/ Ο βαθμός στον οποίο οι πραγματικές περιπτώσεις που μελετάμε συμπεριλαμβάνουν έναν αιτιώδη παράγοντα ή ένα συνδυασμό παραγόντων που οδηγούν στο ίδιο αποτέλεσμα.

Κάλυψη / Ο βαθμός κατά τον οποίο στις μελετούμενες περιπτώσεις μας, ένας αιτιώδης παράγοντας ή συνδυασμός τέτοιων παραγόντων που συμπεριλαμβάνονται στη λύση που προκύπτει από την ελαχιστοποίηση του πίνακα Αληθείας, οδηγούν στην εμφάνιση του αποτελέσματος. Δηλαδή αποτελεί ένα μέτρο της εμπειρικής σημασίας (σημαντικότητας) της προκύπτουσας λύσης, ως προς την επεξήγηση των αποτελεσμάτων των μελετούμενων περιπτώσεών μας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ο Ξένη βιβλιογραφία

- Abele, A. E., Wiese, B. (2008) "The nomological network of self-management strategies and career success". *J. Occup. Organ. Psych.*, Vol. 73, pp. 490–497.
- Abele, A. E., Spurk, D. Volmer, J. (2011) "The construct of career success: measurement issues and an empirical example". *Journal for Labour Market Research*, Vol. 43, pp. 195–206.
- Abele, A. E., Spurk, D. Volmer, J. (2011) "The construct of career success: measurement issues and an empirical example". *Journal for Labour Market Research*, Vol. 43, pp. 195–206.
- Aldrich, H. E. (2010) "Beam me up, Scott(ie)! Institutional theorists' struggles with the emergent nature of entrepreneurship". In Sine, W. D., David, R. J. (eds.) *Institutions and Entrepreneurship (Research in the Sociology of Work*, Vol. 21). Emerald Group Publishing Limited.
- Aldrich, H. E., Renzulli, L., Langton, N. (1998) "Passing on privilege: Resources provided by self-employed parents to their self-employed children". In Liecht, K. (Ed.), *Research in Social Stratification and Mobility*, Greenwich, CT: JAI Press.
- Aldrich, H. E., Martinez, M. A. (2001) "Many are Called, but Few are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), pp. 41-56.
- Allen, T. D, Eby, L. T., Poteet, M. L., Lentz, E., Lima, L. (2004) "Career Benefits Associated With Mentoring for Protégés: A Meta-Analysis". *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, No 1, pp. 127-136.
- Alper, N., Galligan, A. (1999) "Recession to renaissance: A comparison of Rhode Island artists 1981 and 1997". *Journal of Arts Management Law and Society*, Vol. 29, pp. 178–204.
- Alper, N. O., Wassall, G. H. (2006) "Artists' careers and their labor markets". In Victor Gisburgh and David Throsby (eds.) *Handbook of the Economics of Art and Culture*, Amsterdam: Elsevier.
- Alsos, G. A., Clausen T. H., Solvoll, S. (2013) "Towards a better measurement scale of effectuation and causation: A mixed-methods approach". Working paper presented at the 2nd Effectuation Research and Teaching Conference, 2-4 June, Lyon, France.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B. (2007) "Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action". *Organizações em contexto*, Vol. 6, pp. 123-152.
- Alvarez, J. L., Mazza, C., Pedersen, J. S., Svejnova, S. (2005) "Shielding Idiosyncrasy from isomorphic pressures: Towards optimal distinctiveness in European filmmaking". *Organization*, Vol. 12, pp. 863-888.
- Amabile, T. M. (1988) "A model of creativity and innovation in organizations". *Research in Organizational Behaviour*, Vol. 10, pp. 123-167.
- Anand, N., Peterson, R.-A. (2000) "When Market Information Constitutes Fields: Sensemaking of Markets in the Commercial Music Industry". *Organization Science*, Vol. 11, No. 3, pp. 270-284.
- Anderson, C. (2006) *The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More*. New York: Hyperion.

- Ansoff H. I. (1979) *Strategic Management*. New York: Willey.
- Argyris, C. (1974) *Behind the front page*. San Francisco: Jossey Bass.
- Argyris, C., Schon, D. (1978) *Organisational learning: A theory of action perspective*. Reading, MA: Addison Wesley.
- Argyris, C., Putnam, R., McLain S., D. (1985) *Action science: concepts, methods, and skills for research and intervention*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Arthur, M. (1994) "The boundaryless career: a new perspective for organizational inquiry". *Journal of Organizational Behaviour*, Vol. 15, No 4, pp. 295-306.
- Arthur, M. B. (2008) "Examining contemporary careers: A call for interdisciplinary inquiry". *Human Relations*, Vol. 61, No 2, pp. 163-186.
- Arthur, M. B., Hall, D. T., Lawrence, B. S. (1989) "Generating new directions in career theory". In Arthur, M. B., Hall, D. T., Lawrence, B. S. (eds) *The Handbook of Career Theory*. New York: Cambridge University Press.
- Arthur, M. B., Rousseau, D. M. (1996) *The boundaryless career*. New York: Oxford University Press.
- Arthur, M. B., Inkson, K., Pringle, J. K. (1999) *The New Careers: Individual Action and Economic Change*. London: Sage.
- Arthur, M. B., Khapova, S. N., Wilderom, C. P. M. (2005) "Career success in a boundaryless career world". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 26, No. 2, pp. 177-202.
- Aselage, J., Eisenberger, R. (2003) "Perceived Organizational Support and psychological contracts: a theoretical integration". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 24, pp. 491-509.
- Baker, W. E., Faulkner, R., R. (1991) "Role as Resource in the Hollywood Film Industry". *American Journal of Sociology*, Vol. 97, Vol. 2, pp. 279-309.
- Baker, T., Nelson, R. E. (2005) "Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 50, No. 3, pp. 329-366.
- Ballout, H. I. (2007) "Career success. The effects of human capital, person-environment fit and organizational support". *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 22 No. 8, pp. 741-765.
- Baltzis, A. (2010) "Cultural production and creative destruction". Paper presented at the scientific conference *Quelles formes de valorisation pour la musique aujourd'hui?*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme Paris Nord.
- Baltzis, A. (2012) "'Ten times measure, one time cut'. Methodological and political issues of collecting data on the music industries". Paper presented at the International Conference *Music Information and Society*. Institute for Research on Music and Acoustics (IEMA).
- Banks, M., Hesmondhalgh, D. (2009) "Looking for work in creative industries policy". *International Journal of Cultural Policy*, Vol. 15, No 4, pp. 415-430.
- Barney, J. (1991) "Firm resources and sustained competitive advantage". *Journal of Management*, Vol. 17, No 1, pp. 99-120.
- Basutro, X., Speer, J. (2012) "Structuring the Calibration of Qualitative Data as Sets for Qualitative Comparative Analysis (QCA)". *Field Methods*, Vol. 24, No 2, pp. 155-174.

- Bateson, G. (1972) *Steps to an ecology of mind*. New York: Ballantine.
- Baumol, W. J. (1990) "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 98 (5), pp. 893-921.
- Becker, G. S. (1962) "Irrational Behavior and Economic Theory". *The Journal of Political Economy*, Vol. 70, No. 1, pp. 1-13.
- Becker, G. S. (1964) *Human capital*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Becker, H. (1982) *Art Worlds*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Beckman, C. M., Gatewood, B. (2012) "Building Organizations to Change Communities: Educational Entrepreneurs in Poor Urban Areas". In Golden-Biddle, K. Dutton, J. (Eds.) *Using a positive lens to explore social change and organizations*. Routledge, Taylor and Francis Group.
- Benhamou, F. (2003) "Artists' labor markets". In Towse, R. (ed.) *A Handbook of Cultural Economics*, Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Bennett, D. (xx) "What do Musicians do for a Living?". MCA's Knowledge Base.
Διαθέσιμο στη διεύθυνση
http://www.musiccareer.com.au/index.php/What_do_Musicians_do_for_a_Living%3F
[Τελευταία πρόσβαση 10.6.2014]
- Bille, T., Jensen, S., Vestergaard, T. (2011) "The careers, survival functions and income of artists". *CreativeEncounters*, Working Paper # 63. Διαθέσιμο στη διεύθυνση
http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/8378/Trine%20Bille_%20Creative%20Encounters_63.pdf?sequence=1 [Τελευταία πρόσβαση 20.6.2014]
- Bilton, C., Leary, R. (2002) "What can managers do for creativity? Brokering creativity in the creative industries". *International Journal of Cultural Policy*, Vol. 8, No 1, pp. 49-64.
- Blatter, J., Kreutzery, M., Rentlitz, M., Thiele, J. (2009) "Preconditions for Foreign Activities of European Regions: Tracing Causal Configurations of Economic, Cultural, and Political Strategies". *Publius: The Journal of Federalism*, pp.1-29.
- Bockstedt, J., Kauffman, R. J., Riggins, F. J. (2005) "The move to artist-led online music distribution: Explaining structural changes in the digital music market", Proceedings of the 38th Hawaii International Conference on System Sciences.
- Brockhaus, R. H. (1980) "Risk taking propensity of entrepreneurs". *Academy of Management Journal*, Vol. 23 (3), pp. 509-520.
- Burg, E. van, Romme, G. (2014) "Creating the Future Together: Toward a Framework for Research Synthesis in Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38, pp. 369-409.
- Burns, T., Stalker, M. (1994) *The Management of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Bygrave, W. D. (2007) "The entrepreneurship paradigm (I) revisited". In Neergaard, H., Ulhøi, J. P., (eds.) *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Cannon, M. Edmondson, A. C. (2001) "Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 22, pp. 161-177.
- Caren, N., Panofsky, A. (2005) "TQCA. A Technique for Adding Temporality to Qualitative Comparative Analysis". *Sociological Methods & Research*, Vol. 34, No. 2, pp. 147-172.

- Caves, R. E. (2000) *Creative Industries: contracts between art and commerce*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler, G. N., DeTienne, D. R., Mumford, T. V. (2007) "Causation and Effectuation: Measurement Development and Validation". *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 27, Iss. 13, pp. 1-13.
- Chandler, G., DeTienne, D., McKelvie, A., Mumford, T. (2011) "Causation and effectuation processes: A validation study". *Journal of Business Venturing*, Vol. 26, pp. 375–390.
- Christopherson, S. (1996). "Flexibility and adaptation in industrial relations: The exceptional case of the US media entertainment industries". In: Gray, L., Seeber, R. (Eds.) *Under the Stars*. Cornell University Press, Ithaca.
- Christianen, M., (1995) "Cycles in Symbol Production? A new model to explain concentration, diversity and innovation in the music industry". *Popular Music*, Vol. 14, Iss. 01, pp. 55-93.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., Woo, C. Y. (1994) "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance". *Journal of Business Venturing*, Vol. 9 (5), pp. 371-395.
- Coulson, S. (2012) "Collaborating in a competitive world: musicians' working lives and understandings of entrepreneurship". *Work Employment & Society*, Vol. 26, No. 2, pp. 246-261.
- Coyle-Shapiro, J. A-M., Conway, N. (2005) "Exchange relationships: Examining psychological contracts and perceived organizational support". *Journal of Applied Psychology*, Vol. 90, No 4, pp. 774-781.
- Coyle-Shapiro, J. A-M., Parzefall, M. (2008) "Psychological contracts". In Cooper, C. L., Barling, J. (eds.) *The SAGE handbook of organizational behavior*. London: SAGE Publications.
- Cress, D. M., Snow, D. A. (2000) "The Outcomes of Homeless Mobilization: The Influence of Organization, Disruption, Political Mediation, and Framing". *American Journal of Sociology*, Vol. 105, No 4, pp. 1063-1104.
- Creswell, J. W. (2009) *Research design: qualitative, quantitative, and mixed method approaches*. Los Angeles (CA): Sage Publications.
- Davidsson, P., Low, M., Wright, M. (2001) "Editors' introduction: Low and MacMillan ten years on – Achievements and future directions for entrepreneurship research". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 25, No 4, pp. 5-16.
- Davidsson, P., Wiklund, J. (2001) "Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 25, No. 4, pp. 81-100.
- Davidsson, P., Honig, B. (2003) "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, Vol. 18 (3), pp. 301-331.
- Davidsson, P. (2005a) "The Entrepreneurial Process As A Matching Problem". Paper presented in the Academy of Management Conference, Hawaii. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://eprints.qut.edu.au/2064/> [Τελευταία πρόσβαση 23.5.2014]
- Davidsson, P. (2005b) "Methodological Approaches to Entrepreneurship: Past and Suggestions for the Future". *Small Enterprise Research*. Vol. 13, pp. 1-21.
- Davidsson, P. (2006) "Nascent entrepreneurship: Empirical studies and developments". *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 2 (1), pp. 1-76.

- Davidsson, P. (2008a) *The Entrepreneurship Research Challenge*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Davidsson, P. (2008b) "Some conclusions about entrepreneurship and its support". Paper presented in the World Entrepreneurship Forum, 13–15 November 2008, Evian, France.
- Davidsson, P, Gordon, S. R. (2013) "A portrayal of new entrants into the Australian economy (Entrepreneurial individuals and ventures). Business Creation in Australia, 01. Queensland University of Technology Business School, Brisbane, QLD. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://eprints.qut.edu.au/62917/>. [Τελευταία πρόσβαση 12.6.2014]
- DCMS (2001) *Creative Industries Mapping Document* (2nd ed.), London, UK: Department of Culture, Media and Sport.
- DeFillippi, R. J., Arthur, M. B. (1996) "Boundaryless contexts and careers: A competency-based perspective". In Arthur, M. B., Rousseau, D. M. (Eds.) *The boundaryless career*. New York: Oxford University Press.
- DeFillippi, R. J., Arthur, M. B. (1998) "Paradox in Project-Based Enterprise: The Case of Film Making". *California Management Review*, Vol. 40, No. 2, pp. 125-139.
- DeFillippi, R., Grabher, G., Jones, C. (2007) "Introduction to paradoxes of creativity: managerial and organizational challenges in the cultural economy". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 28, pp. 511–521.
- Delmar, F. and Davidsson, P. (2000) "Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 12, pp. 1-23.
- Dew, N., Sarasvathy, S. D. (2002) "What effectuation is not: Further development of an alternative to rational choice". Paper presented at the Annual Meeting of the Academy of Management, Denver, CO.
- Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S. D., Wiltbank, R. (2008) "Outlines of a behavioral theory of the entrepreneurial firm". *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 66, No 1, pp. 37–59.
- Dew N., Sarasvathy, S. D., Read, S., Wiltbank, R. (2009a) "Affordable Loss: Behavioral economic aspects of the plunge decision". *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 3, No 2, pp. 105-126.
- Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S. D., Wiltbank, R. (2009b) "Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making: Differences between experts and novices". *Journal of Business Venturing*, 24, pp. 287–309.
- Di Domenico, M. L., Haugh, H., Tracey, P. (2010) "Social Bricolage: Theorizing Social Value Creation in Social Enterprises". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 34, Iss. 4, pp. 681-703.
- DiMaggio, P. (1982a) "Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston. Part I". *Media, Culture and Society*, Vol. 4, pp. 33–50.
- DiMaggio, P. (1982b) "Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston. Part II". *Media, Culture and Society*, Vol. 4, pp. 303–322.
- Dolata, U., (2011) 'The Music Industry and the Internet: A Decade of Disruptive and Uncontrolled Sectoral Change'. SOI Discussion Paper 2011-02, Institute of Social Sciences Organizational Sociology and Innovation Studies. Διαθέσιμο στη διεύθυνση http://www.uni-stuttgart.de/soz/oi/publikationen/soi2_dolata_music_industry.pdf [Τελευταία πρόσβαση 20.5.2014].

- Donnelly, B. (xx) "Why Artists Should "Do a 180" on "360 Deals"". Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.lommen.com/pdf/bob-donnelly-360-article.aspx> [Τελευταία πρόσβαση 2.3.2014]
- Dowd, T. J. (2004a) "Production perspectives in the sociology of music". *Poetics*, Vol. 32, pp. 235–246.
- Dowd, T. J. (2004b) "Concentration and diversity revisited". *Social Forces*, Vol. 82, No. 4, pp. 1411-1455.
- Dowd, T. J. (2007) "Innovation and diversity in cultural sociology: Notes on Peterson and Berger's classic article". *Sociologica: Italian Journal of Sociology Online*, Vol. 1, pp. 1-47.
- Downey, J., Stanyer, J. (2010) "Comparative media analysis: Why some fuzzy thinking might help. Applying fuzzy set qualitative comparative analysis to the personalization of mediated political communication". *European Journal of Communication*, Vol. 25, No 4, pp. 1–17.
- Dubini, P., Provera, B. (2008) "Chart Success and Innovation in the Music Industry: Does Organizational Form Matter?". *Journal of Media Business Studies*, Vol.5, No. 1, pp. 41-65.
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., Lowe, A. (2004) *Management Research* (Second Edition ed.). London: Sage Publications.
- Ebben, J. (2009) "Bootstrapping and the financial condition of small firms". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 15, No 3, pp. 346-363.
- Ebbinghaus, B. (2005) "When Less is More. Selection Problems in Large-N and Small-N Cross-National Comparisons". *International Sociology*, Vol. 20, No 2, pp. 133–152.
- Eby, L. T., Allen, T. D. (2002) "Further Investigation of Protégés' Negative Mentoring Experiences". *Group & Organization Management*, Vol. 27, No 4, pp. 456-479.
- Edmondson, A. C., McManus, S. E. (2007) "Methodological Fit in Management Field Research", *Academy of Management Review*, Vol. 32, No. 4, pp. 1155–1179.
- Efstratoglou, A., Klimis, G.-M., Michailidou, M. (2010) "Diversity and Disparity in Greek Music Production". Paper presented at ESA RN 18 Communications and Media
- Efstratoglou, A., Klimis, G.-M., Michailidou, M. (2012) "Towards a new definition and measurement of innovation in the music sector". Paper presented at the World Media Economics & Management Conference.
- Eikhof, D. R., Haunschild, A., Schöblier, F. (2012) "Behind the scenes of boundarylessness: Careers in German theatre". In Matthieu, C. (ed.) *Careers in the creative industries*. London: Routledge.
- Engel, Y., Kleijn, E., Khapova, S. (2012) "Career as antecedent of entrepreneurial decision-making: Uncovering the role of prediction and control". Paper presented at the Academy of Management Conference.
- Epstein, J., Duerr, D., Kenworthy, L., Ragin, C. (2008) Comparative Employment Performance. A Fuzzy-Set Analysis. In Kenworthy, L., Hicks, A. (eds.) *Method and Substance in Macro-Comparative Analysis*. Palgrave Macmillan.
- Fichman, M., Levinthal, D. A. (1991) "Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships". *Academy of Management Review*, Vol. 16, No 2, pp. 442-468.

- Finegold, D., Mohrman, S. A. (2001) "What do employees really want? The perception vs. the reality". Paper presented at the annual meeting of the World Economic Forum, Davos, Switzerland.
- Freese, C., Schalk, R. (2008) "How to measure the psychological contract? A critical criteria-based review of measures". *South African Journal of Psychology*, Vol. 38, No 2, pp. 269-286.
- Frith, S. (2000) "Music industry research: Where now? Where next? Notes from Britain". *Popular Music*, Vol. 19, No. 3, pp. 387-393.
- Gartner, William B. (1985) "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation". *Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 4, pp. 696-706.
- Gartner, W. B. (1989) "'Who Is an Entrepreneur?' is the Wrong Question". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 13 (4), pp. 47-68.
- Gartner, W. B., Bird, B. J., Starr, J. A. (1992) "Acting As If: Differentiating Entrepreneurial from Organizational Behavior". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 16, No 3, pp 13-31.
- Garud, R., Karnøe, P. (2003) "Bricolage versus breakthrough: distributed and embedded agency in technology entrepreneurship". *Research Policy*, Vol. 32, pp. 277–300.
- Garud, R., Hardy, C., Maguire, S. (2007) "Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue". *Organization Studies*, Vol. 28, pp. 957-969.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). "Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, pp. 750-783.
- Goldberg L. R., (1990) "An alternative "description of personality": The Big Five factor structure". *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 59 (6), pp. 1216-1229.
- Gordon, S. R., Davidsson, P., Steffens, P. R. (2009) "Novice vs habitual entrepreneurship : differences in motivations, actions and expectations". Paper presented in the AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, 4-6 Feb 2009, University of Adelaide.
- Grabher, G., (2002) "The Project Ecology of Advertising: Tasks, Talents and Teams". *Regional Studies*, Vol. 36, No 3, pp. 245 – 262.
- Granovetter, M. (1973) "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, Vol. 78, pp. 1260–1380.
- Grant, R. M. (1991) "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation". *California Management Review*, Vol. 33, No 3, pp. 114-135.
- Greene, P., Brown, T. (1997) "Resource Needs and the Dynamic Capitalism Typology". *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, pp. 161-173.
- Greenhaus, J. H., Parasuraman, S., and Wormley, W. M. (1990) "Effects of race on organizational experiences, job performance evaluations, and career outcomes". *Academy of Management Journal*, Vol. 33, No. 1, pp. 64–86.
- Guba, E. G., Lincoln, Y. S. (1994) "Competing paradigms in qualitative research". In Denzin, N. K., Lincoln, Y. S. (Eds.) *Handbook of qualitative research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gunz, H.-P., Heslin, P.-A., (2005) "Reconceptualizing career success". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 26, pp. 105–111.

- Haggard, D. L., Turban, D. B. (2012) "The Mentoring Relationship as a Context for Psychological Contract Development". *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 42, No 8, pp. 1904-1931.
- Hall, R. (1992) "The strategic analysis of intangible resources". *Strategic Management Journal*, Vol. 13, pp. 135-144.
- Hall, D. T. (2004) "The protean career: A quarter-century journey". *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 65, No 1, pp. 1-13.
- Handke, C., (2007) "Surveying Innovation in the Creative Industries", paper delivered at the 5th International EMAEE Conference on Innovation. Manchester Metropolitan University. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.business.mmu.ac.uk/emaee/papers/26Handke.pdf> [Τελευταία πρόσβαση 14.9.2011]
- Harmeling, S. S., Oberman, S., Venkataraman, S., Stevenson, H. H. (2004) "That my neighbor's cow might live: Effectuation, entrepreneurship education, and regional development in Croatia". In Shaker, A., Zahra, S. A., Brush, C. G., Davidsson, P., Fiet, J., Greene, P. G., Harrison, R. T., Lerner, M., Mason, C., Meyer, G. D., Sohl, J., Zacharakis, A. (Eds.) *Frontiers of entrepreneurship research*, 24. Wellesley, MA: Babson College.
- Harting, T. (2004) "Entrepreneurial effectuation in a corporate setting: The case of Circuit City's Carmax unit". Paper presented at the Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Glasgow, Scotland.
- Heslin, P. A.. (2003) "Self-and other-referent criteria of success". *Journal of Career Assessment*, Vol. 11, No. 3, pp. 262–286.
- Heslin, P. A. (2005) "Conceptualizing and evaluating career success". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 26, No. 2, pp. 113–136.
- Hesmondhalgh, D. (1996). "Flexibility, post-Fordism and the music industry". *Media, Culture and Society*, Vol. 18, pp. 469-488.
- Hesmondhalgh, D. (1997a) "Post-Punk's Attempt to Democratise the Music Industry: The Success and Failure of RoughTrade". *Popular Music*, Vol. 16, No. 3, pp. 255-274.
- Hesmondhalgh, D. (1997b) "The cultural politics of dance music". *Soundings*, Vol. 5, pp. 167-178.
- Hesmondhalgh, D. (1998) "The British Dance Music Industry: A Case Study of Independent Cultural Production". *The British Journal of Sociology*, Vol. 49, No. 2, pp. 234-251.
- Hesmondhalgh, D. (2002) *The Cultural Industries*, London: Sage.
- Higgins, M., Dobrow, S. R., Roloff, K. S. (2010) "Optimism and the boundaryless career: The role of developmental relationships". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 31, pp. 749–769.
- Hirsch, M.-P., (1972) "Processing Fads and Fashions: An Organization-Set Analysis of Cultural Industry Systems". *The American Journal of Sociology*, Vol. 77, No. 4, pp. 639-659.
- Hughes, E. C. (1937) "Institutional Office and the Person". *American Journal of Sociology*, Vol. 43, pp. 404-13.
- Jack, S. L., Anderson, A. R. (2002) "The effects of embeddedness on the entrepreneurial process". *Journal of Business Venturing*, Vol. 17, pp. 467-487.

- Jones, C. (1996) "Careers in Project Networks: The Case of the Film Industry". In Arthur, M. B., Rousseau, D. M. (Eds.) *The Boundaryless Career: A New Employment Principle for a New Organizational Era*. New York: Oxford University Press.
- Jones, C. (2002) "Signaling expertise: How signals shape careers in creative industries" In Peiperl, M., Arthur, M., Anand, N. (eds) *Career Creativity*, Oxford: Oxford University Press.
- Jones, C., Borgatti, S. P., Walsh, K. (1998) "Career Competencies in a cultural industry: Sources of individual advantage and industry influence". Working paper. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.analytictech.com/borgatti/osfilmfeb11sb.htm>. [Τελευταία πρόσβαση 12.6.2014]
- Jordan, A. H., Audia, P. G. (2012) "Self-Enhancement and Learning from Performance Feedback". *Academy of Management Review*, Vol. 37, pp. 211–231.
- Judge, T. A., Cable, D. M., Boudreau, J. W., Bretz, R. D. (1995) "An empirical investigation of the predictors of executive career success". *Personnel Psychology*, Vol. 48, No. 3, pp. 485–519.
- Judge, T. A., Kammeyer-Mueller, J. D. (2007) "Personality and Career Success". In Peiperl, M., Gunz, H. (Eds.) *Handbook of Career Studies*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Katz, J., Gartner, W. B. (1988) "Properties of Emerging Organizations". *Academy of Management Review*, Vol. 13, pp. 429–441.
- Kay, F. M., Wallace, J. E. (2009) "Mentors as Social Capital: Gender, Mentors and Career Rewards in Law Practice". *Sociological Inquiry*, Vol. 79, No 4, pp. 418–452.
- Kealy, E. (1979) "From Craft to Art: The case of sound mixers and popular music". *Sociology of Work and Occupations*, Vol. 1, pp. 3–29.
- Khapova, S. N., Arthur, M. B., Wilderom, C. P. M. (2007) "The subjective career in the knowledge economy". In Gunz, H., Peiperl, M. (Eds) *Handbook of career studies*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Khapova, S. N., Arthur, M. B. (2010) "Interdisciplinary approaches to contemporary career studies". *Human Relations*, Vol. 64. No 1, pp. 3–17.
- Kitchener, M., Beynon, M. Harrington, C. (2002) "Qualitative Comparative Analysis and Public Services Research: Lessons from an Early Application". *Public Management Review*, Vol. 4, No 4, pp. 485–504.
- Klimis, G.-M., Wallis, R. R. (2009) "Copyright and Entrepreneurship: Catalyst or Barrier?". *Information, Communication & Society*, Vol. 12, No 2, pp. 267–286.
- Knight, F. H. (1921). "Risk, uncertainty, and profit". Boston MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP1.html> [Τελευταία πρόσβαση 28.4.2014].
- Kraaijenbrink, J. Spender, J. C., Groen, A. (2009) "The resource-based view: A review and assessment of its critiques". MPRA paper. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/21442/>. [Τελευταία πρόσβαση: 12.6.2014]
- Kretschmer, M. (2004) "Music artists' earnings and digitisation: a review of empirical data from Britain and Germany". Paper delivered at the AHRB Copyright Network Conference, Birkbeck College, London. Διαθέσιμο στη διεύθυνση http://eprints.bournemouth.ac.uk/3704/1/Birkbeck_06_04_final.pdf [Τελευταία πρόσβαση 5.6.2014]

- Kretschmer, M., Klimis, G.-M., Ju Choi, C. (1999) "Increasing Returns and Social Contagion in Cultural Industries", *British Journal of Management*, Vol. 10, pp. 561- 572.
- Kretschmer, M., Klimis, G.-M., Wallis, R. (2001) "Music in electronic markets. An empirical study". *New Media & Society*, Vol. 3, No 4, pp. 417-441.
- Lampel, J., Lant, T., Shamsie, J. (2000) "Balancing Act: Learning from Organizing Practices in Cultural Industries". *Organization Science*, Vol. 11, No. 3, pp. 263-269.
- Lawrence, P. R., Lorsch, J. W. (1967) *Organization and Environment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lee, S. (1995) "Re-examining the concept of the 'independent' record company: the case of Wax Trax! Records". *Popular Music*, Vol. 14, No. 1, pp. 13-31.
- Legewie, N. (2013) "An Introduction to Applied Data Analysis with Qualitative Comparative Analysis (QCA)". *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, Vol. 14, No 3. Διαθέσιμο στη διεύθυνση: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1303154>. [Τελευταία πρόσβαση 8.6.2014]
- Levi-Faur, D. (2006) "A Question of Size? A Heuristics for Stepwise Comparative Research Design". In Rihoux, B., Grimm, H. (Eds.) *Innovative Comparative Methods for Policy Analysis. Beyond the Quantitative-Qualitative Divide*. USA: Springer Science+Business Media, Inc.
- Levitt, B., March, G. J.(1988) "Organizational Learning". *Annual Review of Sociology*, Vol. 14, pp. 319–340.
- Lopes, P. (1992) "Innovation and diversity in the popular music industry, 1969 to 1990". *American Sociological Review*, Vol. 57, No. 1, pp. 56-71.
- Lorenzen, M., Frederiksen, L. (2003) "Experimental Music: Product Innovation, Project Networks and Dynamic Capabilities in the Pop Music Industry". Copenhagen: IVS/DYNAMO Working Paper.
- Louis, M. R., Sutton, R. L.(1991) "Switching Cognitive Gears: From Habits of Mind to Active Thinking". *Human Relations*, Vol. 44, pp. 55–76.
- Low, M. B., MacMillan, I. C. (1988) "Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges". *Journal of Management*, Vol. 14 (2), pp. 139-161.
- Magnusson, D., Endler, N. S. (ed.) (1977) *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mannix, E., Neale, M. A. (2005) "What Differences Make a Difference? The Promise and Reality of Diverse Teams in Organizations". *Psychological Science in the Public Interest*, Vol 6, No 2, pp. 31-55.
- March, J. G. (1978) "Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice". *The Bell Journal of Economics*, Vol. 9, No. 2, pp. 587-608.
- March, J. G. (1982) "The technology of foolishness". In March, J. G., Olsen, J. P. (Eds.), *Ambiguity and choice in organizations*. Bergen, Norway: Universitetsforlaget.
- March, J. G. (1991a) "How Decisions Happen in Organizations", *HUMAN-COMPUTER INTERACTION*. Vol. 6, pp. 95-117.
- March, J.G. (1991b) "Exploration and exploitation in organizational learning". *Organization Science*, Vol. 2, No 1, pp. 71-87.

- March, J. G., Simon, H. A. (1993) *Organizations*. NY: Wiley, New York.
- McClelland, D.C. (1961) *The Achieving Society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.
- McKenzie, B., Ugbah, S. D., Smothers, N. (2007) "'Who is an entrepreneur?' Is it still the wrong question?". *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol. 13 No 1, pp. 23-43.
- Menger, P. M. (2001) "Artists as workers: Theoretical and methodological challenges". *Poetics*, Vol. 28, pp. 241–254.
- Menger, P. M. (2006) "Artistic labor markets: Contingent work, excess supply and occupational risk management". In V. A. Ginsburgh, & D. Thorsby, (Eds.) *Handbook of the economics of arts and culture*. Amsterdam: North-Holland.
- Metelits, C.M. (2009) "The Consequences of Rivalry: Explaining Insurgent Violence Using Fuzzy Sets". *Political Research Quarterly*, Vol. 62, pp. 673-684.
- Miles, M. B., Huberman, A. M. (1994) *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. Thousand Oaks: Sage.
- Miles I., Green L., (2008) "Hidden innovation in the creative industries", NESTA Research report, London. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.nesta.org.uk/library/documents/Report%2013%20-%20HICI%20v7.pdf> [Τελευταία πρόσβαση 12.7.2013]
- Miller, D., Shamsie, J. (1996) "The Resource-Based View of the Firm in Two Environments: The Hollywood Film Studios from 1936 to 1965". *The Academy of Management Journal*, Vol. 39, No. 3, pp. 519-543.
- Mintzberg, H. (1978). "Patterns in strategy formation". *Management Science*, Vol. 24, No. 9, pp. 934–948.
- Mintzberg, H. (1994) *The Rise and Fall of Strategic Planning: Reconceiving Roles for Planning, Plans, Planners*. Free Press: New York.
- Mintzberg, H., Waters, J. (1985) "Of Strategies, Deliberate and Emergent". *Strategic Management Journal*, Vol. 6, pp. 257 - 262.
- Mischel, W. (1968) *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- Moore, R. (2007) "Friends Don't Let Friends Listen to Corporate Rock: Punk as a Field of Cultural Production". *Journal of Contemporary Ethnography*, Vol. 36, pp. 438-474.
- Morrison, E. W., Robinson, S. L. (1997) "When Employees Feel Betrayed: A Model of How Psychological Contract Violation Develops". *The Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 1, pp. 226-256.
- Myers, C. G., Staats, B. R., Gino, F. (2014) "'My Bad!' How Internal Attribution and Ambiguity of Responsibility Affect Learning from Failure". Harvard Business School. NOM Unit. Working Paper No. 14-104.
- Neergaard, H. Ulhøi, J. P. (2007) "Introduction: Methodological variety in entrepreneurship research". In Neergaard, H. Ulhøi, J. P. (eds.) *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*, UK/USA: Edward Elgar.
- Neff, G. Wissinger, E., Zukin, S. (2005) "Entrepreneurial Labor among Cultural Producers: 'Cool' Jobs in 'Hot' Industries". *Social Semiotics*, Vol. 15, No 3, pp. 307-334.
- Neff, G. (2012) *Venture Labor. Work and the Burden of Risk in Innovative Industries*, Massachusetts: The MIT Press.
- Negus, K., (1998) "Cultural production and the corporation: musical genres and the strategic management of creativity in the US recording industry", *Media, Culture & Society*, Vol. 20, pp. 359–379.

- Negus, K., (1999) *Music Genres and Corporate Cultures*, London: Routledge.
- Negus, K., (2002) "The work of cultural intermediaries and the enduring distance between production and consumption", *Cultural Studies*, Vol. 16, No 4, pp. 501-515.
- Ng, T. W. H., Eby, L. T., Sorensen, K. L., Feldman, D. C. (2005) "Predictors of objective and subjective career success. A meta-analysis". *Personnel Psychology*, Vol. 58, No. 2, pp. 367–408.
- Ng, T. W. H., Feldman, D. C. (2014) "Subjective Career Success: A Meta-Analytic Review". *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 85, Iss. 2, pp. 169-179.
- Owusu, W. A., Janssen, F. (2013) "Social Entrepreneurship: Effectuation and Bricolage Approaches to Venture Establishment in West Africa". Paper presented at the 4th EMES International Research Conference on Social Enterprise - Liege.
- Parzefall, M. R., Coyle-Shapiro, J. A.-M. (2011) "Making sense of psychological contract breach". *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 26, No 1, pp. 12-27.
- Pelled, L. H., Eisenhardt, K. M., Xin, K. R. (1999) "Exploring the black box: An analysis of work group diversity, conflict and performance". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 44, No 1, pp. 1–28.
- Perry, J. T., Chandler, G. N., Markova, G., (2011) "Entrepreneurial Effectuation: A Review and Suggestions for Future Research". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Special Issue, pp. 1-25.
- Peteraf, M. A. (1993) "The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view". *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 179-192.
- Peterson, R. A., Berger, D. (1971) "Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 16, No. 1, pp. 97-106.
- Peterson, R.-A., Berger, D. G. (1975) "Cycles in Symbol Production: The Case of popular Music", *American Sociological Review*, Vol. 40, No. 2, pp. 158-173.
- Peterson, R.-A. (1982) "Five Constraints on the Production of Culture: Law, Technology, Market, Organizational Structure and Occupational Careers". *The Journal of Popular Culture*, Vol. 16, Iss. 2, pp. 143–153.
- Peterson, R.-A., (1990) "Why 1955? Explaining the advent of rock music". *Popular Music*, Vol. 9, No. 1, pp. 97-116.
- Phillips, D. J., Owens, D. A. (2004) "Incumbents, innovation, and competence: the emergence of recorded jazz, 1920 to 1929", *Poetics*, Vol. 32, pp. 281–295.
- Pickard, A. J. (2007) *Research methods in information*. London: Facet Publishing.
- Porter M. E. (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Porter, M. (1996) "What is Strategy?". *Harvard Business Review*, November-December, pp. 61 – 78.
- Ragin, C. C. (1987) *The comparative method. Moving beyond qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Ragin, C. C. (1997) "Turning the tables: how case-oriented methods challenge variable-oriented methods". *Comparative Social Research*, Vol.16, pp. 27–42.
- Ragin, C. C. (2006) "Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage". *Political Analysis*, Vol. 14, No 3, pp. 291-310.

- Ragin, C. C. (2007) "Fuzzy Sets: Calibration Versus Measurement". COMPASSS Working Papers. Διαθέσιμο στη διεύθυνση <http://www.u.arizona.edu/~cragin/fsQCA/download/Calibration.pdf> [Τελευταία πρόσβαση 6.6.2014].
- Ragin, C. C., (2008) *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, C. C., Strand, S. I. (2008) "Using Qualitative Comparative Analysis to Study Causal Order: Comment on Caren and Panofsky (2005)". *Sociological Methods Research*, Vol. 36, No. 4, pp. 431-441.
- Ragins, B. R., Cotton, J. L., Miller, J. S. (2000) "Marginal Mentoring: The Effects of Type of Mentor, Quality of Relationship and Program Design on Work and Career Attitudes". *The Academy of Management Journal*, Vol. 43, No. 6, pp. 1177-1194.
- Rauch, A., Frese, M. (2000) "Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings". In Cooper, C. L., Robertson, I. T., (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. Chichester: Wiley.
- Read, S., Sarasvathy, S. D. (2005) "Knowing what to do and doing what you know: effectuation as a form of entrepreneurial expertise". *The Journal of Private Equity*, Vol. 9, No 1, pp. 45–62.
- Read, S., Song, M., Smit, W. (2009a) "A meta-analytic review of effectuation and venture performance". *Journal of Business Venturing*, Vol. 24, pp. 573–587.
- Read S., Dew, N., Sarasvathy, S. D., Song, M., Wiltbank, R. (2009b) "Marketing Under Uncertainty: The Logic of an Effectual Approach". *Journal of Marketing*, Vol. 73, pp. 1–18.
- Reynolds, P. D., White, S. B. (1997) *The entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women and Minorities*. Westport, CN: Quorum Books.
- Rihoux, B. (2006) "Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Systematic Comparative Methods. Recent Advances and Remaining Challenges for Social Science Research". *International Sociology*, Vol. 21, No 5, pp. 679–706.
- Rihoux, B., De Meur, G. (2008) "Crisp-set qualitative comparative analysis (csQCA)". In Rihoux, B., Ragin, C. (Eds) *Configurational Comparative Methods. Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rihoux, B., Lobe, B. (2009) "The Case for Qualitative Comparative Analysis (QCA): Adding Leverage for Thick Cross-Case Comparison". In Byrne, D., Ragin, C. (Eds.) *The Sage Handbook of Case-Based Methods*. London: Sage.
- Rihoux, B., Ragin, C. C. (Eds.) (2009) *Configurational Comparative Methods. Qualitative Comparative Analysis and Related Techniques*. USA: Sage.
- Ripsas, S. (1998) "Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship". *Small Business Economics*, Vol. 10, pp. 103–115.
- Robinson, S. L., Rousseau, D. M. (1994) "Violating the psychological contract: not the exception but the norm". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 15, pp. 245-259.
- Robinson, S. L., Morrison, E. W. (2000) "The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 21, pp. 525-546.
- Rousseau D. M. (1989) "Psychological and implied contracts in organization. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, Vol. 2, pp. 121-139.

- Rudestam, K. E., Newton, R. R. (2007) *Surviving your dissertation: a comprehensive guide to content and process*. Los Angeles: Sage.
- Saldaña, J. (2009) *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. London: Sage.
- Santoro, M. (2008) "Producing Cultural Sociology: An Interview with Richard A. Peterson", *Cultural Sociology*, Vol. 2, pp. 33.
- Sarasvathy, S. D. (2001) "Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency". *Academy of Management Review*, Vol. 26, No. 2, pp. 243–88.
- Sarasvathy, S. D., (2002) "Entrepreneurship as Economics With Imagination". *Ethics and Entrepreneurship*, Vol. 3, pp. 95-112.
- Sarasvathy, S. D. (2003) "Entrepreneurship as a science of the artificial". *Journal of Economic Psychology*, Vol. 24, pp. 203–220.
- Sarasvathy, S. D. (2004a) "Constructing corridors to economic primitives. Entrepreneurial opportunities as demand-side artifacts". In Butler, J. E. (ed) *Opportunity Identification and Entrepreneurial Behavior*, USA: Information Age Pub Inc.
- Sarasvathy, S. D. (2004b) "What makes entrepreneurs entrepreneurial?". Batten Briefings, Charlottesville, VA Batten Institute, Darden Graduate School of Business Administration, University of Virginia.
- Sarasvathy, S. D. (2004c) "Making it Happen, Beyond Theories of the Firm to Theories of Firm Design". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28, No 6, pp. 519-531.
- Sarasvathy, S. D. (2008) *Effectuation. Elements of Entrepreneurial Expertise*. USA: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Sarasvathy, S. D., Kotha, S. (2001) "Dealing with Knightian uncertainty in the new economy: The Real-Networks case". In J. Butler (Ed.), *Research on management and entrepreneurship*, Greenwich: CT: IAP, Inc.
- Sarasvathy, S. D., Dew N., Read, S., Wiltbank, R. (2003) "Accounting for the future: Psychological aspects of effectual entrepreneurship". Διαθέσιμο στη διεύθυνση http://www.effectuation.org/sites/default/files/research_papers/jap03-psychological-of-effectual.pdf [Τελευταία πρόσβαση 28.5.2014]
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., (2005) "Entrepreneurial logics for a technology of foolishness". *Scand. J. Mgmt.*, Vol. 21, pp. 385–406.
- Savickas, M. L., Nota, L., Rossier, J., Dauwalder, J. P., Duarte, M. E., Guichard, J., Soresi, S., Van Esbroeck, R., van Vianen, A. E. M. (2009) "Life designing: A paradigm for career construction in the 21st century". *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 75, No 3, pp. 239-250.
- Schumpeter, J. A. (1949) *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schein, E.H. (2007) "Careers research: Some issues and dilemmas". In Gunz, H., Peiperl, M. (Eds) *Handbook of career studies*. Los Angeles, CA: SAGE.
- Schneider, P., Sadowski, D. (2010) "Governance configurations and academic outcomes: The example of Ph.D. education". Discussion Papers 201001, Institute of Labour Law and Industrial Relations in the European Community (IAAEG).
- Schneider, C. Q., Wagemann, C. (2010) "Standards of Good Practice in Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Fuzzy-Sets". *Comparative Sociology*, Vol. 9, pp. 1-22.

- Schoemaker P. J. H. (1993) "Multiple scenario development: its conceptual and behavioral foundation". *Strategic Management Journal*. Vol. 14, No. 3, pp. 193–213.
- Seibert, S. E., Kraimer, M. L., Liden, R. C. (2001) "A Social Capital Theory of Career Success". *The Academy of Management Journal*, Vol. 44, No. 2, pp. 219-237.
- Seo, M., Creed, D. (2002) "Institutional contradictions, praxis and institutional change: A dialectic perspective". *Academy of Management Review*, Vol. 27, pp. 222-248.
- Shane, S., Echardt, J.-T. (2003) "Opportunities and Entrepreneurship". *Journal of Management*, Vol. 29, No. 3, pp. 333-349.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, Vol. 25 (1), pp. 217-226.
- Simon, H. A. (1947) *Administrative Behavior, a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: The Macmillan Co.
- Simon, H. A. (1955) "A behavioral model of rational choice". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No 1, pp. 99-118.
- Simon, H. A. 1959. Theories of decision making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, Vol. 49, pp. 253-283.
- Simon, H. A. (1979) "Rational Decision Making in Business Organizations". *American Economic Review*, Vol. 69, Iss. 4, pp. 493-513.
- Simon, R. A. (1991) "Bounded Rationality and Organizational Learning". *Organization Science*, Vol. 2, No 1, pp. 125-134.
- Sitkin, S. B. (1992) "Learning through failure: The strategy of small losses". *Research in Organizational Behavior*, Vol. 14, pp. 231–266.
- Slatter, S.-F., Narver, J.-C., (1995) "Market orientation and the learning organization". *Journal of Marketing*, Vol. 59, No. 3, pp. 63-74.
- Steffens, P., Terjesen, S., Davidsson, P. (2012) "Birds of a feather get lost together: new venture team composition and performance". *Small Business Economics*, Vol. 39, No 3, pp. 727-743.
- Steiner, L., Schneider, L. (2013) "The happy artist? An empirical application of the work-preference model". *Journal of Cultural Economics*, Vol. 37, pp. 225–246
- Stevenson, H. H., Gumpert, D. E. (1985) "The Heart of Entrepreneurship". *Harvard Business Review*, March-April, pp. 85-94.
- Stevenson, H. H., Sahlman, W. A. (1987) *Entrepreneurship: A Process, Not a Person*. Working paper 87-069, Harvard Business School.
- Stevenson, H. H., Jarillo, J. C. (1990) "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management". *Strategic Management Journal*, Vol. 11, pp. 17-27.
- Stigler, G. J. (1961) "The Economics of Information". *Journal of Politiscal Economy*, Vol. 69, No. 3, pp. 213-225.
- Stoneman, P., (2009) "Soft innovation: Towards a More Complete Picture of Innovative Change", NESTA.
- Strachan, R. (2007) "Micro-independent record labels in the UK: Discourse, DIY cultural production and the music industry". *European Journal of Cultural Studies*, Vol. 10, No 2, pp. 245-265.
- Sullivan, S. E. (1999) "The changing nature of careers: A review and research agenda". *Journal of Management*, Vol. 25, No 3, pp. 457-484.

- Sullivan, S. E., Baruch, Y. (2009) "Advances in Career Theory and Research: A Critical Review and Agenda for Future Exploration". *Journal of Management*, Vol. 35, No. 6, pp. 1542-1571.
- Svejenova, S., Vives, L., Alvarez, J. L. (2010) "At the Crossroads of Agency and Communion: Defining the Shared Career". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 31, Iss. 5, pp. 707-725.
- Tams, S., Arthur, M. B. (2010) "New directions for boundaryless careers: Agency and interdependence in a changing world". *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 31, Iss. 5, pp. 629-646.
- Teece, D. J. (2006) "Reflections on 'Profiting from Innovation'". *Research Policy*, Vol. 35, No 6, pp. 1136-1146.
- Teece, D. J. (2007) "Explicating Dynamic Capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance". *Strategic Management Journal*, Vol. 28, Iss. 13, pp. 1319-1350.
- Teece, D. J., Pisano, G., Shuen, A. (1997) "Dynamic Capabilities and Strategic Management". *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 7, pp. 509-533.
- Thiem, A. (2010) "Set-relational fit and the formulation of transformational rules in fsQCA". *COMPASS Working Paper Series*, No 61.
- Thornton, P. H. (1999) "The sociology of entrepreneurship". *Annual Review of Sociology*, Vol. 25, pp. 19-46.
- Throsby, D. (1994) A work-preference model of artist behaviour. In A. Peacock, & I. Rizzo (Eds.) *Cultural economics and cultural policies*. Dordrecht: Kluwer.
- Throsby, D. (2001) "Defining the artistic workforce: The Australian experience". *Poetics*, Vol. 28, pp. 255-271.
- Throsby, D. (2008) "From Cultural to Creative Industries: the Specific Characteristics of the Creative Industries". Paper presented at Troisièmes journées d'économie de la culture Conference. Paris.
- Throsby, D., Hollister, V. (2003) "Don't Give Up Your Day Job: An economic study of professional artists in Australia". Sydney: Australian Council for the Arts.
- Towse, R. (2006) "Human capital and artists' labour markets". In: Victor, A., G., David, T. (Eds.) *Handbook of the Economics of Art and Culture*. Elsevier.
- Triandis, H. C., Suh, E. M. (2002) "Cultural Influences on Personality", *Annu. Rev. Psychol.*, Vol. 53, pp. 133-160.
- Tschmuck, P., (2012) *Creativity and Innovation in the Music Industry*, Heidelberg: Springer.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. H., Wright, M. (2001) "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues". *Entrepreneurship Theory and Practice* (Summer), Vol. 25 (4), pp. 57-80.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., Rosenbuch, N. (2011) "Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review". *Journal of Business Venturing*, Vol. 26 (3), pp. 341-358.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. (2001) "The focus of entrepreneurial research: Contextual and process issues". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 25, No. 4, pp. 57-80.

- Van der Vegt, G. S., Bunderson, J. S. (2005) "Learning and performance in multidisciplinary teams: The importance of collective team identification". *Academy of Management Journal*, Vol. 48, No. 3, pp. 532–547.
- Venkataraman, S. (1997) "The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective". In Katz, J., Brockhaus, R. (Eds.) *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D. (2000) "Strategy and entrepreneurship: Outlines of an untold story". In Hitt, M., Freeman, E., Harrison, J. (Eds.) *Handbook of strategic management*. Blackwell Publishers.
- Vis, B. (2012) "The Comparative Advantages of fsQCA and Regression Analysis for Moderately Large-N Analyses". *Sociological Methods Research*, Vol. 41, No. 1, pp. 168-198.
- Watson, W. E., Kumar, K., Michaelsen, L. K. (1993) "Cultural diversity's impact on interaction process and performance: Comparing homogeneous and diverse task groups". *Academy of Management Journal*, Vol. 36, No 3, pp. 590–602.
- Weick, K. E. (1984) "Small wins: Redefining the scale of social problems". *American Psychologist*, Vol. 39, pp. 40–49.
- Weick, K. E. (1979) *The Social Psychology of Organizing*. Second Edition. London: Addison-Wesley Publishing Company.
- Weick, K. E. (1995) *Sensemaking in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Weick, K. E. (1996) "Enactment and the boundaryless career: organizing as we work". In: Arthur, M. B., Rousseau, D. (Eds) *The Boundaryless Career: A New Employment Principle for a New Organization*. Oxford University Press.
- Weick, K. E., Sutcliffe, K. M., Obstfeld, D. (2005) "Organizing and the Process of Sensemaking". *Organization Science*, Vol. 16, No. 4, pp. 409-421.
- Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D., Karlsson, C. (2011) "The future of entrepreneurship research". *Entrepreneurship Theory And Practice*, Vol. 35, No. 1, pp. 1-9.
- Williamson, O. (1985) *The Economics Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, J., Cloonan, M. (2007) "Rethinking the Music Industry". *Popular Music*, Vol. 26, Iss. 2, pp. 305-322.
- Wiltbank, R., Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S. D. (2006) "What to do next? The case for non-predictive strategy". *Strategic Management Journal*, Vol. 27 (10), pp. 981-998.
- Wiltbank, R., Read, S., Dew, N., Sarasvathy, S. D. (2009) "Prediction and control under uncertainty: Outcomes in angel investing". *Journal of Business Venturing*, Vol. 24, pp. 116–133.
- Wood, M. S., McKinley, W. (2010) "The production of entrepreneurial opportunity: A constructivist perspective". *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 4, pp. 66-84.
- Wood, M., Welch, C. (2010) "Are 'Qualitative' and 'Quantitative' Useful Terms for Describing Research?". *Methodological Innovations Online*, Vol. 5, No 1, pp. 56-71.
- Zagenczyk, T. J., Gibney, R., Kiewitz, C., Restubog, S. L. D. (2009), "Mentors, supervisors and role models: do they reduce the effects of psychological contract breach", *Human Resource Management Journal*, Vol. 19 No. 3, pp. 237-59.
- Zhao, H., Seibert, S. E. (2006) "The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review". *Journal of Applied Psychology*, Vol. 91 (2), pp. 259- 271.

ο **Ελληνική βιβλιογραφία**

- Δασκαλοθανάσης, Ν. (2004) *Ο καλλιτέχνης ως ιστορικό υποκείμενο: από τον 19ο στον 21ο αιώνα*. Αθήνα: Άγρα.
- Ευστρατόγλου, Α. (2010) *Η μέτρηση της μουσικής ποικιλομορφίας. Μία εφαρμογή στην ελληνική περίπτωση*. Μεταπτυχιακή εργασία. Πάντειο Πανεπιστήμιο.
- Ευστρατόγλου, Α., Λεάνδρος, Ν. (2012) "Η περίπτωση του ALTER. Ορισμένα κρίσιμα ερωτήματα" (υπό δημοσίευση σε συλλογικό τόμο από τις εκδόσεις Ηρόδοτος στη σειρά "Κοινωνία, Κουλτούρα, Μαζική Επικοινωνία").
- Κλήμης, Γ. Μ. (2010) "Καινοτομία, επιχειρηματικότητα και μουσική βιομηχανία: Ένας πρόλογος δημιουργικής καταστροφής". Στο Κοκκώνης, Μ., Πασχαλίδης, Γ., Μπαντιμαρούδης, Φ. (επιμ.) "Ψηφιακά μέσα. Ο πολιτισμός του ήχου και του θεάματος", Κριτική.
- Kotler, P. (1991) *Μάρκετινγκ μάνατζμεντ: ανάλυση, σχεδιασμός, υλοποίηση και έλεγχος*. (7η έκδοση) Αθήνα: Interbooks.
- Μπαλτζής, Α. (2008) "Οι μουσικοί μεταξύ βιομηχανίας και κοινότητας". Ανακοίνωση στην επιστημονική διημερίδα *Ο επαγγελματίας μουσικός στην ψηφιακή εποχή*. Ινστιτούτο Έρευνας και Μουσικής Ακουστικής (IEMA). Πάντειο Πανεπιστήμιο, Αθήνα.
- Robson, C. (2010). *Η Έρευνα του Πραγματικού Κόσμου: ένα μέσον για κοινωνικούς επιστήμονες και επαγγελματίες ερευνητές*. Αθήνα: Gutenberg.