

**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
“ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ”**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ:
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, ΑΙΤΙΑΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ,
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ,
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΦΙΛΙΠΠΙΔΗ ΜΙΚΕΛΑ
Α.Μ.: 0608M008**

ΕΠΟΠΤΗΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Κα ΣΑΚΑΛΑΚΗ ΜΑΡΙΑ

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2012

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



Α. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

Κεφάλαιο 1°: Η Εμπιστοσύνη	Σελ. 7
1. Η έννοια της Εμπιστοσύνης – Ορισμοί	Σελ. 7
1.1. Η οικονομική προσέγγιση της Εμπιστοσύνης	Σελ. 11
• Νεοκλασική οικονομία: η εμπιστοσύνη	Σελ. 11
• Νέα Θεσμική Σχολή: η εμπιστοσύνη	Σελ. 12
• Οικονομικά της Συμπεριφοράς και Πειραματικά Οικονομικά: η εμπιστοσύνη	Σελ. 14
1.2. Η κοινωνιοψυχολογική προσέγγιση της Εμπιστοσύνης	Σελ. 16
2. Οι μηχανισμοί ανάδυσης της Εμπιστοσύνης	Σελ. 17
• Η προσέγγιση της Ορθολογικής Επιλογής	Σελ. 17
• Η Σχεσιακή προσέγγιση	Σελ. 21
3. Οι μορφές της Εμπιστοσύνης	Σελ. 25
• Η γενική, κοινωνική και διαπροσωπική εμπιστοσύνη.	Σελ. 25
• Η εμπιστοσύνη στους θεσμούς	Σελ. 26

Κεφάλαιο 2°: Ο Οικονομικός Οπορτουνισμός	Σελ. 28
1. Εισαγωγή	Σελ. 28
2. Οι προσεγγίσεις του Οικονομικού Οπορτουνισμού	Σελ. 29
• Η προσέγγιση των οικονομικών θεωριών	Σελ. 29
• Η προσέγγιση της Θεωρίας Παιγνίων	Σελ. 32
• Η ψυχολογική προσέγγιση	Σελ. 36

Κεφάλαιο 3^ο: Ο Αυτοκαθορισμού	Σελ. 41
1. Εισαγωγή	Σελ. 41
2. Η θεωρία του Αυτοκαθορισμού	Σελ. 42
• Η εσωτερική κινητοποίηση	Σελ. 42
• Η εξωτερική κινητοποίηση	Σελ. 43
• Οι προσανατολισμοί αιτιότητας	Σελ. 46

Κεφάλαιο 4^ο: Οι αιτιακές αποδόσεις	Σελ. 49
1. Εισαγωγή	Σελ. 49
2. Η θεωρία των αιτιακών αποδόσεων	Σελ. 50
3. Σφάλματα απόδοσης	Σελ. 53
4. Οι αιτιακές αποδόσεις στην οικονομική ψυχολογία	Σελ. 55

B. ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

1. Ερευνητικές Υποθέσεις	Σελ. 56
2. Μεθοδολογία Έρευνας	Σελ. 58
• Το δείγμα της έρευνας	Σελ. 58
• Τα μέσα μέτρησης	Σελ. 62
• Η διαδικασία διεξαγωγής της έρευνας	Σελ. 64
3. Στατιστική Ανάλυση	Σελ. 65
4. Συμπεράσματα	Σελ. 104

Γ. Βιβλιογραφικές Αναφορές	Σελ. 109
Δ. Παράρτημα	Σελ. 120

ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η οικονομική ψυχολογία, στο πλαίσιο της οποίας εντάσσεται η παρούσα εργασία, κινείται σε ένα σχετικά νέο χώρο διάρθρωσης και διεπιστημονικού προβληματισμού μεταξύ της Ψυχολογίας και της Οικονομίας. Συντελεί στην ενσωμάτωση στις οικονομικές θεωρίες του προβληματισμού και των πορισμάτων της ψυχολογικής έρευνας. Τις τελευταίες δεκαετίες έχει συντελεστεί μια σημαντική απομάκρυνση από το κλασικό μοντέλο του τέλει ορθολογισμού, όπου δεν υπήρχε χώρος για τις σκέψεις, τα συναισθήματα, τις αξίες, τις νόρμες, τις προδιαθέσεις των ανθρώπων, παρά μόνο η μεγιστοποίηση του προσωπικού οφέλους. Επιπλέον, το αξίωμα του απόλυτου ορθολογισμού στηριζόταν στην υπόθεση ενός περιβάλλοντος σαφώς ορισμένου και ξεκάθαρου. Στην πραγματικότητα, όμως, στον χώρο της οικονομίας κυριαρχεί η αβεβαιότητα, η πολυπλοκότητα, η αδιαφάνεια.

Στο νέο πλαίσιο σκέψης του “απλού ανθρώπου” που τόσο οι περιορισμένες γνωστικές δυνατότητες αλλά και τα κίνητρά του τον απομακρύνουν από το οικονομικό πρότυπο του homo economicus, η οικονομική ψυχολογία επιχειρεί να κατανοήσει και να εξετάσει της ψυχολογικές διαδικασίες που καθορίζουν την οικονομική συμπεριφορά αλλά και τις επιπτώσεις που έχουν τα οικονομικά φαινόμενα πάνω στον άνθρωπο.

Το έργο που έχει παραχθεί από την οικονομική ψυχολογία αλλά και από άλλα επιστημονικά πεδία, όπως τα οικονομικά της συμπεριφοράς και την κοινωνιολογία, έχει συντελέσει στην διαμόρφωση ορισμένων αξιωμάτων που οδηγούν στην άρση της υπόθεσης του απόλυτου ορθολογισμού. Σε ορισμένα από αυτά τα αξιώματα θα γίνει μια σύντομη αναφορά καθώς αποτελούν την βασική θεωρητική βάση της παρούσας εργασίας:

- Η λήψη αποφάσεων χαρακτηρίζεται από περιορισμένο ορθολογισμό. Ο όρος “περιορισμένος ορθολογισμός” χρησιμοποιήθηκε αρχικά από τον Simon (1957). Η υπερπληθώρα πληροφοριών σε συνδυασμό με τις περιορισμένες γνωστικές δυνατότητες των ανθρώπων δημιουργούν περιορισμούς στον τρόπο λήψης αποφάσεων.
- Η διαφάνεια και η εξαντλητική πληροφόρηση είναι σπανίως παρούσες στις πραγματικές κοινωνικές συνθήκες (Σακαλάκη, 2005).
- Η επιλογή αποτελεί μια ικανοποιητική (satisficing) δράση που προσπαθεί να αγγίξει ένα επιθυμητό επίπεδο προσδοκιών, ενώ τα επίπεδα προσδοκιών προσαρμόζονται σε ότι είναι εφικτό. Ο στόχος των γνωστικών διαδικασιών δεν είναι να εντοπιστεί η καλύτερη δυνατή λύση αλλά μια λύση που ο Simon (1945) ονομάζει “satisficing”, όρος που προκύπτει από

την σύνθεση των λέξεων: *sufficing* (επαρκής) και *satisfying* (ικανοποιητική) (Σακαλάκη, 2005). Επομένως, η επιλογή δεν αποτελεί μια δράση μεγιστοποίησης του κέρδους ή της χρησιμότητας, αλλά τελικά η ανθρώπινη δράση είναι στραμμένη προς ορισμένους στόχους. Τα ευρήματα από το πεδίο της ψυχολογίας δείχνουν ότι τελικά δεν είναι μόνο τα χρήματα ή οποιοδήποτε άλλο υλικό αγαθό που βοηθά στην δυνατότητα κατανάλωσης που κινητοποιεί τα άτομα (Frey, 1997).

- Οι αντιλήψεις και οι κρίσεις σε συνθήκες αβεβαιότητας διαμορφώνονται με την συνδρομή ευρετικών και μεροληψιών, που έρχονται σε αντίθεση με τους σύνθετους υπολογιστικούς συλλογισμούς του κλασικού οικονομικού μοντέλου (Kahneman et al., 1982; Nisbett & Ross, 1980). Οι ευρετικές είναι γνωστικά μονοπάτια που επιτρέπουν στα άτομα να απλοποιήσουν τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων (Kahneman & Tversky, 1973; Tversky & Kahneman, 1974). Τα είδη των κανόνων λήψης αποφάσεων μπορεί να διαφέρουν σημαντικά με βάση την αντίληψη του πλαισίου επιλογής από το άτομο. Ορισμένες επιλογές περιλαμβάνουν εκτεταμένο και σύνθετο συλλογισμό ενώ άλλες επιτυγχάνονται μέσω απλών κανόνων. Συνδυάζοντας το αξίωμα της *satisficing* επιλογής με το αξίωμα των ευρετικών και μεροληψιών, είναι σημαντικό να τονιστεί ότι σε αρκετές περιπτώσεις οι άνθρωποι μπορούν να επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα αξιοποιώντας τις “fast and frugal” ευρετικές (Gigerenzer et al., 1999; Gigerenzer & Selten, 2002).
- Οι άνθρωποι δεν συμπεριφέρονται πάντα με έναν εγωιστικό, ιδιοτελή τρόπο. Συχνά, οι δράσεις τους επηρεάζονται από τις πίστεις περί δικαιοσύνης, ηθικής, εμπιστοσύνης (Etzioni, 1988).

Στην οικονομική ψυχολογία δίνεται έμφαση στον κοινό οικονομικό νου, στην καθημερινή, κοινή σκέψη. Όπως αναφέρθηκε, η ατέλεια της πληροφορίας, οι περιορισμένες γνωστικές ικανότητες, η προτίμηση για σύντομους και λιτούς συλλογισμούς αλλά και τα κίνητρα, καθιστούν ανέφικτο τον απόλυτο ορθολογισμό. Επιπροσθέτως, η πολυπλοκότητα του οικονομικού και κοινωνικού πεδίου, η αβεβαιότητα και η αδιαφάνεια, καθιστούν αναγκαία την “προσφυγή” των ανθρώπων σε διάφορες μορφές κοινωνικής σκέψης – όπως οι κοινωνικές αναπαραστάσεις, οι πίστεις, οι νόρμες – που υποκαθιστούν την γνώση (Σακαλάκη, 2005).

Στο πλαίσιο της ψυχολογικής σκέψης, οι λαϊκές οικονομικές πίστεις διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην διαδικασία που οδηγεί τελικά τα άτομα να προβούν σε συγκεκριμένες οικονομικές αλλά και κοινωνικο-πολιτικές σκέψεις και συμπεριφορές. Πρόκειται για πίστεις που συνιστούν τις δημοφιλείς ή καθημερινές απόψεις των απλών ανθρώπων (Lewis et al., 1995). Ήδη, οι μελετητές έχουν διερευνήσει τις πίστεις των ανθρώπων για σημαντικά οικονομικά θέματα: το χρέος, τον πλούτο, την αποταμίευση, την ισότητα κτλ. Σύμφωνα με τον Kluegel και Smith (1981),

οι πίστεις αναφέρονται σε κάθε πληροφόρηση την οποία τα άτομα θεωρούν ή αισθάνονται ότι τους εκφράζει για διάφορα φαινόμενα. Η εμπιστοσύνη αποτελεί μια πίστη με ιδιαίτερο βάρος στο χώρο των οικονομικών και κοινωνικών συναλλαγών. Ετυμολογικά, η εμπιστοσύνη σημαίνει μια πίστη στον εταίρο και συμβάλλει στην αναπλήρωση της έλλειψης γνώσης και πληροφόρησης και στον συντονισμό και δράση των ατόμων παρά την αβεβαιότητα (Σακαλάκη, 2005).

Η εμπιστοσύνη αποκτά ακόμα μεγαλύτερη σημασία για μια χώρα όπως η Ελλάδα όπου τα θεμέλιά της είναι ιδιαίτερα εύθραυστα (Sakalaki, 2001a). Το γεγονός αυτό μπορεί να αποδοθεί στους ακόλουθους παράγοντες (Σακαλάκη, 2005): 1) στην οργάνωση της ελληνικής κοινωνίας, όπου κυριαρχούσε μέχρι το πρόσφατο παρελθόν το κλειστό, παραδοσιακό πρότυπο της κοινότητας, 2) στην μεγαλύτερη έφεση προς τις κολλεκτιβιστικές αξίες και συνθήκες ζωής (Sakalaki, Bastounis & Ferentinos, 2005), 3) στην ισχυρή απέχθεια για την αβεβαιότητα (Hofstede, 1991). Σε τέτοιες συνθήκες, η εμπιστοσύνη περιορίζεται στο άμεσο και εγγύτατο κοινωνικό περιβάλλον, ενώ η υπόλοιπη κοινωνία αντιμετωπίζεται με δυσπιστία και επιφύλαξη. Ακόμα και η έλευση της αστικής οργάνωσης, δε κατάφερε να ευνοήσει νέες μορφές κοινωνικής οργάνωσης που να ευνοούν την εμπιστοσύνη (Σακαλάκη, 2005). Ειδικότερα στον οικονομικό τομέα, η έρευνα της Sakalaki (2002) έδειξε ότι οι Έλληνες πιστεύουν ότι σε οικονομικά θέματα δε μπορούν να εμπιστευθούν τον άλλον καθώς οι άλλοι είναι ομορτωτιστές, αναξιόπιστοι και συμφεροντολόγοι. Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα, που συνιστά μια κρίση εμπιστοσύνης, έχει κλονίσει ακόμα περισσότερο την εμπιστοσύνη προς τους άλλους και προς τους θεσμούς.

Η παρούσα έρευνα έχει ως επίκεντρο την οικονομική κρίση που βιώνει η Ελλάδα τα τελευταία δύο χρόνια. Σκοπός της έρευνας είναι η εξέταση του τρόπου αντίληψης της οικονομικής κρίσης αλλά και η επίδραση της οικονομικής κρίσης στις πίστεις των Ελλήνων. Συγκεκριμένα, εξετάζονται οι πίστεις των Ελλήνων για τις αιτίες που οδήγησαν στην οικονομική κρίση αλλά και η εμπιστοσύνη προς σημαντικούς θεσμούς, όπως τη κυβέρνηση, τους νόμους, την οικονομία και το μέλλον της Ελλάδας. Οι αποδόσεις της ευθύνης και η εμπιστοσύνη αποτελούν δύο καθοριστικές συνιστώσες στην διαμόρφωση της οικονομικής, κοινωνικής και πολιτικής συμπεριφοράς των Ελλήνων. Οι κοινωνικές διαμαρτυρίες, η καταψήφιση των μεγάλων κομμάτων στις πρόσφατες εκλογές του 2012 και πολλές οικονομικές συμπεριφορές (λ.χ. συνέχιση της φοροδιαφυγής) αποκαλύπτουν έναν συντονισμό της ελληνικής κοινωνίας με βάσει τις κοινές πίστεις περί ευθύνης, διαφθοράς και ιδιοτέλειας των φορέων του κοινωνικοπολιτικού συστήματος. Τέλος, θα εξεταστεί η επίδραση δύο ψυχοκοινωνικών μεταβλητών στις πίστεις αυτές: α) του αυτοκαθορισμού των ατόμων και β) του οικονομικού ομορτωτισμού που αναφέρεται στον βαθμό που το άτομο τείνει υπό ευνοϊκές συνθήκες έντονης αβεβαιότητας και αδιαφάνειας να χειρίζεται την πληροφορία για να μεγιστοποιεί το προσωπικό όφελος με τρόπο που αντίκειται στα συναλλακτικά ήθη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

1. Η Έννοια της Εμπιστοσύνης – Ορισμοί

Η εμπιστοσύνη αποτελεί μια έννοια που έχει μελετηθεί από διαφορετικά επιστημονικά πεδία, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να επιτευχθεί ένας καθολικά αποδεκτός ορισμός. Συμφωνία υπάρχει ως προς την σημαντικότητα της εμπιστοσύνης: διευκολύνει την συνεργατική συμπεριφορά (Gambetta, 1998), περιορίζει τις συγκρούσεις, μειώνει τα κόστη συναλλαγών, διευκολύνει την δράση και τον συντονισμό σε συνθήκες αβεβαιότητας (Bidault et al., 1995). Ορισμένες φορές, μάλιστα, οι μελετητές χρησιμοποιούν τον όρο “εμπιστοσύνη” για να αναφερθούν σε άλλες έννοιες. Συγκεκριμένα, ο Deutsch (1962) χρησιμοποιεί τον όρο για να αναφερθεί στην συνεργασία. Ωστόσο, η συνεργασία μπορεί να προκύψει από πολλούς διαφορετικούς παράγοντες που δε σχετίζονται με την εμπιστοσύνη. Αυτή η σύγχυση ως προς τη διάκριση της συνεργασίας από την εμπιστοσύνη σύμφωνα με τους Rousseau et al. (1998) έχει δημιουργήσει αντίστοιχη σύγχυση για την δομή της ίδιας της εμπιστοσύνης. Συγκεκριμένα, βασικό ζήτημα στην διευκρίνιση της έννοιας της εμπιστοσύνης είναι το αν αναφέρεται σε γεγονός συμπεριφορικό ή ψυχολογικό. Οι αρχικές κοινωνιολογικές θεωρίες (Deutsch, 1958) αντιμετωπίζουν την εμπιστοσύνη ως συμπεριφορά. Οι Curall και Judge (1995) ορίζουν την εμπιστοσύνη ως “...μια ατομική συμπεριφορική εξάρτησης στον άλλο...” (σελ. 153). Αυτή η προσέγγιση υποθέτει ότι η εμπιστοσύνη ισοδυναμεί με συγκεκριμένες δράσεις, με την συνεργασία (Burt & Knez, 1996) και την λήψη ρίσκου (Sheppard & Sherman, 1998). Ωστόσο, ο ορισμός της εμπιστοσύνης ως μια δομή συμπεριφοράς έχει δεχθεί κριτική καθώς η εμπιστοσύνη μπορεί να υπάρχει παρά την απουσία παρατηρήσιμης συμπεριφοράς, ενώ τέτοια συμπεριφορά μπορεί να προκύψει ακόμα και υπό την απουσία της εμπιστοσύνης (Gambetta, 1988; Luhmann, 1988). Επομένως, θεωρείται από αρκετούς ερευνητές μη κατάλληλος ο συγκεκριμένος ορισμός της εμπιστοσύνης (Mayer, Davis & Schoorman, 1995).

Οι Lewicki και Bunker (1995) προτείνουν ότι η μελέτη της εμπιστοσύνης μπορεί να διακριθεί σε κατηγορίες με βάση τον τρόπο που η εμπιστοσύνη γίνεται αντιληπτή: ως προσωπικό χαρακτηριστικό, ως χαρακτηριστικό της διαπροσωπικής συναλλαγής και ως ένα θεσμικό φαινόμενο. Όπως υποστηρίζουν, ιστορικά, διαφορετικές επιστήμες έχουν συνδεθεί με διαφορετική προσέγγιση. Οι ψυχολόγοι της προσωπικότητας παραδοσιακά έχουν αντιμετωπίσει την εμπιστοσύνη ως ένα ατομικό χαρακτηριστικό (Rotter, 1971, 1980). Οι κοινωνικοί ψυχολόγοι έχουν

ορίσει της εμπιστοσύνη ως μια προσδοκία για την συμπεριφορά των άλλων στο πλαίσιο των συναλλαγών, με έμφαση στους παράγοντες του πλαισίου που ενισχύουν ή αποτρέπουν την ανάπτυξη και διατήρηση της εμπιστοσύνης (Lewicki & Bunker, 1995). Οι οικονομολόγοι και οι κοινωνιολόγοι έχουν δείξει ενδιαφέρον για τον τρόπο διαμόρφωσης των θεσμών και των κινήτρων ώστε να συντελούν στη μείωση του άγχους και της αβεβαιότητας στις συναλλαγές με τους άλλους, και επομένως στην αύξηση της εμπιστοσύνης (Goffman, 1971; Zucker, 1986). Δίνοντας έμφαση σε συγκεκριμένες πτυχές της έννοιας της εμπιστοσύνης, καθεμία από αυτές τις προσεγγίσεις παρέχουν μια μερική περιγραφή και επομένως και οι μηχανισμοί εμπιστοσύνης που προτείνουν δεν είναι επαρκείς (Lewicki και Bunker, 1995).

Αναλυτικότερα, ο Rotter ορίζει την εμπιστοσύνη ως μια “γενικευμένη προσδοκία που κατέχει ένα άτομο ή μια ομάδα ότι μπορεί να στηριχθεί σε μια λέξη, υπόσχεση, γραπτή ή προφορική δήλωση ενός άλλου ατόμου ή ομάδας” (1971: 444, 1980:1). Σε αντίθεση με την γενικευμένη προσδοκία του Rotter, η οποία είναι ένα σχετικά σταθερό χαρακτηριστικό, η κοινωνική ψυχολογία αντιμετωπίζει την εμπιστοσύνη ως μια προσδοκία που είναι συγκεκριμένη για κάθε συναλλαγή και για κάθε δρώντα με τον οποίο το άτομο συναλλάσσεται. Για τους συγκεκριμένους μελετητές, η ευαλωτότητα αποτελεί ένα κεντρικό στοιχείο της εμπιστοσύνης. Συγκεκριμένα, οι Mayer, Davis και Schoorman ορίζουν την εμπιστοσύνη ως “μια προθυμία ενός μέρους να είναι ευάλωτο στις δράσεις του άλλου μέρους με βάση την προσδοκία ότι θα δράσει με έναν συγκεκριμένο και σημαντικό τρόπο για αυτόν, υπό συνθήκες απουσίας ελέγχου ή επιτήρησης” (1995: 712). Ο συγκεκριμένος ορισμός προτείνει ότι η προσδοκία ότι οι άλλοι θα συνεργαστούν ή θα συμπεριφερθούν καλοπροαίρετα εξαιτίας κυρώσεων ή άλλων εξωτερικών κινήτρων, στην ουσία δεν συνιστά εμπιστοσύνη, παρόλο που το αποτέλεσμα μπορεί να είναι αυτό που αναμένει και επιθυμεί το άτομο. Οι οικονομολόγοι, με σημαντική εξαίρεση τον Williamson (1993), δεν θέτουν τέτοιους περιορισμούς στον ορισμό της εμπιστοσύνης. Θεωρούν ότι η εμπιστοσύνη είναι επακόλουθο της ικανότητας διαμόρφωσης συμβολαίων ή αμοιβών και τιμωριών ώστε τα άτομα να συμπεριφέρονται με ένα *ex ante* καθορισμένο τρόπο. Ακόμα και όταν αποδέχονται ότι τα άτομα ενδέχεται να είναι αξιόπιστα – αν και η άδηλη υπόθεση είναι ότι στις περισσότερες περιπτώσεις δεν είναι – οι οικονομολόγοι ενδιαφέρονται για το κόστος και τα οφέλη που απορρέουν από συγκεκριμένες συμπεριφορές. Συγκεκριμένα, στο οικονομικό μοντέλο των Kreps (1990) και Dasgupta (1988), η εμπιστοσύνη λειτουργεί λιγότερο ως μια εσωτερική έννοια και περισσότερο ως μια έννοια που περιγράφει ένα συμπεριφορικό αποτέλεσμα ισορροπίας.

Η εμπιστοσύνη, συχνότερα, ορίζεται ως μια στάση (Jones & George, 1998; Rousseau et al., 1998). Αποτελεί ένα υποκειμενικό φαινόμενο που καθορίζεται από τις ψυχολογικές εμπειρίες των ατόμων (Kee & Knox, 1970). Οι έρευνες για την εμπιστοσύνη δείχνουν ότι τα άτομα χαρακτηρίζουν την εμπειρία της εμπιστοσύνης με όρους σκέψεων, συναισθημάτων και

συμπεριφορικών προθέσεων (Clark & Payne, 1997; Cummings & Bromiley, 1996). Επομένως, σύμφωνα με ορισμένους μελετητές, κατάλληλος ορισμός για την εμπιστοσύνη είναι αυτός που αναφέρεται και στα τρία στοιχεία των στάσεων (McKnight, Cummings & Chervany, 1998; Whitner, Brodt, Korsgaard, & Werner, 1998).

Ορισμένες θεωρητικές προσεγγίσεις προσπαθούν να ενσωματώσουν διαφορετικές απόψεις για την εμπιστοσύνη. Οι Barney και Hansen (1994) δανειζόμενοι από την ορολογία των σύγχρονων οικονομικών, προτείνουν ότι υπάρχουν τρεις διαφορετικές μορφές εμπιστοσύνης: η αδύναμη μορφή, η ημι-δυνατή μορφή και η δυνατή μορφή. Ορίζουν την εμπιστοσύνη ως “την αμοιβαία βεβαιότητα ότι κανένα μέρος σε μια συναλλαγή δε θα εκμεταλλευτεί την ευαλωτότητα του άλλου” και ότι ο εταίρος είναι αξιόπιστος “όταν αξίζει την εμπιστοσύνη των άλλων” (1994: 176). Οι αδύναμες μορφές εμπιστοσύνης αναφέρονται σε εκείνες τις σχέσεις όπου τα μέρη σε μια σχέση δεν έχουν ευάλωτα στοιχεία που να μπορεί να εκμεταλλευτεί ο άλλος. Σε τέτοιες περιπτώσεις δεν υπάρχει ανάγκη να τεθούν διακυβερνητικοί μηχανισμοί ή συμβόλαια μεταξύ των μερών για να καλλιεργηθεί η εμπιστοσύνη. Σε περιπτώσεις όπου τα άτομα μπορεί να είναι ευάλωτα και επομένως υπάρχει η ευκαιρία να εκμεταλλευτεί ο ένας τον άλλον, κυβερνητικοί και συμβασιακοί μηχανισμοί είναι αναγκαίο να θεσμοθετηθούν ώστε να εξασφαλιστεί η εμπιστοσύνη και η αξιοπιστία. Αυτή η μορφή είναι η ημι-δυνατή μορφή της εμπιστοσύνης. Τέλος, στην δυνατή της μορφή η εμπιστοσύνη αναδύεται όταν τα άτομα είναι ευάλωτα σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από την ύπαρξη κοινωνικών και οικονομικών διακυβερνητικών μηχανισμών, καθώς η οπορτουνιστική συμπεριφορά θα παραβιάσει τις αξίες, αρχές και πρότυπα συμπεριφοράς που έχουν θέσει οι δρώντες στην συναλλαγή (Barney & Hansen, 1994: 179).

Επιπλέον, αρκετοί ορισμοί δίνουν έμφαση στην έννοια της αβεβαιότητας για να ορίσουν την εμπιστοσύνη. Ο Sobel (2002) ορίζει την εμπιστοσύνη ως “την προθυμία να επιτρέψει το άτομο οι αποφάσεις των άλλων να επηρεάσουν την κατάστασή του”. Το στοιχείο της αβεβαιότητας είναι σημαντικό στον ορισμό της εμπιστοσύνης. Βασίζεται στην προσδοκία ότι τα άλλα άτομα δε θα τον βλάψουν, η συμπεριφορά των οποίων είναι εκ των πραγμάτων αβέβαιη. Επομένως, η εμπιστοσύνη μετασχηματίζει την αβεβαιότητα σε ρίσκο (Luhmann, 1979). Ο εμπιστευθείς αποδέχεται ως κάτι δεδομένο το ρίσκο που συνοδεύει την απρόβλεπτη συμπεριφορά των άλλων. Το ρίσκο έχει δύο πλευρές: το στοίχημα μπορεί να έχει αρνητική και θετική απόδοση. Οι συνθήκες εμπιστοσύνης χαρακτηρίζονται από το γεγονός ότι η εμπιστοσύνη που μπορεί να ανταποδοθεί και από το άλλο μέρος, δημιουργεί μια υψηλότερη απόδοση από το να μην εμπιστευτεί το άτομο: θετικό ρίσκο. Η καταστρατήγηση της εμπιστοσύνης, ωστόσο, προκαλεί μεγαλύτερη απώλεια από τα κέρδη που θα του αποδώσει η εμπιστοσύνη: αρνητικό ρίσκο. Επομένως, η ανάληψη του ρίσκου να εμπιστευτεί ένα άλλο πρόσωπο σημαίνει ότι αποδέχεται την ευαλωτότητα σε πιθανές οπορτουνιστικές συμπεριφορές των άλλων.

Στις σχέσεις μεταξύ ατόμων, η εμπιστοσύνη μπορεί να σχηματιστεί ως εξής: ο Α εμπιστεύεται τον Β ότι θα κάνει το Χ (Blackburn 1998, Hardin 1998, Levi 1998, Harré 1999, Sztompka 1999). Στις περισσότερες περιπτώσεις, η εμπιστοσύνη δεν είναι “γενική” αλλά προς μια συγκεκριμένη συμπεριφορά. Ωστόσο, είναι πιθανό να μην περιορίζεται προς μια συγκεκριμένη συμπεριφορά και σε μια συγκεκριμένη συνθήκη. Επομένως, η έκταση και ο χαρακτήρας της εμπιστοσύνης καθορίζονται από τους δρώντες και τις αμοιβαίες υποχρεώσεις σε ένα συγκεκριμένο πλαίσιο. Σημαντικές σε αυτό το πλαίσιο είναι οι προθέσεις και οι ικανότητες των ατόμων που εμπλέκονται στην συνθήκη καθώς και οι εξωτερικές συνθήκες που την επηρεάζουν (Nooteboom, 2002).

Οι ικανότητες – και η αντίστοιχη “εμπιστοσύνη ικανότητας” (competence trust) - αναφέρονται στις δεξιότητες ή δυνατότητες των δρώντων που τους κάνουν ικανούς να κρατούν τις υποσχέσεις τους – δηλαδή ο Β να είναι ικανός να φέρει εις πέρας το έργο/πράξη/ συμπεριφορά Χ που έχει συμφωνήσει με τον Α. Η εμπιστοσύνη με βάση την πρόθεση (Intentional trust) αναφέρεται στις προθέσεις ή στην καλή θέληση των δρώντων να κρατήσουν τις υποσχέσεις τους. Το ελάχιστο επίπεδο εμπιστοσύνης είναι να προσδοκά το ένα μέρος από το άλλο να συμπεριφερθεί σύμφωνα με τη συμφωνία. Ωστόσο, συχνά δεν αρκεί μόνο αυτό, αλλά επιπλέον το συνολικό κλίμα της συμφωνίας έχει ιδιαίτερη σημασία σε μια συνεργασία. Συγκεκριμένα, οι Lyons και Mehta (1997) διακρίνουν δύο τύπους συμπεριφορικού ρίσκου. Ο πρώτος τύπος είναι το συμβατικό ρίσκο (contractual risk): το ρίσκο ότι η σύμβαση θα παραβιαστεί. Ο δεύτερος τύπος είναι το ρίσκο καλής πρόθεσης (goodwill risk) και αναφέρεται στο ρίσκο ο ένας συμβαλλόμενος να ενεργήσει μόνο προς όφελός του όταν προκύψουν απρόβλεπτες συνθήκες, αντί να ενεργήσει με γνώμονα το κοινό συμφέρον. Σε αυτή την περίπτωση, δεν υπάρχει καταστρατήγηση της συμφωνίας, καθώς οι σχετικές εξελίξεις δεν ήταν δυνατό να προβλεφθούν εκ των προτέρων στην συμφωνία. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Elster (1989, σελ. 275), ο συγκεκριμένος τύπος εμπιστοσύνης υποδηλώνει ότι “οι άνθρωποι μπορεί να αισθάνονται ότι δεσμεύονται από την συμφωνία στην οποία θα είχαν καταλήξει αν οι απρόβλεπτες συνθήκες είχαν προβλεφθεί”. Οι ικανότητες και οι προθέσεις αποτελούν βασικούς παράγοντες για την ανάδυση της εμπιστοσύνης στο διμερές επίπεδο μεταξύ των δρώντων. Ωστόσο, και τα δύο στοιχεία που αναφέρθηκαν επηρεάζονται από εξωτερικές συνθήκες που δρουν στο συγκεκριμένο πλαίσιο δράσης. Σαν παράδειγμα μπορούν να αναφερθούν οι θεσμοί που θέτουν όρια στην (αβέβαιη) συμπεριφορά αλλά επίσης και οι απρόβλεπτες εξελίξεις που μπορεί να προκύψουν. Επομένως, οι ικανότητες και οι προθέσεις των δρώντων πρέπει να εξετάζονται σε συνδυασμό με τις εξωτερικές συνθήκες.

Είναι ασυνήθιστο να εμπιστευτεί κάποιος χωρίς λόγο. Για να αποκτήσουν περισσότερη βεβαιότητα για τις ικανότητες και προθέσεις ενός άλλου ατόμου, τα άτομα διαμορφώνουν προσδοκίες για την αξιοπιστία του. Σύμφωνα με τον Sztompka (1999), η αξιοπιστία μπορεί να

διακριθεί σε πρωτογενή και δευτερογενή στοιχεία που συνδέονται με προσωπικούς και περιβαλλοντικούς παράγοντες. Όσο αφορά τους προσωπικούς παράγοντες (πρωτογενή – πρωταρχική αξιοπιστία στην τυπολογία του Sztompka), τρεις ενδείξεις είναι σημαντικές και συγκεκριμένα η φήμη, η απόδοση και η γενικότερη παρουσία του ατόμου. Η φήμη αναφέρεται σε γνωστές παρελθοντικές αποδόσεις. Η απόδοση αναφέρεται στις καθεαυτές πράξεις, στην τρέχουσα συμπεριφορά και στα αποτελέσματά της. Η παρουσία σχετίζεται με την προσωπικότητα, την ταυτότητα και το στάτους του ατόμου. Οι δευτερογενείς παράγοντες (δευτερογενής αξιοπιστία) αναφέρονται στη ροή πληροφοριών από το εξωτερικό περιβάλλον για το άτομο ή τον οργανισμό. Συγκεκριμένα, τα άτομα αναζητούν ενδείξεις αξιοπιστίας στους τομείς της λογοδοσίας, της ex ante δέσμευσης, και των συνθηκών που ευνοούν την εμπιστοσύνη (accountability, pre-commitment, trust-inducing situations). Η λογοδοσία σημαίνει ότι η αξιοπιστία μπορεί να επιβληθεί από έξω, π.χ. από οργανισμούς που ελέγχουν την συμπεριφορά των ατόμων και επιβάλλουν ποινές σε περίπτωση εμφάνισης οπορτουνιστικών συμπεριφορών. Η ex ante δέσμευση αναφέρεται σε συνθήκες όπου οι δρώντες μεταβάλλουν το πλαίσιο συμπεριφοράς τους, περιορίζοντας πρόθυμα τις επιλογές τους για οπορτουνιστική συμπεριφορά, αυξάνοντας έτσι την ισχύ της αξιοπιστίας τους. Όσο αφορά τις συνθήκες που εισάγουν την εμπιστοσύνη, μπορούμε να σκεφτούμε τις μικρές κοινότητες όπου τα άτομα γνωρίζονται και επομένως γνωρίζουν ποιον μπορούν να εμπιστευτούν ή δε μπορούν.

Για να γίνει καλύτερα αντιληπτός ο τρόπος που η εμπιστοσύνη αναπτύσσεται και τον τρόπο που λειτουργούν οι σχέσεις εμπιστοσύνης είναι αναγκαίο να εξεταστούν οι διαφορετικές προσεγγίσεις που έχουν προταθεί από διαφορετικά επιστημονικά πεδία. Στη συνέχεια, θα εξεταστούν διαφορετικές προσεγγίσεις της εμπιστοσύνης και συγκεκριμένα η προσέγγιση της ορθολογικής επιλογής, .

1.1. Η οικονομική προσέγγιση της Εμπιστοσύνης

1.1.a. Η νεοκλασική οικονομία: η εμπιστοσύνη

Για μεγάλο διάστημα η εμπιστοσύνη στις συναλλαγές και στην συνεργασία δεν είχε θέση για τους οικονομολόγους. Οι επιχειρηματίες και οι πελάτες τους ποτέ δεν έκλεβαν ο ένας τον άλλον, σαν να μην είχαν σκεφτεί ποτέ αυτή την επιλογή. Συναλλάσσονταν μόνο όταν αυτό ήταν επικερδές για αυτούς και δε χρειαζόνταν ούτε τον δικηγόρο ούτε ένα συμβόλαιο για να διασφαλίσουν την συμφωνία. Ούτε τη φιλία χρειαζόνταν ή άλλους κοινωνικούς δεσμούς, ούτε συναισθήματα. Οι δρώντες απλά δρούσαν με γνώμονα το δικό τους συμφέρον, ενώ δεν προκύπτουν προβλήματα από τις συναλλαγές αλλά μόνο ωφέλεια για όλους. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Adam Smith (1776): “δεν είναι από την καλοσύνη του κρεοπώλη, του φούρναρη, του

ζυθοποιού από όπου προσδοκούμε την ποιότητα του δείτνου μας, αλλά από το ενδιαφέρον τους για το δικό τους συμφέρον. Βασιζόμαστε όχι στην ανθρωπιστική τους διάθεση αλλά στην αγάπη για τον εαυτό τους και ποτέ δε μιλάμε σε αυτούς για τις ανάγκες μας αλλά για το τι αυτοί μπορεί να κερδίσουν από αυτές”.

Σε αυτή τη συνθήκη μπορεί να μοιάζει ότι η εμπιστοσύνη απουσιάζει εντελώς αλλά από την άλλη πλευρά μπορεί να είναι μια συνθήκη απόλυτης εμπιστοσύνης, γιατί όλες οι δράσεις και συγκυρίες θεωρούνται ότι είναι προβλέψιμες και απολύτως γνωστές από όλους τους δρώντες. Δεν υπάρχει αβεβαιότητα, αλλά αντιθέτως πλήρης πληροφόρηση και επομένως μπορεί να γίνει λόγος για την απόλυτη εμπιστοσύνη. Η εμπιστοσύνη αποτελεί μια περιττή έννοια γιατί είναι πάντα εκεί. Σε αυτή την ορθόδοξη νεοκλασική όψη του κόσμου, οι συναλλαγές δε προκαλούν προβλήματα συντονισμού και δεν προκαλούν κόστη.

1.1.β. Νέα Θεσμική Σχολή: Η εμπιστοσύνη

Η ύπαρξη τέλει πληροφόρησης, απόλυτης εμπιστοσύνης και βέλτιστης οικονομικής συμπεριφοράς αμφισβητείται στη βιβλιογραφία των Οικονομικών του Κόστους Συναλλαγών και των Νεο-θεσμικών οικονομικών (Coase, 1984; North, 1990; Williamson, 1985). Οι μελετητές της Νέας Θεσμικής Σχολής στηρίζονται στις βασικές έννοιες των νεοκλασικών οικονομικών θεωριών, όπως η ορθολογική μεγιστοποίηση της χρησιμότητας από τους ατομικούς οικονομικούς δρώντες που δρουν με βάση υλικά κίνητρα. Αμφισβητούν, ωστόσο, αρκετές υποθέσεις της νεοκλασικής γραμματείας. Οι σημαντικότερες υποθέσεις που τίθενται υπό αμφισβήτηση είναι η υπόθεση της ελεύθερης και τέλει πληροφόρησης και της απόλυτης ορθολογικότητας των δρώντων. Αυτές οι υποθέσεις διευκολύνουν τη ζωή των οικονομολόγων καθώς είναι εύκολο να διαμορφώσουν ένα μοντέλο της συμπεριφοράς με βάση την υπόθεση ότι ο *homo economicus* μεγιστοποιεί την χρησιμότητα και έχει πλήρη γνώση όλων των πιθανών συμπεριφοριστικών επιλογών και των συνεπειών τους. Ωστόσο, η πραγματικότητα προσεγγίζεται περισσότερο αν περιοριστεί ο απόλυτος χαρακτήρας αυτών των υποθέσεων, κάτι που συμβαίνει στην προσέγγιση των νεοθεσμικών οικονομικών. Όταν η πληροφόρηση δεν είναι πλήρης, μειώνεται η προβλεψιμότητα των μελλοντικών γεγονότων και η αβεβαιότητα μπαίνει στην ανάλυση. Η αβεβαιότητα αναφέρεται στη συνθήκη όπου το σύνολο των πιθανών μελλοντικών γεγονότων δεν είναι γνωστό αλλά και οι αντίστοιχες πιθανότητες τους. Αυτό σημαίνει ότι δεν είναι πλέον δυνατό για τα άτομα να υπολογίζουν τα “προσδοκώμενα αποτελέσματα”. Επιπλέον, όταν η πληροφόρηση δεν είναι ελεύθερα προσιτή, εμφανίζονται στις συναλλαγές τα κόστη συναλλαγών. Για να αποκτήσουν πληροφόρηση, οι δρώντες πρέπει να επενδύσουν σε ένα συγκεκριμένο ποσό πληροφόρησης, αλλά μόνο μέχρι το σημείο όπου τα οριακά οφέλη είναι ίσα με τα οριακά κόστη της επένδυσης.

Επομένως, στις περισσότερες περιπτώσεις, τα άτομα δε θα αγοράσουν όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες καθώς το κόστος απόκτησης δεν είναι ίσο με τα οφέλη απόκτησης αυτής της επιπλέον πληροφόρησης. Επομένως, πέρα από την έμφυτη ατέλεια της πληροφόρησης που προκαλείται από την αβεβαιότητα, σε αυτή συμβάλλει και το γεγονός ότι η πληροφόρηση κοστίζει. Στα νεο-θεσμικά οικονομικά, η υπόθεση της απόλυτης ορθολογικότητας αντικαθίσταται από την υπόθεση του περιορισμένου ορθολογισμού. Ο περιορισμένος ορθολογισμός σημαίνει ότι οι δρώντες έχουν περιορισμένη ικανότητα συλλογής, αποθήκευσης και επεξεργασίας πληροφοριών. Σαν αποτέλεσμα, οι δρώντες στην ουσία δε θέλουν απόλυτη πληροφόρηση, καθώς δεν έχουν την ικανότητα να την αξιοποιήσουν σε κάθε περίπτωση.

Επομένως, σύμφωνα με τα νεοθεσμικά οικονομικά, οι δρώντες ζουν σε έναν κόσμο αβεβαιότητας, συναλλακτικού κόστους και περιορισμένου ορθολογισμού. Σε αντίθεση με την νεοκλασική σκέψη, οι δρώντες δε διαθέτουν μια συνολική οπτική των συμπεριφορικών επιλογών και των συνεπειών τους ενώ ταυτόχρονα οι συναλλαγές δημιουργούν κόστη. Σε αυτή την συνθήκη, το κίνητρο της ικανοποίησης του προσωπικού συμφέροντος, που στην νεοκλασική συνθήκη ήταν επωφελές για όλους, καταλήγει να γίνει επικίνδυνη πτυχή της συμπεριφοράς με αρνητικές επιπτώσεις και στους άλλους δρώντες της κοινωνίας. Οι συνθήκες προσφέρουν ευκαιρίες ομορποτιστικής συμπεριφοράς, δηλαδή ιδιοτέλεια που επιδιώκεται με απάτη, πονηριά, γεγονός που σημαίνει ότι οι άλλοι μπορεί να υποφέρουν από σκόπιμες ενέργειες των εταίρων τους. Οι νόμοι, τα δικαστήρια, τα σαφώς ορισμένα δικαιώματα και άλλοι θεσμοί είναι απαραίτητοι για την προστασία των επενδύσεων. Η απόλυτη εμπιστοσύνη των νεοκλασικών οικονομολόγων μετατρέπεται σε απόλυτη δυσπιστία στο έργο των νεοθεσμικών οικονομολόγων. Οι δρώντες εκμεταλλεύονται την ευαλωτότητα των άλλων όταν τους δίνεται η ευκαιρία. Και πιο συγκεκριμένα, δε θα εκμεταλλευτούν όλοι όταν τους δοθεί η ευκαιρία, αλλά εφόσον ένα ποσοστό των δρώντων σίγουρα θα εκμεταλλευτεί όταν μπορέσει, αυτό σημαίνει ότι όλοι οι άνθρωποι πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους την πιθανότητα ομορποτιστικών προθέσεων όταν σκέφτονται να προβούν σε κάποια συναλλαγή.

Στα νεοθεσμικά οικονομικά, η εμπιστοσύνη αποτελεί ένα φαινόμενο με δύο όψεις. Είτε δεν υπάρχει καθόλου εμπιστοσύνη είτε υπάρχει απόλυτη εμπιστοσύνη, όπου στην τελευταία περίπτωση θα υπάρξουν φαινόμενα εκμετάλλευσης και επομένως δε μπορεί να θεωρηθεί “αληθινή εμπιστοσύνη”. Ο Williamson (1985, 1993) κάνει την διάκριση μεταξύ της “υπολογιστικής εμπιστοσύνης” και της “τυφλής εμπιστοσύνης”. Ο πρώτος τύπος εμπιστοσύνης είναι το αποτέλεσμα προσεκτικών υπολογισμών ως απάντηση στο συμπεριφορικό ρίσκο. Ο δρων θα εμπιστευτεί μόνο αν οι υπολογισμοί του δείχνουν ότι είναι επωφελές για τον άλλον να δράσει συνεργατικά, π.χ. γιατί η μη συνεργατική συμπεριφορά αποθαρρύνεται από νομικές κυρώσεις ή από πλήγμα που μπορεί να υποστεί ο άλλος στη φήμη του. Ωστόσο, η έννοια της υπολογιστικής

εμπιστοσύνης προϋποθέτει απόλυτη πληροφόρηση για τις επιλογές και τα κίνητρα του άλλου, και επομένως την απουσία αβεβαιότητας, γεγονός βέβαια που αμφισβητήθηκε από τους νεοθεσμικούς οικονομολόγους. Η αποδοχή της υπολογιστικής εμπιστοσύνης ως πραγματικό φαινόμενο θα σήμαινε ένα βήμα πίσω στον νεοκλασικό κόσμο, γεγονός που φαίνεται να μη αποτελεί επιλογή. Η δεύτερη μορφή εμπιστοσύνης που διακρίνει ο Williamson είναι η τυφλή εμπιστοσύνη. Η τυφλή εμπιστοσύνη απορρέει από την φιλία, την αγάπη, την ενσυναίσθηση κτλ. Στο κόσμο των νεοθεσμικών οικονομολόγων, η τυφλή εμπιστοσύνη δεν έχει τύχη επιβίωσης στις οικονομικές συναλλαγές, καθώς θα αποτελέσει αντικείμενο εκμετάλλευσης από εκείνους τους δρώντες που δεν έχουν τα ίδια συναισθήματα, αλλά μόνο τους κίνητρο είναι η μεγιστοποίηση των προσωπικών τους κερδών. Επομένως, ο Williamson καταλήγει ότι η εμπιστοσύνη είναι μια έννοια μη σχετική, άχρηστη στη μελέτη της οικονομικής συμπεριφοράς.

1.1.γ. Τα Οικονομικά της Συμπεριφοράς και τα Πειραματικά Οικονομικά: η εμπιστοσύνη

Τα Οικονομικά της Συμπεριφοράς και τα Πειραματικά Οικονομικά (Camerer, Fehr, 2000; Frey, 1999) βασίζονται σε θεωρίες και μεθόδους της κοινωνικής ψυχολογίας, που προτείνουν μια διαφορετική οπτική της εμπιστοσύνης. Τα οικονομικά της συμπεριφοράς προσπαθούν να ενσωματώσουν στο θεωρητικό τους έργο όλα τα είδη κινήτρων και προτιμήσεων που επηρεάζουν την συμπεριφορά των (οικονομικών) δρώντων. Η κυρίαρχη ανορθόδοξη υπόθεση – ανορθόδοξη σε σχέση με την ορθόδοξη νεοκλασική προσέγγιση – είναι ότι η (οικονομική) συμπεριφορά δεν καθοδηγείται μόνο από υλικά κίνητρα, αλλά επιπλέον και από ψυχολογικές και κοινωνιολογικές επιδράσεις. Παρόλο που κλασσικοί οικονομολόγοι του 18ου και 19ου αιώνα, όπως ο Smith, Bentham, Edgeworth και Marshall, είχαν δείξει σημαντικό ενδιαφέρον για τους ψυχολογικούς παράγοντες που καθόριζαν την ανθρώπινη συμπεριφορά, στη πορεία οι σκέψεις αυτές αγνοήθηκαν ή ξεχάστηκαν από τους νεοκλασικούς οικονομολόγους του 20ου αιώνα (Frey & Benz, 2002). Σύμφωνα με την συγκεκριμένη προσέγγιση, οι άνθρωποι εμφανίζουν μια προτίμηση να αντλούν χρησιμότητα και από την ισότητα, την δικαιοσύνη, την τιμιότητα, την αμοιβαιότητα, και να αφήνουν την συμπεριφορά τους μερικώς να εξαρτάται από τις νόρμες και τις δράσεις της ομάδας. Οι ισχυρισμοί αυτοί βρίσκουν υποστήριξη στα αποτελέσματα των πειραμάτων των παιγνίων συμπεριφοράς σε συνθήκες εργαστηρίου (Camerer, 2003). Τα Πειραματικά Οικονομικά προσφέρουν νέες οπτικές της εμπιστοσύνης και της συνεργασίας που ξεπερνούν την ιδέα ότι η εμπιστοσύνη και η συνεργασία προκύπτουν μόνο σαν αποτελέσματα υπολογισμών των προσδοκώμενων υλικών αποδόσεων. Η συμπεριφορά εμπιστοσύνης μπορεί έτσι να βασιστεί και σε κοινές ομαδικές νόρμες που λειτουργούν ως κομβικά σημεία (focal points) για τη συμπεριφορά (Schelling, 1960). Επιπλέον, ψυχολογικά κίνητρα μπορεί να ωθήσουν τους ανθρώπους να

συμπεριφερθούν συνεργατικά. Παρόλο που η σχετική βιβλιογραφία βρίσκεται σε μια φάση ανάπτυξης και αρκετά ευρήματα έχουν τεθεί υπό αμφισβήτηση, οι οικονομολόγοι της συμπεριφοράς έχουν ενστερνιστεί σημαντικές ιδέες και ευρήματα από άλλες κοινωνικές επιστήμες όπως η ψυχολογία και η κοινωνιολογία.

Μια σημαντική έννοια της κοινωνιολογίας στην μελέτη των οικονομικών συναλλαγών και του συντονισμού είναι η ιδέα της κοινωνικής ενσωμάτωσης, που βρίσκει το δρόμο της στον χώρο των οικονομικών μέσα από το σημαντικό άρθρο του Granovetter (1985). Η κοινωνική ενσωμάτωση σημαίνει ότι όλες οι μορφές (οικονομικών) συναλλαγών είναι από τη φύση τους ενσωματωμένες στις κοινωνικές σχέσεις. Μια ολοκληρωμένη μελέτη του οικονομικού φαινομένου απαιτεί να λαμβάνονται υπόψιν το κοινωνικό και πολιτικό πλαίσιο, το πολιτιστικό πλαίσιο και οι κοινωνικοί δεσμοί μεταξύ των δρώντων. Τα κοινωνικά δίκτυα υπό αυτό το πρίσμα είναι πολύ σημαντικά, καθώς λειτουργούν αρχικά ως πηγή πληροφόρησης. Αυτή η πληροφόρηση μπορεί να ποικίλλει σημαντικά, από κοινωνικά σχόλια για τη συμπεριφορά των άλλων (με πιθανές επιδράσεις στη φήμη) μέχρι γενική πληροφόρηση για την αρμόζουσα συμπεριφορά. Αυτός ο τελευταίος τύπος πληροφόρησης σχετίζεται με τις νόρμες. Οι νόρμες είναι κανόνες για τη συμπεριφορά που λειτουργούν ως ένας μηχανισμός συντονισμού που βοηθά στην διευκόλυνση των σχέσεων συνεργασίας.

Σημαντική συνεισφορά από το πεδίο της ψυχολογίας (και των πειραματικών παιγνίων) είναι το πόρισμα ότι υπάρχουν αρκετές υποθέσεις των οικονομολόγων για την ανθρώπινη φύση που σύμφωνα με την συμπεριφορική και ψυχολογική έρευνα είναι σε σημαντικό βαθμό λανθασμένες. Ορισμένες από αυτές είναι οι υποθέσεις ότι οι άνθρωποι είναι τέλειοι επεξεργαστές πληροφοριών, έχουν σαφώς ορισμένες και σταθερές προτιμήσεις, μεγιστοποιούν την προσδοκώμενη ωφέλεια...και έχουν μια υπολογιστική/εργαλειακή “γεύση” για τις πίστεις και τη πληροφόρηση” (Rabin, 2002: 660). Αυτές οι “ανωμαλίες” δείχνουν ότι όλα τα είδη ψυχολογικών επιδράσεων εισβάλλουν στον τρόπο λήψης αποφάσεων. Ειδικότερα η τάση των ανθρώπων να νοιάζονται για τη δικαιοσύνη, την ισότητα, την τιμιότητα και την αμοιβαιότητα είναι σημαντική ένδειξη ότι η εμπιστοσύνη και η αξιοπιστία μπορεί να προκύψουν και να επιβιώσουν σε συνθήκες όπου η απειλή του ομορτισμού θα έπρεπε να αποθαρρύνει την συγκεκριμένη επιλογή. Αν τα άτομα έχουν μια προτίμηση να ανταποδίδουν τη συμπεριφορά, προτίμηση που τους επιβάλλει να τιμωρήσουν μια μη συνεργατική συμπεριφορά των άλλων, θα το κάνουν ακόμα και αν αυτό συνεπάγεται κόστος και για τους ίδιους, και επομένως ο ομορτισμός αποτρέπεται από την απειλή των κοινωνικών κυρώσεων.

1.2. Η Κοινωνιοψυχολογική Προσέγγιση της Εμπιστοσύνης

Ο χώρος της οικονομίας αποτελεί ένα ιδιαίτερο τμήμα του κοινωνικού χώρου, όπου κυριαρχεί η αβεβαιότητα, η πολυπλοκότητα, η αδιαφάνεια, η ανωνυμία και η έλλειψη επικοινωνίας. Παράλληλα, η γνώση για την πραγματικότητα περιορίζεται από τα γνωστικά και κοινωνιογνωστικά εργαλεία που διαθέτουν τα άτομα για την επεξεργασία και κατανόησή της: περιορισμένη γνωστική ικανότητα, ανάγκη εξοικονόμησης νοητικής ενέργειας με τη χρήση ευρετικών, η απέχθεια για την αβεβαιότητα και το ρίσκο.

Η κοινωνική σκέψη, και ειδικότερα οι κοινωνικές αναπαραστάσεις, οιπίστεις και οι κοινωνικές νόρμες λειτουργούν ως υποκατάστατα της γνώσης και συμβάλλουν στην ανάδυση του κοινού οικονομικού νου, δηλαδή των κοινών τρόπων αντίληψης και ερμηνείας των οικονομικών αντικειμένων και τελικά της κατασκευής της οικονομικής πραγματικότητας. Οι συμπεριφορές και οι πρακτικές οργανώνονται και αποκτούν νόημα χάρη στη γνώση που προκύπτει από τις διάφορες μορφές κοινωνικής γνώσης. Τελικά, ψυχοκοινωνικές μεταβλητές, όπως οι αναπαραστάσεις, οιπίστεις, οι αξίες, οι στάσεις, μπορούν να εξηγήσουν αποτελεσματικότερα τις οικονομικές συμπεριφορές και αποφάσεις από ότι η άκαμπτη εφαρμογή των νόμων του ορθολογισμού (Σακαλάκη, 2005).

Ο Earl (1983, 139 – 147) προτείνει ότι τα οικονομικά πρέπει να διδαχθούν από την θεωρία της “προσωπικής δομής” του Kelley (1955). Ο Kelley υποστήριξε ότι όλοι είμαστε “αφελείς επιστήμονες”, κατασκευάζοντας, ελέγχοντας και τροποποιώντας θεωρίες για τον πολύπλοκο και διαρκώς εξελισσόμενο κόσμο όπου ζούμε. Οι προσωπικές δομές βοηθούν στην ερμηνεία αλλά ταυτόχρονα περιορίζουν τις ερμηνείες του κόσμου και κατ' επέκταση την συμπεριφορά. Δύο δομικά συστήματα παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον: οιπίστεις για το πώς λειτουργεί ο κόσμος και οιπίστεις για τον εαυτό. Σα παράδειγμα αναφέρεται η άποψη του Bandura (1997) ότι οι άνθρωποι επιθυμούν να βλέπουν τον εαυτό τους θετικά και να πιστεύουν ότι μπορούν να έχουν τον έλεγχο της ζωής τους. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μεροληψίες, όπως το σφάλμα αποδόσεως, όπου τα άτομα αποδίδουν στον εαυτό τους μόνο τα θετικά αποτελέσματα ενώ για τα αρνητικά αποτελέσματα υπεύθυνοι είναι εξωγενείς παράγοντες.

Η πίστη αποτελεί μια ιδέα, μια έννοια ή αξία που υιοθετεί το άτομο με κάποια πιθανότητα να είναι αληθής. Η Σακαλάκη (2005) αναφέρει: “Στην κοινωνική ψυχολογία, η πίστη ενός ατόμου ή μιας ομάδας αντιστοιχεί σε μια διανοητική στάση της οποίας το κυριότερο χαρακτηριστικό είναι ότι μια πρόταση, μια θέση, ένα γεγονός θεωρούνται αληθινά χωρίς να υπάρχουν αντικειμενικοί λόγοι που να αποδεικνύουν την ορθότητα αυτής της διανοητικής στάσης”.

Στην κοινωνιοψυχολογική προσέγγιση της οικονομικής σκέψης και συμπεριφοράς, οι

πίστεις διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο. Όπως αναφέρθηκε, το οικονομικό πεδίο εμφανίζει ορισμένες ιδιομορφίες, όπως η πολυπλοκότητα, η αβεβαιότητα και η αδιαφάνεια. Οι πίστεις βοηθούν τα άτομα να εξοικονομήσουν χρόνο και προσπάθεια (Deconchy, 1987), να κατευνάσουν το άγχος και την ανασφάλεια και τελικά να μπορέσουν να πάρουν αποφάσεις και να δράσουν στο οικονομικό πεδίο (Σακαλάκη, 2005). Επιπλέον, η οικονομία εξαρτάται από μια σειρά παραγόντων που ορίζουν το κοινωνικό, πολιτιστικό και θρησκευτικό πλαίσιο. Οι πίστεις επηρεάζονται, διαμορφώνονται και τελικά αποτελούν έκφραση του ευρύτερου πλαισίου του κοινωνικού κόσμου. Επομένως, η οικονομία εξαρτάται από τις πίστεις των ατόμων (Σακαλάκη, 2005).

Για να γίνει περισσότερο αντιληπτός ο τρόπος λειτουργίας και η σημασία των πίστεων, θα γίνει αναφορά στο μοντέλο των ηλικιακών κηλίδων που προτάθηκε από τον Stanley Jevons (1835-1882) και παρατίθεται από την Σακαλάκη (2005, σελ. 35): “Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, αρκεί ένα σύνολο υποκειμένων να συμφωνήσουν ότι οι ηλικιακές κηλίδες συνιστούν ένδειξη ευημερίας της οικονομίας ώστε αυτή η πίστη να εξασφαλίσει επιτυχώς την ευημερία της αγοράς. Αν και στερείται κάθε ορθολογικής ή επιστημονικής αξίας, μια πίστη που συμμερίζονται τα άτομα μιας κοινότητας οδηγεί σε αποτελεσματικές συμπεριφορές. Η καταλληλότητα των συμπεριφορών οφείλεται στον συντονισμό τους που επιτυγχάνεται χάρη στις κοινές πεποιθήσεις και προφητείες οι οποίες, τοιουτοτρόπως, αυτοεκπληρώνονται”.

Η εμπιστοσύνη αποτελεί μια πίστη με ειδικό βάρος στο χώρο των κοινωνικών και οικονομικών συναλλαγών (Σακαλάκη, 2005, σελ. 36). Η ετυμολογία της λέξης εμπιστοσύνης, στις περισσότερες χώρες σημαίνει μια πίστη προς τον εταίρο (Σακαλάκη, 2005). Σκοπός της είναι η αναπλήρωση της έλλειψης γνώσης και πληροφόρησης ώστε να συντελέσει στην συνοχή και στον συντονισμό και τελικά στην συνεργασία των ατόμων και των ομάδων παρά την αβεβαιότητα και τις συνθήκες ατελούς πληροφόρησης (Bidault et al, 1997). Είναι αποτέλεσμα αυθόρητων πίστεων και όχι λογικών υπολογισμών.

2. Μηχανισμοί Ανάδυσης της Εμπιστοσύνης

2.1. Η Προσέγγιση της Ορθολογικής Επιλογής

Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η εμπιστοσύνη σημαίνει ότι κάποιος αποδέχεται τους κινδύνους, το ρίσκο που συνεπάγεται η αδυναμία προβλεψιμότητας της μελλοντικής συμπεριφοράς των άλλων. Η προσέγγιση της ορθολογικής επιλογής μας βοηθά να εξετάσουμε τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των (οικονομικών) δρώντων, των οποίων τα συμφέροντα είναι μερικώς αντικρουόμενα και μερικώς αντίστοιχα, με τη βοήθεια της θεωρίας των παιγνίων. Στο πλαίσιο αυτό, η εμπιστοσύνη καθορίζεται από μια εργαλειακή ορθολογική συμπεριφορά και

χαρακτηρίζεται ως υπολογιστική εμπιστοσύνη (calculative) (Williamson, 1985) ή ιδιοτελής (self-interested) (Lyons & Mehta, 1997). Επομένως, η εμπιστοσύνη θεωρείται ως μια προσεκτικά υπολογιστική απάντηση στο συμπεριφορικό ρίσκο στις (οικονομικές) συναλλαγές. Τα πιθανά κέρδη ή απώλειες από την εμπιστοσύνη και την αξιοπιστία ή την αναξιοπιστία του άλλου θεωρούνται ότι είναι μετρήσιμα και συγκρίσιμα μεταξύ τους μέσα στα όρια της σχέσης ή του παιγνίου. Σε όρους θεωρίας παιγνίων, η εμπιστοσύνη μπορεί να προκύψει στο αποτέλεσμα της ισορροπίας του Nash – το αποτέλεσμα που απορρέει από τον συνδυασμό των στρατηγικών των δρώντων, όπου κανένας από τους δρώντες δε θα κερδίσει περισσότερο αν μεταβάλλει τη στρατηγική του με ταυτόχρονη υπόθεση ότι και ο άλλος παίκτης δε θα αλλάξει τη δική του στρατηγική (Nash, 1951). Επειδή, οι οικονομικοί δρώντες γνωρίζουν μόνο τα αποτελέσματα του παιγνίου, η μορφή αυτή της εμπιστοσύνης είναι από τη φύση της προσανατολισμένη στο μέλλον. Οι δρώντες εμπιστεύονται ή εμφανίζουν αξιόπιστη συμπεριφορά όταν προσδοκούν ότι αυτή η συμπεριφορά θα τους φέρει άμεσα οικονομικά κέρδη στο μέλλον.

Ο Coleman (1990) διαμόρφωσε ένα μοντέλο για τον τρόπο που οι δρώντες κάνουν τους υπολογισμούς τους για το αν πρέπει να εμπιστευτούν ή όχι. Το άτομο πρέπει να γνωρίζει για την πιθανότητα το άλλο μέρος να είναι αξιόπιστο, το κέρδος αν εμπιστευτεί και την αντίστοιχη απώλεια αν το άλλο μέρος συμπεριφερθεί οπορτουνιστικά. Ο δρων θα εμπιστευτεί αν το προσδοκώμενο αποτέλεσμα της στρατηγικής του είναι θετικό. Συγκεκριμένα, θα είναι περισσότερο συνεργατικός όσο περισσότερο το άλλο μέρος θεωρείται αξιόπιστο, όσο μεγαλύτερα αναμένεται να είναι τα κέρδη και όσο λιγότερες θα είναι οι πιθανές απώλειες. Το ερώτημα που προκύπτει στην ανάλυση του Coleman είναι το πώς το άτομο μπορεί να καθορίσει τη πιθανότητα το άλλο μέρος να είναι άξιο εμπιστοσύνης. Στις αναλύσεις που ακολουθούν την προσέγγιση της ορθολογικής επιλογής, η συνθήκη συχνά αντιμετωπίζεται ως ένα πρόβλημα συντονισμού του τύπου του διλήμματος του φυλακισμένου:

Αν οι Α και Β δράσουν συνεργατικά, κερδίζουν και οι δύο 2 (Πίνακας 1). Ο Α θα μπορούσε να εξαπατήσει τον Β, λ.χ. πληρώνοντας μια προκαταβολή παίρνοντας το αντικείμενο της συναλλαγής χωρίς να πληρώσει στη συνέχεια το υπόλοιπο. Αυτό θα σήμαινε μεγαλύτερο κέρδος για τον Α (3) αλλά απώλεια για τον Β (-1). Ο Β θα μπορούσε να εξαπατήσει επίσης, δίνοντας στον Β ένα αντικείμενο ελαττωματικό ή χωρίς αξία. Όταν και οι δύο συμπεριφέρονται μη συνεργατικά ταυτόχρονα, και οι δύο λαμβάνουν μικρότερο κέρδος από το δυνατό.

Πίνακας 1. Οι κανόνες του παιγνίου.

	Συνεργασία	Εξαπάτηση / Ανταγωνισμός
Συνεργασία	2,2	-1,3
Εξαπάτηση / Ανταγωνισμός	-3,1	1,1

Η ισορροπία του Nash είναι η συνθήκη όπου και οι δύο δρώντες εξαπατούν (1,1) ,που είναι μια κατώτερη του βέλτιστου επιπέδου κοινωνική επίλυση σε σύγκριση με την Pareto βέλτιστη επίλυση που είναι η συνεργατική (2,2). Ωστόσο, από την οπτική του δρώντος, η μη συνεργατική στρατηγική κυριαρχεί απόλυτα απέναντι στην στρατηγική συνεργασίας, ανεξάρτητα από τι θα κάνει ο άλλος. Επομένως, στο μοντέλο του Coleman, η πιθανότητα ο άλλος να δράσει συνεργατικά είναι μηδενική, που σημαίνει ότι η ορθολογική επιλογή σε μια συνθήκη με μια μόνο συναλλαγή, είναι το άτομο να μη δείξει σε καμία περίπτωση εμπιστοσύνη. Το άτομο που εμπιστεύεται σε αυτή τη συνθήκη θα εξαπατηθεί από το άλλο μέρος και θα λάβει μια αρνητική απόδοση.

Επομένως, στην προσέγγιση της ορθολογικής επιλογής η αξιοπιστία των άλλων αποτελεί ζήτημα κεντρικής σημασίας. Η αξιοπιστία εξαρτάται από τον υπολογισμό του κατά πόσο είναι επικερδής μια συμπεριφορά εμπιστοσύνης. Όταν η κυρίαρχη στρατηγική είναι η εξαπάτηση, η αντιλαμβανόμενη αξιοπιστία είναι 0. Όταν η κυρίαρχη στρατηγική εμπεριέχει την συνεργασία, τότε δεν υπάρχει κανένα κοινωνικό δίλημμα. Η συνεργατική συμπεριφορά παράγει περισσότερα οφέλη από τη μη συνεργατική συμπεριφορά. Υπό την απουσία κοινωνικού διλήμματος ή προβλήματος συντονισμού, είναι αυτονόητο ότι δεν υπάρχει πρόβλημα εμπιστοσύνης. Αυτό είναι και το επιχείρημα του Williamson (1993) που υποστηρίζει ότι η εμπιστοσύνη είναι μια έννοια χωρίς νόημα για την οικονομική ανάλυση.

Η προβληματική σε σχέση με την συγκεκριμένη προσέγγιση έγκειται στο γεγονός ότι το στοίχημα και η αβεβαιότητα που βρίσκονται στα θεμέλια της εμπιστοσύνης, απουσιάζουν στην συνθήκη που περιγράφει ο Coleman. Η βεβαιότητα ότι ο δρών θα συμπεριφερθεί σύμφωνα με την κυρίαρχη επιλογή θεωρείται ως μια ψευδαίσθηση. Το αποτέλεσμα των παιγνίων εξακολουθεί και εξαρτάται από την ελεύθερη βούληση των δρώντων, που από τη φύση της είναι αβέβαιη (Nooteboom, 2002) και οι συνθήκες του παιγνίου μπορεί να αλλάξουν ξαφνικά και απροσδόκητα. Επιπλέον, ενδέχεται οι ίδιοι οι δρώντες σκοπίμως να προσπαθήσουν να αλλάξουν το παιχνίδι με τέτοιο τρόπο ώστε η πιθανότητα εκδήλωσης αξιόπιστης συμπεριφοράς να ενισχυθεί, λ.χ. να προσφέρουν εγγυήσεις.

Όταν το παίγνιο επαναλαμβάνεται και τα δύο μέρη κερδίζουν περισσότερα από το συντονισμό. Αυτή η βέλτιστη επιλογή κατά Pareto μπορεί να ενισχυθεί όταν οι δρώντες μπορούν αξιόπιστα να επικοινωνήσουν την πρόθεσή τους να ακολουθήσουν τη συγκεκριμένη στρατηγική γνωστή. Απέναντι στη συνεργατική συμπεριφορά του ενός το άλλο μέρος θα την ανταποδώσει με την δική του επιλογή συνεργασίας αλλά η εκδήλωση αναξιόπιστης συμπεριφοράς σημαίνει άμεση επαναφορά στην κατώτερο σημείο ισορροπίας του Nash. Ωστόσο, η επιμονή στην στρατηγική συνεργασίας είναι ένας αξιόπιστος τρόπος επιβολής της συμπεριφοράς εμπιστοσύνης καθώς η συνολική απόδοση που απορρέει από την σταθερή εκδήλωση συνεργασίας είναι υψηλότερη από

την επιλογή κάποια στιγμή ένα από τα μέρη να εξαπατήσει. Προϋπόθεση, είναι το παίγνιο να διαδραματιστεί έναν άπειρο ή μη γνωστό αριθμό φορών (θεώρημα Folk). Διαφορετικά, είναι πάντα ωφέλιμη η εξαπάτηση στον τελευταίο γύρο, και συνακόλουθα γνωρίζοντας ότι ο άλλος θα κλέψει είναι ωφέλιμο για τον δρών να κλέψει στον προηγούμενο γύρο με αποτέλεσμα να οδηγηθούμε στο αποτέλεσμα της εκδήλωσης μη συνεργατικής συμπεριφοράς από την αρχή.

Στο σημείο αυτό, είναι σημαντικό να γίνει αναφορά στην συμβολή του Axelrod (1984) στην μελέτη της εμπιστοσύνης και της συνεργασίας. Ο Axelrod οργάνωσε πληροφοριακά τουρνουά όπου παίγνια τύπου “διλήμματος του φυλακισμένου”, μη μηδενικού αθροίσματος, επαναλήφθηκαν πολλές φορές, χωρίς οι παίκτες να γνωρίζουν πόσες φορές θα κληθούν να παίξουν. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι ο κανόνας αμοιβαιότητας (tit for tat) στις σταθερές και διαρκείς σχέσεις, που επικράτησε στο τουρνουά ως η πιο αποτελεσματική στρατηγική, οδηγεί στην ανάπτυξη σταθερών σχέσεων συνεργασίας που με τη σειρά τους ευνοούν την εμπιστοσύνη. Ο Axelrod τονίζει ότι προϋπόθεση για την συνεργασία και την εμπιστοσύνη είναι το μέλλον. Οι πρόσκαιρες σχέσεις όπου απουσιάζει η προοπτική μελλοντικής αλληλεπίδρασης δεν ευνοούν τις σταθερές μορφές συνεργασίας (Σακαλάκη, 2005).

Όπως περιγράφηκε ανωτέρω, η προσέγγιση ορθολογικής επιλογής παρέχει ένα σαφές θεωρητικό πλαίσιο που εξηγεί πότε και πώς η εμπιστοσύνη αναδύεται. Ωστόσο, η εφαρμογή και η εγκυρότητα της συγκεκριμένης προσέγγισης αντιμετωπίζει δύο προβλήματα. Το πρώτο πρόβλημα έγκειται στο ότι εξετάζει μόνο το συμβατικό ρίσκο και όχι τους κινδύνους που σχετίζονται με την γενικότερη καλή πρόθεση (goodwill risk). Οι μηχανισμοί εμπιστοσύνης (λ.χ. εγγυήσεις) διασφαλίζουν ότι τα μέρη θα εμφανίσουν αμοιβαία εμπιστοσύνη για το γεγονός ότι θα κρατήσουν τις υποσχέσεις τους (contractual risk) αλλά δεν σχετίζονται με την πιο γενική μορφή εμπιστοσύνης που επεκτείνεται και σε συμπεριφορές πέρα από αυτές που προβλέπονται στη συμφωνία. Επομένως, δεν εξετάζει ένα μεγάλο μέρος του ζητήματος της εμπιστοσύνης.

Το δεύτερο πρόβλημα έγκειται στο ότι η προσέγγιση του ορθολογισμού υποθέτει ότι τα προβλήματα εμπιστοσύνης μπορούν να επιλυθούν με τη συλλογή δεδομένων για την αξιοπιστία του άλλου. Η υπόθεση αυτή δεν είναι εύλογη. Αν η συλλογή δεδομένων μπορούσε να λύσει το πρόβλημα εμπιστοσύνης σε διλήμματα συντονισμού, τότε στη πραγματικότητα δε θα γινόταν καν λόγος για πρόβλημα εμπιστοσύνης (Gambetta, 1988). Η υπόθεση της συλλογής “αποδεικτικών” στοιχείων δεν ευσταθεί καθώς: (α) οι άνθρωποι διαθέτουν ατελή πληροφόρηση για τις προτιμήσεις των άλλων και για την αξιολόγηση των πιθανοτήτων εμφάνισης συγκεκριμένων συμπεριφορών; (β) ο περιορισμός στην πληροφόρηση μπορεί ο ίδιος να μην γίνει εντελώς κατανοητός και αντιληπτός (γ) η απόκτηση γνώσης για τους άλλους μπορεί να είναι αδύνατη για διάφορους λόγους και ιδιαίτερα δαπανηρή. Μια ειδικότερη δυσκολία αφορά το γεγονός ότι κάθε διαδικασία ενεργούς έρευνας μπορεί από μόνη της να αλλάξει τις προτιμήσεις, να καταστρέψει

πληροφορίες, να ανεγείρει περισσότερες πληροφορίες και γενικά να προκαλέσει περισσότερη σύγχυση” (Williams, 1988: 4-5).

Συμπερασματικά, η πληροφόρηση για την αξιοπιστία του άλλου απέχει πολύ από το να είναι τέλεια. Οι άνθρωποι πρέπει να μπορούν να λειτουργούν με την πραγματικότητα της ατελούς πληροφόρησης, της αβεβαιότητας και του περιορισμένου ορθολογισμού. Κατ' επέκταση, τα δεδομένα που έχει το άτομο για την αξιοπιστία των άλλων είναι ανεπαρκή που σημαίνει ότι οι υπολογισμοί, όπως προτάθηκε από τον Coleman, είναι δύσκολο να πραγματοποιηθούν στην πράξη. Η ατελής πληροφόρηση υποδηλώνει ότι η εμπιστοσύνη δε μπορεί να βασίζεται μόνο σε “σκληρά” δεδομένα για την αξιοπιστία του άλλου. Εμπλέκονται, επομένως και άλλοι παράγοντες. Οι εξηγήσεις που προσφέρει το μοντέλο της ορθολογικής επιλογής δεν είναι επαρκείς για μια πλήρη κατανόηση των προβλημάτων εμπιστοσύνης.

2.2. Η σχεσιακή προσέγγιση

Τα προβλήματα της ατελούς πληροφόρησης, της θεμελιώδους αβεβαιότητας και του περιορισμένου ορθολογισμού γίνονται λιγότερο κρίσιμα αν τα προσεγγίσει κάποιος από μια σχεσιακή οπτική. Στις αμοιβαίες τους σχέσεις οι άνθρωποι αναπτύσσουν ένα ευρύ φάσμα μηχανισμών εμπιστοσύνης για να αντιμετωπίσουν τα ανωτέρω προβλήματα. Η έμφαση δίνεται κάτω από αυτό το πρίσμα, στην προσωπικότητα των ατόμων και τη ταύτισή τους με άλλους (Sztompka, 1999):

(α) Η γενικευμένη προδιάθεση εμπιστοσύνης (βασική εμπιστοσύνη)

Παρόλα τα προβλήματα που προκαλεί η αβεβαιότητα σε όλες τις συνθήκες συναλλαγής, τα άτομα βρίσκουν τρόπους να τα αντιμετωπίζουν. Ο τρόπος διαχείρισης αυτών των προβλημάτων εξαρτάται από το συγκεκριμένο άτομο και συγκεκριμένα από τη δομή της προσωπικότητάς του. Σε έναν κυρίαρχο παράγοντα αναφέρεται ο κοινωνιολόγος Giddens (1991) με τον όρο “οντολογική ασφάλεια”. Το αίσθημα της οντολογικής ασφάλειας σχετίζεται στενά με την φυσική τάση εμπιστοσύνης, που αποκαλείται “βασική εμπιστοσύνη” (Giddens, 1991) ή “ικανότητα εμπιστοσύνης” (Hardin, 1993), “παρόρμηση εμπιστοσύνης” (Sztompka, 1999), “προδιάθεση εμπιστοσύνης” (Mayer, Davis & Schoorman, 1995) ή “έμφυτη κοινωνικότητα” (Fukuyama, 1995). Σύμφωνα με τον Giddens, η τάση εμπιστοσύνης διαμορφώνεται στο υποσυνείδητο των ατόμων στην παιδική τους ηλικία, όταν αναπτύσσουν έναν συναισθηματικο-κοινωνικό προσανατολισμό προς τους άλλους ανθρώπους, το περιβάλλον και την αυτοεικόνα τους. Αυτός ο προσανατολισμός λειτουργεί ως έναν μηχανισμό προστασίας απέναντι στο ρίσκο και στους κινδύνους των συναλλαγών (Giddens, 1991). Οι αρχικές εμπειρίες του ατόμου όσο αφορά την συμπεριφορά και

αποδοχή εμπιστοσύνης καθορίζουν τον βαθμό που το άτομο θα αναπτύξει μια ατομική τάση να εμπιστεύεται. Το επίπεδο της βασικής εμπιστοσύνης επομένως διαφέρει σημαντικά μεταξύ των ατόμων, ωστόσο σε κάθε περίπτωση αποτελεί έναν σημαντικό διευκολυντικό μηχανισμό σε συνθήκες ατελούς πληροφόρησης και περιορισμένου ορθολογισμού.

(β) Κοινωνικοί δεσμοί

Όταν οι δρώντες σκέφτονται την πιθανότητα να αρχίσουν μια συνεργατική σχέση μπορεί να γίνει η υπόθεση ότι διαθέτουν ένα “απόθεμα” βασικής εμπιστοσύνης και με αυτό τον τρόπο είναι συνηθισμένοι να χειρίζονται την αβεβαιότητα μέχρι ένα σημείο. Είναι πιθανό ότι διαπραγματεύονται μια συμφωνία, στη βάση της βασικής εμπιστοσύνης, παρόλο που οι δρώντες δεν γνωρίζονται καλά. Ειδικότερα το πρόβλημα της ατελούς πληροφόρησης είναι αναπόφευκτο στην πρώτη επαφή. Και οι δύο δρώντες δεν έχουν τις απαραίτητες πληροφορίες για να κάνουν μια εκτίμηση για την αξιοπιστία του άλλου με πιθανότητα που να αγγίζει τη μέγιστη. Αρκετοί ψυχολογικοί μηχανισμοί έχουν προταθεί στην κοινωνικο-ψυχολογική βιβλιογραφία για το πώς οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν αυτό το πρόβλημα. Ένας από τους πιο γνωστούς μηχανισμούς είναι ο “satisficing” μηχανισμός (Simon, 1945), δηλαδή ο ψυχολογικός μηχανισμός με τον οποίο τα άτομα συλλέγουν και επεξεργάζονται πληροφορίες μέχρι ένα συγκεκριμένο επίπεδο επιδιώξεων να ικανοποιηθεί.

Άλλη προτεινόμενη λύση για το πρόβλημα της ατελούς πληροφόρησης είναι το γεγονός ότι οι δρώντες εμπιστεύονται στη βάση των προσωπικών “ευρετικών εμπιστοσύνης”. Ο όρος “ευρετικές εμπιστοσύνης” αναφέρεται σε μια σειρά στάσεων που βοηθούν το άτομο να αντιμετωπίζει τα προβλήματα εμπιστοσύνης (Scholz, 1998). Αυτές οι στάσεις αποτελούν μια περιληπτική δομή των πληροφοριών για την αξιοπιστία και την εμπιστοσύνη σε περισσότερο ή λιγότερο συγκρίσιμες καταστάσεις. Ο δρών Α, για παράδειγμα, έχει συνάψει επιχειρηματικές σχέσεις με επιχειρηματία συγκεκριμένης εθνικότητας και συλλέγει θετικές μηνύες από αυτή την εμπειρία. Ο Α κρατά ένα “ημερολόγιο” στο υποσυνείδητό του στο οποίο αναφέρει τους μέσους όρους των σχετικών πληροφοριών για αυτές τις εμπειρίες. Αυτοί οι μέσοι όροι από εδώ και πέρα θα κατευθύνουν τις στάσεις του για την εμπιστοσύνη προς άλλους εταίρους της ίδιας εθνικότητας. Αυτή η θετική ευρετική εμπιστοσύνης βοηθά τον Α να διαπραγματευτεί με καλή πρόθεση μια μελλοντική συμφωνία. Η ιδέα των “συνοπτικών” στάσεων συνδέεται στενά με την έννοια “typecasting” του Blackburn (1998). Η συγκεκριμένη έννοια αναφέρεται σε έναν μηχανισμό εμπιστοσύνης που ταξινομεί τους δρώντες με βάση του τι κάνουν και πόσο καλά το κάνουν. Πάλι, η πληροφορία είναι περιορισμένη λόγω της ταξινόμησης, που ωστόσο διευκολύνει το άτομο να λύσει τα προβλήματα εμπιστοσύνης. Οι δύο μηχανισμοί που αναφέρθηκαν μπορούν να θεωρηθούν ειδικότερες μορφές του satisficing μηχανισμού, καθώς οδηγούν σε μια έκπτωση του αρχικού

ιδανικού επιπέδου πληροφόρησης.

Όταν η πρώτη συναλλαγή μεταξύ δύο δρώντων δεν αντιμετωπίζει προβλήματα, είναι εύλογο ότι θα υπάρξουν στη συνέχεια περισσότερες συναλλαγές και ότι θα διαμορφωθεί μια σχέση συνεργατική. Με αυτό τον τρόπο οι δρώντες γνωρίζονται καλύτερα. Σαν αποτέλεσμα, διαμορφώνουν αμοιβαίες ταυτοποιήσεις και αμοιβαίους κοινωνικούς δεσμούς. Αυτό σημαίνει ότι ταυτίζονται με τις ανάγκες του άλλου και ότι σκέφτονται και δρουν προς το κοινό συμφέρον αντί του στενού προσωπικού τους συμφέροντος. Μια συνθήκη αμοιβαίας ταύτισης βοηθά τους δρώντες να εμπιστευτεί ο ένας τον άλλο στη βάση της “εξοικείωσης” (habituation), που μειώνει το πρόβλημα της ατελούς πληροφόρησης. Αυτή η ρουτίνα που ευνοεί την συμπεριφορά εμπιστοσύνης, αποτελεί μια ορθολογική λύση στο πρόβλημα του περιορισμένου ορθολογισμού (Nooteboom, 2002). Η συμπεριφορά ρουτίνας βοηθά τα άτομα να επικεντρώσουν την περιορισμένη γνωστική ικανότητα σε εξελίξεις που έχουν υψηλή προτεραιότητα. Σύμφωνα με τον Nooteboom (2002), η εμπιστοσύνη γίνεται μια “επιλογή”. Οι δρώντες θα συνεχίσουν να εμπιστεύονται μέχρι να αποδειχθεί το αντίθετο. Η συλλογιστική πίσω από αυτό είναι ότι η εμπιστοσύνη συνδέεται με συγκεκριμένα όρια ανοχής προς την αποκλίνουσα συμπεριφορά. Αυτοί οι μηχανισμοί ανοχής διευκολύνουν τους αμοιβαίους κανόνες συμπεριφοράς, καθώς μικρές αποκλίσεις είναι ανεκτές και δεν ερμηνεύονται άμεσα ως παραβίαση της εμπιστοσύνης. Αυτός ο χαρακτήρας της εμπιστοσύνης που συνδέεται με την ρουτίνα μπορεί να πληγεί όταν ο άλλος περνάει τα όρια ανοχής. Από αυτή τη στιγμή, η προσοχή των δρώντων στους τυπικούς ελέγχους και στις διαθέσιμες πληροφορίες επανενεργοποιείται, καθώς η αποκλίνουσα συμπεριφορά που ξεπερνά τα ανεκτά όρια χρειάζεται διόρθωση. Σαν αποτέλεσμα τα όρια ανοχής στενεύουν γιατί οι δρώντες θα κρίνουν τα ελάχιστα κριτήρια για την αξιοπιστία του άλλου πιο αυστηρά ή γιατί θα μειώσουν το αντιλαμβανόμενο μέγιστο επίπεδο της αξιοπιστίας του άλλου (Nooteboom, 2002).

Όταν οι δρώντες συνεργάζονται για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, αποκτούν πιο στενή προσωπική σχέση και αναπτύσσουν αμοιβαίες ταυτίσεις. Η κοινωνιοψυχολογική έρευνα του Tyler (1998) δείχνει ότι η ισχυρή ταύτιση και οι κοινωνικοί δεσμοί μεταξύ των δρώντων συμβάλλουν στο να αρχίσουν οι δρώντες να κρίνουν την αξιοπιστία του άλλου με όρους καλοσύνης. Κριτήρια που αξιολογούν οι δρώντες, όπως το αν οι δρώντες νοιάζονται για το κοινό συμφέρον, για το αν είναι δίκαιοι μεταξύ τους, αν ενδιαφέρονται να ακούσουν τα επιχειρήματα του άλλου, αφορούν προσωπικά κίνητρα μη σχετιζόμενα με τους υπολογισμούς ρίσκου που προτείνει η προσέγγιση της ορθολογικής επιλογής. Η συνέχεια της αμοιβαίας εμπιστοσύνης καθορίζεται από δεσμούς κοινωνικούς και συναισθηματικούς, όπου οι υποχρεώσεις με ηθικό χαρακτήρα έχουν κεντρικό ρόλο. Η αξιόπιστη συμπεριφορά σχετίζεται με άτυπους κανόνες και κώδικες καλοσύνης καθώς και τα αντίστοιχα όρια ανοχής της αποκλίνουσας συμπεριφοράς.

Από τη στιγμή που άτυπα κριτήρια για την αξιοπιστία του άλλου αρχίζουν να κυριαρχούν

στην οικονομική συνεργασία, αρχίζει να διαφαίνεται ο κίνδυνος της “τυφλής εμπιστοσύνης” (Williamson, 1993). Αν ο Α δρών είναι ισχυρά πεπεισμένος για την καλή πρόθεση του Β δρώντος, μπορεί να αγνοήσει σημαντικές αποκλίσεις του Β από τους άτυπους κανόνες. Αυτό δηλώνει ότι ο Α έχει μια διαστρεβλωμένη αντίληψη της πραγματικότητας. Ένα συγκεκριμένο παράδειγμα ενός διαστρεβλωτικού μηχανισμού είναι η γνωστική ασυμφωνία, η οποία αποτελεί μια δυσάρεστη αίσθηση που προκαλείται όταν το άτομο είναι ενήμερο για ασυνέπειες μεταξύ των πραγμάτων που πιστεύει ή/και κάνει (Smith & Mackie, 1995). Μια συνηθισμένη αντίδραση του ατόμου είναι να προσπαθήσει να μειώσει την ασυμφωνία με το να επεξεργαστεί τα δεδομένα με τρόπο που να σταματήσει η ασυνέπεια. Παραδείγματος χάριν, ο δρών Α παρατηρεί κάποια “περίεργη” συμπεριφορά του Β, γεγονός που έρχεται σε ασυμφωνία με τη πίστη του ότι ο Β είναι αξιόπιστος συνεργάτης – ο Α συμπεραίνει ότι μπορεί να μη ξεκαθάρισε στον Β ορισμένα πράγματα – ο συναισθηματικός δεσμός εμποδίζει τον Α από το να αναγνωρίσει το γεγονός ότι ο Β δεν είναι αξιόπιστος (Nooteboom, 2002).

Συμπερασματικά, οι οικονομικές σχέσεις είναι ενσωματωμένες στις κοινωνικές σχέσεις. Είναι, επομένως, απαραίτητο να εξετάζονται οι κοινωνικοί δεσμοί και οι άτυποι κανόνες και κώδικες για να κατανοηθούν καλύτερα οι σχέσεις εμπιστοσύνης. Προαπαιτούμενο της ανάδυσης της εμπιστοσύνης είναι το επίπεδο της βασικής εμπιστοσύνης. Μηχανισμοί “satisficing”, όπως η χρήση ευρετικών, αποτελούν την απάντηση της κοινωνιοψυχολογίας στο πρόβλημα της ατελούς πληροφόρησης και του περιορισμένου ορθολογισμού στο πεδίο των νέων συνεργατικών σχέσεων. Όταν η σχέση εξελίσσεται και έχουν υπάρξει επαναλαμβανόμενες αλληλεπιδράσεις, αυτά τα προβλήματα αντιμετωπίζονται με το να αντιληφθεί το άτομο την εμπιστοσύνη ως μια επιλογή μέσα σε ορισμένα όρια συμπεριφοράς (μηχανισμός ανοχής). Η ανάδυση ισχυρών ταυτίσεων και κοινωνικών δεσμών μεταξύ των συνεργατών δημιουργούν χώρο για άτυπες πτυχές της εμπιστοσύνης, που σχετίζονται με την καλοσύνη και την καλή πρόθεση (άτυποι μηχανισμοί). Αυτά τα “μαλακά” κριτήρια μπορεί να είναι το ίδιο αποτελεσματικά με τα τυπικά κριτήρια, αλλά αφήνουν χώρο για λιγότερο “σκληρές” πληροφορίες στην διαδικασία ελέγχου. Όταν η εμπιστοσύνη βασίζεται κυρίως σε αυτά τα άτυπα κριτήρια, εμφανίζεται ο κίνδυνος της “τυφλής εμπιστοσύνης” ως αποτέλεσμα της γνωστικής ασυμφωνίας (διαστρεβλωτικός μηχανισμός).

3. Μορφές εμπιστοσύνης

3.1. Η γενική, κοινωνική και διαπροσωπική εμπιστοσύνη.

Τα διαφορετικά επιστημονικά πεδία που έχουν μελετήσει την εμπιστοσύνη έχουν διαφορετική θεώρηση του αν η εμπιστοσύνη αποτελεί εξαρτημένη, ανεξάρτητη ή σε αλληλεπίδραση μεταβλητή, το αν είναι στατική ή δυναμική, ή το αν μπορεί να μελετηθεί σε επίπεδο θεσμικό, ομαδικό ή ατομικό (Bhattacharya, Devinney, & Pillutla, 1998; Earle, Siegrist, & Gutscher, 2002; Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998).

Ακόμα και οι απόψεις στο πεδίο της ψυχολογίας διαφέρουν. Η έννοια της γενικής εμπιστοσύνης ή γενικευμένης διαπροσωπικής εμπιστοσύνης αναφέρεται στο να εμπιστεύεται ένα άτομο ή μια ομάδα γενικά τους ανθρώπους, ακόμα και αυτούς που δε γνωρίζει, και θεωρείται ως ένα σταθερό χαρακτηριστικό τόσο των ατόμων αλλά και των ομάδων (Earle et al., 2002). Σε αντίθεση με την γενική εμπιστοσύνη, η κοινωνική εμπιστοσύνη βασίζεται στις κοινωνικές σχέσεις και στις κοινές αξίες. Επομένως, έχει σημείο αναφοράς πρόσωπα και οργανισμούς που μοιράζονται τις ίδιες αξίες και επομένως σαφέστερα ορισμένους σε σχέση με τη γενικευμένη εμπιστοσύνη (Gutscher, 2001). Διαφορετική μορφή είναι και η διαπροσωπική εμπιστοσύνη που περιλαμβάνει αλληλεπίδραση. Η τελευταία έχει μελετηθεί σε μεγάλο βαθμό από την κοινωνική ψυχολογία, όπου αντιμετωπίζεται ως μια προσδοκία για την συμπεριφορά ενός άλλου, η οποία είναι συγκεκριμένη για την συγκεκριμένη αλληλεπίδραση (Bhattacharya et al., 1998). Η προσδοκία αυτή θεωρείται ότι βασίζεται στις αντιλήψεις για την ικανότητα και ειλικρίνεια του άλλου (Renn & Levine, 1991) και την καλή πρόθεση του άλλου (Yamagishi & Yamagishi, 1994).

Ωστόσο και σε άλλες επιστήμες, έχουν προταθεί διαφορετικές διακρίσεις των τύπων εμπιστοσύνης, που όμως είναι ανάλογες με την τυπολογία που αναφέρθηκε. Συγκεκριμένα, ο Zucker (1986) χρησιμοποίησε τον όρο “characteristic trust” για να ορίσει την εμπιστοσύνη που βασίζεται στις κοινωνικές σχέσεις. Επιπλέον, ο Rotter (1980) έκανε τη διάκριση μεταξύ της προδιαθετικής και σχεσιακής εμπιστοσύνης, όπου η πρώτη αντιστοιχεί στην καθολική εμπιστοσύνη και η δεύτερη στην διαπροσωπική εμπιστοσύνη. Οι Mayer, Davis και Schoorman (1995) πρότειναν την ροπή για εμπιστοσύνη (propensity to trust) ως είναι σταθερό χαρακτηριστικό που επηρεάζει την πιθανότητα να εμπιστευτεί κάποιος, και μοιάζει σε σημαντικό βαθμό με την γενική εμπιστοσύνη. Οι Zaheer, McEvily and Perrone (1998) όρισαν την διαπροσωπική και την ενδοοργανωσιακή εμπιστοσύνη ως διαφορετικές έννοιες. Η τελευταία αποτελεί ένα τύπο που μερικώς επικαλύπτει τις κατηγορίες της κοινωνικής και διαπροσωπικής εμπιστοσύνης: έχει ως σημείο αναφοράς έναν οργανισμό ή μια ομάδα, όπως η κοινωνική εμπιστοσύνη και την ίδια στιγμή βασίζεται στις αλληλεπιδράσεις, όπως η διαπροσωπική εμπιστοσύνη.

3.2. Η εμπιστοσύνη στους θεσμούς

Η εμπιστοσύνη στους θεσμούς είναι πιο δύσκολος τύπος εμπιστοσύνης, με την έννοια ότι είναι πιο εύκολο να εμπιστευτεί κάποιος ένα άτομο παρά έναν αφηρημένο, ανώνυμο οργανισμό. Την ίδια στιγμή, οι θεσμοί πρέπει να αποτελέσουν αντικείμενο εμπιστοσύνης για να είναι αποτελεσματικοί. Για αυτό τον λόγο, το επίπεδο της θεσμικής εμπιστοσύνης αποτελεί σημαντική ένδειξη για το οικονομικό και κοινωνικό επίπεδο μιας κοινωνίας. Παρόλο που αυτή η μορφή κάθετης εμπιστοσύνης δεν ταιριάζει με τους περισσότερους ορισμούς του κοινωνικού κεφαλαίου, συχνά θεωρείται ότι αποτελεί τμήμα του, εφόσον μάλιστα συχνά προκύπτει σημαντική σύνδεση με την διαπροσωπική και την γενική εμπιστοσύνη. Ένας ειδικός θεσμός είναι η κυβέρνηση. Ο Putnam (1993) ισχυρίζεται ότι οι σημαντικές διαφορές αποτελεσματικότητας της νότιας και βόρειας Ιταλίας συσχετίζονται σημαντικά με αντίστοιχες διαφορές στην διαπροσωπική, στη θεσμική εμπιστοσύνη και στον βαθμό πολιτικής συμμετοχής.

Η εμπιστοσύνη με όρους πολιτικούς αποκαλείται “πολιτική εμπιστοσύνη”. Ορισμένοι μελετητές διακρίνουν τις έννοιες “confidence” και “trust”, συνδέοντας την πρώτη με ένα παθητικό αίσθημα για το σύνολο του κοινωνικοπολιτικού συστήματος και αντιμετωπίζοντας την δεύτερη έννοια ως μια ομάδα πιο δυναμικών πίστσεων για τα άτομα (Giddens, 1990; Luhmann, 2000; Nooteboom, 2002; Paxton, 1999; Seligman, 1997; Sztompka, 1999). Η πολιτική εμπιστοσύνη σημαίνει ότι οι πολίτες αξιολογούν θετικά την κυβέρνηση, τους θεσμούς και τις πολιτικές σε γενικό επίπεδο ή/και τους πολιτικούς, ως άτομα που κρατούν τις υποσχέσεις, είναι ικανά, αποτελεσματικά, δίκαια και ειλικρινή. Η πρώτη κατηγορία πολιτικής εμπιστοσύνης αναφέρεται και ως οργανωσιακή ή εμπιστοσύνη σε μακρο-επίπεδο. Οι πολίτες γίνονται δύσπιστοι ή εμπιστεύονται την κυβέρνηση επειδή είναι δυσαρεστημένοι ή ευχαριστημένοι με τις εναλλακτικές πολιτικές (Miller, 1974). Η οργανωσιακή πολιτική εμπιστοσύνη μπορεί να διακριθεί περαιτέρω σε διάχυτη εμπιστοσύνη σε επίπεδο συστήματος (system-based trust) και σε εμπιστοσύνη προς συγκεκριμένους θεσμούς (institution-based trust). Η διάχυτη πολιτική εμπιστοσύνη αναφέρεται στην αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας και λειτουργίας του συνόλου του πολιτικού συστήματος. Η εμπιστοσύνη προς τους θεσμούς έχει κατεύθυνση προς συγκεκριμένους πολιτικούς θεσμούς.

Οι διακρίσεις που αναφέρθηκαν βασίζονται στο αντικείμενο προς το οποίο στρέφεται η εμπιστοσύνη. Ωστόσο, η πολιτική εμπιστοσύνη μπορεί να διακριθεί με βάση τους διαφορετικούς τύπους κινητοποίησης των ατόμων όταν εμπιστεύονται έναν θεσμό ή έναν ηγέτη. Η πολιτική εμπιστοσύνη μπορεί να βασίζεται σε ορθολογικά ή ψυχολογικά συλλογιστικά μοντέλα (Leach & Sabatier, 2005). Η ορθολογική πολιτική εμπιστοσύνη βασίζεται σε έναν υπολογιστικό τρόπο σκέψης με γνώμονα τη μεγιστοποίηση του προσωπικού συμφέροντος. Σύμφωνα με τον Warren (2006) η υπολογιστική εμπιστοσύνη δεν είναι αρκετή για μια αυθεντική πολιτική εμπιστοσύνη,

αλλά εξίσου ή περισσότερο σημαντική είναι η ψυχολογική πολιτική εμπιστοσύνη. Η ψυχολογική πολιτική εμπιστοσύνη αναφέρεται σε αξιολόγηση των ηθικών αξιών και των γνωρισμάτων της κυβέρνησης, των πολιτικών θεσμών και των ηγετών .

Οι Citrin και Muste (1999) ορίζουν την εμπιστοσύνη προς την κυβέρνηση ως “την πεποίθηση των πολιτών ότι οι αρχές θα τηρούν τους κανόνες του παιχνιδιού και θα εξυπηρετούν το γενικό συμφέρον” (σελ. 466). Οι Chanley et al. (2001) εξέτασαν τους παράγοντες που επηρεάζουν την εμπιστοσύνη στην κυβέρνηση στις Ηνωμένες Πολιτείες και επιβεβαίωσαν ότι οι αρνητικές προσδοκίες για την οικονομία, τα σκάνδαλα και η αύξηση της εγκληματικότητας πλήττουν την εμπιστοσύνη. Η Sakalaki (2001) έδειξε ότι η εμπιστοσύνη είναι μια έννοια πιο περιορισμένη και πιο σπάνια στο ελληνικό δείγμα σε σύγκριση με τα δείγματα από το Λονδίνο και το Παρίσι.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2°

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ

1. Εισαγωγή

Η υπόθεση της ογορτουνιστικής συμπεριφοράς κατέχει μια σημαντική θέση στα οικονομικά του κόστους συναλλαγών (Transaction cost economics, TCE), όπως αναπτύχθηκε από τον Oliver Williamson (1975, 1985, 1991). Χωρίς τον ογορτουνισμό, τα προβλήματα της οικονομικής οργάνωσης θα ήσαν σημαντικά λιγότερα. Για κάθε περίπτωση θα μπορούσε να καταρτιστεί ένα συμβόλαιο, που να καλύπτει τις περισσότερο πιθανές απρόβλεπτες καταστάσεις και να περιλαμβάνει μια “γενική ρήτρα” για να μπορούν να αντιμετωπιστούν αυτές οι μη προβλέψιμες καταστάσεις που μπορεί να διαμορφωθούν (Williamson, 1985). Ωστόσο, οι δρώντες αποσκοπούν αποκλειστικά στο προσωπικό τους συμφέρον, ακόμη και με τρόπο πονηρό εις βάρος των άλλων δρώντων. Οι ογορτουνιστές δρώντες θα χειριστούν την πληροφόρηση με τρόπο που μπορεί να εξαπατήσει, παραπλανήσει, προκαλέσει σύγχυση στους άλλους, αρκεί να ικανοποιήσουν το συμφέρον τους.

Ωστόσο, προσεγγίζοντας τον ογορτουνισμό με το οικονομικό μοντέλο, αποκτούμε μια μονιστική αντίληψη του φαινομένου που απορρέει από τα χαρακτηριστικά του *homo economicus* (ο άνθρωπος ως ένας απόλυτα ορθολογικός οικονομικός δρων) και τον βασικό σκοπό της μεγιστοποίησης του κέρδους που προτείνει η νεοκλασική οικονομική θεωρία (Sakalaki et al., 2007). Από την άλλη πλευρά, οι έρευνες που έχουν εμπνευστεί από την εξελικτική θεωρία παιγνίων (Axerlod, 1984) καθώς και οι έρευνες για τον Μακιαβελισμό (Christie & Geis, 1970) προτείνουν μια πολύπλευρη προσέγγιση πολλαπλών στρατηγικών. Συγκεκριμένα, τα άτομα υιοθετούν πολλές, διαφορετικές στρατηγικές, συνεργατικές ή ανταγωνιστικές, επιλογή που καθορίζεται από παράγοντες όπως οι συνθήκες πλαισίου και τα χαρακτηριστικά προσωπικότητας που προδιαθέτουν συγκεκριμένα άτομα να υιοθετούν τη μια ή την άλλη στρατηγική (Christie & Geis, 1970; Wilson, Near & Miller, 1996). Σε αυτό το θεωρητικό και ερευνητικό πλαίσιο της εξελικτικής θεωρίας παιγνίων, ο οικονομικός ογορτουνισμός αποτελεί μια μη συνεργατική στρατηγική με βασικό στοιχείο τον χειρισμό της πληροφορίας (Sakalaki et al., 2007). Εφόσον, η σύγχρονη κοινωνία αποτελεί μια κοινωνία της πληροφορίας καθώς όλο το κοινωνιο-οικονομικό σύστημα στηρίζεται σε αυτή, το ενδιαφέρον για τον ογορτουνισμό έχει γίνει έντονο. Άλλωστε, δεν είναι τυχαία η βράβευση του Williamson, μετά την οικονομική κρίση του 2008, μια κρίση εμπιστοσύνης και κακόβουλου χειρισμού της πληροφορίας.

2. Οι προσεγγίσεις του Οικονομικού Οπορτουνισμού

2.1. Οικονομικός Οπορτουνισμός: Η προσέγγιση των οικονομικών θεωριών

Στη θεωρία συναλλακτικού κόστους το κρίσιμο στοιχείο είναι οι συναλλαγές. Μια συναλλαγή λαμβάνει χώρα όταν ένα αγαθό ή μια υπηρεσία φεύγει από το αρχικό τεχνολογικό στάδιο. Από εκεί και πέρα περνά από διάφορα στάδια με αρχή και τέλος. Σκοπός της συγκεκριμένης θεωρίας είναι η εξέταση της βελτιστοποίησης των συναλλαγών σε κάθε στάδιο, αφού κάθε συναλλαγή συνεπάγεται κόστος. Τα στάδια σε μια συναλλαγή μπορούν να διακριθούν στα εξής τρία (α) επαφή (β) συμβόλαιο/συμφωνία (γ) έλεγχος (Nooteboom, 2002). Το κόστος συναλλαγής αφορά και τα τρία στάδια. Συγκεκριμένα, στο στάδιο των επαφών, υπάρχει κόστος επειδή η πληροφορία δεν είναι ένα αγαθό ελεύθερα προσιτό σε όλους, είναι δύσκολα προσβάσιμο και εμφανίζει δυσκολία στην αποτελεσματική συγκέντρωσή του. Στο στάδιο της συμφωνίας, κόστος προκύπτει από την προσπάθεια διαπραγμάτευσης όλων των όρων του συμβολαίου. Τέλος, στο τρίτο στάδιο, η προσπάθεια ελέγχου και επιβολής των συμφωνηθέντων όρων απαιτεί κόστος για τα μέρη. Η θεωρία συναλλακτικού κόστους ασχολείται με την οργάνωση των συναλλαγών αλλά και με τα χαρακτηριστικά των ατόμων, αφού βασικό στοιχείο μιας συναλλαγής είναι ότι λαμβάνει πάντα χώρα μεταξύ των δρώντων. Στη παρούσα εργασία θα γίνει αναφορά στις υποθέσεις της θεωρίας για τα χαρακτηριστικά των δρώντων που επηρεάζουν την πορεία μιας συναλλαγής και συγκεκριμένα τον οπορτουνισμό, τον περιορισμένο ορθολογισμό και την εμπιστοσύνη.

Η μεγιστοποίηση του κέρδους είναι η βασική υπόθεση των οικονομικών θεωριών. Για τη θεωρία συναλλακτικού κόστους, η προσπάθεια μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους δεν είναι εύκολη υπόθεση. Ο δρών έχει να αντιμετωπίσει και άλλους δρώντες που δρουν οπορτουνιστικά ενώ βασικό χαρακτηριστικό των γνωστικών ικανοτήτων όλων των δρώντων είναι ο περιορισμένος ορθολογισμός. Ωστόσο, σύμφωνα με τη θεωρία οι δρώντες έχουν στόχο την αυτοεκπλήρωση, δηλαδή θα προσπαθούν πάντα να εκπληρώσουν τους στόχους τους. Οι στόχοι αφορούν πάντα την απόκτηση κέρδους είτε στο παρόν είτε στο μέλλον. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί σε βάρος κάποιου άλλου δρώντα. Ο οπορτουνισμός αναφέρεται στην επιδίωξη του προσωπικού συμφέροντος με πονηριά, με υπολογιστικές προσπάθειες των δρώντων να παραπλανήσουν, να αποκρύψουν, να συσκοτίσουν ή αλλιώς να προκαλέσουν σύγχυση (Williamson, 1985). Επομένως, ο οπορτουνισμός αποτελεί μια ισχυρότερη μορφή της υπόθεσης του προσωπικού συμφέροντος της οικονομικής θεωρίας. Η διαφορά έγκειται κυρίως στο αν τα άτομα είναι αξιόπιστα ότι θα ακολουθήσουν ορισμένους κανόνες ή θα τηρήσουν τις υποσχέσεις τους. Η αναζήτηση του προσωπικού συμφέροντος υφίσταται περιορισμούς από κανόνες και υποσχέσεις ενώ δεν υπάρχουν περιορισμοί για τον οπορτουνισμό. Τα άτομα ακολουθούν στρατηγική συμπεριφορά και δίνουν ψευδείς ή κενές

υποσχέσεις ή απειλές με την προσδοκία να επιτύχουν τον στόχο τους (Williamson, 1975). Επομένως, ο οικονομικός άνθρωπος είναι ένα πιο σκοτεινό και διαβολικό πλάσμα από ότι η υπόθεση της αναζήτησης του προσωπικού συμφέροντος αποκαλύπτει (Williamson, 1975, σελ. 255).

Ο Williamson δεν εξετάζει τους μηχανισμούς εμφάνισης του ομορτισμού (Hart, 1990). Υποθέτει ότι η μόνη αιτία του ομορτισμού είναι η ίδια η ανθρώπινη φύση. Επιπλέον, χρησιμοποιεί τον όρο τόσο με την έννοια μιας τάσης ή κλίσης όσο και με την έννοια μιας συμπεριφοράς. Αναφέρεται σε “ομορτιστικές στάσεις” (Williamson, 1975, σελ. 48), τις οποίες αντιλαμβάνεται ως ένα “βασικό γνώρισμα της ανθρώπινης φύσης” (Williamson, 1991). Ως συμπεριφορά ο ομορτισμός περιλαμβάνει την εξαπάτηση, το κλέψιμο, το να ψεύδεται το άτομο (Williamson, 1975, 1985) και την προσπάθεια να παραπλανήσει, να νοθεύσει, να συσκοτίσει, ή αλλιώς να προκαλέσει σύγχυση (Williamson, 1985, σελ. 47). Η διάκριση του ομορτισμού ως στάση (τάση ή κλίση) και ως μορφή συμπεριφοράς ή δράσης είναι σημαντική για να βασίσει ο Williamson την επιχειρηματολογία του. Η διάκριση αυτή του επιτρέπει να χειρίζεται τον ομορτισμό ταυτόχρονα ως “την συμπεριφορική υπόθεση που αποδίδεται στους ανθρώπινους δράστες” (1985, σελ. 64) αλλά και ως το συμπεριφορικό αποτέλεσμα που καθορίζεται από την επιλογή των μοντέλων διακυβέρνησης (1975). Σύμφωνα με τον Williamson, η ομορτιστική συμπεριφορά σχετίζεται θετικά με την ευκαιρία (λ.χ. προσδοκώμενη ωφέλεια) για μια τέτοια συμπεριφορά, καθορίζεται πρωταρχικώς από τα χαρακτηριστικά μιας συναλλαγής και σχετίζεται αρνητικά από διασφαλίσεις, όπως οι έλεγχοι, που αυξάνουν το κόστος της ομορτιστικής συμπεριφοράς. Οι σχέσεις αυτές είναι αναγκαίες για τη θεωρία του συναλλακτικού κόστους για να προβλέψουν την πιο αποτελεσματική μορφή διακυβέρνησης για κάθε συγκεκριμένη συναλλαγή. Ο Williamson χρησιμοποιεί τον όρο ομορτισμό για να ορίσει το γεγονός ότι άτομα που ακολουθούν το προσωπικό τους συμφέρον πρέπει να έχουν τόσο τη θεμελιώδη κινητοποίηση να δρουν με έναν μη συνεργατικό τρόπο αλλά επίσης και την ευκαιρία ή τα κίνητρα να το κάνουν (Williamson, 1985). Επομένως, η μη συνεργατική συμπεριφορά πρέπει να είναι εφικτή και συμβατή με τα κίνητρα του ομορτιστή, δηλαδή σε σύγκριση με συνεργατικές στρατηγικές, ο ομορτισμός πρέπει να προσφέρει τις υψηλότερες μακροπρόθεσμες αποδόσεις. Οι παράγοντες που δημιουργούν ή αυξάνουν τα κίνητρα ή ευκαιρίες για μη συνεργατική συμπεριφορά θεωρούνται ως αιτιακοί ή διευκολυντικοί παράγοντες του ομορτισμού, σύμφωνα με την βιβλιογραφία. Ο ομορτισμός θεωρείται ότι επηρεάζεται από συγκεκριμένους παράγοντες στη γραμματεία των οικονομικών του συναλλακτικού κόστους, μια από τις κυριότερες είναι η αβεβαιότητα. Ωστόσο, οι παράγοντες αυτοί μπορούν να αντιμετωπιστούν με διάφορους μηχανισμούς, όπως τα συμβόλαια, τα οποία θεωρούνται αποτελεσματικός και σχετικά χαμηλού κόστους τρόπος διασφάλισης πολλών συναλλαγών. Ωστόσο, τα συμβόλαια είναι συνήθως άκαμπτα και επομένως δεν είναι επαρκώς κατάλληλα σε αβέβαια περιβάλλοντα (Williamson, 1985). Η δομή της έννοιας της αβεβαιότητας

συχνά διακρίνεται σε δύο μέρη, στην αστάθεια και ασάφεια. Ο Williamson προτείνει ότι η αστάθεια αυξάνει τον οπορτουνισμό καθώς απαιτεί επαναδιαπραγμάτευση των συμφωνηθέντων ώστε να αποφευχθεί η κακή προσαρμοστικότητα στο εξωτερικό περιβάλλον. Η επαναδιαπραγμάτευση μεταξύ μερών με τάση οπορτουνιστικής συμπεριφοράς εμπεριέχει πάντα μια αντιπαράθεση και μη συνεργατική διαπραγμάτευση και μια μεγαλύτερη ευκαιρία για μη συνεργατική συμπεριφορά. Παραδείγματος χάριν, τα μέρη που έχουν ήδη επενδύσει και επομένως έχουν μια έντονη επιθυμία να διατηρηθεί μια σχέση, είναι πιο εύαλωτα σε πιο εκτεταμένο οπορτουνισμό (Nash, 1950; Williamson, 1975). Η ασάφεια λειτουργεί διαφορετικά από την αστάθεια, καθώς δεν επιλύεται απλά και μόνο με την πάροδο του χρόνου και την ύπαρξη κάποιας αλλαγής. Σύμφωνα με τον Ouchi (1980), η ασάφεια δίνει την ευκαιρία στους μη συνεργατικούς δράντες να εμπλακούν σε οπορτουνιστικές συμπεριφορές χωρίς να γίνουν αντιληπτοί. Η ασάφεια έτσι μειώνει τις ποινές για την οπορτουνιστική συμπεριφορά, και επομένως περιορίζονται τα αντικίνητρα του οπορτουνισμού.

Όσο αφορά τον οπορτουνισμό ως τάση ή κλίση, η θεωρία συναλλακτικού κόστους δεν υποθέτει ότι όλοι οι δράντες εμφανίζουν την τάση προς τον οπορτουνισμό αλλά ότι ορισμένοι δράντες, ορισμένες φορές είναι οπορτουνιστές. Ωστόσο, δεν είναι πρακτικά εφικτό να διαφοροποιηθούν ex ante όσοι είναι οπορτουνιστές από αυτούς που δεν είναι οπορτουνιστές (Williamson & Ouchi, 1981, σελ. 352), επομένως, εφόσον είναι δύσκολη η πρόβλεψη, ο οπορτουνισμός είναι πάντα παρών έστω και ως ενδεχόμενο. Ωστόσο, η υπόθεση του οπορτουνισμού ως γνώρισμα της ανθρώπινης φύσης έχει δεχτεί κριτική από πολλούς ερευνητές (Conner & Prahaland, 1996; Ghoshal & Moran, 1996; Granovetter, 1985). Η οικονομική συμπεριφορά έχειδειχθεί ότι καθορίζεται από τους κοινωνικούς θεσμούς, τις νόρμες, τις αξίες και τις πίστεις των ατόμων (Ghoshal & Moran, 1996; Griesinger, 1990) καθώς και από την κοινωνική ενσωμάτωση (Granovetter, 1985; Sakalaki & Fousiani, 2008). Η εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων και αξιών οδηγεί στην οικονομική κοινωνικοποίηση των ανθρώπων, η οποία υποστηρίζει τα κοινωνικά κίνητρα, στάσεις και συμπεριφορές, όπως την αφοσίωση, τον αλτρουισμό και την συνεργασία. Άλλωστε, ο Williamson (1993) αναφέρει ότι τα άτομα συχνά λειτουργούν σε μια συναλλαγή με τρόπο σύμφωνα με τα συναλλακτικά ήθη, χωρίς σκέψη για την δυνατότητα οπορτουνισμού.

2.2. Ο οικονομικός οπορτουνισμός ως μη συνεργατική στρατηγική: Η προσέγγιση της Θεωρίας Παιγνίων

Η κλασική θεωρία των παιγνίων (von Newmann & Morgenstern, 1944; Nash, 1951) μελετά τις στρατηγικές σχέσεις μεταξύ των μελών ενός κοινωνικού συνόλου. Κοινό σημείο με την οικονομική θεωρία είναι η υπόθεση του ορθολογισμού των υποκειμένων ενώ διαφορά είναι η επικέντρωση της θεωρίας παιγνίων σε άμεσες, μη διαμεσολαβημένες σχέσεις (Σακαλάκη, 2005). Το βασικό ερώτημα που προσπαθεί να απαντήσει αφορά τις διατομικές ή διομαδικές διαφορές που παρατηρούνται ως προς τις συμπεριφορές συνεργασίας ή ανταγωνισμού (Σακαλάκη, 2005). Οι συμπεριφορές κυμαίνονται από τις απόλυτα συνεργατικές συμπεριφορές μέχρι τις απόλυτα ανταγωνιστικές, οπορτουνιστικές, εγωιστικές και μακιαβελιστικές συμπεριφορές. Σύμφωνα με την θεωρία παιγνίων, οι συμπεριφορές αυτές είναι στρατηγικές που επιβάλλονται από τον ορθολογισμό.

Στο συγκεκριμένο σημείο είναι σκόπιμο να γίνει αναφορά στο Δίλημμα του Φυλακισμένου (Friedman, 1986; Luce & Raiffa, 1957) καθώς η δομή του συγκεκριμένου διλήμματος, που έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως στις έρευνες της θεωρίας παιγνίων, ομοιάζει με τη δομή μιας συναλλακτικής σχέσης. Πρόκειται για ένα παίγνιο μη μηδενικού αθροίσματος καθώς τα μεγαλύτερα κέρδη και για τους δύο παίκτες μπορούν να επιτευχθούν χάρη στη συνεργασία, ενώ στην περίπτωση εξαπάτησης ο ένας κερδίζει και ο άλλος παίκτης χάνει. Για αυτόν τον λόγο το συγκεκριμένο παίγνιο αποκαλείται και παίγνιο “μεικτών κινήτρων”: Η συνεργασία οδηγεί σε σημαντικότερα κέρδη από την επιλογή του ανταγωνισμού αλλά επίσης μπορεί να οδηγήσει και σε μεγαλύτερες απώλειες από τον ανταγωνισμό.

Στο βασικό σενάριο του διλήμματος του Φυλακισμένου, οι δύο παίκτες έχουν δύο επιλογές: να συνεργαστούν και να επιδείξουν αμοιβαία εμπιστοσύνη ή να δράσουν οπορτουνιστικά. Ο κάθε παίκτης πρέπει να κάνει μια επιλογή χωρίς να γνωρίζει την επιλογή του άλλου παίκτη. Ο πίνακας που ακολουθεί (Πίνακας 1) περιγράφει πώς το παιχνίδι λειτουργεί:

Πίνακας 2. Οι κανόνες του παιγνίου.

Παίκτης X		
Παίκτης Y	Συνεργασία & Εμπιστοσύνη	Οπορτουνισμός
Συνεργασία & Εμπιστοσύνη	Απόδοση X = 10 € Απόδοση Y = 10 €	Απόδοση X = 15 € Απόδοση Y = 0 €
Οπορτουνισμός	Απόδοση X = 0 € Απόδοση Y = 15 €	Απόδοση X = 5 € Απόδοση Y = 5 €

Συγκεκριμένα, ο παίκτης X είτε θα συνεργαστεί είτε θα συμπεριφερθεί οπορτουνιστικά (σειρές του Πίνακα 1). Ομοίως, ο παίκτης Y είτε θα συνεργαστεί είτε θα δράσει οπορτουνιστικά (στήλες του Πίνακα 1). Αυτές οι επιλογές θα οδηγήσουν σε μία από τις 4 αποδόσεις-αποτελέσματα που φαίνονται στον πίνακα 1. Διακρίνονται δύο περιπτώσεις και συγκεκριμένα η συνθήκη όπου το παίγνιο διεξάγεται μια μόνο φορά ή θα επαναληφθεί ορισμένες φορές και την περίπτωση όπου ο αριθμός επαναλήψεων δεν μπορεί να οριστεί :

1. Αν το παιχνίδι διεξαχθεί μια φορά μόνο, τότε υπάρχει ένα μοναδικό σημείο ισορροπίας. Αν θεωρήσουμε ότι ο παίκτης Y θα συνεργαστεί, τότε ο παίκτης X θα λάβει 10€ αν συνεργαστεί ενώ αν δράσει οπορτουνιστικά θα κερδίσει 15€. Επομένως, είναι επωφελές για τον ίδιο να δράσει οπορτουνιστικά. Αντιστρόφως, αν ο Y δράσει οπορτουνιστικά, η επιλογή της συνεργασίας θα έχει μηδενική για τον X, ενώ η επιλογή του οπορτουνισμού θα έχει απόδοση 5 € . Πάλι, είναι επωφελές να δράσει οπορτουνιστικά. Συμπερασματικά, είναι καλύτερο να δράσει ο παίκτης οπορτουνιστικά σε κάθε περίπτωση, είτε πιστεύει ότι ο άλλος παίκτης θα συνεργαστεί είτε πιστεύει ότι θα δράσει ανταγωνιστικά.

Η λογική αυτή προτείνει ότι στην συγκεκριμένη μορφή συναλλαγής, το επίπεδο του κόστους συναλλαγής θα είναι υψηλό. Πριν την συναλλαγή, ο κάθε παίκτης θα απαιτήσει από τον άλλο κάποια ασφάλιση-εγγύηση σε περίπτωση εκδήλωσης οπορτουνιστικής συμπεριφοράς. Επιπλέον, θα χρειαστεί το κάθε άτομο να αναλάβει κόστος διαπραγμάτευσης και ελέγχου, το οποίο θα είναι ίσο με τη διαφορά μεταξύ της απόδοσης της αμοιβαίας συνεργασίας και της απόδοσης τους αμοιβαίου οπορτουνισμού, δηλαδή 10 €.

Το συμπέρασμα της οπορτουνιστικής επιλογής ως της καλύτερης, συνεχίζει να ισχύει και για τα παίγνια που επαναλαμβάνονται έναν ορισμένο αριθμό. Αυτό ισχύει για την τελευταία κίνηση καθώς δεν υπάρχει το στοιχείο της μελλοντικής συναλλαγής που μπορεί να αποτρέψει τον οπορτουνισμό. Στην τελευταία κίνηση, ο κάθε παίκτης θα προσδοκά την εκδήλωση οπορτουνιστικής επιλογής από τον άλλο παίκτη, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει κίνητρο συνεργασίας και εμπιστοσύνης. Οι Luce και Raiffa (1957) έδειξαν ότι η λογική αυτή οδηγεί στο να επιδείξουν οι παίκτες οπορτουνιστική συμπεριφορά ήδη από την πρώτη κίνηση κάθε επανάληψης. Επομένως, και στις συναλλαγές που επαναλαμβάνονται ορισμένες φορές, ο οπορτουνισμός θα είναι η κυρίαρχη επιλογή.

Η κριτική που έχει ασκηθεί στον συγκεκριμένο ισχυρισμό αφορά σε ένα βασικό στοιχείο των συγκεκριμένων παιγνίων: στον ορισμένο αριθμό επαναλήψεων (Hill, 1990). Στις περισσότερες συναλλαγές, τα δύο μέρη εισέρχονται με την προσδοκία ότι ενδέχεται να αλληλεπιδράσουν ξανά στο μέλλον, χωρίς να μπορούν να προβλέψουν ή να γνωρίζουν πόσες φορές και αν αυτό μπορεί να συμβεί. Επιπλέον, υπάρχει το ζήτημα της φήμης. Η φήμη έχει οικονομική αξία και επηρεάζει σημαντικά την προθυμία των άλλων να συνεργαστούν με έναν συγκεκριμένο δρώντα στο μέλλον (Fama, 1980). Είναι αναμενόμενο ότι θα προσπαθήσουν να αποφύγουν να εισέλθουν σε μια συναλλαγή με ένα δρώντα με αμφισβητήσιμη φήμη. Συγκεκριμένα, αν ο X γίνει θύμα της οπορτουνιστικής συμπεριφοράς του Y, τότε μέσω του κοινωνικού δικτύου αναμένεται ο X να μεταδώσει την συγκεκριμένη πληροφορία. Επιπλέον, ο X μπορεί να λάβει νομικά μέτρα εναντίον του Y, γεγονός που από μόνο του θα προκαλέσει ερωτηματικά για την αξιοπιστία του Y. Οι παράγοντες αυτοί θα πλήξουν τη φήμη του Y και θα μειώσουν την πιθανότητα άλλοι δρώντες να προχωρήσουν σε μελλοντικές συναλλαγές με τον Y. Επομένως, η σπουδαιότητα της φήμης δείχνει ότι ακόμα και για μια μοναδική συναλλαγή έχει συνέπειες που ξεπερνούν τα όρια της συγκεκριμένης συναλλαγής. Οι συνέπειες της φήμης δείχνουν ότι ο X σε ένα παίγνιο δεν είναι αναγκαστικά ένας μοναδικός παίκτης αλλά στη πραγματικότητα είναι μια ομάδα παικτών X_i που συνδέονται σε ένα κοινωνικό δίκτυο που βοηθά την μετάδοση της πληροφόρησης για την αξιοπιστία του Y.

2. Σε ένα παίγνιο επαναλαμβανόμενο άπειρες φορές υπάρχει μόνο ένα σημείο ισορροπίας. Αν ο παίκτης X συνεργαστεί στην πρώτη αλληλεπίδραση θα επαναλάβει την συγκεκριμένη στρατηγική αν ο παίκτης Y ανταποδώσει την εμπιστοσύνη. Ωστόσο, αν ο παίκτης Y δράσει οπορτουνιστικά έστω και μία φορά, ο παίκτης Y θα στραφεί προς την ασφαλή επιλογή του οπορτουνισμού. Επομένως, είναι προς το συμφέρον και των δύο παικτών να υιοθετήσουν μια στρατηγική συνεργασίας και εμπιστοσύνης.

Ένας περιορισμός του υποδείγματος του απείρως επαναλαμβανόμενου παιγνίου είναι η εστίαση σε έναν περιορισμένο αριθμό κανόνων λήψης αποφάσεων ή σε ένα συγκεκριμένο

ρεπερτόριο δράσεων. Στη θεωρία υπάρχει ένας άπειρος αριθμός κανόνων λήψης αποφάσεων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν.

Ένας πολύ γνωστός κανόνας λήψης αποφάσεων είναι ο κανόνας “tit for tat”, δηλαδή η στρατηγική συνεργασίας στην πρώτη κίνηση και ανταπόδοσης στις επόμενες κινήσεις την κίνηση του άλλου παίκτη. Ένας άλλος κανόνας είναι ο κανόνας “always cheat”, δηλαδή η στρατηγική του ομορτισμού σε κάθε κίνηση, ανεξαρτήτως της επιλογής του άλλου.

Οι κανόνες μπορεί να βασίζονται σε περίπλοκους υπολογισμούς, όπου ο παίκτης αξιοποιεί την ιστορία του παιχνιδιού ώστε να μοντελοποιήσει την συμπεριφορά του άλλου παίκτη και με βάση τη θεωρία των πιθανοτήτων να επιλέξει την καλύτερη μακροπρόθεσμη στρατηγική. Εναλλακτικά, μπορεί να μην ακολουθούν κανένα ορθολογικό σχέδιο οπότε ο παίκτης επιλέγει την συνεργασία ή τον ομορτισμό σε μια τυχαία βάση.

Το βασικό στοιχείο του Διλήμματος του Φυλακισμένου είναι η αλληλεξάρτηση των αποτελεσμάτων. Η απόδοση που θα αποφέρει μια στρατηγική εξαρτάται από την στρατηγική που θα χρησιμοποιήσει ο άλλος παίκτης. Επομένως, είναι αμφίβολο το αν υπάρχει ένας μόνο βέλτιστος κανόνας. Ωστόσο, ανάμεσα σε έναν μεγάλο αριθμό διαφορετικών κανόνων σε έναν πληθυσμό πιθανών παικτών υπάρχει η πιθανότητα συγκεκριμένοι κανόνες να επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα μακροπρόθεσμα.

Η εξελικτική θεωρία παιχνιδιών (Maynard – Smith, 1982; Samuelson, 1997; Axelrod, 1984) βασίζεται στην υπόθεση του περιορισμένου ορθολογισμού (Simon, 1945; 1956; Gigerenzer & Goldstein, 1996; Todd & Gigerenzer, 2003) και αναδεικνύει την ύπαρξη πολλαπλών διαφορετικών στρατηγικών που διατηρούνται ή υποχωρούν και εξαφανίζονται (Σακαλάκη, 2005). Η τύχη των στρατηγικών εξαρτάται από διάφορους παράγοντες του πλαισίου, από τις άλλες στρατηγικές και την συχνότητα των διαδράσεων κτλ. (Σακαλάκη, 2005). Ο Axelrod (1980, 1981, 1984) επιχείρησε να απαντήσει στο ερώτημα ποιοι κανόνες θα επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα σε έναν πληθυσμό παικτών διοργανώνοντας τα πληροφοριακά τουρνουά όπου παίγνια τύπου “διλήμματος του Φυλακισμένου” επαναλήφθηκαν πολλές φορές. Στα συγκεκριμένα παίγνια, το μέλλον είναι σημαντικό καθώς ο αριθμός των μελλοντικών αλληλεπιδράσεων είναι άγνωστος. Τα αποτελέσματα στο τουρνουά του Axelrod ήταν ότι: α) η στρατηγική “tit for tat” συνδέεται με τις καλύτερες αποδόσεις β) οι καλύτεροι κανόνες είχαν το κοινό χαρακτηριστικό ότι ποτέ οι δρώντες δε δρούσαν ομορτιστικά στην πρώτη κίνηση γ) οι λιγότερο αποτελεσματικοί κανόνες ήταν αυτοί που βασίστηκαν στην εξαπάτηση του άλλου, δηλαδή στον ομορτισμό.

Ο Axelrod απέδωσε την σημαντική επιτυχία της στρατηγικής “tit for tat” στον συνδυασμό των χαρακτηριστικών των παικτών που ακολούθησαν την συγκεκριμένη στρατηγική. Συγκεκριμένα, οι παίκτες ήταν καλοί καθώς ποτέ δε δρούσαν ομορτιστικά στην πρώτη κίνηση. Ήσαν ανταποδοτικοί με ευγένεια προς τον παίκτη που επέλεγε τον ομορτισμό. Επιπλέον,

συγκυροῦσαν εύκολα καθώς επέστρεφαν άμεσα στην συνεργατική στρατηγική αν ο άλλος έδειχνε πρόθεση συνεργασίας. Τέλος, δεν ήσαν ύπουλοι και έδιναν σαφείς ενδείξεις για το πώς θα κινηθούν.

Συμπερασματικά, οι παίκτες που σκόπιμα προσπαθούσαν να εξαπατήσουν τον άλλον είχαν μακροπρόθεσμα τις χαμηλότερες επιδόσεις. Αντιθέτως, οι παίκτες που επέλεξαν την συνεργασία και την εμπιστοσύνη κυριαρχούσαν μακροπρόθεσμα στον πληθυσμό των παικτών. Αναλογικά, το άόρατο χέρι των αγορών είναι ένας εξελικτικός μηχανισμός επιλογής. Μακροπρόθεσμα, μια αποτελεσματική αγορά θα απομονώσει τους δρώντες των οποίων η συμπεριφορά οδηγεί σε μειωμένα αποτελέσματα (Alchian, 1950; Nelson & Winter, 1982). Η θεωρία παιγνίων δείχνει ότι η οπορτουνιστική συμπεριφορά εμπίπτει σε αυτή την κατηγορία. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένοι περιορισμοί στην ανωτέρω υπόθεση καθώς σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι συνθήκες. Συγκεκριμένα, ο οπορτουνισμός μπορεί να αποτελεί μια σωστή επιλογή (α) αν το μέλλον δεν είναι σημαντικό για τον δρώντα (β) αν η πληροφόρηση για την αξιοπιστία του μπορεί να είναι αδύνατη ή ατελής ή να κοστίζει πολύ, άρα αν η φήμη του να είναι δύσκολο να πληγεί (γ) αν ο οπορτουνισμός είναι αδύνατο ή δύσκολο να γίνει αντιληπτός, όπως συμβαίνει συχνά σε συνθήκες αβεβαιότητας (δ) αν σε μια δεδομένη χρονική στιγμή τα οφέλη από τον οπορτουνισμό υπερέχουν σημαντικά από τα οφέλη μελλοντικών συνεργασιών (ε) αν οι αγορές είναι αναποτελεσματικές ως προς τους μηχανισμούς ελέγχου και επιλογής οι οπορτουνιστές ενδέχεται να επιβιώσουν και να επιτύχουν (Hill, 1990).

2.3. Ο οικονομικός προσανατολισμός: Η Ψυχολογική Προσέγγιση

Όπως αναφέρθηκε, οι έρευνες που έχουν μελετήσει τις συνεργατικές και ανταγωνιστικές συμπεριφορές χρησιμοποιώντας το παράδειγμα του Διλήμματος του Φυλακισμένου είναι πολλές (Dawes, 1980; Pruitt & Kimmel, 1977; Rapoport, Guyer, & Gordon, 1976). Τα περισσότερα πειράματα είχαν δώσει έμφαση στους παράγοντες της κατάστασης για να εξηγήσουν την επιλογή της συνεργασίας ή του ανταγωνισμού. Τουλάχιστον για τις δυτικές κοινωνίες, τα άτομα επέλεξαν στα παίγνια χωρίς επαναλήψεις την ανταγωνιστική στρατηγική. Όταν όμως αντιμετώπιζαν τους ίδιους αντιπάλους επαναλαμβανόμενες φορές, γρήγορα μάθαιναν να συνεργάζονται και συχνά να εισέρχονται σε συμμαχίες (Raiffa, 1982). Τα άτομα μάθαιναν σταδιακά να αναπτύσσουν έναν μακροπρόθεσμο τρόπο σκέψης καθώς αναγνώριζαν την αμοιβαία εξάρτηση ώστε να επιτευχθεί μια καλή επίδοση (Pruitt & Kimmel, 1977). Επομένως, η μάθηση και η επανάληψη οδηγούσαν στην συνεργασία.

Ωστόσο, σε πολύ μικρό βαθμό έχουν μελετηθεί τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας που καθορίζουν την συνεργατική προδιάθεση και συμπεριφορά (Pruitt & Kimmel, 1977). Αυτό είναι

παράδοξο καθώς οι Kuhlmann και Marshello (1975) είχαν δείξει ότι τα άτομα έχουν διαφορετικές τάσεις συνεργασίας ή ανταγωνισμού στα παίγνια μεικτών κινήτρων, τάσεις ή προσανατολισμοί που είναι σχετικά σταθεροί. Οι Bennett και Carbonari (1976) προσδιόρισαν τρεις ομάδες: την ομάδα μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους, την ομάδα μεγιστοποίησης του σχετικού κέρδους και την ομάδα μεγιστοποίησης του κοινού κέρδους. Οι τρεις ομάδες αντιστοιχούν σε δύο μοντέλα προσωπικότητας: το μοντέλο του προσωπικού κέρδους (ανταγωνιστικό μοντέλο) και το μοντέλο του κοινού κέρδους (συνεργατικό μοντέλο).

Στη συνέχεια, θα δοθεί έμφαση σε έρευνες που έχουν εξετάσει την συσχέτιση του οικονομικού ομορτισμού με χαρακτηριστικά της προσωπικότητας. Πρέπει να επισημανθεί ότι η υπόθεση του ομορτισμού ως μέρος της ανθρώπινης φύσης έχει δεχθεί αυστηρή κριτική από αρκετούς ερευνητές (Conner & Prahalad, 1996; Ghoshal & Moral, 1996; Granovetter, 1985). Η κριτική βασίζεται στο συμπέρασμα πολλών ερευνών ότι η οικονομική συμπεριφορά εξαρτάται από τους κοινωνικούς θεσμούς, νόρμες, αξίες και πίστεις (Ghoshal & Moral, 1996; Griesinger, 1990) και από την κοινωνική ενσωμάτωση (Granovetter, 1985; Sakalaki & Fousiani, 2008). Η εσωτερική των κοινωνικών κανόνων και αξιών οδηγεί σε οικονομική κοινωνικοποίηση καθώς υποστηρίζει προκοινωνικά κίνητρα, στάσεις και συμπεριφορές όπως η δέσμευση, ο αλτρουισμός και η συνεργασία (Σακαλάκη, 2005). Τα οικονομικά του κόστους συναλλαγής υποστηρίζουν την ίδια υπόθεση και δεν προτείνουν ότι όλα τα άτομα είναι ομορτιστικά όλη την ώρα. Αντιθέτως, ο Williamson (1993) αναφέρει ότι τα περισσότερα άτομα εμπλέκονται σε οικονομικές δραστηριότητες τις περισσότερες φορές χωρίς να σκέφτονται την δυνατότητα του ομορτισμού. Η ομορτιστική συμπεριφορά είναι περισσότερο πιθανό να αναδυθεί όταν τα εμπλεκόμενα υποκείμενα αντιλαμβάνονται κάποια σύγκρουση συμφερόντων (Cart, 1968; Williamson, 1985). Ωστόσο, οι συγγραφείς θεωρούν αναγκαία την υπόθεση του ομορτισμού για να είναι δυνατή η διάκριση των ομορτιστών από τους μη ομορτιστές. Επομένως, για την εμβάθυνση στην έννοια του ομορτισμού, είναι σημαντικό να εξεταστούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των ατόμων που είναι περισσότερο πιθανόν να εμφανίσουν ομορτιστικές τάσεις αλλά και οι διατομικές διαφορές ως προς τις ομορτιστικές στάσεις και συμπεριφορές.

2.3.1. Οικονομικός Ομορτισμός και Μακιαβελισμός:

Αρχικά, θα γίνει αναφορά σε έρευνες για την συσχέτιση του οικονομικού ομορτισμού με τον Μακιαβελισμό. Όπως αναφέρει η Σακαλάκη (2005) “ως ομορτισμό μπορούμε να ορίσουμε ορισμένες στρατηγικές κοινωνικής συμπεριφοράς που χρησιμοποιούν το χειρισμό των άλλων με στόχο την επίτευξη προσωπικού κέρδους ή συμφέροντος, καταστρατηγώντας ως επί το πλείστον τα συμφέροντα των εταίρων... Τα περισσότερα άτομα είναι ικανά ως ένα βαθμό να αναπτύξουν χειραγωγικές συμπεριφορές, ωστόσο ορισμένα άτομα έχουν μεγαλύτερη έφεση και επιθυμία και

λιγότερους ενδοιασμούς να τις χρησιμοποιήσουν” (Σακαλάκη, 2005). Οι Christie και Geis (1970) διαμόρφωσαν μια κλίμακα για την μέτρηση του βαθμού του Μακιαβελισμού των υποκειμένων. Η κλίμακα έχει ως βασικότερες συνιστώσες την χειραγώγηση, την πριμοδότηση των στόχων σε σχέση με τα μέσα και τον κυνισμό (Σακαλάκη, 2005) οι οποίες εκφράζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά αλλά και συμπεριφορές που διαφοροποιούν τους υψηλούς στην κλίμακα από τα υποκείμενα με χαμηλό βαθμό. Τα άτομα με υψηλό βαθμό ομοιάζουν με τον “true homines economicus” (Gunnthorsdottri et al., 2002) και στα παίγνια τείνουν να δείχνουν πιο ορθολογική συμπεριφορά από τους “χαμηλούς” (Geis, 1970; Geis & Christie, 1970; Geis, Weinheimer & Berger, 1970). Συγκεκριμένα, οι έρευνες έδειξαν ότι είναι ψυχραιμοί και συγκεντρώνουν όλη την προσοχή τους στην γνωστική ανάλυση της κατάστασης ώστε να βρουν την καλύτερη στρατηγική για να κερδίσουν. Επιπλέον, ως αληθινοί homines economicus εμφανίζουν διαπροσωπική δυσπιστία (Christie & Geis, 1970; Gurtman, 1992). Αποδίδουν εγωιστικά κίνητρα στους πιθανούς οικονομικούς συνεργάτες, τους οποίους αντιλαμβάνονται ως μη αξιόπιστα άτομα που επιζητούν τη μεγιστοποίηση του προσωπικού συμφέροντος (Sakalaki, Richardson & Thepaut, 2007).

Οι Sakalaki, Richardson & Thepaut (2007) έδειξαν ότι μια μη συνεργατική συμπεριφορά, όπως είναι ο οικονομικός οπορτουνισμός συσχετίζεται θετικά με τον Μακιαβελισμό και άρα με χαρακτηριστικά της προσωπικότητας που δημιουργούν μια προδιάθεση εκδήλωσης μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Επομένως, από την έρευνα προκύπτει μια συγγένεια των δύο μη συνεργατικών συμπεριφορών που χρησιμοποιούν πρώτιστα ως μέσον τη χειραγώγηση της πληροφορίας (Σακαλάκη, 2005). Επομένως, ακόμα και σε συνθήκες ασυμμετρίας της πληροφορίας, οπορτουνιστικές συμπεριφορές δεν υιοθετούνται συστηματικά από όλους αλλά κατά κύριο λόγο από τα άτομα που έχουν υψηλό βαθμό στο Μακιαβελισμό.

2.3.2. Οικονομικός Οπορτουνισμός και Έδρα Ελέγχου

Πολλές έρευνες που χρησιμοποιούν το υπόδειγμα του Διλήμματος του Φυλακισμένου έχουν δείξει ότι συνολικά οι εσωτερικοί παίζουν σε σημαντικότερο βαθμό πιο συνεργατικά (Boone & Macy, 1999). Τα ευρήματα έδειξαν ότι αυτή η διαφορά ως προς την επιλογή της συνεργασίας δεν οφείλεται σε διαφορετικά επίπεδα αλτρουισμού αλλά περισσότερο στην τάση των εσωτερικών να συμπεριφέρονται στρατηγικά ώστε να ελέγχουν το περιβάλλον τους και να αποκτούν ωφέλιμα αποτελέσματα.

Οι Sakalaki, Kanellaki και Richardson (2009) εξέτασαν την σχέση του Μακιαβελισμού με την έδρα ελέγχου, και συγκεκριμένα την οικονομική έδρα ελέγχου. Η οικονομική εσωτερικότητα αναφέρεται στην προδιάθεση του ατόμου να πιστεύει ότι οι οικονομικές ενισχύσεις εξαρτώνται από εσωτερικές αιτίες, σε αντίθεση με τις εξωτερικές αιτίες. Τα ευρήματα των ερευνών ως προς την συσχέτιση του Μακιαβελισμού με την οικονομική έδρα ελέγχου συχνά υπήρξαν αντιφατικά.

Ορισμένες έρευνες υποστηρίζουν μια θετική συσχέτιση του Μακιαβελισμού με την εξωτερική έδρα ελέγχου (Christie & Geis, 1970; Maroldo et al., 1976; Russell, 1974; Solar & Bruehl, 1971), εύρημα που ωστόσο δεν επιβεβαιώθηκε από άλλες έρευνες (Krampen, 1981). Οι Paulhus και Christie (1981, σελ 166) θεώρησαν τη θετική συσχέτιση του Μακιαβελισμού με την εξωτερική οικονομική έδρα ελέγχου ως κάτι παράδοξο: “Εφόσον η κλίμακα του Μακιαβελισμού σχεδιάστηκε με βασικό θέμα τον διαπροσωπικό έλεγχο, θα ήταν αναμενόμενο να βρεθεί μια αρνητική συσχέτιση του Μακιαβελισμού με την εξωτερική έδρα ελέγχου. Τα άτομα που είναι αποτελεσματικά στο χειρισμό των άλλων σε πειραματικές συνθήκες δε μπορεί να αντιλαμβάνονται τον εαυτό τους ως παθητικά πόνια των δυνατών άλλων (powerful others) ή ως θύματα της τύχης”. Οι Galli et al. (1986) απέδωσαν αυτό το “παράδοξο” εύρημα στο γεγονός ότι η έδρα ελέγχου είναι μια σύνθετη έννοια, ενώ ο χειρισμός των άλλων αποτελεί μια πιο περιορισμένη έννοια που αναφέρεται αποκλειστικά στον διαπροσωπικό έλεγχο. Υποστήριξαν ότι τα Μακιαβελικά άτομα μπορεί να προσπαθούν να ελέγχουν τις ζωές των άλλων, ωστόσο την ίδια στιγμή να αισθάνονται ότι δεν έχουν κανένα έλεγχο στη δική τους ζωή.

Οι Sakalaki, Kanellaki και Richardson (2009) βρήκαν θετική συσχέτιση του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού με την εξωτερική οικονομική έδρα ελέγχου και κυρίως με τον παράγοντα “τύχη”. Επιπλέον, βρήκαν αρνητική συσχέτιση του οπορτουνισμού με την εσωτερικότητα. Επομένως, τουλάχιστον, ως προς τις οικονομικές ενισχύσεις οι οπορτουνιστές και οι Μακιαβελιστές έχουν εξωτερική έδρα ελέγχου. Σύμφωνα με τους συγγραφείς, υπερεκτιμούν την σημασία της τύχης, του κινδύνου και της αβεβαιότητας ως πηγές των οικονομικών ενισχύσεων και δεν πιστεύουν στην αποτελεσματικότητα των εσωτερικών αιτιών όπως η προσπάθεια, η σκληρή εργασία και η επιμονή. Σε ένα χαοτικό οικονομικό περιβάλλον, με έντονη αβεβαιότητα και μη ελέγξιμο, ορισμένα εξωτερικά άτομα μπορεί να αναπτύξουν χειριστικές στρατηγικές καθώς δεν πιστεύουν στην δική τους ικανότητα να ελέγξουν άμεσα και αυτόνομα τις ενισχύσεις (Sakalaki et al., 2009).

2.3.3. Οικονομικός Οπορτουνισμός και Αυτοκαθορισμός

Η θεωρία αυτοκαθορισμού αποτελεί μια θεωρία κινήτρων και μελετά τις επιλογές που κάνουν τα άτομα με δική τους βούληση και με απόλυτη αίσθηση επιλογής, χωρίς κάποια εξωτερική επιρροή (Deci & Ryan, 1985). Ένα αυτοκαθοριζόμενο άτομο προβαίνει σε συμπεριφορές με τρόπο που αναδεικνύει την αυτονομία του, καθώς δεν υπάρχει ενδιαφέρον για απόκτηση κάποιας εξωτερικής αμοιβής ή για αποφυγή κάποιας τιμωρίας. Σύμφωνα με την υποθεωρία του αιτιακού προσανατολισμού, μπορούν να διακριθούν τρεις τύποι προσανατολισμού κινητοποίησης: ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός.

- Αυτόνομος προσανατολισμός: Τα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό βιώνουν την

συμπεριφορά τους ως έκφραση του εαυτού τους. Εμφανίζουν εσωτερική κινητοποίηση, εσωτερική έδρα αιτιότητας και καλή ενσωμάτωση των κοινωνικών αξιών.

- **Ελεγχόμενος προσανατολισμός:** Τα άτομα οργανώνουν την συμπεριφορά τους με βάση τους εξωτερικούς ή εσωτερικούς ελέγχους. Είναι τα άτομα που δρούν με βάση το τι “πρέπει” να κάνουν, για αυτό το λόγο για να κινητοποιηθούν βασίζονται σε γεγονότα ελέγχου (προθεσμίες, επιτήρηση κτλ). Ο ελεγχόμενος προσανατολισμός σχετίζεται με την εξωτερική κινητοποίηση και την εξωτερική έδρα ελέγχου.
- **Απρόσωπος προσανατολισμός:** Τα άτομα χαρακτηρίζονται από μια γενική απουσία κινητοποίησης και αίσθησης αυτοκαθορισμού. Τα άτομα επικεντρώνονται σε ενδείξεις ανικανότητας και αδυναμίας να ελέγξουν το περιβάλλον τους. Αισθάνονται απόλυτη αδυναμία να διαμορφώσουν τις ενισχύσεις που δέχονται και να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις και στις αλλαγές. Ο απρόσωπος προσανατολισμός σχετίζεται με την εξωτερική έδρα ελέγχου (Deci & Ryan, 1985).

Οι Sakalaki και Fousiani (2011) βρήκαν ότι τα άτομα που είχαν υψηλό βαθμό στην κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού χαρακτηρίζονται από ελεγχόμενο ή απρόσωπο προσανατολισμό, ενώ η αυτονομία σχετίζεται αρνητικά με τον Μακιαβελισμό και τον οπορτουνισμό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3°

Ο ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ

1. Εισαγωγή

Σύμφωνα με την θεωρία ορθολογικής επιλογής (Becker, 1976; Coleman, 1990; Frey, 1992), η ατομική συμπεριφορά καθορίζεται από προτιμήσεις και περιορισμούς. Οι αλλαγές στην συμπεριφορά πηγάζουν από τις αλλαγές στις τιμές που προκαλούν αλλαγές στους περιορισμούς. Επομένως, οι συμπεριφορικές αλλαγές προκαλούνται από εξωτερικούς παράγοντες, δηλαδή είναι εξωτερικώς κινητοποιούμενες, ενώ οι προτιμήσεις είναι σταθερές (Stigler & Becker, 1977).

Παραδοσιακά, στα οικονομικά η θεωρία κινήτρων βασίζεται στην υπόθεση ότι όσο μεγαλύτερη είναι η χρηματική αμοιβή που λαμβάνει ένα άτομο τόσο μεγαλύτερη είναι η προσπάθεια που καταβάλλει (Hirschman, 1977, 1982). Η ιδέα ωστόσο ότι τα χρηματικά κίνητρα είναι πάντα αποτελεσματικά, έχει αμφισβητηθεί σε ορισμένο βαθμό μέσα στο χώρο των οικονομικών. Συγκεκριμένα, οι Frey (1997), Kreps (1997), και οι Benabou και Tirole (2003) δείχνουν ότι μπορεί να επέλθει το “crowding-out effect”. Το συγκεκριμένο φαινόμενο αναφέρεται στην ιδέα ότι τα εσωτερικά κίνητρα μπορεί να “παραγκωνιστούν” από τα εξωτερικά κίνητρα, όπως οι χρηματικές αμοιβές. Οι Fehr και Gächter (1997) απέδωσαν το συγκεκριμένο φαινόμενο στην κοινωνική νόρμα της ανταπόδοσης. Τα άτομα εργάζονται περισσότερο επειδή θέλουν να ανταποδώσουν τις υψηλές αμοιβές που λαμβάνουν. Ωστόσο, μειώνουν την απόδοσή τους όταν τους προτείνεται η μεγαλύτερη απόδοση να συνοδεύεται από κάποιες αμοιβές (λ.χ. bonus). Σύμφωνα με τους Frey και Jegen (2001) τα άτομα μειώνουν την απόδοσή τους γιατί νιώθουν ότι αυτά τα “συμβόλαια κινήτρων” πλήττουν τον αυτοκαθορισμό τους καθώς γίνονται αντιληπτά ως τρόπο άσκησης ελέγχου της συμπεριφοράς τους.

Από την άλλη πλευρά, οι ψυχολόγοι αντιμετωπίζουν το θέμα των κινήτρων και της κινητοποίησης με ένα πιο πολυδιάστατο τρόπο. Συγκεκριμένα, για την κοινωνική ψυχολογία σημαντικός είναι ο τρόπος που αντιλαμβάνεται το άτομο την πραγματικότητα, τα χαρακτηριστικά του πλαισίου και ο βαθμός εσωτερίκευσης και ενσωμάτωσης που επιτυγχάνει το άτομο για ορισμένες συμπεριφορές. Επομένως, ο βαθμός αυτοκαθορισμού και η επίδραση των κινήτρων σε αυτόν διαφοροποιείται συχνά υπό την επίδραση διαφόρων παραγόντων. Μια από τις σημαντικότερες θεωρίες στην κοινωνική ψυχολογία που αντιμετωπίζει με πολυδιάστατο και ολοκληρωμένο τρόπο το θέμα της κινητοποίησης και των κινήτρων είναι η Θεωρία Αυτοκαθορισμού (SDT).

2. Η θεωρία του Αυτοκαθορισμού

Η θεωρία αυτοκαθορισμού αποτελεί μια προσέγγιση των ανθρώπινων κινήτρων και της προσωπικότητας, βασιζόμενη σε μια οργανισμική μεταθεωρία που δίνει έμφαση στην ανθρώπινες εσωτερικές δυνάμεις για ανάπτυξη της προσωπικότητας και αυτορύθμισης της συμπεριφοράς (Ryan, Kuhl, & Deci, 1997). Διερευνά τις ανθρώπινες έμφυτες τάσεις ανάπτυξης και τις ψυχολογικές ανάγκες που αποτελούν τη βάση για την κινητοποίηση και την ολοκλήρωση της προσωπικότητας, καθώς και τις συνθήκες που ενισχύουν τις συγκεκριμένες θετικές διαδικασίες. Ταυτοποιούν τρεις βασικές ψυχολογικές ανάγκες – την ανάγκη για ικανότητα (Harter, 1978; White, 1963), την ανάγκη του σχετίζεσθαι (Baumeister & Leary, 1995; Reis, 1994) και την ανάγκη αυτονομίας (deCharms, 1968; Deci, 1975) – που εμφανίζονται ως ουσιώδεις για την ανάπτυξη και αυτοπραγμάτωση καθώς και την δημιουργική κοινωνική ανάπτυξη και την προσωπική ευημερία.

2.1. Η εσωτερική κινητοποίηση

Η εσωτερική κινητοποίηση αποτελεί ένα φαινόμενο που αντανακλά τις θετικές δυνατότητες της ανθρώπινης ύπαρξης, και μπορεί να οριστεί ως η έμφυτη τάση αναζήτησης νέων προκλήσεων, καλλιέργειας και περαιτέρω ανάπτυξης των ικανοτήτων, εξερεύνησης και μάθησης (Deci & Ryan, 1985). Οι άνθρωποι είναι ελεύθερος προικισμένοι με τάσεις εσωτερικής κινητοποίησης, ωστόσο η διατήρηση και ενίσχυση αυτής της έμφυτης τάσης απαιτεί υποστηρικτικές συνθήκες. Επομένως, η θεωρία αυτοκαθορισμού δεν ασχολείται με τις αιτίες της εσωτερικής κινητοποίησης, καθώς γίνεται αντιληπτή ως μια εξελικτική τάση (Ryan et al., 1997), αλλά εξετάζει τις συνθήκες που ευνοούν ή αντιθέτως περιορίζουν αυτή την έμφυτη τάση.

Η θεωρία γνωστικής αξιολόγησης παρουσιάστηκε από τους Deci και Ryan (1985) ως μια υπο-θεωρία της θεωρίας αυτοκαθορισμού με σκοπό να εξειδικευθούν οι παράγοντες που εξηγούν την διαφοροποίηση όσο αφορά στην εσωτερική κινητοποίηση. Η μελέτη των συνθηκών που διευκολύνουν ή υπονομεύουν την εσωτερική κινητοποίηση αποτελεί ένα αρχικό, σημαντικό βήμα στην κατανόηση των πηγών απελευθέρωσης των θετικών πτυχών της ανθρώπινης φύσης.

Η θεωρία γνωστικής αξιολόγησης, που βασίζεται στις θεμελιώδεις ανάγκες για ικανότητα και αυτονομία, ενσωμάτωσε τα αποτελέσματα από τα αρχικά πειράματα για τα αποτελέσματα των αμοιβών, της ανατροφοδότησης και άλλων εξωτερικών γεγονότων στην εσωτερική κινητοποίηση και επέκτεινε τις εργασίες της σε έρευνες πεδίου. Η θεωρία υποστηρίζει ότι τα γεγονότα του πλαισίου (λ.χ. ανατροφοδότηση, επικοινωνία, αμοιβές) που ενισχύουν την αίσθηση της ικανότητας κατά τη διάρκεια μιας δράσης μπορεί να ενισχύσουν την εσωτερική κινητοποίηση για αυτή τη

δράση. Συγκεκριμένα, οι αρχικές έρευνες έδειξαν ότι η θετική ανατροφοδότηση για την απόδοση του ατόμου ενισχύει την εσωτερική κινητοποίηση, ενώ η αρνητική ανατροφοδότηση την περιορίζουν (Deci, 1975), ενώ οι έρευνες των Vallerand και Reid (1984) έδειξαν ότι η αντίληψη του ατόμου ως προς τις ικανότητές του παρεμβάλλεται στην ανωτέρω σχέση.

Η θεωρία γνωστικής αξιολόγησης, περαιτέρω, υποστηρίζει ότι τα αισθήματα ικανότητας δεν ενισχύσουν την εσωτερική κινητοποίηση παρά μόνο αν συνοδεύονται με μια αίσθηση αυτονομίας ή, σε όρους απόδοσης, με μια εσωτερική έδρα αιτιότητας (deCharms, 1968). Επομένως, οι άνθρωποι για να βιώσουν εσωτερική κινητοποίηση θα πρέπει να βιώσουν αίσθηση ικανότητας σε συνδυασμό με την αίσθηση ότι η συμπεριφορά τους αυτοκαθορίζεται. Το γεγονός αυτό απαιτεί είτε άμεση περιβαλλοντική υποστήριξη της αυτονομίας και της ικανότητας ή μεγάλη εσωτερική δύναμη (Reeve, 1996) που αποτελεί το αποτέλεσμα προγενέστερων ενισχύσεων κατά τα διάφορα αναπτυξιακά στάδια.

Το μεγαλύτερο μέρος των ερευνών για τις επιδράσεις των περιβαλλοντικών γεγονότων στην εσωτερική κινητοποίηση, δίνει έμφαση στο ζήτημα της αυτονομίας σε μεγαλύτερο βαθμό από ότι το θέμα της ικανότητας. Οι έρευνες παρήγαγαν αρκετά αντιφατικά αποτελέσματα. Από τις πρώτες έρευνες φάνηκε ότι οι εξωτερικές αμοιβές μπορούν να μειώσουν την εσωτερική κινητοποίηση. Ο Deci (1985) αποδίδει το ανωτέρω εύρημα στο γεγονός ότι οι αμοιβές διευκολύνουν μια πιο εξωτερική έδρα αιτιότητας και επομένως μειώνουν την αίσθηση αυτονομίας. Επιπλέον, οι έρευνες δείχνουν ότι όχι μόνο οι απτές αμοιβές, αλλά και οι απειλές, οι προθεσμίες, οι οδηγίες, οι πιεστικές αξιολογήσεις και οι επιβληθέντες στόχοι μειώνουν την εσωτερική κινητοποίηση καθώς συντελούν σε μια πιο εξωτερική έδρα αιτιότητας. Σε αντίθεση, η επιλογή, η αναγνώριση των συναισθημάτων και οι ευκαιρίες για αυτοκαθοδήγηση βρέθηκαν να αυξάνουν την εσωτερική κινητοποίηση καθώς επιτρέπουν στα άτομα να απολαμβάνουν μεγαλύτερη αίσθηση αυτονομίας (Deci & Ryan, 1985).

Συμπερασματικά, η θεωρία γνωστικής αξιολόγησης προτείνει ότι τα κοινωνικά περιβάλλοντα μπορούν να ενισχύουν ή αντιθέτως να εμποδίζουν την εσωτερική κινητοποίηση υποστηρίζοντας ή αντιθέτως ματαιώνοντας τις έμφυτες ψυχολογικές ανάγκες. Οι έρευνες αναδεικνύουν σημαντική σύνδεση της εσωτερικής κινητοποίησης με την ικανοποίηση των αναγκών αυτονομίας και ικανότητας. Ωστόσο, οι Deci και Ryan (1985) τονίζουν ότι οι άνθρωποι βιώνουν εσωτερική κινητοποίηση μόνο για δραστηριότητες που τους ενδιαφέρουν. Για δραστηριότητες που δεν παρουσιάζουν ενδιαφέρον, δεν εφαρμόζονται οι αρχές της θεωρίας γνωστικής αξιολόγησης αλλά θα πρέπει να εξεταστούν οι δυναμικές της εξωτερικής κινητοποίησης.

2.2. Η Εξωτερική Κινητοποίηση

Παρόλο που η εσωτερική κινητοποίηση αποτελεί ένα σημαντικό τύπο κινητοποίησης, δεν αποτελεί τον μοναδικό τύπο αυτοκαθοριζόμενης κινητοποίησης (Deci & Ryan, 1985). Οι άνθρωποι πολλές φορές κάνουν πράγματα για τα οποία δεν βιώνουν εσωτερική κινητοποίηση με την στενή έννοια του όρου. Ειδικότερα, μετά την πρώτη παιδική ηλικία η ελευθερία εσωτερικής κινητοποίησης περιορίζεται από κοινωνικές πιέσεις να κάνει το άτομο δραστηριότητες που δεν είναι ενδιαφέρουσες και να αναλάβει νέες ευθύνες (Ryan & La Guardia, 1999). Επομένως, τίθεται το ερώτημα του πώς τα άτομα αποκτούν κινητοποίηση για τις μη ενδιαφέρουσες δραστηριότητες και πώς αυτή η κινητοποίηση επηρεάζει την συμπεριφορά και την ευημερία των ατόμων. Όποτε ένα άτομο – γονέας, δάσκαλος, θεραπευτής κτλ. - επιχειρεί να ενισχύσει συγκεκριμένες συμπεριφορές στους άλλους, η κινητοποίηση αυτών των ατόμων μπορεί να κυμαίνεται από την μη κινητοποίηση ή απροθυμία, την παθητική συμμόρφωση μέχρι την ενεργητική προσωπική αφοσίωση. Σύμφωνα με τη θεωρία του αυτοκαθορισμού, οι διαφορετικές μορφές κινητοποίησης αντανakλούν διαφορετικά επίπεδα εσωτερίκευσης και ενσωμάτωσης της αξίας της απαιτούμενης συμπεριφοράς. Η θεωρία αυτοκαθορισμού επιχειρεί να εξετάσει τις διαδικασίες μέσω των οποίων οι μη εσωτερικώς κινητοποιούμενες συμπεριφορές μπορούν να γίνουν πραγματικά αποδεκτές ως αυτοκαθοριζόμενες καθώς και τις επιδράσεις του κοινωνικού περιβάλλοντος σε αυτές τις διαδικασίες.

Ο όρος “εξωτερική κινητοποίηση” αναφέρεται στο γεγονός να πράττει το άτομο μια δραστηριότητα για να αποκτήσει ορισμένα ξεχωριστά αποτελέσματα και επομένως αντιδιαστέλλεται από την εσωτερική κινητοποίηση που αναφέρεται στο να κάνει το άτομο κάτι για να απολαύσει την ικανοποίηση που πηγάζει από την ίδια την δραστηριότητα. Σε αντίθεση από άλλες προσεγγίσεις που αντιμετωπίζουν την εξωτερική συμπεριφορά αδιαφοροποιήτως ως μη αυτόνομη, η θεωρία αυτοκαθορισμού προτείνει ότι η εξωτερική κινητοποίηση μπορεί να ποικίλλει σημαντικά ως προς την σχετική αυτονομία (Ryan & Connell, 1989; Vallerand, 1997).

Εντός της θεωρίας αυτοκαθορισμού, οι Deci και Ryan (1985) εισήγαγαν μια δεύτερη υποθεωρία, την θεωρία οργανισμικής ενσωμάτωσης. Σκοπός της συγκεκριμένης θεωρίας ήταν το να καθοριστούν οι διαφορετικές μορφές εξωτερικής κινητοποίησης και οι περιβαλλοντικοί παράγοντες που ενισχύουν ή εμποδίζουν την πλήρη εσωτερίκευση της ρύθμισης των διαφόρων μορφών συμπεριφοράς. Η ταξινόμηση των τύπων κινητοποίησης γίνεται με βάση τον βαθμό κατά τον οποίο τα κίνητρα πηγάζουν από τον ίδιο τον εαυτό, δηλαδή με βάση το βαθμό αυτοκαθορισμού.

Στην αρχή του συνεχούς τοποθετείται η μη κινητοποίηση, δηλαδή η κατάσταση όπου

απουσιάζει η πρόθεση δράσης. Η απουσία δράσης μπορεί να οφείλεται στο αίσθημα ανικανότητας (Bandura, 1986), στο γεγονός ότι η δράση δεν έχει αξία για το άτομο (Ryan, 1995) ή στην απουσία προσδοκιών για ένα θετικό αποτέλεσμα (Seligman, 1975). Στο άλλο άκρο του συνεχούς βρίσκεται η εσωτερική κινητοποίηση, δηλαδή το να κάνει το άτομο κάτι για τη δική του ευχαρίστηση. Αποτελεί μια κατάσταση υψηλής αυτονομίας και αντιπροσωπεύει την πρωτοτυπική μορφή αυτοκαθορισμού. Μεταξύ των δύο αυτών άκρων του συνεχούς των μορφών κινητοποίησης βρίσκονται οι διαφορετικές μορφές εξωτερικής κινητοποίησης με βάση το βαθμό αυτονομίας της ρύθμισης.

Συγκεκριμένα, οι συμπεριφορές με τη χαμηλότερη αυτονομία αποκαλούνται εξωτερικά ρυθμιζόμενες συμπεριφορές. Οι συμπεριφορές αυτές εμφανίζονται για να ικανοποιηθεί το αίτημα κάποιας εξωτερικής πηγής ή για την απόλαυση μιας ανταμοιβής. Τα άτομα βιώνουν τις εξωτερικά ρυθμιζόμενες συμπεριφορές ως ελεγχόμενες ή ξένες προς τον εαυτό και οι δράσεις τους βασίζονται σε μια εξωτερική έδρα αιτιότητας (deCharms, 1968).

Για τον δεύτερο τύπο εξωτερικής κινητοποίησης χρησιμοποιείται ο όρος “ρύθμιση μέσω ενδοβολής”. Ο όρος “ενδοβολή” σημαίνει το να ενσωματώνει το άτομο μια ρύθμιση συμπεριφοράς που δεν την αποδέχεται ωστόσο πλήρως ως δική του. Αποτελεί μια σχετικά ελεγχόμενη μορφή ρύθμισης κατά την οποία τα άτομα προβαίνουν στην ζητούμενη συμπεριφορά για να αποφύγουν την ενοχή και το άγχος ή για να διατηρήσουν θετικά συναισθήματα που σχετίζονται με την αίσθηση του εαυτού τους, όπως η αξιοπρέπεια. Οι συμπεριφορές κινητοποιούνται εσωτερικά, ωστόσο εξακολουθούν να έχουν μια εξωτερική έδρα αιτιότητας για το άτομο και το άτομο δεν τις αποδέχεται πλήρως ως μέρος του εαυτού τους.

Μια πιο αυτόνομη ή αυτοκαθορισμένη μορφή εξωτερικής κινητοποίησης είναι η “ρύθμιση μέσω ταύτισης”. Η διαδικασία της ταύτισης σημαίνει ότι το άτομο συνειδητά αξιολογεί θετικά ένα στόχο ή μια ρύθμιση συμπεριφοράς με αποτέλεσμα η δράση να είναι αποδεκτή και να θεωρείται σημαντική για το άτομο. Η πιο αυτόνομη μορφή εξωτερικής κινητοποίησης είναι η ρύθμιση μέσω της ενσωμάτωσης. Η ενσωμάτωση αποτελεί ένα περαιτέρω στάδιο της ταύτισης όπου οι ρυθμίσεις ενσωματώνονται πλήρως στον εαυτό καθώς βρίσκονται σε πλήρη συμφωνία με τις αξίες και τις ανάγκες του ατόμου. Η συγκεκριμένη μορφή εξωτερικής κινητοποίησης ομοιάζει σε σημαντικό βαθμό με την εσωτερική κινητοποίηση, ωστόσο παραμένει διακριτή καθώς σκοπός της δράσης είναι η επίτευξη κάποιων ξεχωριστών αποτελεσμάτων και όχι η εγγενής απόλαυση.

Καθώς τα άτομα εσωτερικεύουν και ενσωματώνουν τις ρυθμίσεις βιώνουν μεγαλύτερη αυτονομία. Η διαδικασία αυτή λαμβάνει χώρα μέσω των σταδίων που αναφέρθηκαν ανωτέρω, ωστόσο δεν αποτελεί μια αναπτυξιακή διαδικασία. Τα άτομα μπορεί να εσωτερικεύσουν μια νέα συμπεριφορά σε διαφορετικό επίπεδο ανάλογα με τις προηγούμενες εμπειρίες τους και τους παράγοντες του πλαισίου (Ryan, 1995). Ωστόσο, το εύρος των συμπεριφορών που μπορεί το άτομο

να ενσωματώσει αυξάνεται με το χρόνο καθώς αυξάνονται οι γνωστικές δυνατότητες (Loevinger & Blasi, 1991).

2.3. Προσανατολισμοί αιτιότητας

Στο σημείο αυτό θα παρουσιαστεί η προσέγγιση της κινητοποίησης από τους Deci και Ryan (1985) με όρους ατομικών διαφορών. Συγκεκριμένα, οι ερευνητές για να εξηγήσουν τις διαφορετικές ανταποκρίσεις των ατόμων στα ίδια γεγονότα προτείνουν τρεις αιτιακούς προσανατολισμούς. Οι αιτιακοί προσανατολισμοί αποτελούν σταθερές πτυχές της προσωπικότητας των ατόμων και αναφέρονται στην πηγή της ρύθμισης και κινητοποίησης της συμπεριφοράς τους, δηλαδή στον βαθμό αυτοκαθορισμού. Ωστόσο, αρχικά, θα γίνει αναφορά στην ταξινόμηση των γεγονότων με βάση τον τρόπο επίδρασης στην εσωτερική κινητοποίηση καθώς τα γεγονότα είναι εξίσου σημαντικά με τους ατομικούς παράγοντες.

Πολλοί ερευνητές έχουν εξετάσει τις επιδράσεις των γεγονότων, που είτε ρυθμίζουν την συμπεριφορά (λ.χ. υπόσχεση αμοιβής, καθορισμός προθεσμιών) είτε επιτρέπουν την πρωτοβουλία του ατόμου, στην εσωτερική κινητοποίηση (λ.χ. Koestner et al., 1984; Lepper & Greene, 1975). Οι έρευνες έχουν υποδείξει δύο βασικές διαστάσεις των γεγονότων που μας βοηθούν να προβλέψουμε την επίδραση αυτών στην κινητοποίηση. Η πρώτη διάσταση αναφέρεται στην ιδιότητα των γεγονότων να επιτρέπουν την αυτονομία ή αντιθέτως να ελέγχουν την συμπεριφορά (deCharms, 1968; Heider, 1958). Η δεύτερη διάσταση αναφέρεται στην ιδιότητα των γεγονότων να προωθούν ή να μειώνουν την αίσθηση επιρροής που νιώθει ότι έχει το άτομο σε μια κατάσταση.

Οι Deci και Ryan (1985) βρήκαν ότι τα γεγονότα που ενισχύουν την αυτονομία και την αίσθηση ικανότητας – δηλαδή διευκολύνουν την εσωτερική έδρα αιτιότητας – βοηθούν στην αύξηση της εσωτερικής κινητοποίησης. Οι ερευνητές αναφέρονται σε αυτά τα γεγονότα με τον όρο “πληροφοριακά γεγονότα”. Η άλλη κατηγορία γεγονότων είναι τα “ελεγκτικά γεγονότα”. Πρόκειται για γεγονότα που συνδέονται με συγκεκριμένα αποτελέσματα και βιώνονται από τα άτομα ως πιεστικά. Επομένως, περιορίζουν τις επιλογές και ενισχύουν μια εξωτερική έδρα αιτιότητας και οδηγούν σε περιορισμό της εσωτερικής κινητοποίησης (Deci & Ryan, 1985), της δημιουργικότητας (Amabile, 1983) και βλάπτουν την γνωστική ευελιξία (McGraw & McCullers, 1979). Τέλος, τα γεγονότα “μη κινητοποίησης” είναι αυτά που ενισχύουν στα άτομα την αίσθηση της ανικανότητας και υπονομεύουν την εσωτερική κινητοποίηση.

Ο Deci (1980), στηριζόμενος στο έργο των Heider (1958) και deCharms (1968) προσδιορίζει τρεις γενικούς προσανατολισμούς κινητοποίησης με βάση την έδρα αιτιότητας που αντιλαμβάνεται το άτομο για την συμπεριφορά του: τον εσωτερικό (εσωτερική έδρα αιτιότητας), τον εξωτερικό (εξωτερική έδρα αιτιότητας) και τον απρόσωπο προσανατολισμό (απρόσωπη έδρα

αιτιότητας). Ωστόσο, οι όροι “εσωτερικός” και “εξωτερικός” έχουν συνδεθεί με τις αποδόσεις των αποτελεσμάτων ή ενισχύσεων ώστε να μην είναι βοηθητική η χρήση τους για να γίνει αναφορά στην πηγή κινητοποίησης και ρύθμισης της συμπεριφοράς.

Επιπλέον, οι Ryan (1982) και Plant και Ryan (1985) έδειξαν ότι ορισμένα γεγονότα που απορρέουν από το ίδιο το άτομο (λ.χ. η σκέψη “πρέπει να το κάνω ώστε να νιώθω ότι αξίζω”) λειτουργούν περισσότερο ως εξωτερικός παράγοντας ελέγχου παρά ως πληροφοριακό γεγονός στην διαδικασία επιλογής. Επομένως, γεγονότα “εσωτερικά” στην πραγματικότητα δεν αντιπροσωπεύουν την εσωτερική αιτιότητα όπως την ορίζει ο Deci (1980). Για τους ανωτέρω λόγους, οι Deci και Ryan (1985) για να αποδώσουν καλύτερα την ιδέα του προσανατολισμού ως προς την κινητοποίηση και ρύθμιση της συμπεριφοράς, τροποποίησαν την ονομασία των δύο προσανατολισμών, από εσωτερικό σε αυτόνομο και από εξωτερικό σε ελεγχόμενο προσανατολισμό.

Αναλυτικότερα, ο προσανατολισμός αυτονομίας αναφέρεται σε έναν υψηλό βαθμό επιλογής σε σχέση με την κινητοποίηση και ρύθμιση της συμπεριφοράς έτσι όπως την βιώνει το άτομο. Τα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό αναζητούν δυνατότητες αυτοκαθορισμού και επιλογής και χαρακτηρίζονται από μια γενικευμένη τάση προς μια εσωτερική έδρα αιτιότητας, όπως την ορίζει ο deCharms (1968). Επομένως, εμφανίζουν την τάση να επιλέγουν εργασίες που επιτρέπουν σε μεγαλύτερο βαθμό την ανάληψη πρωτοβουλιών, να προσλαμβάνουν τις συνθήκες σε μεγαλύτερο βαθμό ως ενισχυτικές της αυτονομίας (δηλ. ως πληροφοριακά γεγονότα) και να οργανώνουν τις δράσεις τους περισσότερο με βάση τους προσωπικούς τους στόχους και ενδιαφέροντα παρά με βάση τους ελέγχους και τους περιορισμούς. Τα άτομα συχνά βιώνουν εσωτερική κινητοποίηση και σε συνθήκες με εξωτερικές αμοιβές καθώς εξακολουθούν να βιώνουν υψηλό αυτοκαθορισμό (Deci & Ryan, 1985). Για αυτό το λόγο, βιώνουν τις εξωτερικές αμοιβές σε μικρότερο βαθμό ως ελεγκτικές ενώ τις αντιμετωπίζουν περισσότερο ως επιβεβαίωση των ικανοτήτων τους.

Τα άτομα με προσανατολισμό ελέγχου οργανώνουν την συμπεριφορά τους με βάση τους ελέγχους που προέρχονται από το περιβάλλον ή επιβάλλονται από τους ίδιους. Τα άτομα αναζητούν, επιλέγουν ή ερμηνεύουν τα γεγονότα ως ελεγκτικά. Βασικό στοιχείο στον καθορισμό της συμπεριφοράς τους, των σκέψεων και του συναισθήματος τους είναι η πίεση που τους ασκούν γεγονότα που ρυθμίζουν ή κινητοποιούν την συμπεριφορά. Επομένως, τα άτομα τείνουν να κάνουν πράγματα επειδή “πρέπει” να τα κάνουν και βασίζονται σε ρυθμιστικά γεγονότα, όπως οι προθεσμίες ή η επιτήρηση. Επιπλέον, οι εξωτερικές αμοιβές διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον καθορισμό της συμπεριφοράς και στην λήψη αποφάσεων. Ο ελεγχόμενος προσανατολισμός οδηγεί συχνά σε συμμόρφωση στους πραγματικούς ελέγχους ή σε αυτούς που αντιλαμβάνεται το άτομο (έλεγχοι που μπορεί να πάρουν τη μορφή των απειλών, των αμοιβών ή των προσδοκιών), ωστόσο, είναι δυνατό να οδηγεί και στην αντίθετη συμπεριφορά από αυτήν που επιβάλλουν οι εσωτερικοί ή

εξωτερικοί έλεγχοι. Τόσο στην περίπτωση της συμμόρφωσης όσο και στην περίπτωση της ανυπακοής, η συμπεριφορά είναι ελεγχόμενη καθώς αποτελεί προϊόν ελέγχου και όχι επιλογής, καθώς κοινό στοιχείο είναι η πίεση και η σύγκρουση.

Στον απρόσωπο προσανατολισμό, τα άτομα αισθάνονται ότι η συμπεριφορά τους δεν μπορεί να ρυθμιστεί από τους ίδιους. Αυτό το αίσθημα ανικανότητας τους κάνει να σκέφτονται ότι δεν μπορούν να αποκτήσουν τα επιθυμητά αποτελέσματα με δική τους δράση και πρωτοβουλία. Νιώθουν ανίκανοι να ελέγχουν τις καταστάσεις. Πιστεύουν ότι η πηγή του ελέγχου της συμπεριφοράς τους είναι άγνωστη ή κάποιος εξωτερικός παράγοντας. Ο συγκεκριμένος τύπος προσανατολισμού έχει χαρακτηριστεί ως “απρόσωπος” καθώς τα άτομα θεωρούν ότι πηγή της κινητοποίησης και του ελέγχου της συμπεριφοράς τους είναι απρόσωπες δυνάμεις παρά προθέσεις συγκεκριμένων δρώντων. Τέλος, ο απρόσωπος προσανατολισμός συνδέεται με καταθλιπτικά συναισθήματα για την κατάσταση που βιώνει το άτομο και υψηλό στρες για τις νέες συνθήκες.

Οι Deci και Ryan (1985a) υποστηρίζουν ότι η ισχύς των προσανατολισμών αιτιότητας εξηγεί ένα σημαντικό ποσοστό της διακύμανσης της συμπεριφοράς, των σκέψεων και των συναισθημάτων των ατόμων. Επιπλέον, υποστηρίζουν ότι υπάρχει μια αντιστοιχία μεταξύ των τριών τύπων προσανατολισμού και των τριών τύπων γεγονότων: ένα υψηλό επίπεδο αυτόνομου προσανατολισμού οδηγεί στον ίδιο τύπο συμπεριφορών, σκέψεων και συναισθημάτων που τείνουν να λαμβάνουν χώρα σε πληροφοριακά περιβάλλοντα και ακολούθως. Τέλος, ο Deci (1980) αρχικά εισήγαγε την έννοια των προσανατολισμών αιτιότητας θεωρώντας ότι τα άτομα μπορεί να κατηγοριοποιηθούν σε έναν από τους τρεις τύπους αιτιότητας. Στη συνέχεια, ωστόσο, οι εμπειρικές έρευνες έδειξαν ότι το κάθε άτομο εμφανίζει σε κάποιο βαθμό και τους τρεις προσανατολισμούς και ότι η κλίμακα προσανατολισμού, τελικά, μετράει το επίπεδο και των τριών προσανατολισμών για κάθε άτομο και δεν κατηγοριοποιεί τα άτομα εντάσσοντάς τα σε μια από τις τρεις κατηγορίες.

Συμπερασματικά, οι προσανατολισμοί αιτιότητας αναφέρονται στα κίνητρα και περιγράφουν τις γενικές διαδικασίες οργάνωσης των εμπειριών και συμπεριφορών των ατόμων. Σχετίζονται με ένα ευρύ φάσμα μεταβλητών, όπως τον τρόπο ερμηνείας ή βιώματος των αναγκών και των συναισθημάτων, την συνειδητοποίηση των οργανισμικών αναγκών και συναισθημάτων, τους τύπους και τις ποιότητες των συμπεριφορών στις οποίες προβαίνουν τα άτομα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΑΙΤΙΑΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

1. Εισαγωγή

Η θεωρία αποδόσεων έχει ως αντικείμενο μελέτης τον τρόπο με τον οποίο οι απλοί άνθρωποι προβλέπουν, εξηγούν και ελέγχουν το κοινωνικό περιβάλλον τους. Αποτελεί ένα μοντέλο που μελετά τον κοινό άνθρωπο ως “απλό επιστήμονα”, αφού ο στόχος κάθε επιστήμης είναι ο ίδιος με αυτόν του κοινωνικού δρώντα: η εξήγηση, η πρόβλεψη και ο έλεγχος (Heider, 1944, 1958). Ο πρωταρχικός στόχος της θεωρίας αποδόσεων είναι η περιγραφή και εξήγηση των γνωστικών δομών και διαδικασιών που χρησιμοποιεί ο απλός άνθρωπος για να διαμορφώσει αιτιακές εξηγήσεις για των ανθρώπινη συμπεριφορά (Ross & Fletcher, 1985). Επομένως, η θεωρία αποδόσεων αποτελεί μια επιστημονική θεωρία που επιχειρεί να εξηγήσει τις λαϊκές ψυχολογικές εξηγήσεις.

Η θεωρία αποδόσεων (που αποτελεί έναν γενικό όρο) αποτέλεσε μια από τις σημαντικότερες προσεγγίσεις στην κοινωνική ψυχολογία στις δεκαετίες του 1970 και 1980 και βασίστηκε στις κλασικές θεωρίες αποδόσεων του Heider (1958) και του Jones (Jones & Davis, 1965) με αντικείμενο μελέτης τις εξηγήσεις για την ανθρώπινη συμπεριφορά, του Kelley (1967) με αντικείμενο μελέτης τις εξηγήσεις για γεγονότα και του Weiner (Weiner et al., 1972). Στις επόμενες δεκαετίες εμπλουτίστηκε από τις σύγχρονες εξελίξεις στην κοινωνική ψυχολογία και κυρίως από τις κοινωνικο-γνωστικές προσεγγίσεις. Η θεωρία αποδόσεων έχει αξιοποιηθεί και εξελιχθεί από διαφορετικούς επιστημονικούς κλάδους, όπως η οικονομική ψυχολογία και την ψυχολογία του καταναλωτή. Οι σχετικές έρευνες έχουν ασχοληθεί με ένα μεγάλο εύρος θεμάτων, όπως τις λαϊκές εξηγήσεις της ανεργίας, τα κίνητρα των διαφημιστών, της κατανάλωσης διαφόρων προϊόντων κτλ.

Σημαντική εξέλιξη στη θεωρία των αποδόσεων αποτελούν έρευνες που αμφισβήτησαν την βασική υπόθεση ότι οι απλοί άνθρωποι όχι μόνο ομοιάζουν με τους επιστήμονες ως προς τους στόχους τους αλλά επίσης και στην ορθολογικότητα των γνωστικών διαδικασιών αποδόσεως που χρησιμοποιούν. Οι θεωρίες απόδοσης υποθέτουν ότι οι άνθρωποι είναι αρκετά ορθολογικοί –όπως οι επιστήμονες – και ξεχωρίζουν τα διάφορα δυνητικά αίτια. Οι θεωρίες αυτές ξεκίνησαν με την υπόθεσή ότι αν τους δοθεί αρκετός χρόνος, οι άνθρωποι μαζεύουν όλα τα σχετικά δεδομένα και φτάνουν στο πλέον λογικό συμπέρασμα – όπως οι επιστήμονες. Το κίνητρο που θέτει σε λειτουργία τις διαδικασίες απόδοσης υποτίθεται ότι είναι η ανάγκη των ατόμων να προβλέπουν και επομένως να μπορούν να ελέγξουν τον κοινωνικό κόσμο. Στη πραγματικότητα, όμως, το γνωστικό σύστημα έχει περιορισμένες δυνατότητες και έτσι οι άνθρωποι χρησιμοποιούν γνωστικές συντομεύσεις για

να λάβουν κάποια απόφαση. Επιπλέον, ήδη από την δεκαετία του 1980, υπό την επιρροή των κοινωνικο-γνωστικών προσεγγίσεων, έγινε σαφές ότι ο απλός άνθρωπος στη πραγματικότητα αντιλαμβάνεται με μεροληπτικό τρόπο τον κοινωνικό κόσμο, με κίνητρο την ανάγκη διατήρησης μιας θετικής αυτοαντίληψης παρά την αναζήτηση της αλήθειας (Fletcher, 1995).

Συγκεκριμένα, έχουν διαμορφωθεί δύο προσεγγίσεις που έρχονται σε αντίθεση με το ορθολογικό μοντέλο. Σύμφωνα με τη μια προσέγγιση, τα άτομα είναι γνωστικοί φιλάργυροι (cognitive misers), όρος που χρησιμοποιήθηκε από τους Fiske και Taylor (1984) και αναφέρεται στην ιδέα ότι μόνο ένα μικρό ποσοστό της πληροφόρησης αξιοποιείται στην διαδικασία λήψης αποφάσεων και για αυτό το λόγο χρησιμοποιούν γνωστικές συντομεύσεις, ευρετικές (Tversky & Kahneman, 1974). Οι ευρετικές μπορεί να μην είναι σωστές αρκετές φορές αλλά είναι αποτελεσματικές καθώς απλοποιούν τα πολύπλοκα προβλήματα. Ο κοινωνικός στοχαστής ψάχνει για γρήγορες και αποτελεσματικές λύσεις. Η δεύτερη προσέγγιση υποστηρίζει ότι η διαδικασία αποδόσεως είναι σύνθετη και ότι τα άτομα επεξεργάζονται πολλαπλές αιτίες (Ross & Fletcher, 1985). Τα άτομα διαθέτουν πολλαπλές στρατηγικές που χρησιμοποιούν με γνώμονα τα κίνητρα, τους στόχους και τις ανάγκες: άλλοτε επιλέγουν σοφά με γνώμονα την αναζήτηση της αλήθειας και άλλοτε με γνώμονα την ταχύτητα και την ανάγκη αυτοεκτίμησης.

2. Η θεωρία των αιτιακών αποδόσεων

Η θεωρία αποδόσεων εστιάζει στο πώς αντιλαμβάνονται τα άτομα τους άλλους, τον εαυτό τους και τα γεγονότα/αντικείμενα. Όσο αφορά στην αντίληψη των άλλων, ο παρατηρητής προσπαθεί να καταλάβει τον λόγο που ένα άλλο άτομο προβαίνει σε μια συγκεκριμένη ενέργεια. Σύμφωνα με τον Heider (1944), το άτομο μπορεί συνειδητά να προσπαθεί να υλοποιήσει μια δράση (προσωπική δύναμη), έχοντας την ικανότητα να το πράξει. Από την άλλη πλευρά, μπορεί να είναι κάποιος παράγοντας από το περιβάλλον που επιβάλλει αυτή τη δράση (περιβαλλοντική δύναμη). Όσο περισσότερο ο παρατηρητής πιστεύει ότι η προσωπική δύναμη προκαλεί την δράση, τόσο περισσότερο το άτομο που δρα θεωρείται υπεύθυνο για τη δράση (Heider, 1944). Οι Jones και Davis (1965) υπήρξαν συνεχιστές του έργου του Heider. Συγκεκριμένα, διέκριναν τις συνθήκες/ρόλους από τις προθέσεις ως αιτίες μιας συμπεριφοράς. Μια συγκεκριμένη πράξη μπορεί να έχει πολλαπλές αιτίες. Μια “ομάδα” αιτιών σχετίζεται με την πρόθεση και την ικανότητα του ατόμου να δρα με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Η άλλη κατηγορία αιτιών σχετίζεται με τις συνθήκες και τους προσδοκώμενους ρόλους. Για παράδειγμα, στον ρόλο ενός πωλητή περιλαμβάνεται το να μιλάει θετικά για τα προϊόντα της εταιρίας. Αν πράγματι ο πωλητής δίνει θετική πληροφόρηση, αυτό μπορεί να αποδοθεί στον ρόλο του ως πωλητή ή στην πραγματική του άποψη (πρόθεση). Αντιθέτως, αν μεταδίδει αρνητική πληροφόρηση, αυτό δε μπορεί να αποδοθεί στην συνθήκη/ρόλο

και επομένως πρέπει να αποδοθεί στην πρόθεσή του. Καθώς τα άτομα προτιμούν να συμπεριφέρονται με έναν κοινωνικά αποδεκτό τρόπο (δηλαδή σύμφωνα με τον ρόλο τους ή την συνθήκη), μια κοινωνικά μη αποδεκτή συμπεριφορά μπορεί πιο άμεσα και εύκολα να αποδοθεί στην πρόθεση του ατόμου.

Κατά την αντίληψη ενός γεγονότος, ο παρατηρητής προσπαθεί να καταλάβει ποιες αιτίες οδήγησαν σε αυτό. Ο Kelley (1967) περιγράφει την διαδικασία αποδόσεως με το μοντέλο της “ανάλυσης της συνδιακύμανσης”. Το άτομο εφαρμόζει την αρχή της συνδιακύμανσης στην πληροφόρηση από πολλαπλές παρατηρήσεις. Αν σε πολλαπλές συνθήκες, ορισμένα γεγονότα ή αντικείμενα συμπίπτουν, το άτομο μπορεί να συμπεράνει ότι ένα αντικείμενο/γεγονός είναι η αιτία ενός άλλου. Ο Kelley (1967) ορίζει τέσσερα κριτήρια που ο παρατηρητής εφαρμόζει στην διαδικασία αιτιακών αποδόσεων: (1) διακριτότητα: το αποτέλεσμα αποδίδεται σε μια οντότητα αν αυτό λαμβάνει χώρα μόνο όταν αυτή είναι παρούσα, ενώ δεν υπάρχει στην απουσία της (2) συνέπεια στο χρόνο: κάθε φορά που η οντότητα είναι παρούσα, το αποτέλεσμα λαμβάνει χώρα (3) συνέπεια στον τρόπο: το αποτέλεσμα μπορεί να παρατηρηθεί με διάφορους τρόπους (4) συναίνεση: περισσότεροι παρατηρητές αντιλαμβάνονται το ίδιο αποτέλεσμα.

Στην αυτοαντίληψη, τα άτομα παρατηρούν τις πράξεις τους ή τις λεκτικές αναφορές τους ώστε να αποδώσουν τις αιτίες αυτών στον εαυτό τους ή στις συνθήκες. Ο Bem (1972) ανέπτυξε την θεωρία αυτοαντίληψης ως μια εναλλακτική εξήγηση για την γνωστική ασυμφωνία. Ο Scott (1977) αναφέρει ως παράδειγμα την τεχνική “foot-in-the-door”. Η συγκεκριμένη τεχνική αποτελεί μια τακτική συμμόρφωσης σύμφωνα με την οποία για να συμφωνήσει ένα άτομο σε ένα “μεγάλο” αίτημα πρέπει πρώτα να πειστεί να συμφωνήσει σε ένα μέτριο αίτημα. Αν το άτομο συμφωνήσει σε κάτι υπό μεγάλη πίεση ή αν αυτό συνοδεύεται από μια μεγάλη αμοιβή, τότε αποδίδει τη συμπεριφορά του σε μια εξωτερική αμοιβή (πίεση ή αμοιβή). Αν το αίτημα είναι “αδύναμο”, τότε το άτομο πρέπει να αποδώσει την συμπεριφορά του σε μια εσωτερική αιτία (πρόθεση ή στάση). Μια μικρή αμοιβή, σύμφωνα με την θεωρία αυτοαντίληψης, μπορεί να προκαλέσει σημαντικότερη αλλαγή στάσεων από μια μεγάλη αμοιβή. Επομένως, οι μεγάλες υλικές αμοιβές μπορεί να έχουν αντίθετα αποτελέσματα.

Τυπικά, η θεωρία αποδόσεων αφορά την διαδικασία απόδοσης αιτιών για πράξεις και γεγονότα. Ωστόσο, εξίσου σημαντικές είναι οι συνέπειες του τύπου αποδόσεως που χρησιμοποιούν τα άτομα. Μια προσωπική ή εσωτερική απόδοση οδηγεί στην πρόβλεψη ότι το άτομο μάλλον θα συμπεριφερθεί με τον ίδιο τρόπο σε μια μελλοντική συνθήκη. Μια εξωτερική ή περιβαλλοντική απόδοση οδηγεί στην πρόβλεψη ότι στην ίδια συνθήκη τα περισσότερα άτομα θα συμπεριφερθούν με τον ίδιο τρόπο. Από τον τύπο αποδόσεως που υιοθετεί το άτομο μπορούν να προβλεφθούν τα αποτελέσματα/συνέπειες που προσδοκά και επομένως η επακόλουθη συμπεριφορά.

Ο Weiner (1974) εξέλιξη τη διάκριση των αιτιακών αποδόσεων σε εσωτερικές – εξωτερικές

και σε σταθερές - ασταθείς αιτίες (Σχήμα 1). Για να γίνει κατανοητή η θεωρία του Weiner θα παρουσιαστεί το παράδειγμα ενός επιχειρηματία που κατορθώνει να επιτύχει μια επικερδή συναλλαγή. Η συναλλαγή μπορεί να αποδοθεί στην ικανότητα ή/και στην προσπάθεια του επιχειρηματία. Πρόκειται για εσωτερικές αποδόσεις, δηλαδή απόδοση σε σταθερά χαρακτηριστικά (ικανότητα) ή σε ασταθή χαρακτηριστικά (προσπάθεια). Από την άλλη πλευρά, η συναλλαγή μπορεί να αποδοθεί σε εξωτερικές αιτίες. Οι συγκεκριμένες συναλλαγές μπορεί να είναι γενικά εύκολο να επιτευχθούν (σταθερή εξωτερική αιτία) ή μπορεί να αποδοθούν στην τύχη (ασταθή εξωτερική απόδοση). Η σταθερή απόδοση βοηθά να προβούν τα άτομα σε προβλέψεις για μελλοντικά γεγονότα, ενώ οι ασταθείς αποδόσεις δε βοηθούν στην ανάγκη πρόβλεψης. Μετά από έναν επαρκή αριθμό παρατηρήσεων, η αρχή της συνδιακύμανσης διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην διαμόρφωση έγκυρων αποδόσεων. Η προσέγγιση του Weiner (1974) προτείνει ότι οι παρατηρητές συνάγουν την αιτία της επιτυχίας και της αποτυχίας ενός άλλου ατόμου σε ένα έργο επίτευξης (λ.χ. επιχειρηματική δραστηριότητα) στη βάση των αντιλήψεών τους για την ικανότητα του άλλου για το έργο, την προσπάθεια που καταβάλλει για αυτό, την δυσκολία του έργου και το βαθμό που η τύχη έχει επηρεάσει το αποτέλεσμα.

Πίνακας 3. Απόδοση της συμπεριφοράς σε εσωτερικές vs εξωτερικές και σε σταθερές vs ασταθείς αιτίες (Weiner, 1974).

Σταθερή αιτία		Ασταθή αιτία
Εσωτερική	Ικανότητα	Προσπάθεια
Εξωτερική	Δυσκολία έργου	Τύχη, ευκαιρία

3. Σφάλματα αιτιακών αποδόσεων

Τα σφάλματα αποδόσεως αποτελούν γνωστικές μεροληψίες που επηρεάζουν τον τρόπο που αποδίδουν τα άτομα ευθύνη σε ένα γεγονός ή μια δράση. Συγκεκριμένα, τα άτομα εμφανίζουν την τάση να αποδίδουν τις πράξεις των άλλων συχνότερα σε προδιαθέσεις του ατόμου παρά σε περιβαλλοντικούς/εξωτερικούς παράγοντες. Πρόκειται για το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης (Ross, 1977) και αναφέρεται στο γεγονός ότι τα άτομα υπερεκτιμούν τις εσωτερικές εξηγήσεις και υποτιμούν τις εξωτερικές εξηγήσεις όσο αφορά την συμπεριφορά των άλλων. Το σφάλμα αυτό δεν αφορά την περίπτωση όπου το άτομο προσπαθεί να εξηγήσει τη δική του συμπεριφορά (μεροληψία του δράστη-παρατηρητή). Επιπλέον, τα άτομα θεωρούνται σε μεγαλύτερο βαθμό υπεύθυνα για μια σημαντική απόφαση, καθώς για τις σημαντικές αποφάσεις, οι παρατηρητές δίνουν λιγότερη προσοχή σε εξωτερικές/περιβαλλοντικές εξηγήσεις (Calder & Burnkrant, 1977).

Η αυτοεξυπηρετική μεροληψία αναφέρεται στο γεγονός ότι τα άτομα αποδίδουν την επιτυχία τους συχνότερα σε εσωτερικές αιτίες (ικανότητα ή προσπάθεια), ενώ την αποτυχία τους σε εξωτερικές αιτίες (Taylor & Doria, 1981). Όταν τα αποτελέσματα δεν είναι σύμφωνα με τις προσδοκίες των ατόμων, είναι περισσότερο πιθανό να αποδώσουν το αποτέλεσμα σε εξωτερικές (φυσικές ή από πρόθεση) αιτίες (Kelley, 1977; Subbotsky, 2001). Το φαινόμενο της υπερβολικής εμπιστοσύνης των ατόμων στην πιθανότητα επιτυχίας καθώς και άλλες εγωκεντρικές μεροληψίες (Dunning et al., 1990; Kruger & Dunning, 1999; Weinstein, 1980) μπορεί να οδηγήσει σε προσδοκίες θετικών αποτελεσμάτων. Εφόσον, τα αρνητικά γεγονότα είναι συχνά μη αναμενόμενα για το λόγο αυτό αποδίδονται συχνότερα από τα θετικά γεγονότα σε εξωτερικές αιτίες (Gilovich, 1983; Pyszczynski & Greenberg, 1981; Weiner, 1985). Τα μη αναμενόμενα γεγονότα είναι περισσότερο πιθανό να αποδοθούν σε εξωτερικούς δρώντες παρά στη τύχη γιατί αυτό αποτελεί έναν χρήσιμο τρόπο κατανόησης (Dennett, 1987; Epley, Waytz, & Cacioppo, 2007; Rakison & Poulin-Dubois, 2001; Waytz et al., 2009).

Η ομαδο-εξυπηρετική μεροληψία είναι αντίστοιχη με την αυτοεξυπηρετική μεροληψία μόνο που λαμβάνει χώρα μεταξύ ομάδων. Τα μέλη μιας ομάδας αποδίδουν την επιτυχία της ομάδας τους σε εσωτερικούς παράγοντες και την αποτυχία σε εξωτερικούς παράγοντες, ενώ το αντίστροφο ισχύει για την εξωομάδα (Taylor & Doria, 1981).

Οι Jellison και Green (1981) και ο Beauvois (1984) υπήρξαν οι πρώτοι που αναφέρθηκαν στην έννοια του “κανόνα εσωτερικότητας”. Συγκεκριμένα, η εσωτερική απόδοση των ενισχύσεων αποτελεί έναν κανόνα κοινωνικό επιθυμητό και θεμιτό. Η επικράτηση των εσωτερικών αποδόσεων

πρέπει να θεωρηθεί αποτέλεσμα μιας νόρμας, του κανόνα εσωτερικότητας. Αποτελεί μια κοινωνική νόρμα που απορρέει από τις κοινωνικές πρακτικές και συγκεκριμένα τις πρακτικές αξιολόγησης. Αντλεί το ιδεολογικό του περιεχόμενο από το φιλελευθερισμό και κατ' επέκταση συναντάνται συχνότερα σε ατομικιστικά, φιλελεύθερα συστήματα (Beauvois, 1994; Dubois, 1994).

Μια έννοια που σχετίζεται με τον τρόπο απόδοσης ευθύνης είναι η έδρα ελέγχου (Rotter, 1966). Τα άτομα διαρκώς αντιμετωπίζουν το πρόβλημα του αν ότι τους συμβαίνει μπορεί να καθοριστεί από τις δικές τους πράξεις ή αν είναι αποτέλεσμα της τύχης, των ευκαιριών, των ισχυρών άλλων ή σε άλλους παράγοντες που δεν μπορούν να επηρεάσουν. Η έδρα ελέγχου ορίζει την πίστη που έχουν τα άτομα στην ικανότητά τους να ελέγχουν τις θετικές και αρνητικές ενισχύσεις (Παπαστάμου, 1989). Αν τα άτομα βιώσουν ότι η προσπάθειά τους οδήγησε σε επιτυχία, τότε θα αναπτύξουν εσωτερικό έλεγχο. Αν, όμως, βιώσουν ματαίωση, θα αναπτυχθεί το αίσθημα του εξωτερικού ελέγχου. Τα “εσωτερικά” άτομα είναι περισσότερο πιθανό να αποκτήσουν σημαντικότερη πληροφόρηση για το περιβάλλον τους και να προσπαθήσουν να το ελέγξουν. Τα “εξωτερικά” άτομα είναι περισσότερο μοιρολατρικά και πιστεύουν ότι η συμπεριφορά τους καθορίζεται από εξωτερικές δυνάμεις που δεν μπορούν να ελέγξουν. Ο Levenson (1974) ενσωμάτωσε στην έννοια της έδρας ελέγχου τον έλεγχο από τους “ισχυρούς άλλους”. Τα άτομα μπορεί να αποδώσουν μια κατάσταση που βιώνουν είτε στην δική τους ικανότητα και προσπάθεια (εσωτερικός έλεγχος), στις συνθήκες, στη τύχη και σε δυνάμεις εκτός του ελέγχου τους (εξωτερικός έλεγχος) ή τέλος στους “ισχυρούς άλλους” (θεσμοί, κυβέρνηση, συνδικάτα). Ο Furnham (1986) διαμόρφωσε την οικονομική κλίμακα έδρας ελέγχου με τους ακόλουθους παράγοντες: τύχη, απάρνηση της εξωτερικότητας της φτώχειας, εσωτερικότητα, ισχυροί άλλοι.

Επιπλέον, η πληροφόρηση από το περιβάλλον συχνά δεν αποθηκεύεται στη μνήμη με τον ίδιο που αυτή προσφέρεται. Σε συνθήκες υπερπληροφόρησης ή ασάφειας, τα άτομα έχουν ακόμα μεγαλύτερη ελευθερία να επιλέξουν τον τύπο ή το περιεχόμενο της πληροφόρησης που επιθυμούν. Αυτό σημαίνει ότι τα άτομα είναι επιλεκτικά και μεροληπτικά στην πρόσληψη, αποθήκευση και ανάλυση της πληροφόρησης. Οιπίστεις των ατόμων σχετίζονται με την “αντικειμενική” πληροφόρηση αλλά εμφανίζουν σημαντική διακύμανση εντός ορισμένων ορίων. Επομένως, τα άτομα έχουν ορισμένη ελευθερία συνειδητά ή ασυνειδητά να αποφασίσουν τι θα πιστέψουν. Οι Akerlof και Dickens (1982) βρήκαν ότι οι εργαζόμενοι σε μια βιομηχανία έτειναν να υποτιμούν τις μη ασφαλείς συνθήκες εργασίας. Μια πίστη συνδέεται με ωφέλειες και κόστη. Συγκεκριμένα, οι εργάτες διατηρούσαν την πίστη ότι η εργασία τους ήταν περισσότερο ασφαλής σε σχέση με την πραγματικότητα, για να μειώσουν ή εξαλείψουν το κόστος της πίστης ότι επέλεξαν μια κακή εργασία. Επιπλέον, ένιωθαν περισσότερο ικανοποιημένοι από την εργασία τους και λιγότερο φόβο για πιθανά ατυχήματα. Αυτά τα αισθήματα είναι τα οφέλη ή τα αφαιρεθέντα κόστη της πίστης τους.

4. Οι αιτιακές αποδόσεις στην οικονομική ψυχολογία

Ο Feagin (1972) υπήρξε ο πρώτος που εξέτασε τις πίστεις για τις αιτίες της φτώχειας. Ανέπτυξε μια λίστα 11 αιτιών της φτώχειας που κατηγοριοποίησε σε τρεις τύπους: εξηγήσεις με ατομικό προσανατολισμό που τοποθετούν την ευθύνη στο ίδιο το άτομο που είναι φτωχό; δομικές εξηγήσεις που τοποθετούν την ευθύνη σε εξωτερικούς οικονομικούς και κοινωνικούς παράγοντες και, τέλος, μοιρολατρικές εξηγήσεις. Ο Feagin βρήκε ότι παρόλο που οι περισσότεροι Αμερικάνοι απέδιδαν την φτώχεια σε εσωτερικούς παράγοντες, οι εξηγήσεις εμφάνιζαν σημαντική διακύμανση ενώ σημαντικός στην διαφοροποίηση των αποδόσεων μεταξύ των ατόμων υπήρξε ο ρόλος διαφόρων δημογραφικών μεταβλητών, όπως η ηλικία, η θρησκεία, η εκπαίδευση, το επίπεδο εισοδήματος κτλ.. Σε παρόμοια αποτελέσματα κατέληξαν και οι Kluegel και Smith (1986).

Οι Leiser et al. (2010) εξέτασαν τις αντιλήψεις των απλών ανθρώπων για τις αιτίες της οικονομικής κρίσης του 2008. Τα αποτελέσματα έδειξαν μια γνωστικό – συνασθηματική διάκριση των αποδόσεων, δηλαδή διάκριση μεταξύ ηθικών (πρόθεση) απόψεων για τις αιτίες της κρίσης και της αντίληψης της οικονομίας ως ένα σύνθετο απρόσωπο σύστημα που δυσλειτουργεί. Επομένως, η απλοϊκή αναπαράσταση της οικονομικής κρίσης μπορεί να εκφραστεί με όρους ενός συστημικού, παγκόσμιου, ουδέτερο από άποψη πρόθεσης φαινομένου ή ενός τοπικού, ατομικού-κοινωνικού φαινομένου. Επιπλέον, ο “ατομικός” τρόπος απόδοσης υπερέχει από τον συστημικό: τα άτομα φαίνεται να έχουν την τάση να προβαίνουν σε εξηγήσεις που βασίζονται στον παράγοντα πρόθεση σε μεγαλύτερο βαθμό από τις συστημικές εξηγήσεις. Το εύρημα αυτό επιβεβαιώνει τη θεμελιώδη γνωστική μεροληψία όπου οι δράσεις γίνονται αντιληπτές ότι βασίζονται στην πρόθεση παρά στην τύχη ή σε εξωτερικούς παράγοντες (Keleman & Rosset, 2009; Rosset, 2008).

B. ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

1. ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΕΣ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Η παρούσα έρευνα εξετάζει την συσχέτιση των ακόλουθων μεταβλητών: (α) εμπιστοσύνη στους θεσμούς και στο οικονομικό μέλλον της Ελλάδας, (β) αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης της Ελλάδας: αποδόσεις σε παράγοντες που σχετίζονται με την Ευρωπαϊκή Ένωση, σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, σε χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών και σε χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτικών, (γ) αυτοκαθορισμός, (δ) οικονομικός οπορτουνισμός.

Όσο αφορά στην εμπιστοσύνη στους θεσμούς αναμένεται τα αποτελέσματα της έρευνας να δείξουν αρνητική συσχέτιση με την μεταβλητή του οικονομικού οπορτουνισμού. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι τα άτομα με υψηλό οικονομικό οπορτουνισμό, ως αληθινοί *homines economici*, εμφανίζουν διαπροσωπική δυσπιστία (Christie & Geis, 1970; Gurtman, 1992). Αποδίδουν εγωιστικά κίνητρα στους πιθανούς οικονομικούς συμπαίκτες, τους οποίους αντιλαμβάνονται ως άτομα ανάξια εμπιστοσύνης που επιζητούν τη μεγιστοποίηση του προσωπικού συμφέροντος (Sakalaki, Richardson & Therpaut, 2007). Επομένως, έχουν την προδιάθεση να μην εμπιστεύονται εύκολα τους άλλους και κατ' επέκταση γίνεται η υπόθεση ότι δε θα εμπιστεύονται τους θεσμούς στον ίδιο βαθμό με τους μη οπορτουνιστές.

Η σχέση της εμπιστοσύνης με τον βαθμό αυτοκαθορισμού δεν έχει μελετηθεί ξανά. Ωστόσο, εξαιτίας του άναρχου κοινωνικού και οικονομικού περιβάλλοντος που επικρατεί στην Ελλάδα, γίνεται η υπόθεση ότι δε μπορούν να λειτουργήσουν ικανοποιητικά εξίσου τα άτομα που βιώνουν υψηλό αυτοκαθορισμό όσο και τα άτομα με μικρότερο βαθμό αυτοκαθορισμού. Επομένως, η ερευνητική υπόθεση είναι ότι δεν θα διαπιστωθεί συσχέτιση μεταξύ της θεσμικής εμπιστοσύνης και του οικονομικού οπορτουνισμού.

Επιπλέον, αναμένεται να βρεθεί αρνητική συσχέτιση της κλίμακας του οικονομικού οπορτουνισμού με την κλίμακα του αυτοκαθορισμού. Έρευνες έχουν δείξει ότι τα άτομα με υψηλό βαθμό στην κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού χαρακτηρίζονται από ελεγχόμενο ή απρόσωπο προσανατολισμό, ενώ η αυτονομία σχετίζεται αρνητικά με τον Μακιαβελισμό και τον οπορτουνισμό (Sakalaki και Fousiani, 2012).

Οι Sakalaki και Fousiani (2012) εξέτασαν την σχέση του οικονομικού οπορτουνισμού με τον αυτοκαθορισμό χρησιμοποιώντας την Κλίμακα Γενικών Αιτιακών Προσανατολισμών (General Causality Orientation Scale ; GCOS; Deci & Ryan, 1985). Η συγκεκριμένη κλίμακα αποτελεί μια μέτρηση των ατομικών διαφορών ως προς τον προσανατολισμό κινητοποίησης (αυτόνομος, ελεγ-

χόμενος, απρόσωπος προσανατολισμός) με ερωτήσεις που αναφέρονται σε τυπικές κοινωνικές συνθήκες. Η συγκεκριμένη έρευνα έδειξε αρνητική συσχέτιση του οικονομικού οφορτουνισμού με την αυτονομία και την ψυχολογική ευεξία. Στόχος της παρούσας έρευνας είναι η εξέταση της σχέσης του οικονομικού οφορτουνισμού και του αυτοκαθορισμού με την Κλίμακα Αυτοκαθορισμού (Self-Determination Scale; SDS; Sheldon & Deci; 1996). Η συγκεκριμένη κλίμακα λειτουργεί διαφορετικά από την Κλίμακα Γενικών Αιτιακών Προσανατολισμών. Εξετάζει τον βαθμό αυτοκαθορισμού με έναν πιο γενικό τρόπο, ανεξαρτήτως συγκεκριμένων κοινωνικών πλαισίων: μετρά τον βαθμό στον οποίο τα άτομα αισθάνονται ότι επιλέγουν τα πράγματα που κάνουν στη ζωή τους και τον βαθμό στον οποίο έχουν αίσθηση του εαυτού τους. Η ερευνητική υπόθεση είναι ότι θα επαληθευτεί η αρνητική συσχέτιση του οικονομικού οφορτουνισμού με τον αυτοκαθορισμό.

Ως προς τις κλίμακες αιτιακών αποδόσεων της οικονομικής κρίσης αναμένεται να βρεθεί συσχέτιση με την κλίμακα του οφορτουνισμού. Λόγω της συσχέτισης του οικονομικού οφορτουνισμού με τον Μακιαβελισμό υποθέτουμε ότι το εύρημα ότι οι Μακιαβελιστές σκέφτονται πιο ορθολογικά, είναι ψύχραιμοι και συγκεντρώνουν όλη τους την προσοχή στην γνωστική ανάλυση της κατάστασης θα ισχύει και για τους οφορτουνιστές (Geis, 1970; Geis & Christie, 1970; Geis, Weinheimer & Berger, 1970). Επομένως, υποθέτουμε ότι η κοινωνική σκέψη των οφορτουνιστών ως προς τις αιτίες της οικονομικής κρίσης θα διαφέρει από αυτή των μη οφορτουνιστών. Επιπλέον, οι οφορτουνιστές ως περισσότερο δύσπιστοι, ενδέχεται να είναι περισσότερο αυστηροί στις αιτιακές αποδόσεις. Όσο αφορά τη σχέση των κλιμάκων αιτιακών αποδόσεων με την κλίμακα του αυτόνομου προσανατολισμού αναμένεται να μη βρεθεί συσχέτιση. Η μεταβλητή του αυτόνομου προσανατολισμού, ως μια μεταβλητή που σχετίζεται με τα κίνητρα και την κινητοποίηση, υποθέτουμε ότι δεν συσχετίζεται με τον τρόπο κοινωνικής απόδοσης.

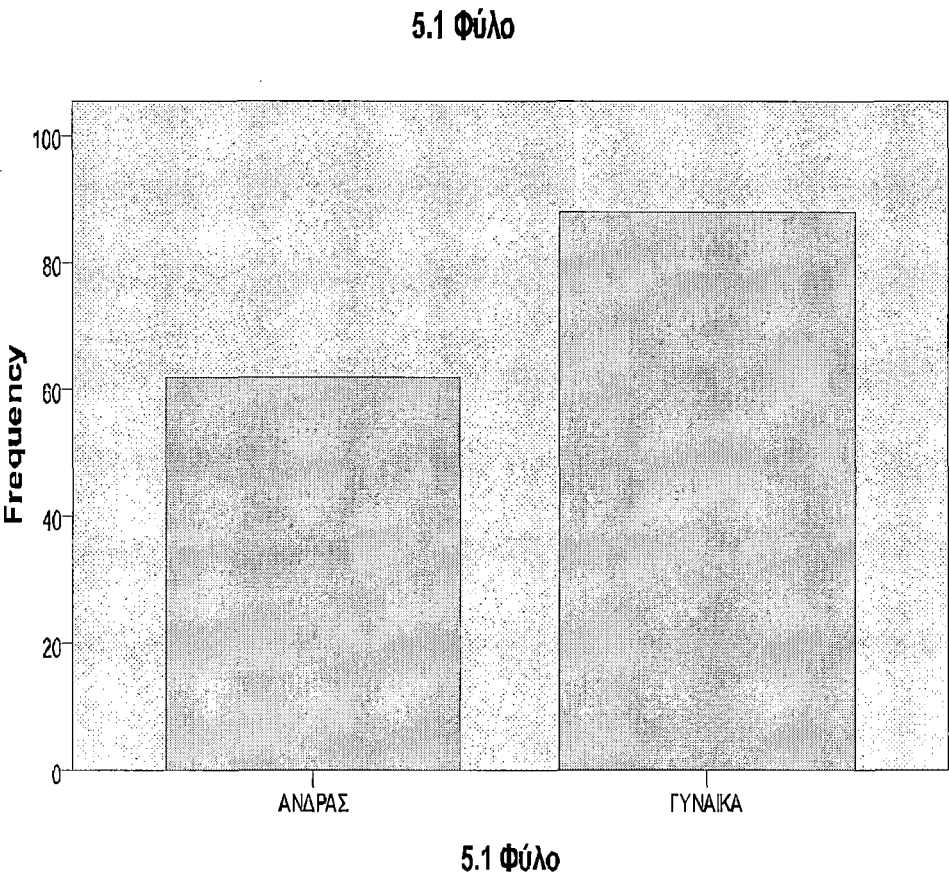
Τέλος, αναμένεται ο βαθμός εμπιστοσύνης στους θεσμούς να είναι πολύ χαμηλός. Η δύσκολη οικονομική κατάσταση που αντιμετωπίζει η Ελλάδα, η αναποτελεσματικότητα ως προς την αντιμετώπισή της και η διαφθορά έχουν κλονίσει την εμπιστοσύνη των πολιτών ως προς τους θεσμούς. Επιπλέον, αναμένεται οι πολίτες να αποδώσουν σημαντικές ευθύνες στους Έλληνες πολιτικούς, στα δομικά προβλήματα της Ελληνικής οικονομίας και στα προβλήματα που αντιμετωπίζει η Ευρωπαϊκή Ένωση. Αναμένεται σε μικρότερο βαθμό να αποδώσουν αιτίες στα χαρακτηριστικά και στην συμπεριφορά των Ελλήνων σε μια προσπάθεια να διατηρήσουν μια θετική αυτοεικόνα “προστατεύοντας” την εικόνα της ενδοομάδας τους.

2. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

2.1. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ

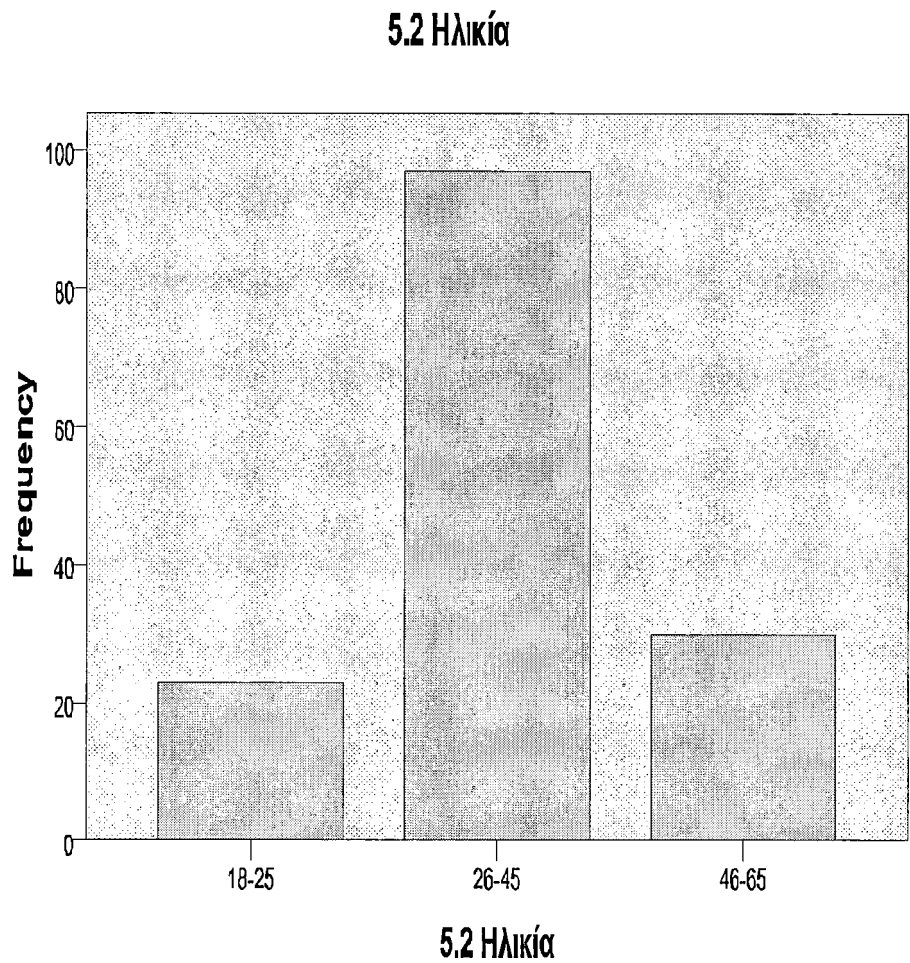
Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε 150 άτομα, Έλληνες πολίτες, ηλικίας 18 – 65 ετών που κατοικούν στην Αττική. Ο τρόπος επιλογής του δείγματος δεν ακολουθεί τις προϋποθέσεις της τυχαίας δειγματοληψίας. Το δείγμα αποτελείται κατά 59% (N= 88) από γυναίκες και 41% (N=62) από άνδρες (Σχήμα 1).

Σχήμα 1. Ακιδωτό διάγραμμα συχνοτήτων ως προς το φύλο των συμμετεχόντων.



Όσο αφορά την ηλικία, 15% των υποκειμένων βρίσκεται στο ηλικιακό πλαίσιο 18-25 ετών, 65% των συμμετεχόντων στο ηλικιακό πλαίσιο 26-45 και τέλος 20% των ατόμων εντάσσεται στο ηλικιακό εύρος 46-56 ετών (Σχήμα 2).

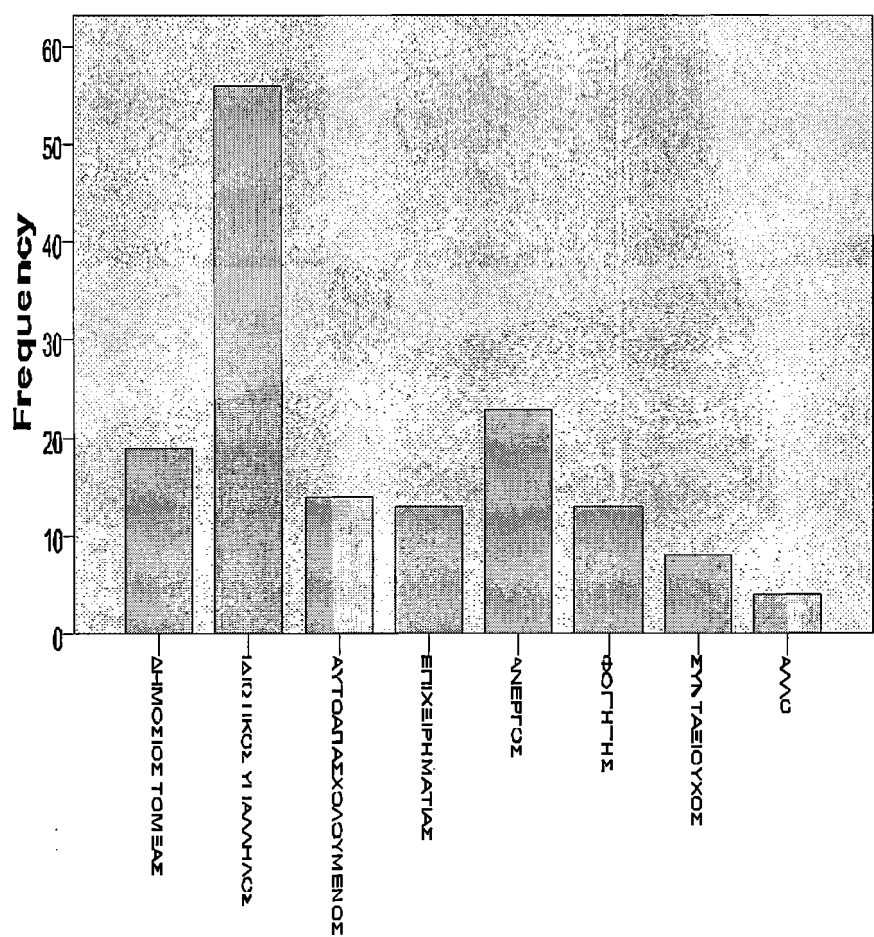
Σχήμα 2. Ακιδωτό διάγραμμα συχνοτήτων ως προς την ηλικία των συμμετεχόντων.



Επιπλέον, ως προς το επάγγελμα των υποκειμένων, το 12,7% είναι δημόσιοι υπάλληλοι, το 37,3% είναι ιδιωτικοί υπάλληλοι, το 9,3% είναι αυτοαπασχολούμενοι, το 8,7% είναι επιχειρηματίες, το 15,3% είναι άνεργοι, το 8,7% είναι φοιτητές, το 5,3 είναι συνταξιούχοι και τέλος το 2,7 των συμμετεχόντων δηλώνει κάποιο άλλο επάγγελμα (Σχήμα 3).

Σχήμα 3. Ακίδωτό διάγραμμα συχνοτήτων ως προς το επάγγελμα των συμμετεχόντων.

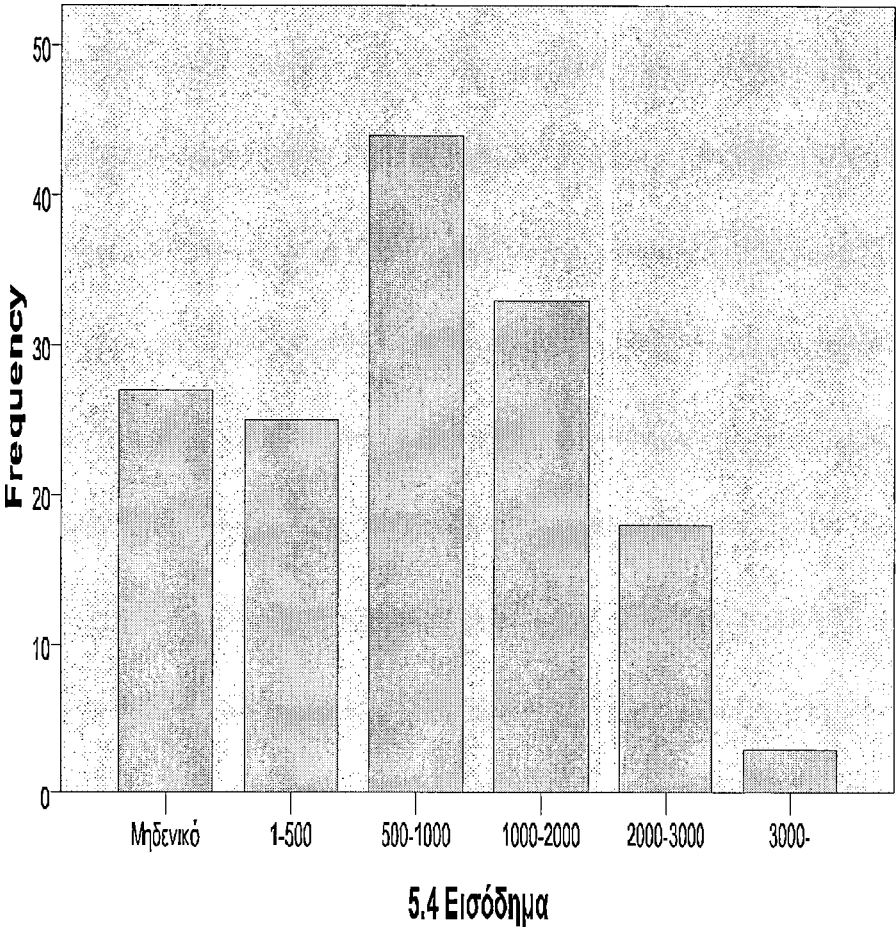
5.3 Επάγγελμα



Τέλος, όσο αφορά το μηνιαίο ατομικό εισόδημα, η κατανομή έχει ως εξής: 18% έχουν μηδενικό εισόδημα, 16,7% έχουν εισόδημα έως 500 €, 29,3% έχουν εισόδημα από 500-1000€, 22% έχουν εισόδημα από 1000- 2000€, 12% έχουν εισόδημα από 2000-3000, ενώ το 2% των συμμετεχόντων έχουν εισόδημα άνω των 3000€ (Σχήμα 4).

Σχήμα 4. Ακίδωτό διάγραμμα συχνοτήτων ως προς το εισόδημα των συμμετεχόντων.

5.4 Εισόδημα



2.2. ΜΕΣΑ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΔΕΛΟΜΕΝΩΝ

Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από τέσσερις κλίμακες μέτρησης και συγκεκριμένα από την κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη”, την κλίμακα “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης”, την κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” και την κλίμακα “Οικονομικός οφορτουνισμός”.

Η κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη” αποτελεί ένα αυτοσχέδιο ερωτηματολόγιο (Παράρτημα). Απαρτίζεται από τέσσερις υποκλίμακες: “Εμπιστοσύνη στην κυβέρνηση” (ερωτήσεις 1-6), “Εμπιστοσύνη στους νόμους” (ερωτήσεις 7-11), “Εμπιστοσύνη στον τρόπο λειτουργίας της οικονομίας” (ερωτήσεις 12-15) και την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στο οικονομικό μέλλον της Ελλάδας” (ερωτήσεις 16,17).

Όσο αφορά τον τρόπο συμπλήρωσης και βαθμολόγησης της κλίμακας της εμπιστοσύνης, οι συμμετέχοντες καλούνται να σημειώσουν κατά πόσο συμφωνούν με το περιεχόμενο κάθε πρότασης: 7 (συμφωνώ απόλυτα), 6 (μάλλον συμφωνώ), 5 (συμφωνώ λίγο), 4 (δεν έχω γνώμη), 3 (διαφωνώ λίγο), 2 (διαφωνώ αρκετά), 1 (διαφωνώ απόλυτα). Οι προτάσεις αναφέρονται στην εμπιστοσύνη ενώ ορισμένες εκφράζουν την απουσία εμπιστοσύνης (ερωτήσεις 4, 5, 10, 11, 14, 15, 17). Η συνολική βαθμολογία προκύπτει από την άθροιση των 17 βαθμολογιών, αφού προηγουμένως αντιστραφούν οι βαθμολογίες στις ερωτήσεις που αντανακλούν δυσπιστία. Η συνολική βαθμολογία κυμαίνεται από 17 έως 119.

Η κλίμακα “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης” αποτελεί ένα αυτοσχέδιο ερωτηματολόγιο που περιλαμβάνει 47 πιθανές αιτίες της οικονομικής κρίσης (Παράρτημα). Οι αιτίες αυτές εντάσσονται σε πέντε υποκλίμακες: α/ αιτίες που αφορούν την Ευρωπαϊκή Ένωση (8 αιτίες), β/ αιτίες που αφορούν δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας (22 αιτίες), γ/ αιτίες που αφορούν την συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών (9 αιτίες), δ/ αιτίες που αφορούν την συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτικών (8 αιτίες). Όσο αφορά τον τρόπο συμπλήρωσης και βαθμολόγησης, οι συμμετέχοντες καλούνται να σημειώσουν σε ποιο βαθμό πιστεύουν ότι οι παράγοντες που αναφέρονται συνέβαλλαν στην οικονομική κρίση: 1 (καθόλου), 2 (σε ελάχιστο βαθμό), 3 (σε μικρό βαθμό), 4 (σε μέτριο βαθμό), 5 (σε σημαντικό βαθμό), 6 (σε πολύ σημαντικό βαθμό). Η βαθμολόγηση της υποκλίμακας “Αιτιακές αποδόσεις σε παράγοντες που αφορούν την Ευρωπαϊκή Ένωση” κυμαίνεται από 8 έως 48 βαθμούς, της υποκλίμακας “Αιτιακές αποδόσεις σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας” από 22 έως 132 βαθμούς, της υποκλίμακας “Αιτιακές αποδόσεις στην συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” από 9 έως 54 βαθμούς και της υποκλίμακας “Αιτιακές αποδόσεις στην συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτικών” από 8 έως 48. Τέλος, η βαθμολόγηση της συνολικής κλίμακας “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης” κυμαίνεται από 47 έως 282 βαθμούς.

Η Κλίμακα “Αυτόνομος Προσανατολισμός” (Sheldon & Deci; 1996) αποτελείται από δύο υποκλίμακες που μετρούν τον βαθμό αυτοκαθορισμού και αίσθησης του εαυτού (Παράρτημα). Η υποκλίμακα “Προσωπική Επιλογή” μετρά τον βαθμό στον οποίο το άτομο αισθάνεται τις πράξεις τους ως απόρροια προσωπικής επιλογής και η βαθμολόγησή της κυμαίνεται από 5-25 βαθμούς. Κάθε ερώτηση αποτελείται από δύο εκδοχές: μια εκδοχή αυτόνομου προσανατολισμού ή ελεγχόμενου προσανατολισμού με ενσωμάτωση (λ.χ. Κάνω αυτό που κάνω γιατί με ενδιαφέρει) και μια εκδοχή απρόσωπου ή ελεγχόμενου προσανατολισμού χωρίς βούληση (λ.χ. Κάνω αυτό που κάνω γιατί πρέπει). Το άτομο καλείται να επιλέξει για κάθε ερώτηση την εκδοχή με την οποία συμφωνεί, σημειώνοντας 1 (μόνο η Α φαίνεται σωστή), 2 (μάλλον η Α φαίνεται σωστή), 3 (δεν έχω γνώμη), 4 (μάλλον η Β φαίνεται σωστή), 5 (μόνο η Β φαίνεται σωστή). Η υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού” μετρά τον βαθμό που το άτομο έχει αίσθηση του εαυτού του και η βαθμολόγηση της κυμαίνεται από 5-25 βαθμούς. Η μέγιστη βαθμολογία, που δηλώνει υψηλό επίπεδο αυτόνομου προσανατολισμού και αίσθησης του εαυτού, είναι 50 βαθμοί. Η μικρότερη βαθμολογία, που δηλώνει ότι το άτομο δεν κινητοποιείται από προσωπική βούληση και βιώνει αποπροσωποποίηση, είναι 10 βαθμοί.

Η κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός” (Sakalaki, 2007) αποτελείται από 14 προτάσεις που μετρούν την τάση του ατόμου προς οπορτουνιστικές στρατηγικές ή προς συνεργατικές επιλογές (Παράρτημα). Συγκεκριμένα, οι προτάσεις εκφράζουν είτε συμφωνία του ατόμου προς μια οπορτουνιστική στάση και συμπεριφορά (λ.χ. στα οικονομικά θέματα οι άνθρωποι πρέπει πριν από όλα να σκέφτονται το δικό τους συμφέρον) είτε την αντίθεση του ατόμου προς αυτές (λ.χ. οι διαφημίσεις που υπογραμμίζουν μόνο τα προσόντα και αποσιωπούν τα ελαττώματα των εμπορευμάτων είναι ανέντιμες) ή την συμφωνία του προς συνεργατικές συμπεριφορές (λ.χ. οι οικονομικές συναλλαγές είναι πιθανό να επιτύχουν όταν και οι δύο πλευρές είναι έντιμες). Η ελάχιστη βαθμολογία που δηλώνει χαμηλό επίπεδο οικονομικού οπορτουνισμού είναι 14 βαθμοί και η μέγιστη βαθμολογία που δηλώνει υψηλό επίπεδο οικονομικού προσανατολισμού είναι 98 βαθμοί.

2.3. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Το ερωτηματολόγιο συμπληρώθηκε από τους συμμετέχοντες κατά την περίοδο 09/2011 – 01/2012. Τα άτομα που συμμετείχαν στην έρευνα δεν επιλέχθηκαν με τους κανόνες της τυχαίας δειγματοληψίας. Ζητήθηκε από τα άτομα να συμμετέχουν συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο με ειλικρίνεια και με αυθόρμητο τρόπο ενώ τονίστηκε η ανωνυμία και η εχεμύθεια. Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου είχε διάρκεια περίπου 20 λεπτά και οι συμμετέχοντες δεν αντιμετώπισαν κάποια δυσκολία κατά την συμπλήρωσή του.

3. Στατιστική Ανάλυση

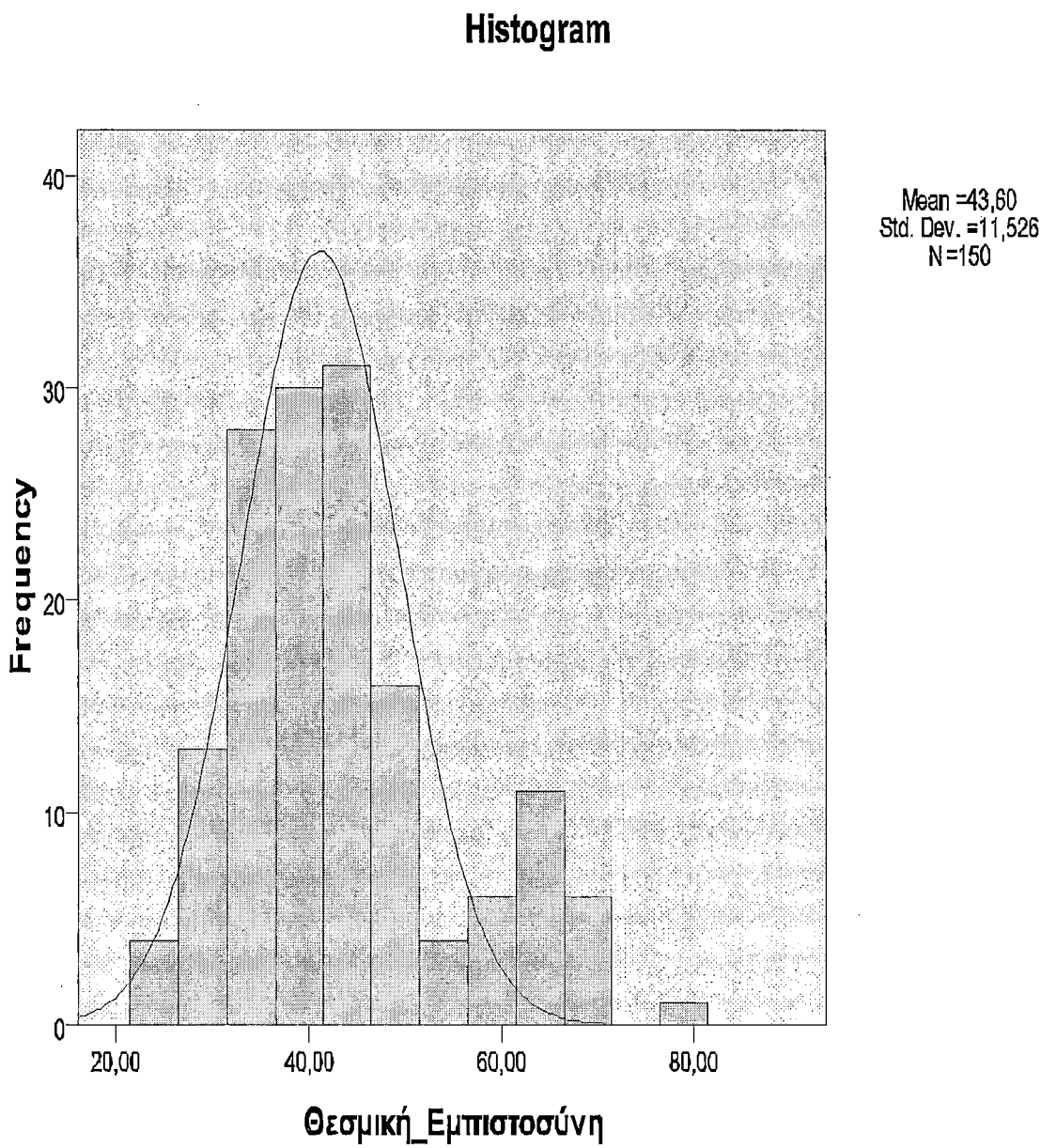
3.1.α. Κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη”

Η Κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη” βαθμολογείται από 17 έως 119 βαθμούς. Όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 1, η κλίμακα παρουσιάζει μέσο όρο 43,6, διάμεσο 41,5, δεσπόζουσα τιμή 40 και τυπική απόκλιση $s=11,5$. Παρατηρώντας τις συχνότητες των τιμών στο ιστόγραμμα συχνοτήτων (Σχήμα 5) διαπιστώνουμε ότι οι περισσότερες βαθμολογίες (κατά προσέγγιση το 66%) βρίσκονται σε απόσταση ± 1 τυπικής απόκλισης από τον μέσο όρο. Η κατανομή εμφανίζει μικρή δεξιά ασυμμετρία και είναι πλατύκυρτη.

Πίνακας 1. Περιγραφικά στοιχεία της Κλίμακας “Θεσμική Εμπιστοσύνη”.

Θεσμική Εμπιστοσύνη	
Μέσος όρος	43,6
Διάμεσος	41,5
Δεσπόζουσα τιμή	40
Τυπική απόκλιση	11,5
Ασυμμετρία	0,81
Κυρτότητα	0,2
Ελάχιστη τιμή	24
Μέγιστη τιμή	80

Σχήμα 5. Ιστογράμμο συχνοτήτων της Κλίμακας “Θεσμική Εμπιστοσύνη”.

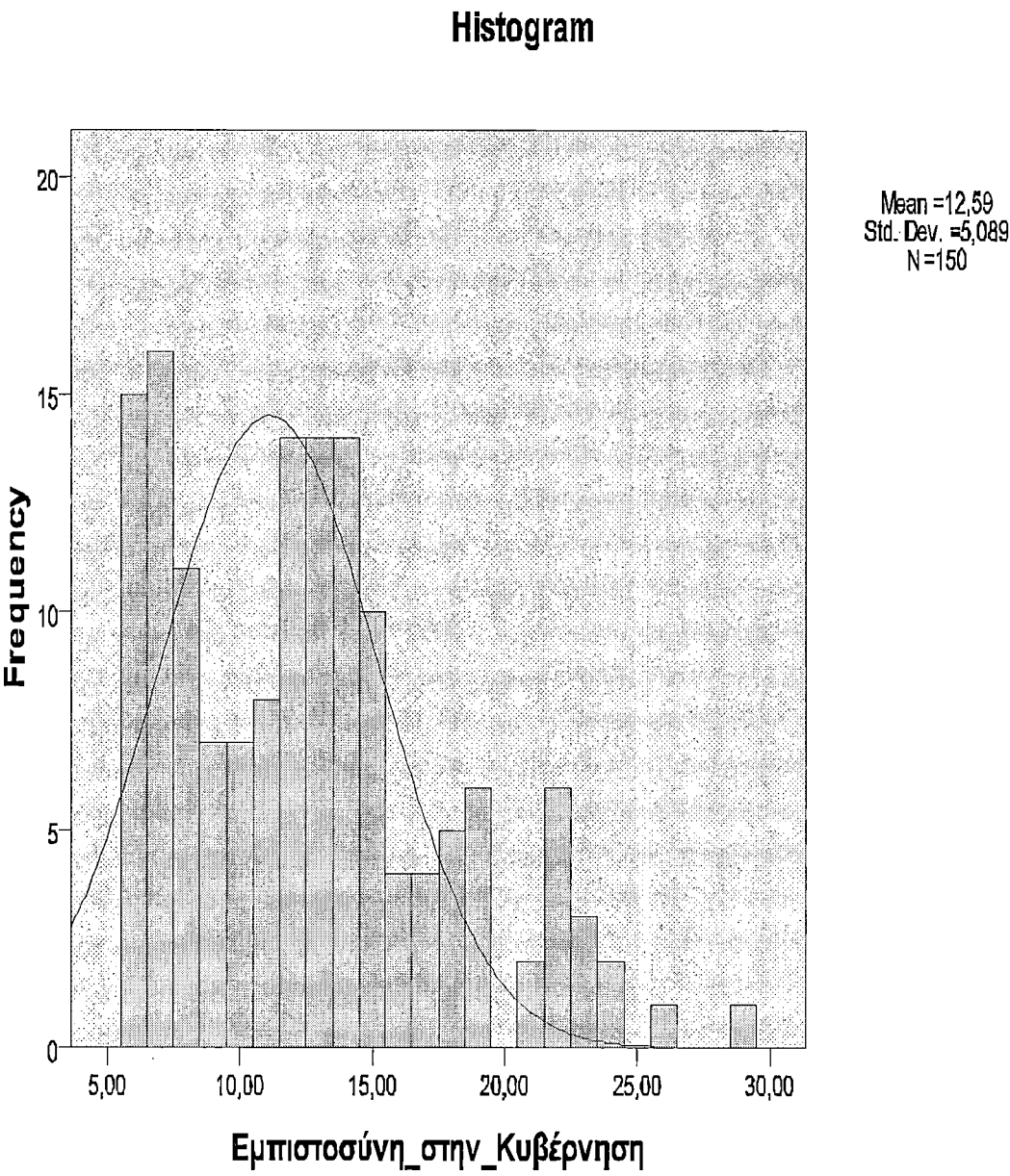


Για την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στην κυβέρνηση”, της οποίας η βαθμολόγηση κυμαίνεται από 6 έως 43 βαθμούς, ο μέσος όρος είναι 12,6, η διάμεσος 12, η δεσπόζουσα τιμή 7 και η τυπική απόκλιση είναι 5,1 (Πίνακας 2). Το 66% κατά προσέγγιση των συμμετεχόντων βρίσκεται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο με μικρή θετική ασυμμετρία και το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή (Σχήμα 6).

Πίνακας 2. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στην Κυβέρνηση”.

Εμπιστοσύνη στην Κυβέρνηση	
Μέσος όρος	12,6
Διάμεσος	12
Δεσπόζουσα τιμή	7
Τυπική απόκλιση	5,1
Ασυμμετρία	0,71
Κυρτότητα	0,04
Ελάχιστη τιμή	6
Μέγιστη τιμή	29

Σχήμα 6. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στην Κυβέρνηση” .

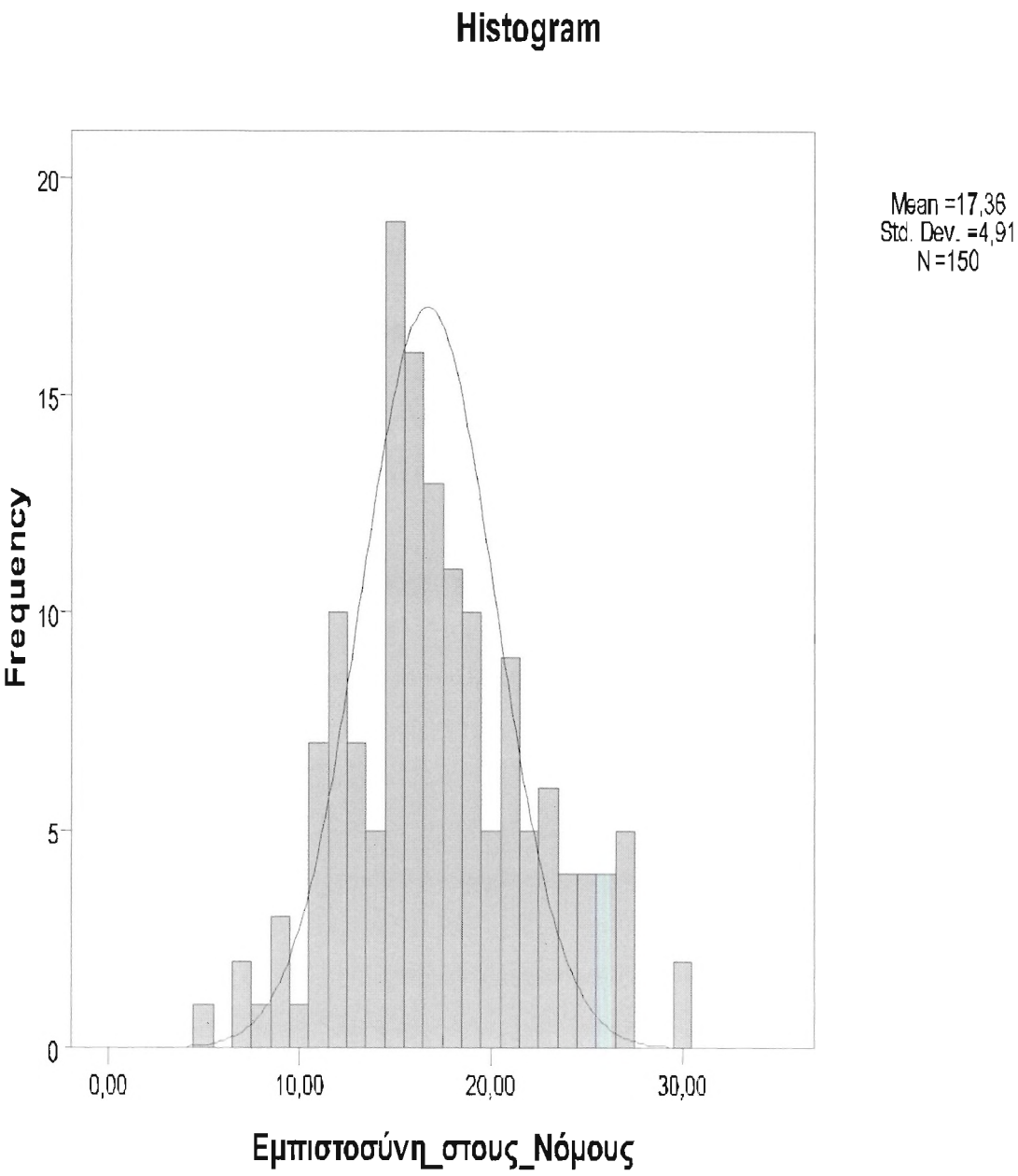


Για την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στους νόμους”, της οποίας η βαθμολογία κυμαίνεται από 5 έως 35 βαθμούς, ο μέσος όρος είναι 17,35, η διάμεσος 17, η δεσπόζουσα τιμή 15 και η τυπική απόκλιση είναι 4,9 (Πίνακας 3). Το 63% κατά προσέγγιση των συμμετοχόντων βρίσκονται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο με συμμετρικό τρόπο ενώ το δείγμα μας προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή (Σχήμα 7).

Πίνακας 3. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στους Νόμους”

Εμπιστοσύνη στους Νόμους	
Μέσος όρος	17,35
Διάμεσος	17
Δεσπόζουσα τιμή	15
Τυπική απόκλιση	4,9
Ασυμμετρία	0,27
Κυρτότητα	-0,11
Ελάχιστη τιμή	5
Μέγιστη τιμή	30

Σχήμα 7. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους Νόμους”.

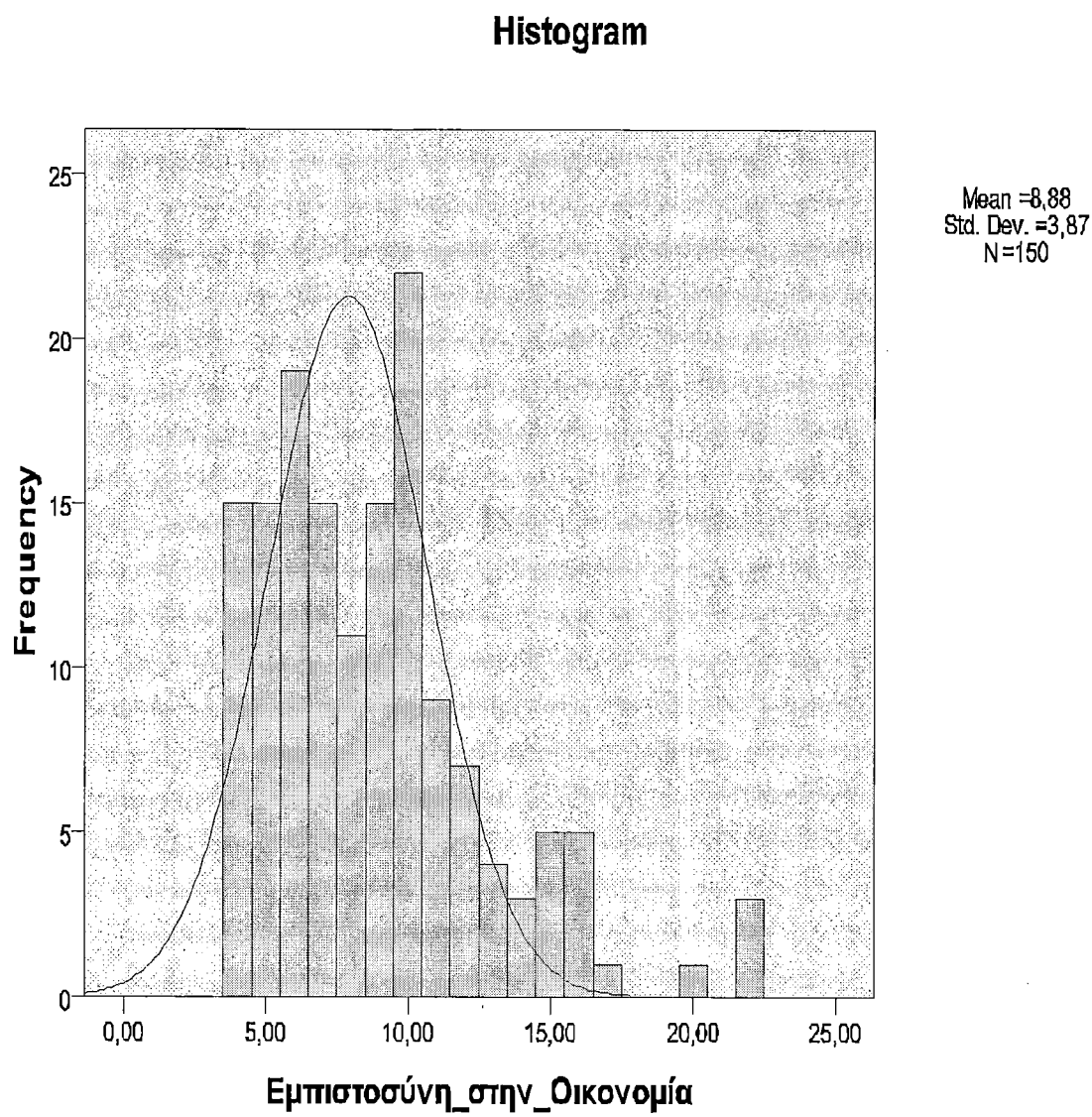


Όσο αφορά την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στην Οικονομία”, της οποίας η βαθμολόγηση κυμαίνεται από 4 έως 28 βαθμούς, ο μέσος όρος είναι 8,9, η διάμεσος είναι 8,5, η δεσπόζουσα τιμή είναι 10 και η τυπική απόκλιση είναι 3,87 (Πίνακας 4). Το 68% κατά προσέγγιση των συμμετεχόντων βρίσκεται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 8) ενώ η κατανομή είναι πλατύκυρτη, με δεξιά ασυμμετρία.

Πίνακας 4. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στην Οικονομία”.

Εμπιστοσύνη στην Οικονομία	
Μέσος όρος	8,9
Διάμεσος	8,5
Δεσπόζουσα τιμή	10
Τυπική απόκλιση	3,87
Ασυμμετρία	1,1
Κυρτότητα	1,5
Ελάχιστη τιμή	4
Μέγιστη τιμή	22

Σχήμα 8. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Έμπιστοσύνη στην Οικονομία”.



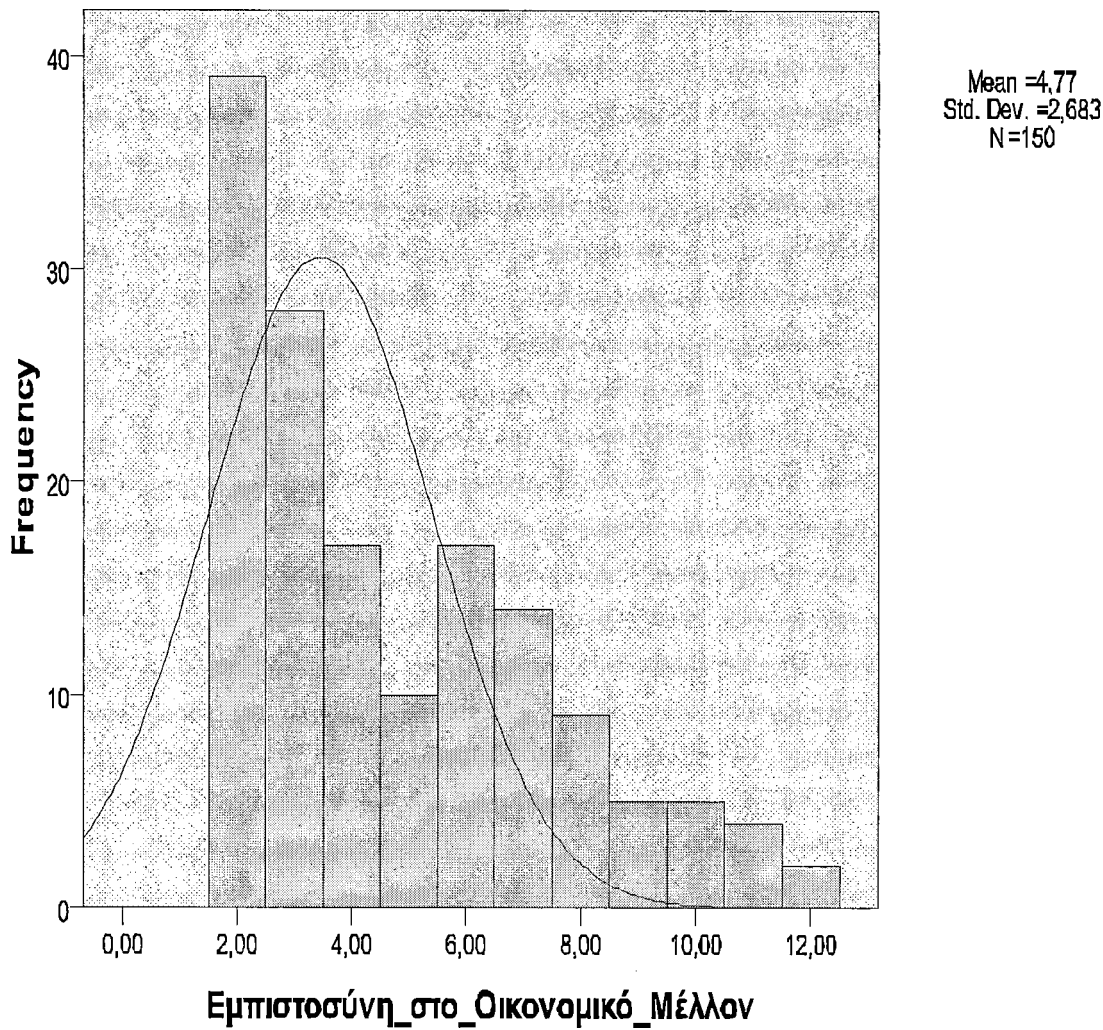
Όσο αφορά την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στο Μέλλον της Οικονομίας”, της οποίας η βαθμολόγηση κυμαίνεται από 2 έως 14 βαθμούς, ο μέσος όρος είναι 4,77, η διάμεσος είναι 4, η δεσπόζουσα τιμή είναι 2, ενώ η τυπική απόκλιση είναι 2,68 (Πίνακας 5). Το 60% κατά προσέγγιση των συμμετεχόντων βρίσκονται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο με δεξιά ασυμμετρία και το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή (Σχήμα 9).

Πίνακας 5. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στο Οικονομικό Μέλλον”.

Εμπιστοσύνη στο Οικονομικό Μέλλον	
Μέσος όρος	4,77
Διάμεσος	4
Δεσπόζουσα τιμή	2
Τυπική απόκλιση	2,68
Ασυμμετρία	0,82
Κυρτότητα	-0,26
Ελάχιστη τιμή	2
Μέγιστη τιμή	12

Σχήμα 9. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Εμπιστοσύνη στο Οικονομικό Μέλλον”.

Histogram



3.1.β. Η Κλίμακα “Αιτιακές Αποδόσεις της Οικονομικής Κρίσης”

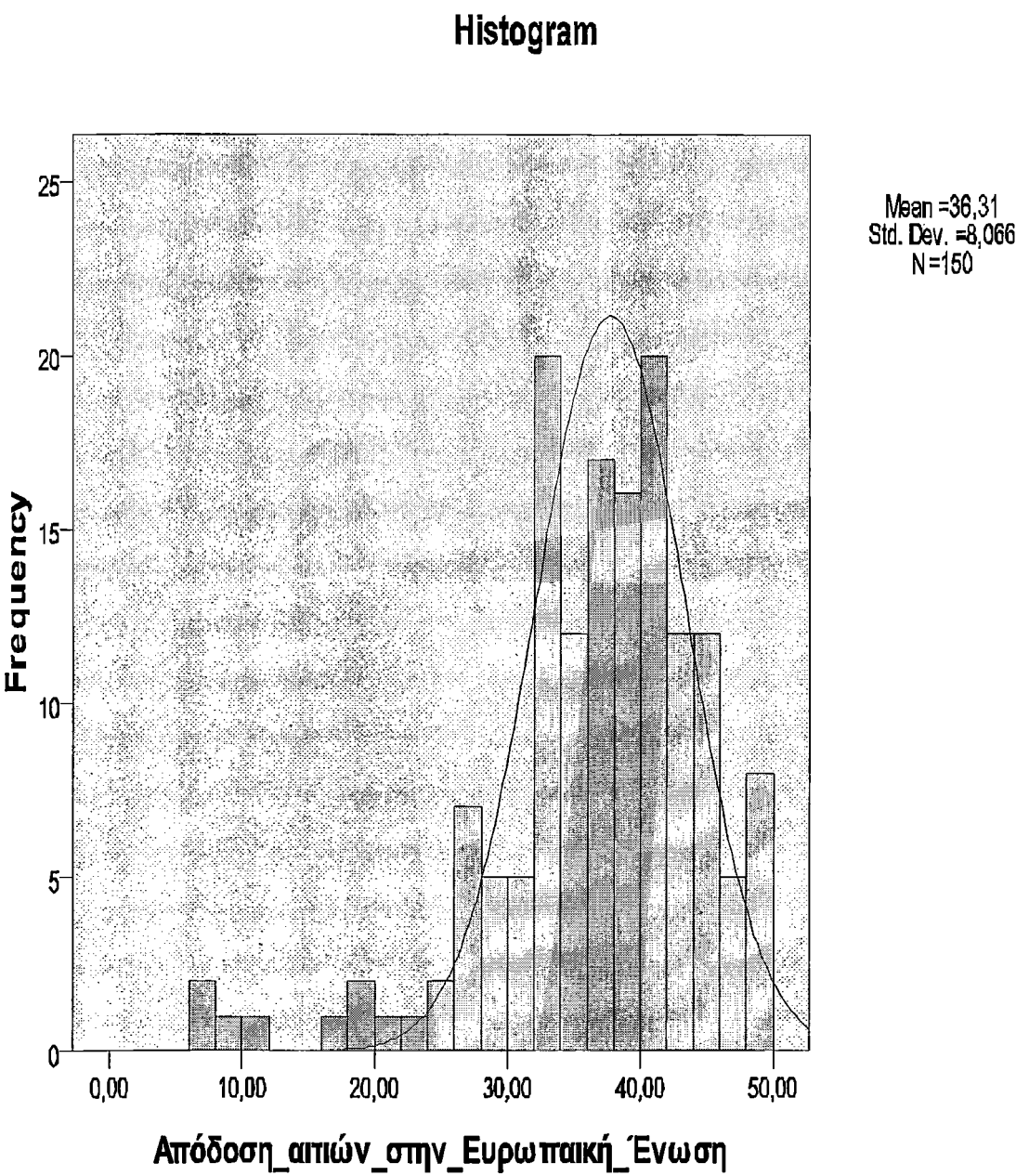
Η Κλίμακα “Αιτιακές Αποδόσεις της Οικονομικής Κρίσης” βαθμολογείται με 47 έως 282 βαθμούς. Η υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες τις Ευρωπαϊκής Ένωσης” βαθμολογείται από 8 έως 48 βαθμούς. Η υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας” βαθμολογείται από 22 έως 132 βαθμούς. Η υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στη συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” βαθμολογείται από 9 έως 54 βαθμούς και η υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς” βαθμολογείται από 8 έως 48 βαθμούς.

Για την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” ο μέσος όρος είναι 36,31, η διάμεσος είναι 37, η δεσπόζουσα τιμή είναι 33 και η τυπική απόκλιση 8,06 (Πίνακας 6). Περίπου το 78% των ατόμων βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 10). Το δείγμα προέρχεται από μεσόκυρτη κατανομή με αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 6. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης”.

Απόδοση αιτιών στην Ευρωπαϊκή Ένωση	
Μέσος όρος	36,3
Διάμεσος	37
Δεσπόζουσα τιμή	33
Τυπική απόκλιση	8,1
Ασυμμετρία	-1,3
Κυρτότητα	2,6
Ελάχιστη τιμή	7
Μέγιστη τιμή	48

Σχήμα 10. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης”.

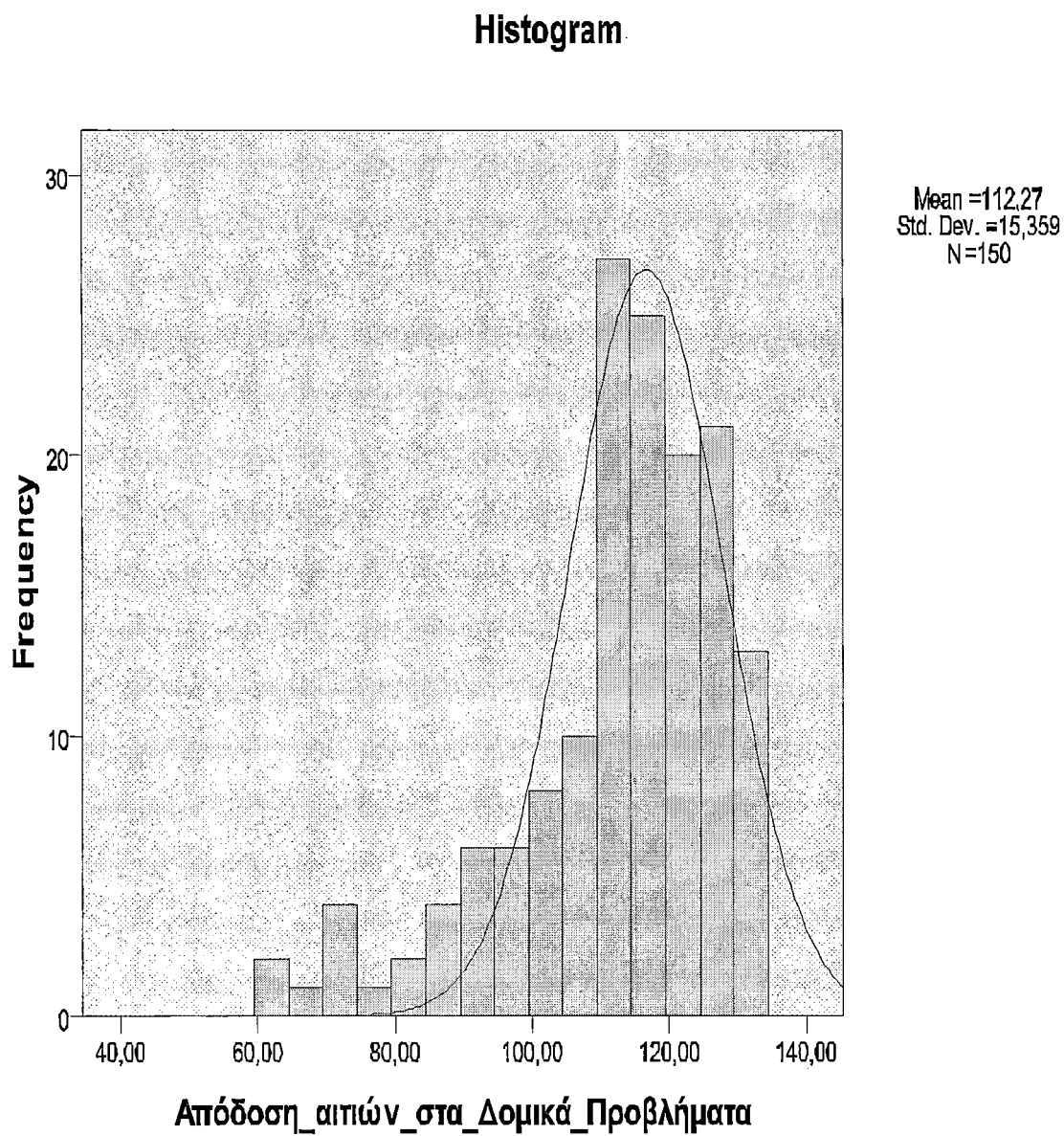


Για την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα” ο μέσος όρος είναι 112,27, η διάμεσος είναι 115, η δεσπόζουσα τιμή είναι 111 και η τυπική απόκλιση 15,36 (Πίνακας 7). Περίπου το 68% των ατόμων βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 11). Το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή με αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 7. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”.

Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα	
Μέσος όρος	112,27
Διάμεσος	115
Δεσπόζουσα τιμή	111
Τυπική απόκλιση	15,36
Ασσυμετρία	-1,22
Κυρτότητα	1,36
Ελάχιστη τιμή	62
Μέγιστη τιμή	132

Σχήμα 11. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”.

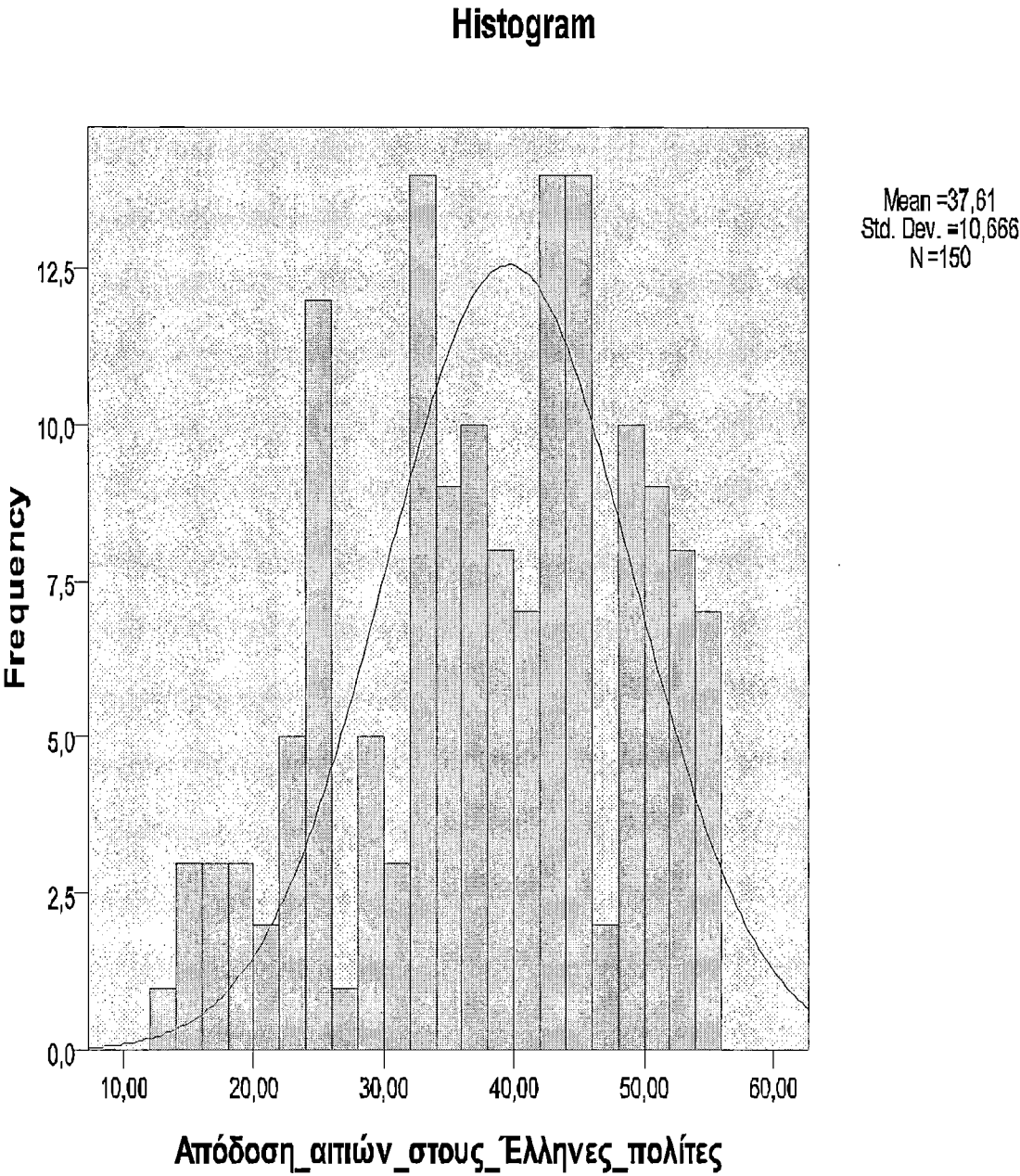


Για την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες” ο μέσος όρος είναι 37,6, η διάμεσος είναι 39, η δεσπόζουσα τιμή είναι 45 και η τυπική απόκλιση 10,67 (Πίνακας 8). Περίπου το 63% των ατόμων βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 12). Το δείγμα προέρχεται από μια πλατύκυρτη κατανομή με μικρή αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 8. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες”.

Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες	
Μέσος όρος	37,6
Διάμεσος	39
Δεσπόζουσα τιμή	45
Τυπική απόκλιση	10,7
Ασυμμετρία	-0,36
Κυρτότητα	-0,75
Ελάχιστη τιμή	13
Μέγιστη τιμή	54

Σχήμα 12. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες”.

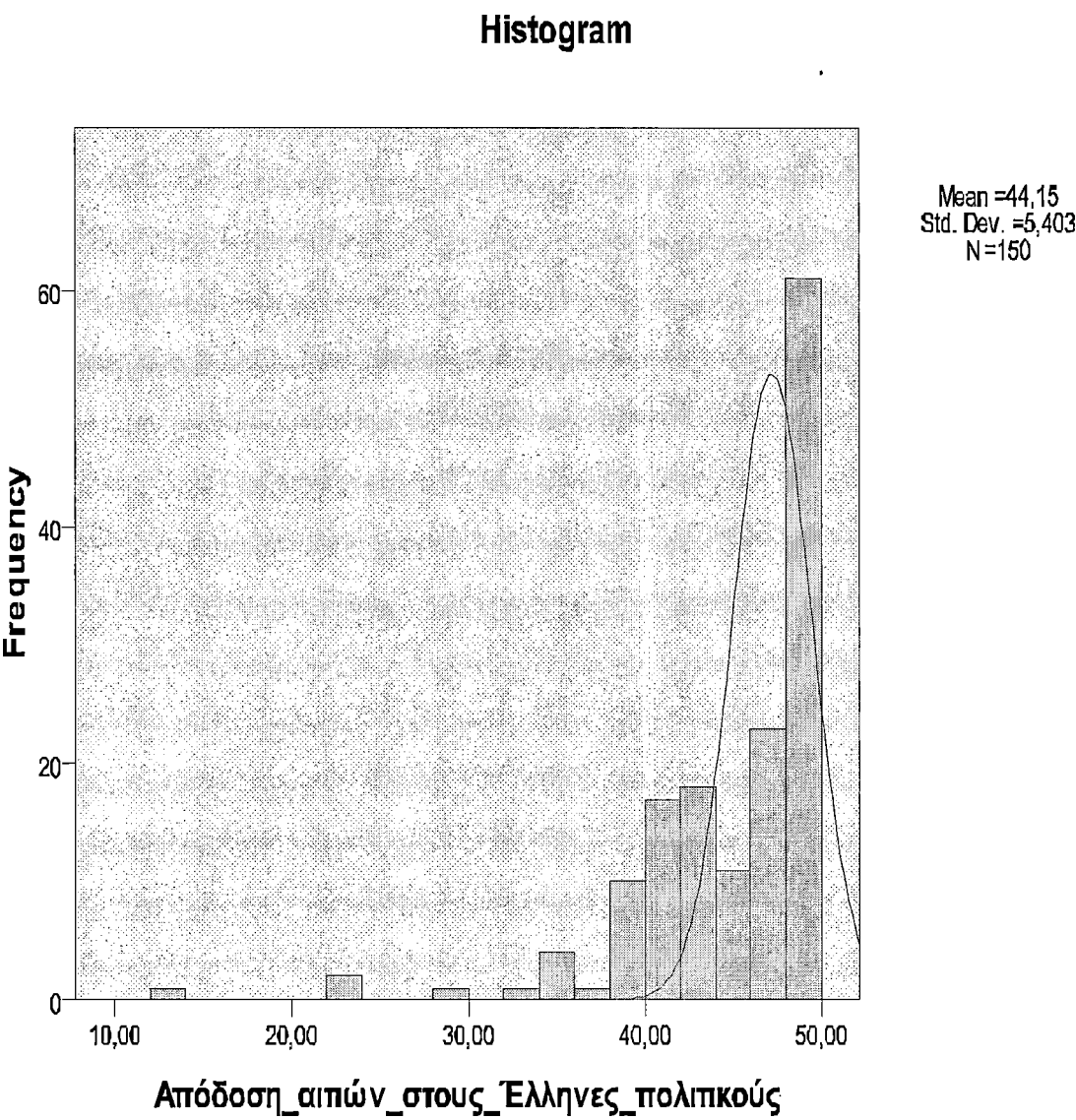


Για την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους πολιτικούς” ο μέσος όρος είναι 44,15, η διάμεσος είναι 47, η δεσπόζουσα τιμή είναι 48 και η τυπική απόκλιση 5,4 (Πίνακας 9). Περίπου το 87% των ατόμων βρίσκονται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 13). Το δείγμα προέρχεται από μια λεπτόκυρτη κατανομή με αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 9. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”.

Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς	
Μέσος όρος	44,2
Διάμεσος	47
Δεσπόζουσα τιμή	48
Τυπική απόκλιση	5,4
Ασυμμετρία	-2,5
Κυρτότητα	9,2
Ελάχιστη τιμή	13
Μέγιστη τιμή	48

Σχήμα 13. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”.

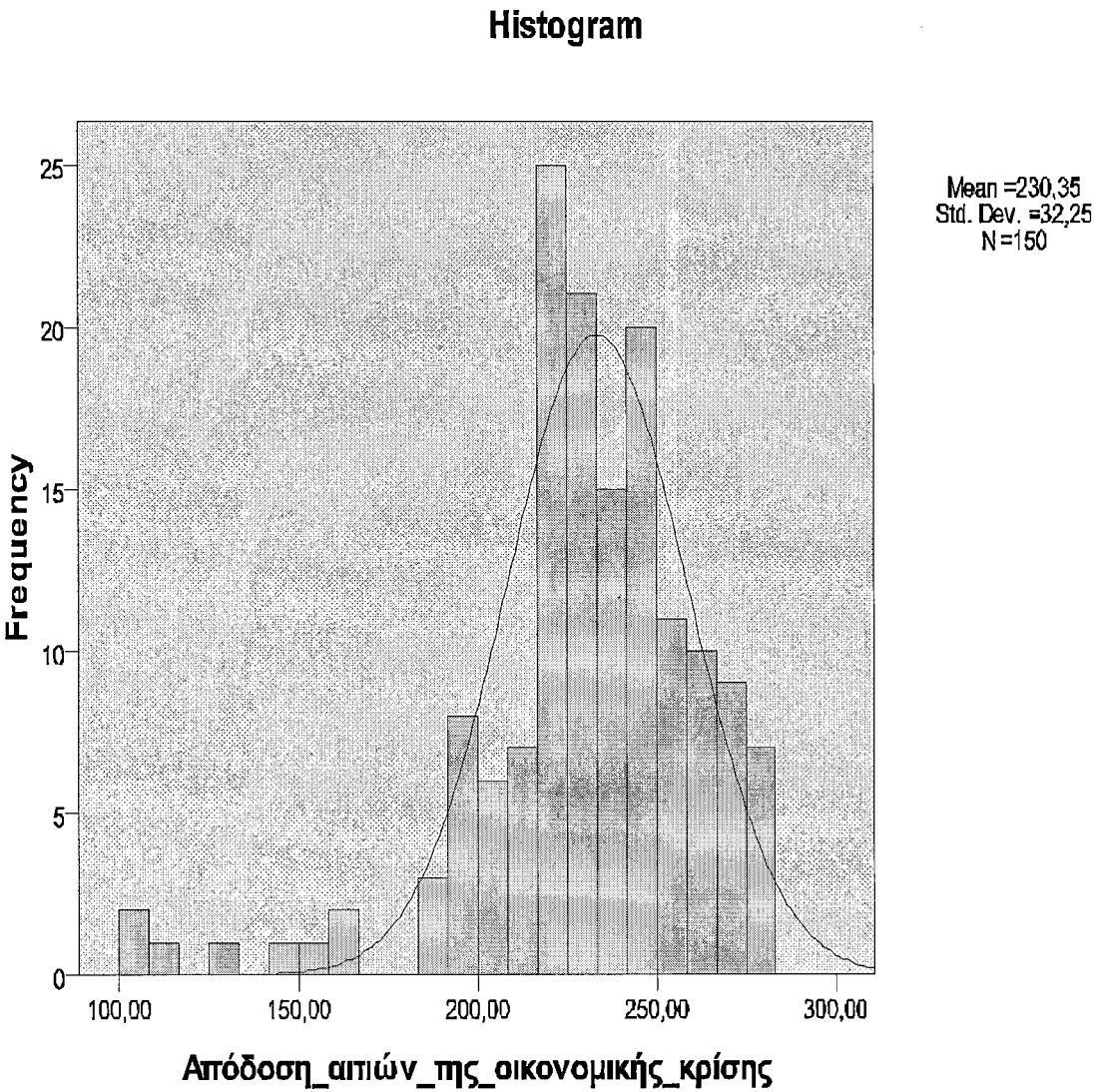


Για την συνολική κλίμακα “Απόδοση αιτιών της οικονομικής κρίσης” ο μέσος όρος είναι 230,35, η διάμεσος είναι 231, η δεσπόζουσα τιμή είναι 220 και η τυπική απόκλιση 32,25 (Πίνακας 10). Περίπου το 73% των ατόμων συμμετρικά βρίσκονται +/- 1 τυπική απόκλιση από τον μέσο όρο (Σχήμα 14). Το δείγμα προέρχεται από λεπτόκυρτη κατανομή με αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 10. Περιγραφικά στοιχεία της κλίμακας “Απόδοση αιτιών της οικονομικής κρίσης”.

Απόδοση αιτιών της οικονομικής κρίσης	
Μέσος όρος	230,35
Διάμεσος	231
Δεσπόζουσα τιμή	220
Τυπική απόκλιση	32,25
Ασυμμετρία	-1,4
Κυρτότητα	3,5
Ελάχιστη τιμή	107
Μέγιστη τιμή	280

Σχήμα 14. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της κλίμακας «Απόδοση αιτιών της οικονομικής κρίσης»



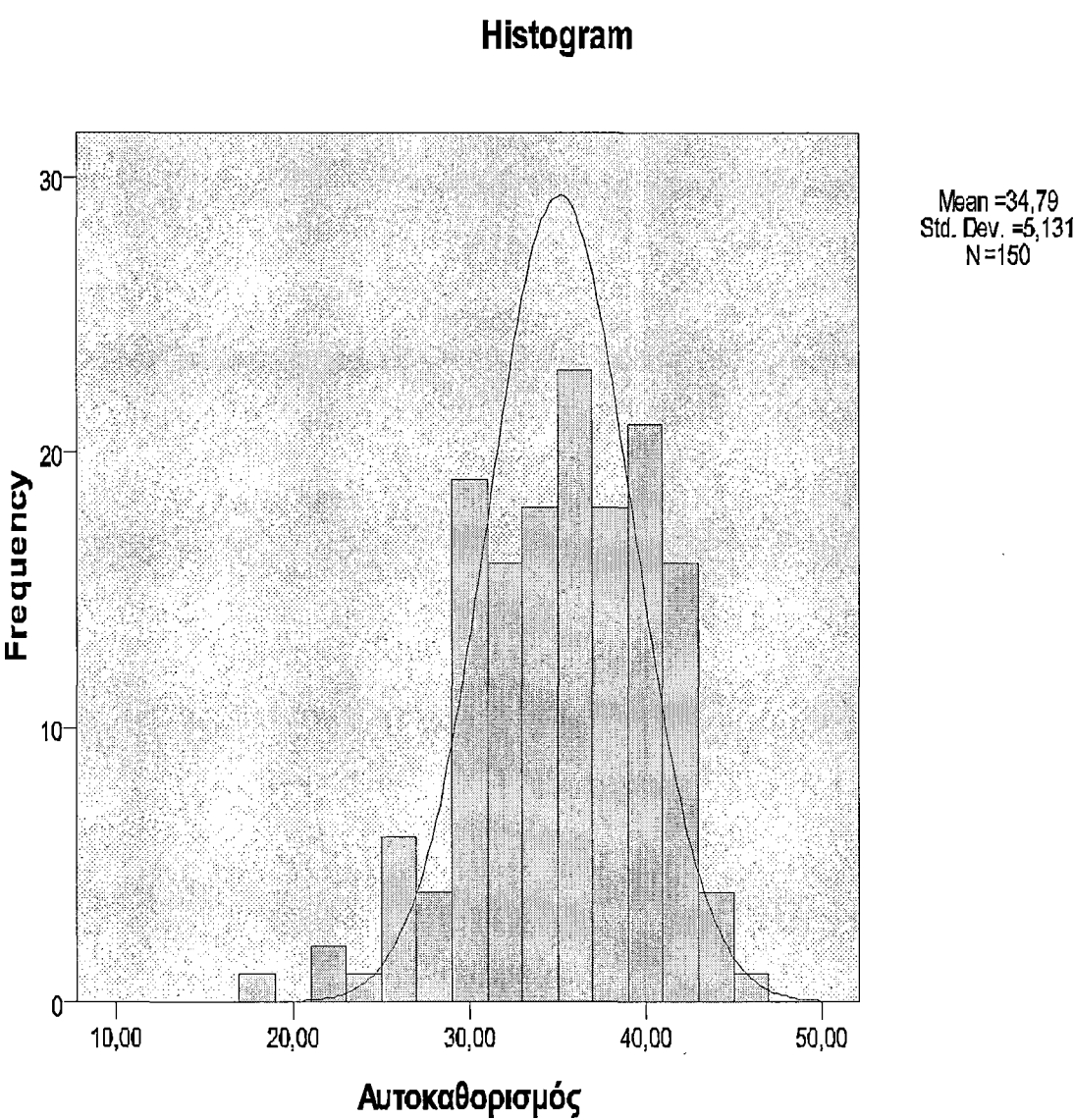
3.1.γ. Η Κλίμακα “Αυτοκαθορισμός”

Η Κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” παρουσιάζει μέσο όρο 34,8, διάμεσο 35, επικρατούσα τιμή 35 και τυπική απόκλιση 5,13 (Πίνακας 11). Περίπου το 65% των τιμών βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπικής απόκλισης από τον μέσο όρο, με σχετικά συμμετρικό τρόπο (Σχήμα 15). Το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή με μικρή αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 11. Περιγραφικά στοιχεία της κλίμακας “Αυτοκαθορισμός”.

Αυτοκαθορισμός	
Μέσος όρος	34,8
Διάμεσος	35
Δεσπόζουσα τιμή	35
Τυπική απόκλιση	5,13
Ασυμμετρία	-0,45
Κυρτότητα	0,13
Ελάχιστη τιμή	18
Μέγιστη τιμή	46

Σχήμα 15. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της συνολικής κλίμακας “Αυτοκαθορισμός”.



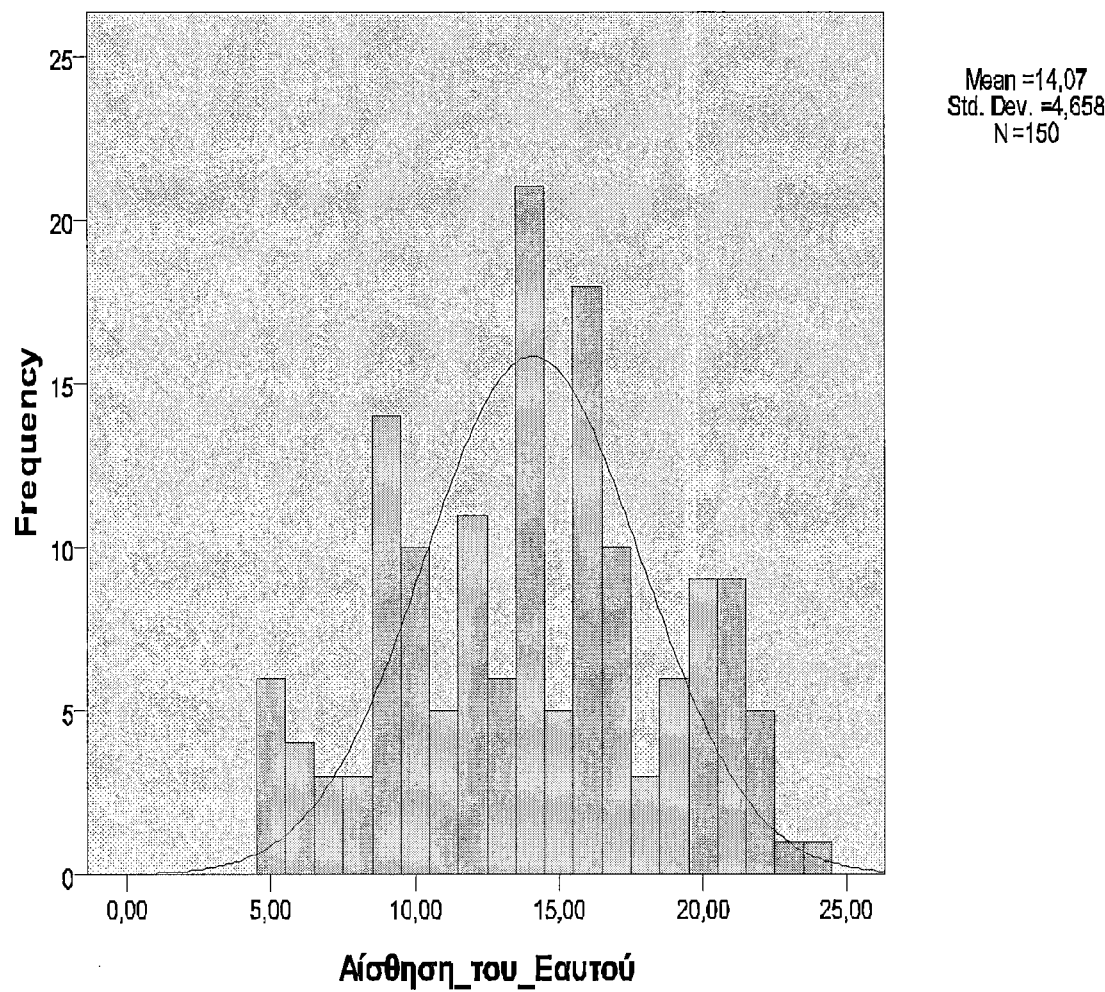
Η υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού” παρουσιάζει μέσο όρο 20,7, διάμεσο 21, επικρατούσα τιμή 25 και τυπική απόκλιση 3,6 (Πίνακας 12). Περίπου το 66% των τιμών βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπικής απόκλισης από τον μέσο όρο, με σχετικά συμμετρικό τρόπο (Σχήμα 16). Το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή με συμμετρία. Η υποκλίμακα “Αυτοκαθοριζόμενη επιλογή” παρουσιάζει μέσο όρο 14,1, διάμεσο 14, επικρατούσα τιμή 14 και τυπική απόκλιση 4,66 (Πίνακας 13). Περίπου το 63% των τιμών βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπικής απόκλισης από τον μέσο όρο, με σχετικά συμμετρικό τρόπο (Σχήμα 17). Το δείγμα προέρχεται από πλατύκυρτη κατανομή με μικρή αριστερή ασυμμετρία.

Πίνακας 12. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού”.

Αίσθηση του Εαυτού	
Μέσος όρος	14,1
Διάμεσος	14
Δεσπόζουσα τιμή	14
Τυπική απόκλιση	4,7
Ασυμμετρία	-0,05
Κυρτότητα	-0,8
Ελάχιστη τιμή	5
Μέγιστη τιμή	24

Σχήμα 16. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού”.

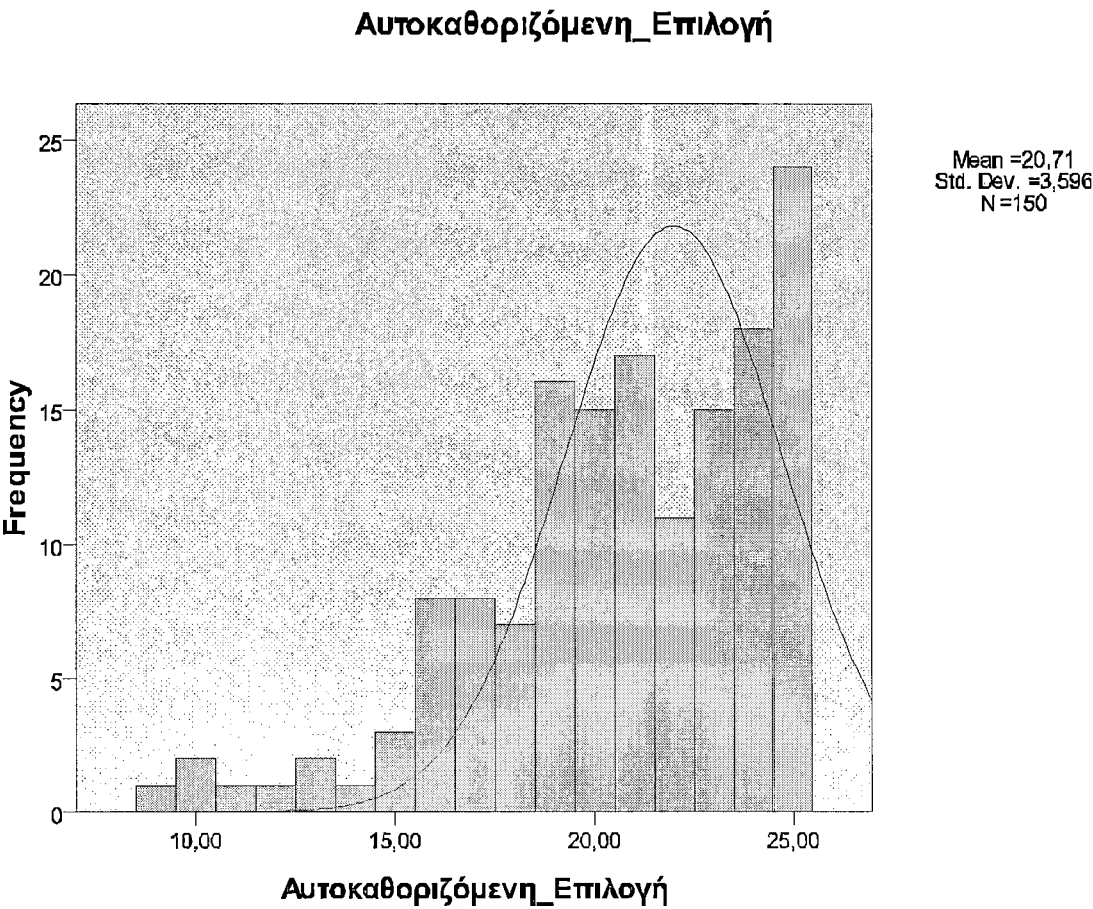
Αίσθηση_του_Εαυτού



Πίνακας 13. Περιγραφικά στοιχεία της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη επιλογή”

Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή	
Μέσος όρος	20,7
Διάμεσος	21
Δεσπόζουσα τιμή	25
Τυπική απόκλιση	3,6
Ασυμμετρία	-0,9
Κυρτότητα	0,65
Ελάχιστη τιμή	9
Μέγιστη τιμή	25

Σχήμα 17. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή”.



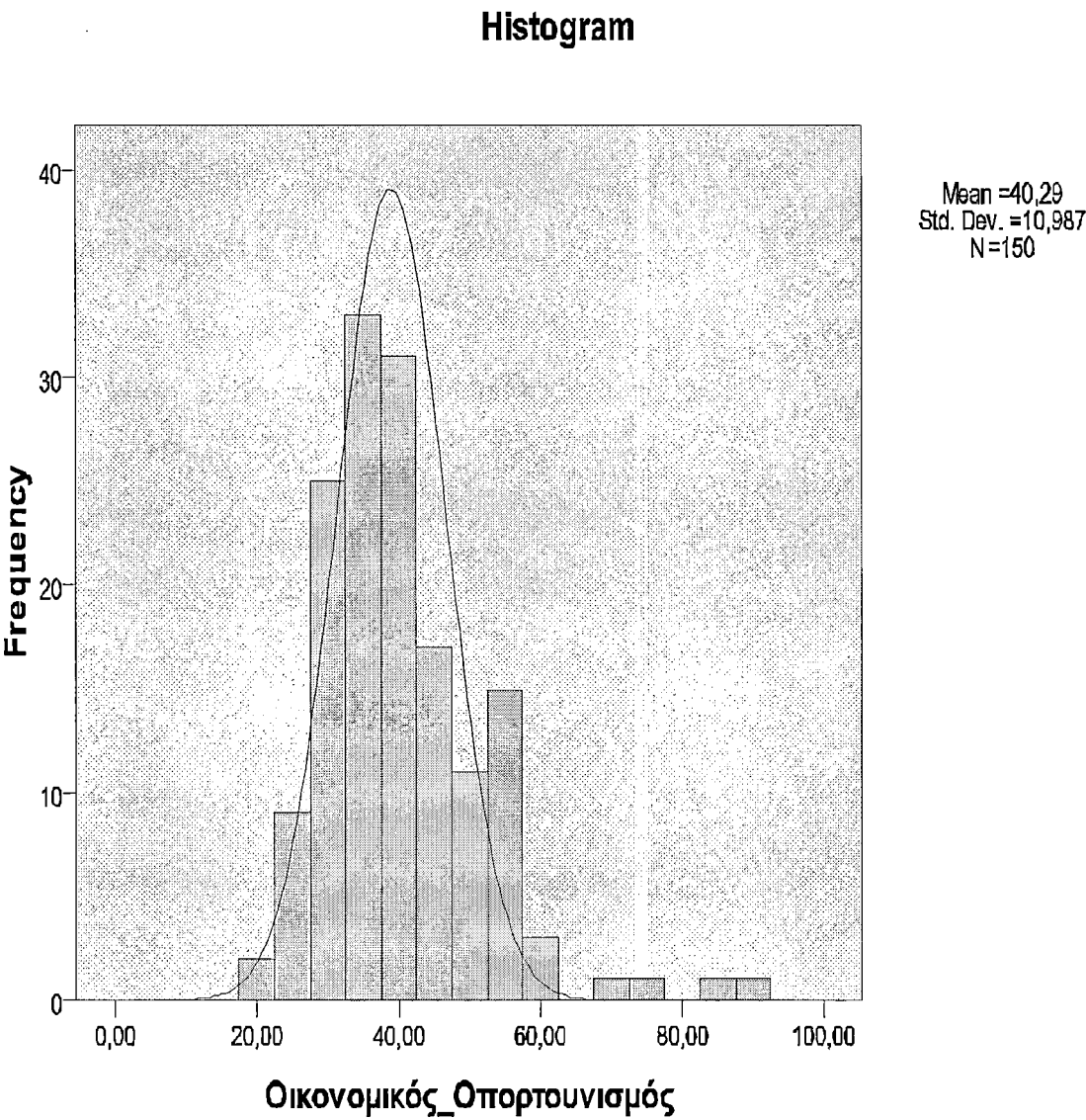
3.1.δ. Η Κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός”

Η Κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός” παρουσιάζει μέσο όρο 40,3, διάμεσο 38, επικρατούσα τιμή 36 και τυπική απόκλιση 11 (Πίνακας 14). Περίπου το 70% των τιμών βρίσκονται σε απόσταση +/- 1 τυπικής απόκλισης από τον μέσο όρο (Σχήμα 18). Το δείγμα προέρχεται από λεπτόκυρτη κατανομή με δεξιά ασυμμετρία.

Πίνακας 14. Περιγραφικά στοιχεία της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός”.

Οικονομικός Οπορτουνισμός	
Μέσος όρος	40,3
Διάμεσος	38
Δεσπόζουσα τιμή	36
Τυπική απόκλιση	11
Ασυμμετρία	1,3
Κυρτότητα	3,16
Ελάχιστη τιμή	20
Μέγιστη τιμή	88

Σχήμα 18. Ιστόγραμμα συχνοτήτων της κλίμακας του Οικονομικού Οπορτουνισμού.



3.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΥΣΧΕΤΙΣΕΩΝ

3.2.1. Εξέταση κανονικότητας κατανομών.

Με σκοπό να διερευνηθεί η πιθανότητα ύπαρξης σημαντικής συσχέτισης μεταξύ ενός ή περισσότερων ζευγών μεταβλητών προχωρήσαμε σε διμεταβλητή συσχετιστική ανάλυση με τη χρήση του συντελεστή συσχέτισης Pearson. Εφόσον, ο Pearson r αλλά και ο Spearman ρ , είναι κατάλληλοι μόνο για μεταβλητές των οποίων η συνάφεια είναι ευθύγραμμη, διαπιστώθηκε από τα διαγράμματα σκεδασμού η απουσία καμπυλόγραμμης συνάφειας.

Για να προχωρήσουμε στη στατιστική ανάλυση θα πρέπει να εξεταστεί η κανονικότητα των κατανομών ώστε να καθοριστεί η χρήση παραμετρικών ή μη στατιστικών δεικτών. Για να διαπιστώσουμε με ακρίβεια το κατά πόσο οι τιμές κατανέμονται κανονικά, προχωρούμε σε στατιστικό έλεγχο κανονικότητας με τη βοήθεια του στατιστικού κριτηρίου των Kolmogorov-Smirnov.

Το επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας για την κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη” και για την υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στο Οικονομικό Μέλλον” είναι $p < 5\%$ για το κριτήριο των Kolmogorov-Smirnov. Επομένως, η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας δεν είναι κανονική. Για τις υποκλίμακες “Εμπιστοσύνη στην Κυβέρνηση”, “Εμπιστοσύνη στους Νόμους” και “Εμπιστοσύνη στην Οικονομία”, η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας είναι κανονική ($p > 5\%$).

Για την συνολική κλίμακα “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης” το επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας είναι $p < 5\%$, επομένως η κατανομή δεν είναι κανονική. Το ίδιο συμπέρασμα διαπιστώνεται και για τις υποκλίμακες “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα” και “Απόδοση αιτιών τους πολιτικούς”. Οι υποκλίμακες “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες” εμφανίζουν επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας $p > 5\%$ για το κριτήριο των Kolmogorov-Smirnov. Επομένως, η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας είναι κανονική.

Για την κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός” το επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας είναι $p < 5\%$ για το κριτήριο των Kolmogorov-Smirnov. Επομένως, η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας δεν είναι κανονική.

Για την κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” και την υποκλίμακα “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” το επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας είναι $p > 5\%$ για το κριτήριο των Kolmogorov-Smirnov. Επομένως, η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας προσεγγίζει την κανονική. Τέλος, για την υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού” διαπιστώνεται ότι η κατανομή του πληθυσμού από τον οποίο προέρχεται το δείγμα μας δεν είναι κανονική.

3.2.2. Εξέταση αξιοπιστίας κλιμάκων.

Στο σημείο αυτό θα εξεταστεί ο βαθμός αξιοπιστίας των κλιμάκων. Καθώς, οι κλίμακες έχουν περισσότερες από δύο ερωτήσεις για κάθε θέμα, χρησιμοποιούμε τον συντελεστή άλφα του Cronbach. Ο συντελεστής άλφα είναι υψηλός για την κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη” ($\alpha = ,75$), και για την κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός” ($\alpha = 0,71$). Για την κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” ο συντελεστής αξιοπιστίας είναι σχετικά χαμηλός ($\alpha = ,40$) και απέχει από τα όρια αποδοχής. Ωστόσο, η αξιοπιστία της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού” ($\alpha = 0,67$) και της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” ($\alpha = 0,61$) είναι μεγαλύτερη αν και απέχει από το επιθυμητό όριο αποδοχής. Τέλος, οι κλίμακες αιτιακών αποδόσεων εμφανίζουν πολύ υψηλή αξιοπιστία (κλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης: $\alpha = ,87$; κλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα: $\alpha = 0,90$; κλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες: $\alpha = ,89$; κλίμακα “Απόδοση αιτιών στους πολιτικούς”: $\alpha = ,81$).

3.2.3. Θεσμική Εμπιστοσύνη

Η κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» παρουσιάζει χαμηλή, αρνητική συσχέτιση με την κλίμακα των Αιτιακών Αποδόσεων της οικονομικής κρίσης ($r = -0,20$; $p < 5\%$, Πίνακας 15).

Επιπλέον, η κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» παρουσιάζει μικρή, αρνητική, στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την υποκλίμακα «Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς» ($r = -0,20$; $p < 5\%$) και με την υποκλίμακα «Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα» ($r = -0,24$; $p < 5\%$), όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 19 και 17, αντίστοιχα. Επομένως, υψηλότερες αποδόσεις στα δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και στην συμπεριφορά και στα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτικών συσχετίζονται σε μικρό βαθμό με χαμηλότερα επίπεδα εμπιστοσύνης. Ωστόσο, η κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» παρουσιάζει μη στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα «Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης» ($r = -0,16$; $p > 5\%$, Πίνακας 16) και με την κλίμακα «Απόδοση αιτιών σε χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών» ($r = 0,67$; $p > 5\%$, Πίνακας 18).

Πίνακας 15. Συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,198^*$ $p < ,05$
	*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πίνακας 16. Συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της “Ευρωπαϊκής Ένωσης”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,155$ $p > ,05$

Πίνακας 17. Συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε δομικά προβλήματα”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΔΟΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,241^{**}$ $p < ,05$
	** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Πίνακας 18. Συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε χαρακτηριστικά των Ελλήνων”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,067$ $p > ,05$

Πίνακας 19. Συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στην συμπεριφορά των Ελλήνων πολιτικών”.

	ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥΣ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,200^*$ $p < ,05$
	*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Η κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα «Οικονομικός Οπορτουνισμός» ($r = 0,03$, $p > 5\%$, Πίνακας 20). Επίσης, οι υποκλίμακες «Εμπιστοσύνη στην κυβέρνηση», «Εμπιστοσύνη στους νόμους», «Εμπιστοσύνη στην οικονομία» και «Εμπιστοσύνη στο μέλλον της Ελλάδας» δεν παρουσιάζουν στατιστικά σημαντική συσχέτιση με τον Οπορτουνισμό.

Πίνακας 20. Η συσχέτιση της κλίμακας “Θεσμική Εμπιστοσύνη” με την κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός”.

	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,030$ $p > ,05$

Η κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» παρουσιάζει χαμηλή, αρνητική, στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα «Αυτοκαθορισμός» ($r = -0,26$, $p < 5\%$, Πίνακας 21) και με την υποκλίμακα «Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή» ($r = -0,25$, $p < 5\%$, Πίνακας 22). Ωστόσο, με την υποκλίμακα «Αίσθηση του Εαυτού» δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική σχέση (Πίνακας 22). Επομένως, τα ευρήματα δείχνουν ότι μεγαλύτερος βαθμός αυτοκαθορισμού συνδέεται σε μικρό βαθμό με χαμηλότερα επίπεδα εμπιστοσύνης. Επιπλέον, όσο περισσότερα τα άτομα θεωρούν ότι ορίζουν τα ίδια τις επιλογές τους τόσο λιγότερο δείχνουν εμπιστοσύνη στους θεσμούς.

Πίνακας 21. Η συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με την κλίμακα “Αυτοκαθορισμός”.

	ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,264^{**}$ $p < ,05$
	** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Πίνακας 22. Η συσχέτιση της κλίμακας “Εμπιστοσύνη στους θεσμούς” με τις υποκλίμακες “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” και “Αίσθηση του Εαυτού”.

	ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ	$r = -,249^{**}$ $p < ,05$	$r = -,054$ $p > ,05$
	** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).	

3.2.4. Οικονομικός Οπορτουνισμός

Η κλίμακα «Οικονομικός Οπορτουνισμός» παρουσιάζει θετική, χαμηλή, στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα «Αυτοκαθορισμός» ($r= 0,20$; $p<5\%$, Πίνακας 23) και με την υποκλίμακα «Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή» ($r= 0,20$; $p<5\%$, Πίνακας 24) ενώ δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την υποκλίμακα «Αίσθηση του Εαυτού» (Πίνακας 24). Επομένως τα ευρήματα δείχνουν ότι μεγαλύτερος βαθμός αυτοκαθορισμού και αισθήματος προσωπικής επιλογής συνδέεται σε μικρό βαθμό με υψηλότερο βαθμό οικονομικού οπορτουνισμού.

Η κλίμακα «Οικονομικός Οπορτουνισμός» δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική συσχέτιση με καμία κλίμακα αποδόσεων (Πίνακες 25 - 29). Τέλος, όπως ήδη αναφέρθηκε, η κλίμακα «Οικονομικός Οπορτουνισμός» δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα «Θεσμική Εμπιστοσύνη» (Πίνακας 20) και με τις υποκλίμακες της εμπιστοσύνης στην κυβέρνηση, στους νόμους, στην οικονομία και στο μέλλον της Ελλάδας.

Πίνακας 23. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την κλίμακα “Αυτοκαθορισμός”.

		ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ
Pearson r	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r= ,201^*$ $p< ,05$
		*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πίνακας 24. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με τις υποκλίμακες “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” και “Αίσθηση του Εαυτού”.

	ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r= ,203^*$ $p< ,05$	$r= ,025$ $p> ,05$
	*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).	

Πίνακας 25. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r= ,061$ $p> ,05$

Πίνακας 26. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r= -,114$ $p> ,05$

Πίνακας 27. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΔΟΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r= ,031$ $p> ,05$

Πίνακας 28. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΧΑΡΑΚΗΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r=,148$ $p>,05$

Πίνακας 29. Η συσχέτιση της κλίμακας “Οικονομικός Οπορτουνισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΣ	$r=,150$ $p>,05$

3.2.5. Αυτοκαθορισμός

Η κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση” (Πίνακας 30) και τις υποκλίμακες “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και “Απόδοση αιτιών στα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” (Πίνακας 31, 32). Η κλίμακα “Αυτοκαθορισμός” παρουσιάζει χαμηλή, θετική, στατιστικά σημαντική συσχέτιση με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα” ($r= 0,19$; $p<5\%$, Πίνακας 31) και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς” ($r= 0,17$; $p<5\%$, Πίνακας 32). Επομένως, μεγαλύτερα επίπεδα αυτοκαθορισμού συνδέονται σε μικρό βαθμό με μεγαλύτερες αποδόσεις στους πολιτικούς και στα δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας.

Η υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού” παρουσιάζει χαμηλή συσχέτιση, στατιστικά σημαντική με τις υποκλίμακες “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολίτες” ($r= 0,16$; $p<5\%$, Πίνακας 34) και “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” ($r= 0,24$; $p<5\%$, Πίνακας 35). Η

υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού” δεν παρουσιάζει στατιστικά σημαντική σχέση με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση” και τις υπόλοιπες υποκλίμακες αιτιακών αποδόσεων (Πίνακες 33, 34, 35). Τέλος, η υποκλίμακα “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” δεν εμφανίζει στατιστικά σημαντική σχέση με καμία κλίμακα αποδόσεων (Πίνακας 36, 37, 38).

Πίνακας 30. Η συσχέτιση της κλίμακας “Αυτοκαθορισμός” με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ	$r = ,123$ $p > ,05$

Πίνακας 31. Η συσχέτιση της κλίμακας “Αυτοκαθορισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΔΟΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ	$r = ,028$ $p > ,05$	$r = ,189^*$ $p < ,05$
		*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πίνακας 32. Η συσχέτιση της κλίμακας “Αυτοκαθορισμός” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥΣ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ	$r = -,006$ $p > ,05$	$r = ,164^*$ $p < ,05$
		*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πίνακας 33. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού” με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση”

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ	$r = ,134$ $p > ,05$

Πίνακας 34. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥΣ
ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ	$r = ,165^*$ $p < ,05$	$r = ,046$ $p > ,05$
	*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).	

Πίνακας 35. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αίσθηση του Εαυτού” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΑ ΔΟΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑ
ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ	$r = ,239^{**}$ $p < ,05$	$r = ,069$ $p > ,05$
	** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).	

Πίνακας 36. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” με την κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	$r = ,032$ $p > ,05$

Πίνακας 37. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΑ ΔΟΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	$r = -,049$ $p > ,05$	$r = ,143$ $p > ,05$

Πίνακας 38. Η συσχέτιση της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” με την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτών” και την υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών στους Έλληνες πολιτικούς”.

	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΕ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΙΤΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥΣ
ΑΥΤΟΚΑΘΟΡΙΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	-,104 p>,05	,079 p>,05

3.3. Η επίδραση των δημογραφικών χαρακτηριστικών.

3.3.1. Η Ηλικία

Όσο αφορά την ηλικία, παρατηρούνται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ηλικιακών ομάδων στην κλίμακα “Απόδοση αιτιών για την οικονομική κρίση” και στην υποκλίμακα “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης”. Συγκεκριμένα, τα άτομα που εντάσσονται στο ηλικιακό πλαίσιο 46-65 αποδίδουν μεγαλύτερο βαθμό ευθύνης από τους νεότερους στις συγκεκριμένες κλίμακες. Επιπλέον, παρατηρείται στατιστικά σημαντική διαφορά στην κλίμακα “Εμπιστοσύνη στους νόμους” ως προς την ηλικία, όπου οι ηλικίες 26-45 εμπιστεύονται σε μεγαλύτερο βαθμό τους νόμους από τους νεότερους. Δεν προκύπτουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ηλικιακών ομάδων στις υπόλοιπες κλίμακες.

3.3.2. Το Φύλο

Οι κλίμακες στις οποίες προκύπτουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των αντρών και των γυναικών είναι η κλίμακα “Αυτοκαθορισμός”, η υποκλίμακα “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” και η κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός”. Συγκεκριμένα, και στις τρεις κλίμακες οι γυναίκες εμφανίζουν υψηλότερη βαθμολογία.

3.3.3. Το Επάγγελμα

Οι κλίμακες στις οποίες προκύπτουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ατόμων από διαφορετικά επαγγέλματα είναι η κλίμακα “Θεσμική Εμπιστοσύνη”, η υποκλίμακα “Εμπιστοσύνη στους Νόμους”, η συνολική κλίμακα “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης”, οι υποκλίμακες “Απόδοση αιτιών σε παράγοντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης” και “Απόδοση αιτιών στα δομικά προβλήματα” και η κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός”. Συγκεκριμένα, οι ιδιωτικοί υπάλληλοι εμπιστεύονται σε μεγαλύτερο βαθμό από τους επιχειρηματίες και τους ανέργους. Οι συνταξιούχοι έχουν λιγότερη εμπιστοσύνη σε ένα καλύτερο οικονομικό μέλλον από τους φοιτητές. Επιπλέον, οι συνταξιούχοι αποδίδουν μεγαλύτερη ευθύνη στα δομικά προβλήματα από τους δημόσιους υπαλλήλους και τους φοιτητές.

4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Αρχικά, παρατηρούνται πολύ χαμηλά επίπεδα εμπιστοσύνης στους θεσμούς - κυρίως στη κυβέρνηση - και στο μέλλον της οικονομίας. Το δείγμα παρουσιάζει μεγαλύτερη ανομοιογένεια ως προς την εμπιστοσύνη προς τους νόμους και την οικονομία αλλά και πάλι η εμπιστοσύνη είναι πολύ χαμηλή. Επομένως, επιβεβαιώνεται η άποψη ότι η οικονομική κρίση είναι μια κρίση εμπιστοσύνης.

Όσο αφορά στις αιτιακές αποδόσεις, παρατηρούμε σημαντικές αποδόσεις ευθύνης για την οικονομική κρίση σε όλες τις κατηγορίες παραγόντων: σε παράγοντες που αφορούν την λειτουργία και δομή της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, σε χαρακτηριστικά/συμπεριφορά των Ελλήνων πολιτών και στα χαρακτηριστικά/συμπεριφορά των Ελλήνων πολιτικών. Ωστόσο, η κλίμακα απόδοσης ευθύνης στους πολιτικούς εμφανίζει την μεγαλύτερη συγκέντρωση στα άκρα της κατανομής, ενώ η κλίμακα ευθύνης στους πολίτες εμφανίζει σημαντική διασπορά τιμών. Επομένως, οι συμμετέχοντες αντιμετωπίζουν με ιδιαίτερα “αυστηρό” τρόπο τους Έλληνες πολιτικούς και την αναποτελεσματική αντιμετώπιση των δομικών προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας ενώ είναι λιγότερο “αυστηροί” με τους Έλληνες πολίτες. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η οικονομική κρίση λαμβάνει χώρα ήδη εδώ και δύο χρόνια και ότι οι πολίτες έχουν σημαντική πληροφόρηση για την κρίση, διαπιστώνουμε ότι αποδίδουν σε πολλαπλούς παράγοντες την οικονομική κρίση, με μεγαλύτερη συμφωνία απόδοσης ευθύνης στους πολιτικούς (ανικανότητα/μη επαγγελματισμός/ανεθικότητα/έλλειψη προσπάθειας). Δεν εμφανίζεται το γνωστικό σφάλμα να αποδίδουν την “αποτυχία” σε εξωτερικούς παράγοντες ούτε η τάση να αποδίδουν περισσότερο σε εσωτερικούς παράγοντες καθώς λαμβάνουν υπόψη και τα δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και τον τρόπο λειτουργίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ίσως όμως η μεγαλύτερη διασπορά τιμών στην κλίμακα των αιτιών που αφορούν τα χαρακτηριστικά και την συμπεριφορά των Ελλήνων δείχνει την ανάγκη για διατήρηση μιας θετικής εικόνας για την ενδοομάδα τους.

Η εμπιστοσύνη στους θεσμούς συσχετίζεται σε μικρό βαθμό με την απόδοση ευθύνης και ειδικότερα με την απόδοση σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και στην συμπεριφορά των πολιτικών. Μεγαλύτερος βαθμός δυσπιστίας προς τους θεσμούς συνδέεται με μεγαλύτερες αποδόσεις των αιτιών της οικονομικής κρίσης σε δομικά προβλήματα και στην συμπεριφορά των πολιτικών.

Ο βαθμός αυτοκαθορισμού συνδέεται σε μικρό βαθμό με αρνητική σχέση με την εμπιστοσύνη στους θεσμούς. Τα άτομα με μεγαλύτερο βαθμό αυτοκαθορισμού και αισθήματος προσωπικής επιλογής φαίνεται ότι εμπιστεύονται σε μικρότερο βαθμό τους θεσμούς και το οικονομικό μέλλον της Ελλάδας. Επιπλέον, ο αυτοκαθορισμός συνδέεται σε μικρό βαθμό με αρνητική συσχέτιση με την απόδοση των αιτιών της οικονομικής κρίσης στα δομικά προβλήματα

και στους πολιτικούς. Τα αποτελέσματα υποδεικνύουν, πιθανώς, ότι τα άτομα με ισχυρή ανάγκη πρωτοβουλίας, προσωπικής επιλογής και αυτοκαθορισμού μέσα στο άναρχο οικονομικό περιβάλλον της Ελλάδας αισθάνονται ότι δεν μπορούν να λειτουργήσουν καθώς το περιβάλλον δεν είναι καθόλου υποστηρικτικό και για αυτό εμφανίζονται σε μεγαλύτερο βαθμό αυστηροί ως προς την απόδοση ευθυνών και την αξιολόγηση του τρόπου λειτουργίας των θεσμών. Τα άτομα αυτά που αισθάνονται ότι ορίζουν και επιλέγουν τις πράξεις τους, πιθανώς να αισθάνονται δυσαρεστημένα από το γεγονός ότι οι πράξεις τους είτε δεν μπορούν να υλοποιηθούν είτε να έχουν τα αποτελέσματα που επιθυμούν λόγω αντικειμενικών εξωτερικών δυσχερειών.

Ενώ αναμενόταν με βάση τα ευρήματα άλλων ερευνών ο οπορτουνισμός να παρουσιάσει αρνητική συσχέτιση με την εμπιστοσύνη, η υπόθεση δεν επαληθεύτηκε. Επιπλέον, δεν επαληθεύτηκε η υπόθεση ότι λόγω χαμηλότερων επιπέδων βασικής εμπιστοσύνης ή διαφορετικού τρόπου σκέψης οι οπορτουνιστές θα διαφέρουν από τους μη οπορτουνιστές ως προς τον τρόπο απόδοσης των αιτιών της οικονομικής κρίσης. Οι οπορτουνιστές δεν διαφέρουν από τους μη οπορτουνιστές ως προς τον βαθμό εμπιστοσύνης στους θεσμούς και στο μέλλον και την απόδοση αιτιών. Το εύρημα αυτό πιθανώς να δηλώνει ότι οι μη οπορτουνιστές εμφανίζουν το ίδιο επίπεδο δυσπιστίας και απόδοσης ευθυνών με τους μη οπορτουνιστές επειδή στην παρούσα χρονική περίοδο πολλές κοινωνικές νόρμες και αξίες καταστρατηγούνται – γεγονός που οδηγεί τους μη οπορτουνιστές να γίνονται δύσπιστοι.

Τέλος, βρέθηκε θετική, χαμηλή συσχέτιση μεταξύ της κλίμακας “Αυτοκαθορισμός» και της υποκλίμακας “Αυτοκαθοριζόμενη Επιλογή” με την κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού, εύρημα που έρχεται σε αντίθεση με την ερευνητική υπόθεση. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι τα άτομα με υψηλό βαθμό στην κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού χαρακτηρίζονται από ελεγχόμενο ή απρόσωπο προσανατολισμό ενώ η αυτονομία σχετίζεται αρνητικά με τον Μακιαβελισμό και τον οπορτουνισμό (Sakalaki & Fousiani, 2012). Επιπλέον, οι οπορτουνιστές δεν φαίνεται να απολαμβάνουν το ίδιο επίπεδο ψυχολογικής ευημερίας με τους μη οπορτουνιστές (Sakalaki & Fousiani, 2012). Ωστόσο, πρέπει να τονιστεί ότι στην παρούσα έρευνα χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η Κλίμακα του Αυτοκαθορισμού (SDS) για την εξέταση της σχέσης του οικονομικού οπορτουνισμού με τον αυτοκαθορισμό. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι οπορτουνιστές αισθάνονται ότι καθορίζουν οι ίδιοι την ζωή τους μέσω προσωπικών επιλογών σε μεγαλύτερο βαθμό από τους μη οπορτουνιστές, αν και η συσχέτιση των δύο μεταβλητών είναι χαμηλή. Η κλίμακα αυτοκαθορισμού που χρησιμοποιήθηκε δίνει έμφαση στην έννοια της ελευθερίας ως προς την επιλογή των πραγμάτων που το άτομο κάνει (λ.χ. πάντα αισθάνομαι ότι διαλέγω τα πράγματα που κάνω, αισθάνομαι αρκετά ελεύθερος να κάνω οτιδήποτε επιλέξω, είμαι ελεύθερος να κάνω οτιδήποτε επιλέξω). Ενδέχεται τα άτομα με χαμηλότερο βαθμό οπορτουνισμό να αισθάνονται συχνά ότι δεν είναι αρκετά ελεύθερα να κάνουν ό,τι επιθυμούν καθώς η ανάγκη συνεργασίας και

συνύπαρξης με τους άλλους τους «επιβάλλει» ορισμένους περιορισμούς της προσωπικής ελευθερίας και επιλογής. Οι ομορτωτιστές ως άτομα που λειτουργούν σε μεγαλύτερο βαθμό με βάση το προσωπικό τους συμφέρον μπορεί να αισθάνονται μεγαλύτερη ελευθερία επιλογών καθώς δεν βιώνουν κοινωνικές “δεσμεύσεις”. Τέλος, ο οικονομικός ομορτωτισμός δεν συσχετίζεται με την υποκλίμακα “Αίσθηση του Εαυτού”, επομένως οι ομορτωτιστές δεν βιώνουν υψηλότερα επίπεδα αποπροσωποποίησης.

Συνοπτικά, τα ευρήματα δείχνουν έλλειψη εμπιστοσύνης προς τους θεσμούς και το μέλλον της οικονομίας. Τα άτομα αποδίδουν σημαντική ευθύνη σε πολλαπλούς παράγοντες: σε παράγοντες που αφορούν την Ευρωπαϊκή Ένωση, σε δομικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και στην συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά των Ελλήνων πολιτικών και πολιτών. Ο αυτοκαθορισμός φαίνεται να σχετίζεται με την εμπιστοσύνη και τον τρόπο και βαθμό απόδοσης ευθυνών, με μεγαλύτερη απόδοση ευθυνών στην αναποτελεσματική αντιμετώπιση των δομικών προβλημάτων και στους πολιτικούς. Πιθανώς, στο άναρχο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον της Ελλάδας, τα άτομα με ανάγκη αυτονομίας δεν μπορούν να λειτουργήσουν ικανοποιητικά, με αποτέλεσμα να έχει κλονιστεί η εμπιστοσύνη τους και να προσδοκούν από τους πολιτικούς αποτελεσματικότερη διακυβέρνηση και καλύτερη αντιμετώπιση των δομικών προβλημάτων. Η μεταβλητή “οικονομικός ομορτωτισμός” δεν παρουσιάζει συσχέτιση με την κλίμακα της εμπιστοσύνης και με τις κλίμακες αιτιακών αποδόσεων. Αυτό το εύρημα, πιθανώς, δείχνει ότι οι μη ομορτωτιστές, που δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις κοινωνικές νόρμες και αξίες από τους ομορτωτιστές, είναι ιδιαίτερα δυσαρεστημένοι από τους θεσμούς και γίνονται εξίσου “αυστηροί” στην απόδοση ευθυνών και δύσπιστοι. Η θετική συσχέτιση που βρέθηκε μεταξύ της κλίμακας του αυτοκαθορισμού και του ομορτωτισμού μπορεί να αντανakλά τον εγωιστικό τρόπο σκέψης των ομορτωτιστών που τους “προσφέρει” μεγαλύτερη αίσθηση ελευθερίας επιλογών. Τέλος, οι ομορτωτιστές δεν διαφέρουν ως προς την αίσθηση του εαυτού τους από τους μη ομορτωτιστές.

Ωστόσο, θα πρέπει για την ερμηνεία των αποτελεσμάτων να τονιστεί ότι η έρευνα βασίστηκε σε μικρό και μη αντιπροσωπευτικό δείγμα καθώς δεν ακολουθήθηκαν οι κανόνες της τυχαίας δειγματοληψίας. Επομένως, η επιλογή και το μέγεθος του δείγματος δεν επιτρέπουν ασφαλή συμπεράσματα. Επιπλέον, ο βαθμός αξιοπιστίας ορισμένων κλιμάκων δεν ήταν ικανοποιητικός γεγονός που μειώνει την βεβαιότητα για την ακρίβεια των ευρημάτων. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε κατά την περίοδο 09/11 – 01/12, η οποία υπήρξε μια ιδιαίτερα έντονη και δύσκολη περίοδος για την Ελλάδα σε οικονομικό, πολιτικό και κοινωνικό επίπεδο. Λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών που επικρατούν στην Ελλάδα, είναι ωφέλιμο να συνεχιστεί η προσπάθεια κατανόησης του τρόπου σκέψης και συμπεριφοράς του “απλού” Έλληνα πολίτη, με βάση ένα πιο αντιπροσωπευτικό δείγμα και σε συνδυασμό και με άλλες κοινωνικοψυχολογικές μεταβλητές. Σημαντική θεωρείται, επίσης, η περαιτέρω διερεύνηση της σχέσης του οικονομικού ομορτωτισμού

με τον αυτοκαθορισμό.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- Alchian, A.A. (1950). Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy*, 58, 211-221.
- Amabile, T. M. (1983). *The social psychology of creativity*. New York: Springer-Verlag.
- Axelrod, R. (1980). Effective choice in the prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 24, 3-25.
- Axelrod, R. (1981). The emergence of cooperation among egoists. *American Political Science Review*, 75, 306-318.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Barney, J. B., & Hansen, M. H. (1994). Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 15(Special issue), 175-190.
- Baumeister, R., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Beauvois, J. L. (1984). *La Psychologie Quotidienne*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Beauvois, J. L. (1994). *Traite a de la servitude libereale*. Paris: Dunod.
- Becker, G.S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Bénabou R. & Tirole J. (2003). Intrinsic and Extrinsic Motivation. *The Review of Economic Studies*, 70 (3), 489-520.
- Bennett, R. P., & Carbonari, J. P. (1976). Personality patterns related to own-, joint-, and relative-gain maximizing behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1127-1134.
- Berg, J, Dickhaut, J, & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity and social history. *Games and Economic Behavior*, 10: 122-142.
- Bhattacharya, R., Devinney, T. M., & Pillutla, M. M. (1998). A formal model of trust based on outcomes. *Academy of Management Review*, 23 (3), 459-472.
- Bidault F. & Jarillo C.J. (1997). *Trust in economic transactions*. In Trust: Firm and Society, Essays in Honour of Dr. Roger Delay Termoz, Bidault F, Gomez P-Y, Marion G (eds). MacMillan Business: London; 81-94.
- Blackburn, S. (1998). *Trust, cooperation, and human psychology*. In V. Braithwaite and M. Levi

- (eds.) *Trust and governance*, New York: Russel Sage Foundation, pp. 28-45.
- Boone, R. T. & Macy, M. W. (1999). Unlocking the doors to prisoner's dilemma: Dependence, selectivity, and cooperation. *Social Psychology Quarterly*, 62, 32-52.
- Burt, R. S., & Knez, M. (1996). *Trust and third-party gossip*. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 68-89). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Camerer, C.F. & Thaler R.H. (1995). Ultimatums, dictators and manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219.
- Cameron, L. (1999). Raising the stakes in the ultimatum game: experimental evidence from Indonesia. *Economic Enquiry*, 37(1), 47-59.
- Campbell, W.K. & Sedikides, C. (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration.. *Review of General Psychology* 3 (1), 23-43
- Carr, A. Z. (1968). Is business bluffing ethical?. *Harvard Business Review*, 46, 143-153.
- Chanley, V. A., Rudolph, T. J., & Rahn, W. M. (2001). The origins and consequences of public trust in government. *Public Opinion Quarterly*, 64,239-256.
- Christie, R., & Geis, F. (Eds.). (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Citrin, J. & Muste, C. (1999). Trust in government. In J. P. Robinson & R. Shaver (Eds.), *Measures of political attitudes* (Vol. 2, pp. 465-532). San Diego, CA: Academic Press.
- Clark, M. C., & Payne, R. L. (1997). The nature and structure of workers' trust in management. *Journal of Organizational Behavior*, 18, 802-224.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of The Firm. *Economica New Series*, 4 (November), 386-405.
- Coase, R.H. (1984). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-232.
- Coase, R.H.(1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law & Economics*, 3, 1-25.
- Coleman J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Conner, K., & Prahalad, C. K. (1996). A resource-based theory of the firm: Knowledge vs. opportunism. *Organization Science*, 7, 477-502.
- Cummings, L. L., & Bromiley, P. (1996). *The Organizational Trust Inventory (OTI): Development and validation*. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 302-330). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Currall, S. C., & Judge, T. A. (1995). Measuring trust between organizational boundary role persons. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64, 151-170.
- Dasgupta, P. (1988). Trust as a Commodity. In D. Gambetta, ed., *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.

- deCharms, R. (1968). *Personal causation*. New York: Academic Press.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1980). *The empirical exploration of intrinsic motivational processes*. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.13, pp. 39-80). New York: Academic Press.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Deci, E.L. & Ryan, R. M. (1985a). The general causality orientations scale: Selfdetermination Theory in personality. *Journal of Research in Personality*, 19, 109-134.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Dubois, N. (1994). *La norme d'intériorité et le libéralisme*. PUG, Grenoble.
- Earl, P. (1983). *The economic imagination*. New York: Sharpe.
- Earle, T. C., Siegrist, M., & Gutscher, H. (2002). *Trust and confidence: A dual-mode model of cooperation*. Unpublished Manuscript, Western Washington University, WA, USA.
- Elster, J. (1989). *The cement of society*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Etzioni, A. (1988) *The moral dimension*. New York: Free Press.
- Fama, E.F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88, 288-307.
- Feagin, J. (1972). Poverty: We still believe that God helps them who help themselves. *Psychology Today*, 6, 101-129.
- Fehr, E. & Gächter, S. (1997). How Effective are Trust- and Reciprocity-Based Incentives?. In A. Ben-Ner and L. Putterman (eds.) *Economics, Values, and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *American Economic Review*, 90, 980-994.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and Retaliation: the Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159-181.
- Frey, B.S. (1992). *Economics as a Science of Human Behaviour. Towards a New Social Science Paradigm*. Boston. MA: Kluwer.
- Frey, B.S. (1993). Shirking or work morale? The impact of regulating. *European Economic Review*, 37, 1523-1532.
- Frey B.S. (1997). The Oberholzer-Gee Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out. *The American Economic Review*, 87 (4), 746-755.
- Frey, B. S. (1997a). *Not Just for The Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham, UK and Brookfield, USA: Edward Elgar.

- Frey, B. & Jegen, R. (2001). Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical evidence. *Journal of Economic Surveys* 15 (5), 589-611.
- Frey, B.S. & Benz, M. (2002). *Being Independent Is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy*. IEW Working Paper No. 135, University of Zurich.
- Frey, B.S. & Jegen, R. (2001). Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15, 589-611.
- Frey, B.S., (1999). *Economics as a Science of Human Behaviour*. Kluwer, Boston and Dordrecht.
- Friedman, J.W. (1986). *Game theory with applications to economics*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Fukuyama, F. (1995a). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. Simon and Schuster: New York.
- Fukuyama, F. (1995b). *Social capital and the global economy*. *Foreign Affairs*, 74(5), 89-103.
- Furnham, A. (1986). Economic locus of control. *Human Relations*, 39,29-43.
- Galli, E., Nigro, N., & Krampen, G. (1986). Multidimensional locus of control and Machiavellianism in Italian and West German students: Similarities and differences. *International Review of Applied Psychology*, 35, 453-461.
- Gambetta, D. (1988). *Can we trust trust?* In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell.
- Geis, F. (1970). The con game. In R. Christie & F. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 106-129). New York: Academic Press.
- Geis, F., Weinheimer, S., & Berger, D. (1970). Playing legislature: Cool heads and hot issues. In R. Christie & F. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 190-209). New York: Academic Press.
- Ghoshal, S., & Moran, P. (1996). Bad for practice: A critique of the transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 21, 13-47.
- Giddens, A. (1991). *The Consequences of Modernity*. Polity Press. Cambridge.
- Gigerenzer, G., & Selten, R. (2002). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Gigerenzer, G., Todd, P. M., & The ABC Research Group. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. Oxford: Oxford University Press.
- Goffman, E. (1971). *Relations in public*. New York: Basic Books.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Griesinger, D. W. (1990). The human side of economic organization. *Academy of Management Review*, 15, 478-499.

- Gurtman, M. B. (1992), Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 989–1002.
- Gunthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23, 249–266.
- Hardin, R. (1998). *Trust in government*. In V. Braithwaite and M. Levi (eds.), *Trust and governance*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 9-27.
- Harré, R. (1999). Trust and its surrogates: psychological foundations of political process. In M.E. Warren (ed.), *Democracy & trust*, Cambridge University Press: Cambridge, pp. 249-272.
- Hart, O. (1990). *An economist's perspective on the theory of the firm*. In O. E. Williamson (Ed.), *Organization theory: From Chester Barnard to the present and beyond*: 154-171. New York: Oxford University Press.
- Harter, S. (1981). A new self-report scale of intrinsic versus extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components. *Developmental Psychology*, 17, 300–312.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hill, C. (1990). Cooperation, opportunism, and the invisible hand: implications for transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 15, 500-513.
- Hirschman, A.O. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hirschman, A.O. (1982). Rival interpretations of market society: Civilizing, destructive, or feeble? *Journal of Economic Literature*, 20, 1463-1484.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
- Jellison, J. M. and Green, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: the norm of internality *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 643-649.
- Jones, G. R., & George, J. M. (1998). The experience and evolution of trust: Implications for cooperation and teamwork. *Academy of Management Review*, 23 (3), 531-546.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the Psychology of Prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237-51.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kee, H. W., & Knox, R. E. (1970). Conceptual and methodological considerations in the study of trust. *Journal of Conflict Resolution*, 14, 357-366.
- Kelemen, D., Rosset, E., 2009. The human function compunction: teleological explanation in adults. *Cognition*, 111, 138–143
- Kelley, H. H. (1955). *The two functions of reference groups*. In G. E. Swanson, T. M, Newcomb and E. L. Hartley (eds.), *Readings in social psychology* (2nd edn., pp. 410-414). New York: Holt.

- Kluegel, J.R., & Smith, E.R. (1981). Beliefs about Stratification. *Annual Review of Sociology*, 7, 29-56.
- Kluegel, J. R., & Smith, E. R. (1986). *Beliefs about inequality*. New York: Aldine.
- Koestner, R., Ryan, R. M., Bernieri, F., & Holt, K. (1984). Setting limits on children's behavior: The differential effects of controlling versus informational styles on intrinsic motivation and creativity. *Journal of Personality*, 52, 233-248.
- Krampen, G. (1981). *IPC-Fragebogen zu Kontrollüberzeugungen (locus of control)-Deutsche Bearbeitung der IPC-Scales [IPC locus of control questionnaire—German cooperation for the IPC scales]*. Göttingen, Germany: Verlag für Psychologie.
- Kreps, D.M. (1990). *Corporate culture and economic theory*. In J. Alt & K. Shepsle (Eds.), *Perspectives on positive political economy*: 90-143. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Kreps D.M. (1997). Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives. *The American Economic Review*, Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, 87 (2): 359-364.
- Kuhlmann, D. M., & Marshello, A. F. (1975). Individual differences in game motivation as moderators of preprogrammed strategy effects in Prisoner's Dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 922-931.
- Leach, W.D. & Sabatier, P. (2005). To trust an adversary: Integrating rational & psychological models of collaborative policy making. *Annual Political Science Review*, 99, 491-503.
- Leiser, D., Bourgeois-Gironde, S. & Benita, R. (2010). Human foibles or systemic failure—Lay perceptions of the 2008-2009 financial crisis. *The Journal of Socio-Economics*, 39, 132-141.
- Lepper, M. R., & Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 479-486.
- Levi, M. (1998). *A state of trust*. In V. Braithwaite and M. Levi (eds.), *Trust and governance*, Russell Sage Foundation: New York, pp. 77-101.
- Lewicki, R. J., & Bunker, B. (1995). *Trust in relationships: A model of trust development and decline*. In B. Bunker & J. Rubin (Eds.), *Conflict, cooperation and justice*: 133-173. San Francisco: Jossey-Bass.
- Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995). The New Economic Mind: *The Social Psychological Bulletin*, 123, 3-32.
- Lindenberg, S. (2000). It takes both trust and lack of mistrust: the workings of cooperation and relational signaling in contractual relationships. *Journal of Management and Governance*, 4: 11-33.

- Luce, R.D. & Raiffa, H. (1957). *Games and decisions*. New York: Wiley.
- Luhmann, N. (1979). *Trust and power*. John Wiley: New York.
- Luhmann, N. (1988). *Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives*. In D. Gambetta, (Ed.) *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell.
- Lyons, B., and J. Mehta (1997). Contracts, opportunism and trust: self-interest and social orientation. *Cambridge Journal of Economics*, 21, 239-257.
- Maroldo, G. K., Flachmeier, L. C., Johnston, L. K., Mayer, J. L., Peter, M. I., Reitan, E. J., et al. (1976). Relationship between Machiavellianism, external control, and cognitive style among college students. *Psychological Reports*, 39, 805-806.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- McGraw, Kenneth O. and McCullers, John C., 1979, Evidence of a Detrimental Effect of Extrinsic Incentives on Breaking a Mental Set, *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 285-94.
- McKnight, D. H., Cummings, L. L., & Chervany, N. L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23 (3), 473-490.
- Miller, A. H. (1974). Political Issues and Trust in Government, 1964-1970. *American Political Science Review*, 68, 951-972.
- Nash, J. F. (1950). The Bargaining Problem. *Econometrica*, 18 (2), 155-62.
- Nelson, R.R. & Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. D. (1980). *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Translated into Italian, Korean.
- Nooteboom, B. (2002). *Trust. Forms, Foundations, Functions and Failures*. Edward Elgar: Cheltenham.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000a). Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137-158.
- Ostrom, E. (2000b). *Social capital: a fad or a fundamental concept?*. In P. Dasgupta and I. Serageldin (eds.), *Social capital: a multi-faceted perspective*. World Bank: Washington, DC.
- Ouchi, W.G. (1980). Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly*, 25, 120-42.
- Paulhus, D., & Christie, R. (1981). Spheres of control: An interactionist approach to assessment of perceived control. In H. M. Lefcourt (Ed.), *Research with the locus of control construct* (Vol. 1, pp. 161-188). New York: Academic Press.

- Παπαστάμου, Σ. (1989). *Ψυχολογιοποίηση*. Εκδόσεις: Οδυσσέας. Αθήνα.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105, 88-127.
- Plant, R., & Ryan, R. M. (1985). Intrinsic motivation and the effects of self-consciousness, self-awareness, and ego-involvement: An investigation of internally controlling styles. *Journal of Personality*, 53, 435-449.
- Putnam, R.D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in Modern Italy*: Princeton University Press. Princeton.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. Simon and Schuster: New York.
- Putnam, R.D., Leonardi, R. & Nanetti, R.Y. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press: Princeton.
- Rabin, M. (2002) Inference by Believers in the Law of Small Numbers. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 775-816.
- Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rapoport, A., Guyer, M., & Gordon, D. (1976). *The 2 x 2 game*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Reis, H. T., Sheldon, K. M., Gable, S. L., Roscoe, J., & Ryan, R. M. (in press). Daily well-being: The role of autonomy, competence, and relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*.
- Renn, O. & Levine, D. (1991). Credibility and trust in risk communication. In R. E. Kasperson and P. J. M. Stallen (Eds), *Communicating Risks to the Public*. Dordrecht: Kluwer, pp 175–218.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In Berkowitz, L.. *Advances in experimental social psychology*. 10. New York: Academic Press. pp. 173–220.
- Rosset, E. (2008). It's no accident: our bias for intentional explanations. *Cognition*, 108 (3), 771–780.
- Rotter, J. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26: 443-452.
- Rotter, J. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness and gull-ibility. *American Psychologist*, 35: 1-7.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23 (3), 393-404.
- Russell, G. W. (1974). Machiavellianism, locus of control, aggression, performance, and precautionary behavior in ice hockey. *Human Relations*, 27, 825–837.

- Ryan, R. M. (1982). Control and Information in the intrapersonal sphere: An extension of cognitive evaluation Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 450-461.
- Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of Personality*, 63, 397-427.
- Ryan, R. M., & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in two domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 749-761.
- Ryan, R. M., Kuhl, J., & Deci, E. L. (1997). Nature and autonomy: Organizational view of social and neurobiological aspects of self-regulation in behavior and development. *Development and Psychopathology*, 9, 701-728.
- Ryan, R.M., & La Guardia, J.G. (1999). *Achievement motivation within a pressured society: Intrinsic and extrinsic motivations to learn and the politics of school reform*. In T. urdan (Ed.) *Advances in motivation and achievement*. (Vol. 11, pp. 45-85). Greenwich, CT: JAI Press.
- Σακαλάκη, Μ. (2005). *Συνεργατικές και μη συνεργατικές συμπεριφορές: Συμβολή της θεωρίας των παιγνίων στην ανάλυση της συνεργασίας*. Στο "Πολιτική Ψυχολογία". Εκδόσεις Τυπωθήτω. Αθήνα.
- Sakalaki, M. (2001). La confiance. Approche structurale de ses représentations chez les jeunes de trois capitales européennes. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 49, 48-60.
- Sakalaki, M. (2002). Normes, conventions et representations en economie. Des substituts au savoir en situation d'asymetrie d'information. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 15, 117-147.
- Sakalaki, M., & Fousiani, K. (2008). *Spécificités du lien social chez les coopérateurs vs défecteurs* [Specificities of social bounds of cooperators versus defectors]. Proceedings of the 7th International Congress of Social Psychology in French language of ADRIPS, Iasis, Romania.
- Sakalaki, M. & Fousiani, K. (2011). About some personality misfortunes of opportunists: The negative correlation of economic defection with autonomy, agreeableness, and well-being.
- Sakalaki, M., Bastounis, M., & Ferentinos, S. (2005). Structural and attitudinal approach of social representations of Individuality and Collectivity in a Greek and a French sample. *The Journal of the Hellenic Psychological Society*, 12(1), 70-84.
- Sakalaki, M., Richardson, C. & Thepaut, Y. (2007). Machiavellianism and economic opportunism. *Journal of Applied Social Psychology*, 37, 1181 – 1190.
- Sakalaki, M., Kanellaki, S., & Richardson, C. (2009). Is a manipulator's externality paradoxical? The relationship between Machiavellianism, economic opportunism, and economic locus of control. *Journal of Applied Social Psychology*, 39, 2591-2603.
- Schelling, Thomas C. 1960. *The strategy of conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Scholz, J.T. & Mark L. (1998). Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action. *American Journal of Political Science* 42:398–417.
- Seligman, M. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco:W. H. Freeman.
- Sheppard B.H., Sherman D.M. (1998). The Grammars of Trust: A Model and General Implications. *Academy of Management Review*, Vol. 23.
- Simon, H.A. (1945). *Administrative behavior: a study of decision making processes in administrative*
- Simon, H. A. (1957). *A Behavioral Model of Rational Choice*. In Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York: Wiley.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volumes I and II*. R. H. Campbell and A. S. Skinner, eds. Liberty Fund: Indianapolis.
- Smith, E.R., & Mackie, D.M. (1995). *Social Psychology*. New York: Worth Publishers.
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital?. *Journal of Economic Literature*, 40, 139–54
- Solar, D., & Bruehl, D. (1971). Machiavellianism and locus of control: Two conceptions of interpersonal power. *Psychological Reports*, 2, 1079–1082.
- Stigler, G. & Becker, G.S. (1977). De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, 67, 76-90.
- Sztompka, P. (1999). *Trust: a sociological theory*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Taylor, D.M. & Doria, J. R. (1981). "Self-serving and Group-serving bias in attribution". *The journal of Social Psychology* 113: 201-211.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tyler, T.R. (1998). *Trust and democratic governance*. In V. Braithwaite and M. Levi (eds.), Trust and governance. Russel Sage Foundation: New York, pp. 269-294.
- Vallerand, R. J., & Reid, G. (1984). On the causal effects of perceived competence on intrinsic motivation: A test of cognitive evaluation theory. *Journal of Sport Psychology*, 6, 94–102.
- Warren, M.E. (2006). Democracy and Deceit. Regulating Appearances of Corruption. *American Journal of Political Science* 50,160-74.
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered. *Psychological Review*, 66, 297–333.
- Whitener, E. M., Brodt, S. E., Korsgaard, M. A., & Werner, J. M. (1998). Managers as initiators of trust: An exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior. *Academy of Management Review*, 23 (3), 513-530.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

- Williamson, O.E. (1979). Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22: 233-261.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting*, New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 36: 453-486.
- Williamson, O.E. (1993c). Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*, 14, 97-107.
- Williamson, O.E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38: 595-613.
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.
- Zaheer, A., McEvily, B., & Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science: A Journal of the Institute of Management Sciences*, 9(2), 141-59.
- Zucker, L. G. (1986). Production of trust: Institutional sources of economic structure, (1840-1920). In B. M. Staw & L. L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior*: Vol. 8, Greenwich, CT: JAI Press.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ

1. Κλίμακα Θεσμικής Εμπιστοσύνης

Στις προτάσεις που ακολουθούν σημειώστε σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με το περιεχόμενο της κάθε πρότασης, κυκλώνοντας τον αντίστοιχο αριθμό :

1	2	3	4	5	6	7
Διαφωνώ απόλυτα	Μάλλον διαφωνώ	Διαφωνώ λίγο	Δεν έχω γνώμη	Συμφωνώ λίγο	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

1. Σε γενικές γραμμές, εμπιστεύομαι απόλυτα τις αποφάσεις της κυβέρνησης.

1 2 3 4 5 6 7

2. Γενικά, σέβομαι την κυβέρνηση σε σημαντικό βαθμό.

1 2 3 4 5 6 7

3. Συνήθως είμαι ευχαριστημένος από τον τρόπο που η κυβέρνηση επιλύει τα προβλήματα.

1 2 3 4 5 6 7

4. Η κυβέρνηση συχνά δεν ξέρει τι λέει.

1 2 3 4 5 6 7

5. Εγώ ξέρω καλύτερα τι είναι καλό για τη χώρα μου από τους περισσότερους στη κυβέρνηση.

1 2 3 4 5 6 7

6. Η κυβέρνηση συνήθως ξέρει τι είναι το καλύτερο για τη χώρα μου.

1 2 3 4 5 6 7

7. Γενικά, σέβομαι τους νόμους.

1 2 3 4 5 6 7

8. Συνήθως, οι νόμοι προστατεύουν τα δικαιώματά μας αποτελεσματικά.

1 2 3 4 5 6 7

9. Είμαι ευχαριστημένος με τους νόμους γιατί μου προσφέρουν ασφάλεια στις συναλλαγές μου

1 2 3 4 5 6 7

10. Οι νόμοι αλλάζουν διαρκώς για την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων συμφερόντων.

1 2 3 4 5 6 7

11. Η ασάφεια ("παραθυράκια") των νόμων τους καθιστά αναποτελεσματικούς.

1 2 3 4 5 6 7

12. Γενικά, είμαι ευχαριστημένος από τον τρόπο λειτουργίας της οικονομίας στη χώρα μου.

1 2 3 4 5 6 7

13. Πιστεύω ότι η οικονομία μπορεί να λύσει τα προβλήματά της, στηριζόμενη στους δικούς της νόμους.

1 2 3 4 5 6 7

14. Η οικονομία έχει εξελιχθεί σε ένα ιδιαιτέρως περίπλοκο σύστημα και γιαυτό δε πρέπει να αφήνεται ανεξέλεγκτη.

1 2 3 4 5 6 7

15. Η οικονομία φαίνεται ανίκανη να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά πολιτικές ή κερδοσκοπικές δυνάμεις που την απειλούν.

1 2 3 4 5 6 7

16. Στα επόμενα 5 χρόνια, η οικονομία της Ελλάδας θα αρχίσει να ανακάμπτει.

1 2 3 4 5 6 7

17. Το βιοτικό επίπεδο των επόμενων γενεών στην Ελλάδα θα είναι σημαντικά χαμηλότερο.

1 2 3 4 5 6 7

2. Κλίμακα “Αιτιακές αποδόσεις της οικονομικής κρίσης”

Παρακαλείσθε να σημειώσετε σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι ακόλουθοι παράγοντες συνέβαλλαν στην παρούσα οικονομική κρίση της Ελλάδας, κυκλώνοντας τον αντίστοιχο αριθμό:

1	2	3	4	5	6
Καθόλου	Σε ελάχιστο βαθμό	Σε μικρό βαθμό	Σε μέτριο βαθμό	Σε σημαντικό βαθμό	Σε πολύ σημαντικό βαθμό

1. Η οικονομική ανομοιογένεια των κρατών – μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

123456
2. Τα δημοσιονομικά προβλήματα αρκετών κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

123456
3. Η απουσία κοινού ευρωπαϊκού οράματος, στη προσπάθεια κάθε χώρας να προάγει τα δικά της συμφέροντα.

123456
4. Η απουσία κοινής οικονομικής διακυβέρνησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

123456
5. Η έλλειψη ευρωπαϊκών μηχανισμών αντιμετώπισης των διεθνών οικονομικών κρίσεων.

123456
6. Η μειωμένη ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών προϊόντων σε σύγκριση με άλλες αγορές.

123456
7. Η μεταφορά επιχειρήσεων & επενδύσεων σε χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης με σκοπό τη μείωση του κόστους.

123456
8. Η ανεπάρκεια μηχανισμών πρόβλεψης & αντιμετώπισης οικονομικών κρίσεων στο πλαίσιο της ΕΕ.

123456
9. Το υπέρογκο ελληνικό δημόσιο χρέος.

123456
10. Οι ανορθολογικές δημόσιες δαπάνες.

123456
11. Ο μεγάλος αριθμός δημοσίων υπαλλήλων.

123456

12. Η χαμηλή παραγωγικότητα του Δημόσιου τομέα.

1

2

3

4

5

6
13. Η αναποτελεσματικότητα των κρατικών ελεγκτικών μηχανισμών.

1

2

3

4

5

6
14. Η χαμηλή επένδυση στην έρευνα και την τεχνολογία.

1

2

3

4

5

6
15. Η έλλειψη επενδυτικών κινήτρων.

1

2

3

4

5

6
16. Η αποθάρρυνση της επιχειρηματικότητας.

1

2

3

4

5

6
17. Η αναποτελεσματική αξιοποίηση ευρωπαϊκών κονδυλίων & προγραμμάτων.

1

2

3

4

5

6
18. Η μειωμένη παραγωγικότητα, περιορισμένη σε λίγους τομείς της οικονομίας.

1

2

3

4

5

6
19. Η χαμηλή ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων.

1

2

3

4

5

6
20. Η ελλιπής αξιοποίηση των εθνικών δυνατοτήτων παραγωγικών πόρων.

1

2

3

4

5

6
21. Η χαλαρή σύνδεση εκπαίδευσης – αναγκών της οικονομίας.

1

2

3

4

5

6
22. Τα χαμηλά επίπεδα οικονομικής ενίσχυσης της ελληνικής περιφέρειας.

1

2

3

4

5

6
23. Το σημαντικό έλλειμμα των εξαγωγών της Ελλάδας.

1

2

3

4

5

6
24. Η εισροή σημαντικού αριθμού λαθρομεταναστών.

1

2

3

4

5

6
25. Η κυριαρχία ολιγοπωλίων σε πολλούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

1

2

3

4

5

6
26. Η γραφειοκρατία.

1

2

3

4

5

6
27. Η πολυνομία και η συνεχής μεταβολή του νομικού πλαισίου.

1

2

3

4

5

6
28. Η σταδιακή αποβιομηχανοποίηση.

1

2

3

4

5

6
29. Η φοροδιαφυγή & εισφοροδιαφυγή.

1

2

3

4

5

6
30. Τα αυξημένα επίπεδα διαφθοράς σε όλο το οικονομικό & πολιτικό σύστημα της Ελλάδας.

1

2

3

4

5

6

31. Η υπερκατανάλωση των ελληνικών νοικοκυριών.	1	2	3	4	5	6
32. Ο υπερδανεισμός των ελληνικών νοικοκυριών & επιχειρήσεων.	1	2	3	4	5	6
33. Ο μη επαγγελματισμός των Ελλήνων εργαζομένων & επιχειρηματιών.	1	2	3	4	5	6
34. Η χαμηλή εργατικότητα και διάθεση προσπάθειας των Ελλήνων.	1	2	3	4	5	6
35. Ο εγωιστικός τρόπος αντίληψης και συμπεριφοράς των Ελλήνων.	1	2	3	4	5	6
36. Η έλλειψη ηθικών αξιών.	1	2	3	4	5	6
37. Ο νεοπλουτισμός που διαμόρφωσε έναν υλιστικό προσανατολισμό.	1	2	3	4	5	6
38. Το χαμηλό επίπεδο παιδείας των Ελλήνων.	1	2	3	4	5	6
39. Η απληστία των Ελλήνων.	1	2	3	4	5	6
40. Η ανικανότητα των Ελλήνων πολιτικών.	1	2	3	4	5	6
41. Οι πελατειακές σχέσεις.	1	2	3	4	5	6
42. Η ατολμία των Ελλήνων πολιτικών.	1	2	3	4	5	6
43. Η έλλειψη μακρόπνοου οράματος στους Έλληνες πολιτικούς.	1	2	3	4	5	6
44. Ο μη επαγγελματισμός των Ελλήνων πολιτικών.	1	2	3	4	5	6
45. Η απληστία των Ελλήνων πολιτικών.	1	2	3	4	5	6
46. Το χαμηλό επίπεδο εργατικότητας των Ελλήνων πολιτικών.	1	2	3	4	5	6
47. Η ιδιοτελής & εγωιστική συμπεριφορά των πολιτικών κομμάτων.	1	2	3	4	5	6

3. Κλίμακα “Αυτοκαθορισμός”

Παρακαλείσθε να σημειώσετε αν συμφωνείτε με τις ακόλουθες προτάσεις, κυκλώνοντας τον αντίστοιχο αριθμό:

1	2	3	4	5
Μόνο η Α φαίνεται σωστή	Μάλλον η Α φαίνεται σωστή	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον η Β φαίνεται σωστή	Μόνο η Β φαίνεται σωστή

1.

A. Πάντα αισθάνομαι ότι διαλέγω τα πράγματα που κάνω.

B. Κάποιες φορές αισθάνομαι ότι δεν είμαι πραγματικά εγώ που διαλέγω τα πράγματα που κάνω.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή

12345

Μόνο η Β φαίνεται σωστή
2.

A. Τα συναισθήματά μου κάποιες φορές μου φαίνονται ξένα προς εμένα.

B. Τα συναισθήματά μου πάντα μου φαίνονται να ανήκουν σ' εμένα.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή

12345

Μόνο η Β φαίνεται σωστή
3.

A. Επιλέγω να κάνω αυτό που πρέπει να κάνω.

B. Κάνω αυτό που πρέπει να κάνω, αλλά δεν το αισθάνομαι σαν να είναι πραγματικά επιλογή μου.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή

12345

Μόνο η Β φαίνεται σωστή
4.

A. Αισθάνομαι ότι είμαι σπάνια ο εαυτός μου.

B. Αισθάνομαι ότι είμαι πάντα τελείως ο εαυτός μου.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή

12345

Μόνο η Β φαίνεται σωστή
5.

A. Κάνω αυτό που κάνω γιατί μ' ενδιαφέρει.

B. Κάνω αυτό που κάνω γιατί πρέπει.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή

12345

Μόνο η Β φαίνεται σωστή
6.

A. Όταν καταφέρνω κάτι, συχνά αισθάνομαι ότι δεν ήμουν στην πραγματικότητα εγώ που το

έκανα.

Β. Όταν καταφέρνω κάτι, πάντα αισθάνομαι ότι ήμουν εγώ που το έκανα.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή 1 2 3 4 5

Μόνο η Β φαίνεται σωστή

7. **Α. Είμαι ελεύθερος/η να κάνω οτιδήποτε αποφασίσω.**

Β. Αυτό που κάνω συχνά δεν είναι αυτό που θα διάλεγα να κάνω.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή 1 2 3 4 5

Μόνο η Β φαίνεται σωστή

8. **Α. Μερικές φορές αισθάνομαι το σώμα μου ξένο προς εμένα.**

Β. Αισθάνομαι πάντα το σώμα μου σαν να είναι δικό μου.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή 1 2 3 4 5

Μόνο η Β φαίνεται σωστή

9. **Α. Αισθάνομαι αρκετά ελεύθερος/η να κάνω ο,τιδήποτε επιλέξω.**

Β. Συχνά κάνω πράγματα που δεν επιλέγω να κάνω.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή 1 2 3 4 5

Μόνο η Β φαίνεται σωστή

10. **Α. Κάποιες φορές κοιτάζω στον καθρέπτη κι αντικρύζω έναν ξένο/μία ξένη.**

Β. Όταν κοιτάζω στον καθρέπτη βλέπω τον εαυτό μου.

Μόνο η Α φαίνεται σωστή 1 2 3 4 5

Μόνο η Β φαίνεται σωστή

4. Κλίμακα “Οικονομικός Οπορτουνισμός”

Παρακαλείσθε να σημειώσετε σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις ακόλουθες προτάσεις επιλέγοντας τον αντίστοιχο αριθμό:

1	2	3	4	5	6	7
Διαφωνώ απόλυτα	Μάλλον διαφωνώ	Διαφωνώ λίγο	Δεν έχω γνώμη	Συμφωνώ λίγο	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

1. Στα οικονομικά θέματα οι άνθρωποι πρέπει πριν από όλα να σκέφτονται το δικό τους συμφέρον.

1234567
2. Κάποιες φορές είναι εντάξει το να καταφεύγει κανείς στο δόλο προκειμένου να προστατεύσει τα χρήματά του και την ιδιοκτησία του.

1234567
3. Κάποιος που θέλει μια ασφαλιστική κάλυψη δεν είναι κακό, κατά τη συνέντευξη με τον ασφαλιστή, να αποσιωπήσει ορισμένες ασθένειές του για να μην αυξηθούν τα ασφάλιστρα.

1234567
4. Οι διαφημίσεις που υπογραμμίζουν μόνο τα προσόντα και αποσιωπούν τα ελαττώματα των εμπορευμάτων είναι ανέντιμες.

1234567
5. Κάποιος που θέλει να πουλήσει το μεταχειρισμένο αυτοκίνητό του, είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει τον αγοραστή για τα ελαττώματα του αυτοκινήτου του.

1234567
6. Δεν είναι σωστό να καταφεύγει κανείς στην πονηριά για να επιτύχει οικονομικά οφέλη, ακόμη και αν το κάνει για να υπερασπιστεί τα συμφέροντα των δικών του.

1234567
7. Τα σημαντικότερα στοιχεία της επαγγελματικής επιτυχίας είναι η ικανότητα, η εργατικότητα και η προσπάθεια.

1234567
8. Είναι φυσικό κάποιος που ψάχνει να βρει δουλειά να δείχνει τα προσόντα του και να αποσιωπά τις αδυναμίες του.

1234567

9. Οι οικονομικές συναλλαγές είναι πιο πιθανόν να επιτύχουν όταν και οι δύο πλευρές είναι έντιμες.
- 1 2 3 4 5 6 7
10. Αυτοί που δεν αποκαλύπτουν όλα όσα ξέρουν ή σκέφτονται έχουν περισσότερες πιθανότητες να πλουτίσουν.
- 1 2 3 4 5 6 7
11. Δεν πρέπει ποτέ να χρησιμοποιεί κανείς δόλο στις οικονομικές του συναλλαγές.
- 1 2 3 4 5 6 7
12. Είναι μαγκιά να ξέρεις να πουλήσεις κάτι σε κάποιον που δεν το χρειάζεται.
- 1 2 3 4 5 6 7
13. Είναι προτιμότερο να είσαι ειλικρινής, ακόμα και όταν έτσι κινδυνεύουν τα συμφέροντά σου.
- 1 2 3 4 5 6 7
14. Όταν δίνει κανείς το λόγο του σε μια οικονομική συμφωνία δεν μπορεί να τον αθετήσει. Το να δίνεις το λόγο σου είναι σαν να έχεις υπογράψει συμβόλαιο.
- 1 2 3 4 5 6 7
-



ΠΑΝΤΕΙΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ



002000106026