

ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗΣ ΚΑΙ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΗΣ ΦΟΙΤΗΤΡΙΑΣ

ΚΑΡΑΛΗ ΕΛΕΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑΣ

(Α.Μ. 0602Μ006)

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ

ΤΗΛΕΜΑΧΟΣ ΙΑΤΡΙΔΗΣ

ΘΕΜΑ:

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΤΗΣ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΦΥΛΟ

ΑΘΗΝΑ 2006

Ευχαριστίες

Θα ήθελα, αρχικά, να ευχαριστήσω τον καθηγητή, κο Τηλέμαχο Ιατρίδη, χωρίς την γενικότερη συνδρομή και τις ειδικότερες καθοδηγήσεις του οποίου θα ήταν ανέφικτη η διεκπεραίωση της διπλωματικής μου εργασίας.

Επίσης την προσωπική μου φίλη και συνάδελφο, Ελένη Παπαμιχαήλ, όπως άλλωστε και τον φίλο και συνάδελφο επίσης, Γιάννη Πίμπα, για την αμέριστη συμπαράσταση και βοήθεια σε όλη την διάρκεια της προσπάθειας μου.

Δεν θα παρέλειπα να ευχαριστήσω τους δύο πολύ καλούς μου φίλους, Άρη και Σπύρο, για όλη την ηθική και πρακτική στήριξη τους.

Τέλος, τους γονείς μου, Λουκά και Αθανασία, καθώς μου διασφάλισαν το κατάλληλο επίπεδο ζωής, ώστε να μπορώ απερίσπαστη να εργάζομαι για την διπλωματική μου εργασία.



ΠΡΩΙΜΑ ΜΟΝΤΕΛΑ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ.....	4
ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΜΟΝΤΕΛΑ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ	6
A) Το μοντέλο του REUVEN BAR-ON	6
B) Το μοντέλο των MAYER & SALOVEY	9
Γ) Το μοντέλο του GOLEMAN	12
ΦΥΛΟ ΚΑΙ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ.....	15
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΝΟΡΜΑΣ.....	17
ΠΡΟΕΡΕΥΝΑ – Α΄ ΦΑΣΗ.....	19
ΔΕΙΓΜΑ	19
ΥΛΙΚΟ	19
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	20
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	21
ΠΡΟΕΡΕΥΝΑ – Β΄ΦΑΣΗ	24
ΔΕΙΓΜΑ	24
ΥΛΙΚΟ	24
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	25
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Β΄ ΦΑΣΗΣ ΠΡΟΕΡΕΥΝΑΣ	25
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	29
ΠΕΙΡΑΜΑΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ.....	29
ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ.....	30
ΥΛΙΚΟ	30
ΠΕΙΡΑΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	33
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ.....	33
ΣΥΖΗΤΗΣΗ	36

ΠΡΩΙΜΑ ΜΟΝΤΕΛΑ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ

Είναι πραγματικότητα πως τα τελευταία χρόνια η σύγχρονη ψυχολογία στρέφει το ενδιαφέρον της έντονα στην έννοια της Συναισθηματικής Νοημοσύνης. Μπορεί κανείς να αναζητήσει τις ρίζες αυτού του γεγονότος στην αδυναμία άλλων παραδοσιακών τρόπων μετρήσεων, όπως για παράδειγμα οι δοκιμασίες νοημοσύνης, προκειμένου να προσδιοριστούν εκείνοι οι παράγοντες και όλες οι παράμετροι που διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην ενδεχόμενη επιτυχία ή αποτυχία ενός ατόμου. Αρχικά η όποια πρόβλεψη ή διαπίστωση στηριζόταν σε δοκιμασίες που σχετίζονταν με την λεκτική ικανότητα, όπως για παράδειγμα οι μετρήσεις του Mesmer (Eysenck, 1998.), την κατανόηση πολύπλοκων εννοιών, όπως αρχικά είχε προσπαθήσει ο Galton (Radford, Govier, 1995.) ή ακόμη και τις διατομικές διαφορές κατά τον Cattell. Ο προσδιορισμός λοιπόν εκείνων των παραγόντων, που βοηθούν και προάγουν την ανθρώπινη ευημερία σε ατομικό, κοινωνικό και ειδικότερα επαγγελματικό επίπεδο απαίτησε και κατά κάποιο βαθμό επέβαλε την διερεύνηση της έννοιας της συναισθηματικής νοημοσύνης.

Οι πρώιμες προσπάθειες μέτρησης των ανθρώπινων ικανοτήτων περιορίστηκαν σε δοκιμασίες, η επιτυχία των οποίων ήταν άρρηκτα συνδεδεμένη με βαθμούς επίδοσης. Αξίζει να σημειωθεί ότι αν και ως όρος η συναισθηματική νοημοσύνη βρέθηκε στο στόχαστρο του επιστημονικού ενδιαφέροντος τα τελευταία χρόνια, ως έννοια υπάρχει από παλαιότερα. Ο Thorndike το 1920, στην αναζήτηση καινοτόμων μεθόδων και καινούριων πρακτικών έκανε λόγο για μια διαφορετική μορφή νοημοσύνης, ένα είδος που δεν περιχαραωνόταν στα ήδη υπάρχοντα και γνωστά τεστ ικανότητας, την «Κοινωνική Νοημοσύνη», μια νέα έννοια που αποτέλεσε για πολλούς μετέπειτα μελετητές και θεωρητικούς τα θεμέλια για εκείνο που τελικά επικράτησε να αποκαλείται στις μέρες μας «Συναισθηματική Νοημοσύνη». Μεταξύ άλλων διέκρινε τρεις διαφορετικές διαστάσεις της νοημοσύνης του αθρώπου, ονομάζοντας την ικανότητα του ατόμου να καθιστά αντιληπτές τις ιδέες του ως αφηρημένη νοημοσύνη, την ικανότητα να γίνονται αντιληπτά συγκεκριμένα αντικείμενα ως μηχανική νοημοσύνη και τέλος την λεγόμενη κοινωνική νοημοσύνη. Ο ορίσμος που

απέδωσε ο συγκεκριμένος ερευνητής στην κοινωνική νοημοσύνη συνίσταται στην ικανότητα που διαθέτει ο άνθρωπος να καταλαβαίνει τους συνανθρώπους του αφενός και αφετέρου να συμπεριφέρεται με τρόπο «συνετό» απέναντι τους. Σε αυτό το σημείο αξίζει να αναφερθεί πως μίλησε για τρία διαφορετικά πεδία εφαρμογής της νοημοσύνης, τα οποία συνοπτικά αναφέρονται, στην γνώση του ατόμου για την τοποθέτηση του ατόμου απέναντι στην κοινωνία γενικά, όπου περιλαμβάνονται έννοιες όπως για παράδειγμα είναι οι αξίες, στην γνώση του αναφορικά με τα δρώμενα που λαμβάνουν χώρα στο κοινωνικό πλαίσιο και τέλος για την ίδια την κοινωνική προσαρμογή του ατόμου στην κοινωνία (Thorndike & Stein, 1937).

Παρόλο που το έργο του Thorndike δεν έτυχε ιδιαίτερης αναγνώρισης και προσοχής από την ακαδημαϊκή κοινότητα εκείνης της εποχής, μερικά χρόνια αργότερα επανήλθε στο προσκήνιο μέσα από το έργο του Gardner (Kemper, 1999) EQ vs. IQ – emotional intelligence, intelligence quotient. Communication Word, όπου και γίνεται αναφορά της θεωρίας πολλαπλής νοημοσύνης, στην οποία εμπεριέχονται επτά διαφορετικά είδη νοημοσύνης: η λογική, η κιναισθητική, η μουσική, η οπτική-χωροταξική, η γλωσσική, η ενδοπροσωπική και τέλος η διαπροσωπική που εισήγαγε ο Howard Gardner το 1983 εντασσόμενη στα πλαίσια της διαπροσωπικής και ενδοπροσωπικής νοημοσύνης, όπου η πρώτη αναφέρεται στην ικανότητα του ατόμου να κατανοεί τους άλλους ανθρώπους, τις επιθυμίες τους την διάθεσή τους, και τα συναισθήματά τους και να ανταποκρίνεται αντίστοιχα, ενώ η ενδοπροσωπική νοημοσύνη συνδέεται στενά με την ικανότητα ακριβούς αντίληψης και πρόσβασης του ατόμου στα προσωπικά του συναισθήματα.

Όλες οι παραπάνω πρώιμες θα τις χαρακτηρίζαμε θεωρητικές θέσεις έθεσαν τα θεμέλια και τις επιστημονικές αναζητήσεις των σύγχρονων μελετών για την Συναισθηματική Νοημοσύνη. Το σίγουρο είναι ότι ακόμη δεν υπάρχει ένας επιστημονικά κοινά αποδεκτός ορισμός της αφού ως έννοια άλλοτε χρησιμοποιείται για να περιγράψει το επίπεδο αντίληψης, άλλοτε το επίπεδο κατανόησης, ενώ προκύπτουν και περιπτώσεις που χρησιμοποιείται προκειμένου να περιγραφεί το επίπεδο ελέγχου όπως άλλωστε και το επίπεδο χρήσης του συναισθήματος. Θα σημειώναμε ότι πρόκειται μάλλον για έναν ευρύ όρο που συμπεριλαμβάνει αφενός ατομικές δεξιότητες και ικανότητες, μη γνωστικές ικανότητες, αναφορές σε στοιχεία της προσωπικότητας και που επιδέχεται πολλών ερμηνειών και προσεγγίσεων.

A) Το μοντέλο του Reuven Bar-on

Πρόκειται για το μη γνωστικό μοντέλο (Gardner, Stough, 2002) του κλινικού ψυχολόγου Bar-On ο οποίος και διατείνεται ότι η συναισθηματική νοημοσύνη εξελίσσεται κατά τη διάρκεια του χρόνου, μετασχηματίζεται καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του ατόμου, και δύναται να βελτιωθεί μέσω των διαφόρων προγραμμάτων κατάρτισης και ανάπτυξης. Πιο συγκεκριμένα θα λέγαμε πως σχετίζεται με τις «μη γνωστικές» δεξιότητες και ικανότητες που βοηθούν το άτομο να αντιμετωπίζει με επιτυχία τις όποιες δυσκολίες αλλά και τις αξιώσεις του περιβάλλοντος του. Ο ίδιος πιστεύει πως πρόκειται για μια πτυχή της προσωπικότητας, όπως είναι λόγου χάρη η συναισθηματική σταθερότητα, η κυριαρχία κτλ. Αρχικά ο Bar-On φάνηκε να ενδιαφέρεται για την «ευημερία» του ατόμου (subjective well-being) ονομάζοντας μάλιστα την συναισθηματική νοημοσύνη (Hein, 2005 Bar On, 1988) «συναισθηματικό περιεχόμενο» (Emotional Quotient).

Ο συγκεκριμένος ερευνητής μίλησε για ένα μοντέλο όπου εμπεριέχονται 15 διαφορετικές διαστάσεις, ο οποίες και είναι οι εξής:

1. Συναισθηματική αυτογνωσία (Emotional Self Awareness). Πρόκειται για την ικανότητα αναγνώρισης και προσδιορισμού των προσωπικών συναισθημάτων.
2. Επιβεβαιωτική συμπεριφορά (Assertiveness) είναι η ικανότητα έκφρασης των συναισθημάτων, των εκάστοτε πεποιθήσεων και σκέψεων, όπως άλλωστε και υπεράσπισης των δικαιωμάτων με τρόπο θεμιτό και νόμιμο.
3. Αυτοσεβασμός (Self Regard), όπου νοείται η ικανότητα αυτοσεβασμού και αυτοαποδοχής

4. Αυτοπραγμάτωση (Self Actualization), η ικανότητα αναγνώρισης των ενδεχομένων προσωπικών ικανοτήτων.
5. Ανεξαρτησία (Independence), η ικανότητα του ατόμου να αυτοκαθορίζει την πορεία του, τις πεποιθήσεις και τις πράξεις του. Με λίγα λόγια, ένα άτομο χωρίς εξαρτήσεις συναισθηματικής υφής.
6. Ενσυναίσθηση (Empathy), η ικανότητα του ατόμου να προσδιορίζει, να αντιλαμβάνεται και να αξιολογεί τα αισθήματα των άλλων.
7. Διαπροσωπική σχέση (Interpersonal Relationships), η ικανότητα εγκαθίδρυσης και διατήρησης αμοιβαίως ικανοποιητικών σχέσεων.
8. Κοινωνική ευθύνη (Social Responsibility), η ικανότητα ενός ατόμου ανάπτυξης και διατήρησης μιας συνεργατικής, οφέλιμης και αποτελεσματικής συμπεριφοράς ως μέλος της κοινωνίας.
9. Επίλυση προβλήματος (Problem Solving), η ικανότητα προσδιορισμού των προβλημάτων και η εύρεση και εφαρμογή αποτελεσματικότερων λύσεων.
10. Αντικειμενικότητα (Reality Testing), η ικανότητα προσδιορισμού της αντιστοιχίας μεταξύ εμπειρίας και αντικειμενικής πραγματικότητας.
11. Ευελιξία (Flexibility), η ικανότητα ρύθμισης των συναισθημάτων, σκέψεων και συμπεριφορών ανάλογα με τις μεταβαλλόμενες καταστάσεις του περιβάλλοντος.
12. Αντοχή στο άγχος (Stress Tolerance) η ικανότητα αντιμετώπισης των δυσάρεστων γεγονότων και των αγχωτικών καταστάσεων σε συνδυασμό με την επίδειξη ψυχραιμίας.
13. Έλεγχος παρορμήσεων (Impulse Control), η ικανότητα αντίστασης ή καθυστέρησης μιας αυθόρμητης συμπεριφοράς.
14. Ευτυχία (Happiness), η ικανότητα αίσθησης της ικανοποίησης με τη ζωή του και της ψυχαγωγίας.

15. Αισιοδοξία (Optimism), η ικανότητα να θεωρήσης της θετικής πλευράς της ζωής και η διατηρεί θετικής στάσης απέναντί της.

Οι παραπάνω διαστάσεις ομαδοποιούνται σε 5 βασικές διαστάσεις της συναισθηματικής και κοινωνικής νοημοσύνης (Palmer et al., 2003 • Thiebaud et al., 2005) και είναι οι εξής :

α) η ικανότητα του ατόμου να έχει συνείδηση και να κατανοεί τον εαυτό του και τα συναισθήματά του περικλείοντας στοιχεία όπως η συναισθηματική αυτογνωσία, αυτοσεβασμός και αυτοπραγμάτωση (intrapersonal emotional intelligence)

β) η ικανότητα του ατόμου να σχετίζεται με τους άλλους και περιλαμβάνει στοιχεία όπως ενσυναίσθηση και διαπροσωπικές σχέσεις (interpersonal emotional intelligence)

γ) η ικανότητα του ατόμου να «διαχειρίζεται» ικανοποιητικά τις αξιώσεις του περιβάλλοντος και να αντιμετωπίζει τις όποιες προβληματικές καταστάσεις με επιτυχία, όπως για παράδειγμα επίλυση προβλημάτων, αντικειμενικότητα και ευελιξία (adaptability emotional intelligence)

δ) η ικανότητα του ατόμου να διαχειρίζεται ισχυρά συναισθήματα πίεσης, όπως το άγχος και παράλληλα να ελέγχει τις παρορμήσεις του (stress management emotional intelligence)

ε) η ικανότητα του ατόμου να χαίρεται την ζωή και να την αντιμετωπίζει με μια θετική στάση, με ευτυχία και αισιοδοξία (general mood emotional intelligence).

Συνοψίζοντας, θα αναφέραμε ότι μίλησε για 15 «μη γνωστικές» μεταβλητές που οδηγούν σε στοιχεία της προσωπικότητας και που ενδέχεται να αλλάξουν, να βελτιωθούν μέσω εκπαιδευτικών και αναπτυξιακών πρακτικών. Από την άλλη πλευρά εντούτοις, προκύπτει μια αντίθεση (Zeidner, Matthews & Roberts, 2004) διότι στα πλαίσια των εν λόγω μη γνωστικών μεταβλητών περιέχονται και ορισμένες γνωστικές ικανότητες, όπως είναι η διαδικασία επίλυσης προβλημάτων και η διαδικασία επαλήθευσης της πραγματικότητας (Reality Testing).

Αυτά τα πέντε σημαντικά συστατικά της Συναισθηματικής Νοημοσύνης είναι άρρηκτα συνυφασμένα με έναν γενικό παράγοντα της. Συμπερασματικά θα σημειώναμε ότι πρόκειται για ένα ιεραρχικό μοντέλο που περιλαμβάνει την γενική έννοια της Συναισθηματικής Νοημοσύνης, τους παραπάνω πέντε παράγοντες και τις 15 διαστάσεις (Palmer et al, 2003).

B) Το μοντέλο των Mayer & Salovey

Οι Mayer & Salovey το 1990 προσανατολίστηκαν σε έναν επιστημονικό τρόπο μέτρησης των ατομικών διαφορών στον τομέα των συναισθημάτων εισάγοντας ουσιαστικά πρώτοι τον όρο «Συναισθηματική Νοημοσύνη». Οι ερευνητές αυτοί λοιπόν βασιζόμενοι στον Gardner, αναφέρουν πως πρόκειται για μια μορφή «κοινωνικής νοημοσύνης» (social intelligence) σχετιζόμενη με την δυνατότητα να ακριβής αντίληψης, εκτίμησης και έκφρασης των συναισθημάτων. Επιπρόσθετα, ισχυρίστηκαν ότι πρόκειται για την ικανότητα της κατανόησης του συναισθήματος και της συναισθηματικής γνώσης όπως και της ικανότητας ρύθμισης των προσωπικών συναισθημάτων αφενός, αφετέρου της προώθησης της συναισθηματικής και διανοητικής προσωπικής ανάπτυξης. Προσεγγίζουν την «νοημοσύνη» μέσα από την παραδοσιακή έννοια, δηλαδή σαν σύνολο διανοητικών δυνατοτήτων που σχετίζονται με τις συγκινήσεις και την επεξεργασία των πληροφοριών που τα συναισθήματα φέρουν και αποτελούν μέρος και είναι συμβατές με την γενική νοημοσύνη. Αυτές οι δυνατότητες είναι ιεραρχημένες, όπως δηλαδή και στο ακριβώς προηγούμενο μοντέλο, ξεκινώντας από τις βασικές ψυχολογικές διαδικασίες και καταλήγοντας στις ψυχολογικά συνθετότερες. Οι συγκεκριμένοι ερευνητές επίσης υποστήριξαν ότι όλες αυτές οι διαδικασίες θεμελιώνονται και αναπτύσσονται με την ηλικία και την εμπειρία με τον ίδιο σχεδόν τρόπο με τις κρυσταλλωμένες δυνατότητες. Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι οι ικανότητες αυτές αντιμετωπίζονται ερευνητικά ανεξάρτητα από την προσωπικότητα, τις επιλεγμένες συμπεριφορές των ατόμων, και τα ταλέντα (Mayer & Salovey, 1993)

Διερεύνησαν την ικανότητα του ατόμου να διαχειρίζεται τα συναισθήματά και να συνυπάρχει με άλλα άτομα με επιτυχία, τόσο σε προσωπικό επίπεδο όσο και

διαπροσωπικό ενώ παράλληλα αναφέρθηκαν και στην ικανότητά του για λήψη αποφάσεων και επίλυση προβλημάτων. Επιπλέον υποστήριξαν πως οι ατομικές διαφορές είναι συνυφασμένες με τις διαφορές στην ικανότητα του ατόμου προσδιορισμού τόσο των προσωπικών του συναισθημάτων όσο και των άλλων. Το 1997 οι ίδιοι αναθεωρούν το μοντέλο τους διατείνοντας πως η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελείται από τέσσερις σειρές ικανοτήτων ή καλύτερα τέσσερις βαθμίδες οι οποίες είναι και οι εξής:

α) αντίληψη, έκφραση και αποτίμηση του συναισθήματος (perception, appraisal and expression of emotion) Οι δυνατότητες αυτές αναφέρονται στην αναγνώριση τόσο των συναισθημάτων του ίδιου όσο και των άλλων, στην έκφραση των προσωπικών συναισθημάτων και στην ικανότητα διάκρισης μεταξύ των συναισθημάτων των άλλων. Ακόμη, εμπερικλείει την ικανότητα να αναγνώρισης και να αξιολόγησης των συναισθημάτων (DiPaolo et al. ,1990) έτσι όπως αυτά παρουσιάζονται σε έργα τέχνης, σε σχέδια, σε συμπεριφορές κτλ. ενώ ταυτόχρονα, σχετίζεται και με την ικανότητα της επακριβούς έκφρασης των προσωπικών συναισθημάτων και των αντίστοιχων αναγκών που υποδηλώνουν τα συναισθήματα αυτά.

β) συναισθηματική διευκόλυνση της σκέψης (emotion's facilitation of thinking) εδώ γίνεται λόγος για την κατανόηση των συγκινήσεων και της αξίας των συναισθηματικών γεγονότων στη διανοητική επεξεργασία. Η συναισθηματική διευκόλυνση στην σκέψη εμπεριέχει την κατανόηση των συναισθημάτων αλλά και το κατά πόσο κάποια συναισθηματικά γεγονότα μπορούν αποτελεσματικά να συμβάλουν στην πνευματική ωρίμανση του ατόμου Τα συναισθήματα λειτουργούν σαν ένα σύστημα εγγρήγορης από την γέννηση του ατόμου, σημειώνοντας σημαντικές αλλαγές σε προσωπικό και περιβαλλοντικό επίπεδο. Σε αυτή την βαθμίδα ενυπάρχει και η ικανότητα του ατόμου να ιεραρχικοποιεί τις σκέψεις του, προσέχοντας τις σημαντικές πληροφορίες με την βοήθεια της συναισθηματικής του μνήμης και επίσης λαμβάνοντας υπόψη του εναλλακτικές λύσεις κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων.

γ) κατανόηση, ανάλυση και χρήση της συναισθηματικής γνώσης (understanding and analyzing emotions – employing emotional knowledge) Η τρίτη βαθμίδα περιλαμβάνει δεξιότητες όπως ο εντοπισμός και η διάκριση μεταξύ των συναισθημάτων, κατανόηση των αντιφατικών συναισθημάτων, και διαμόρφωση κανόνων για τα συναισθήματα: παραδείγματος χάριν, ότι πολλές φορές ο θυμός ακολουθείται από ντροπή ή ότι η απώλεια ακολουθείται σε πολλές περιπτώσεις από θλίψη και από λύπη. Πέραν της κατανόησης σημαντικό ρόλο διαδραματίζει και η αναγνώριση των αντίστοιχων αλληλουχιών τους. Το να αναγνωρίζει, άλλωστε, κανείς την αλληλουχία, την εξέλιξη των συναισθημάτων του στις διαπροσωπικές του σχέσεις αποτελεί κεντρικό στοιχείο στην έννοια της συναισθηματικής νοημοσύνης.

.δ) Συνειδητή διαχείριση των συναισθημάτων με σκοπό να προωθηθεί η συναισθηματική και διανοητική ανάπτυξη. (reflective regulation of emotion to promote emotional and intellectual growth). Εδώ βρίσκονται οι δεξιότητες συμμετοχής ή έλλειψης από τα συναισθήματα και ελέγχου όπως εξάλλου και διαχείρισης των συναισθημάτων σε είτε σε προσωπικό είτε σε διαπροσωπικό επίπεδο. Στην ίδια κατηγορία ενυπάρχει και η ικανότητα δεκτικότητας τόσο στα ευχάριστα όσο και στα δυσάρεστα συναισθήματα, η δυνατότητα συνειδητής επεξεργασίας των συναισθημάτων, προσωπικών και άλλων, αναγνωρίζοντας για παράδειγμα πόσο σαφή, τυπικά, επιδρόντα ή λογικά είναι όπως άλλωστε και η δυνατότητα διαχείρισης των συγκινήσεων, χωρίς την καταστολή ή υπερβολή των πληροφοριών που ενδέχεται να φέρουν. . Οι Mayer & Salovey αναφέρουν πως το άτομο βιώνει θετικά και αρνητικά συναισθήματα από τα οποία αποκτά εμπειρίες και μνήμες και έχοντας τες, θα είναι σε θέση να σκέφτεται τα κατάλληλα συναισθήματα για να μπορέσει να αντιμετωπίσει την εκάστοτε κατάσταση.

Το παραπάνω μοντέλο προσεγγίζει τις «συναισθηματικές ικανότητες» του ατόμου, οι οποίες συνδέουν δυο έννοιες, το συναίσθημα (emotion) και την γνώση (cognition) Πρόκειται για ένα μοντέλο αναπτυξιακό όπου οι προαναφερθείσες δεξιότητες ταξινομούνται ιεραρχικά με την πρώτη να αποτελεί την βασική ψυχολογική διεργασία αλλά και την βάση για την ανάπτυξη των υπολοίπων δεξιοτήτων, οι οποίες δε όλες θεωρούνται πως αναπτύσσονται ανάλογα με την εκάστοτε εμπειρία αλλά και ηλικία του καθενός. Η πολυπλοκότητα της συναισθηματικής ικανότητας αυξάνει διαδοχικά από την πρώτη βαθμίδα στην

τελευταία. Παρόλαυτα , όλες οι διανοητικές ικανότητες που περιγράφουν ταιριάζουν μέσα στη γενική μήτρα της αναγνώρισης και διαχείρισης των συναισθημάτων του εαυτού και των άλλων (Goleman, 2001)

Γ) Το μοντέλο του Goleman

Η συναισθηματική νοημοσύνη ως έννοια έγινε γνωστή από τον Goleman και το βιβλίο του “Η συναισθηματική νοημοσύνη: Γιατί το «EQ» είναι πιο σημαντικό από το «IQ»; (1995). Έδωσε μεγαλύτερη διάσταση στον ανάλογο ορισμό των ερευνητών Mayer & Salovey σημειώνοντας παράλληλα την ιδιαίτερη βαρύτητά του στον εργασιακό τομέα. Επιπρόσθετα, ισχυρίστηκε πως πρόκειται για αναπόσπαστο στοιχείο της προσωπικότητας (personality trait). Ο ορισμός που ο ίδιος προτείνει αναφέρει πως πρόκειται για την δυνατότητα αναγνώρισης τόσο των προσωπικών συναισθημάτων όσο και των άλλων, για την δυνατότητα δράσης και ορθής διαχείρισης των συναισθημάτων του στις διαπροσωπικές του σχέσεις. Με αυτό τον τρόπο συμπεριέλαβε την έννοια του κινήτρου, που οι Mayer & Salovey από την πλευρά τους θεωρούσαν μικρότερης σημασίας.

Το σημαντικό είναι ότι υποστήριξε πως οι δεξιότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης μπορούν να διδαχθούν κάτω από προϋποθέσεις (ενδεχομένως εξάσκηση και αφοσίωση) σε αντίθεση με το IQ που είναι σχεδόν στατικό (Goleman, 2002). Η συναισθηματική νοημοσύνη κατά εκείνον αποτελείται από συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας που ομαδοποιούνται στις εξής προσωπικές δυνατότητες:

α) αυτοεπίγνωση (self – awareness)

Αναφέρεται στην αναγνώριση των συναισθημάτων σε μια δεδομένη στιγμή και στην αξιοποίηση αυτών των συναισθημάτων στην λήψη αποφάσεων, οι οποίες αποφάσεις με τη σειρά τους επηρεάζονται ενδόμυχα από τις ατομικές αξίες. Στην παραπάνω δεξιότητα ενυπάρχει και η ικανότητα ρεαλιστικής εκτίμησης των ικανοτήτων του. Οι

άνθρωποι που έχουν αυτήν την δυνατότητα έχουν επίγνωση των δυνάμεων τους και των αδυναμιών τους και είναι δεκτικοί στην αλληλόδραση με τους άλλους.

β) αυτοδιαχείριση (self – regulation)

Σχετίζεται με την ικανότητα διαχείρισης των συναισθημάτων με απώτερο στόχο την διευκόλυνση της επιτέλεσης καθηκόντων του ατόμου. Στον ίδιο χώρο νοείται και η δυνατότητα αυτοσυγκράτησης και επιβράδυνσης διαφόρων ενεργειών με σκοπό την άμεση ευχαρίστηση, προσαρμοστικότητας (adaptability) αξιοπιστίας (trustworthiness). Η αυτοδιαχείριση βοηθά τα άτομα να ελέγξουν τα συναισθήματά τους και να σκεφτούν προτού αντιδράσουν.

γ) παρακίνηση (motivation)

Η έννοια της παρακίνησης αναφέρεται στην χρήση συναισθημάτων με σκοπό την διευκόλυνση πραγματοποίησης στόχων (Ferres, & Connel, 2004) μέσω της άντλησης ικανοποίησης από το αντικείμενο ενασχόλησης

δ) ενσυναίσθηση (empathy)

πρόκειται για την δεξιότητα του ατόμου επίγνωσης των συναισθημάτων αλλά και των αναγκών των άλλων λαμβάνοντάς τα ταυτοχρόνως υπόψη. Με άλλα λόγια θα λέγαμε ότι η ενσυναίσθηση περιλαμβάνει την ικανότητα εκείνη της εύρεσης κοινών σημείων αναφοράς και διαύλων επικοινωνίας με ανθρώπους που προέρχονται από διαφορετικά κοινωνικά πλαίσια. Οι άνθρωποι διαφορετικών ομάδων αναπτύσσουν διαφορετικούς κατά συνέπεια κανόνες έκφρασης των συγκινήσεων. Όσο μικρότερη εξοικείωση υπάρχει με αυτές τις νόρμες, τόσο η επίδειξη ενσυναίσθησης δυσκολεύει (Hall & Rosenthal, 1979).

ε) κοινωνικές δεξιότητες (social skills)

Έτσι αναφέρεται η δεξιότητα του ατόμου να χειρίζεται τα συναισθήματά του με σκοπό την κατάλληλη «ανάγνωση» της κοινωνικής πραγματικότητας και των κοινωνικών δικτύων αλλά και την «εξαγωγή» των κατάλληλων αντιδράσεων των άλλων μέσω της επιρροής, επικοινωνίας και το κατάλληλο ηγετικό στυλ. Η ικανότητα αυτή χαρακτηρίζεται από τη διπλωματία και τη διακριτικότητα.

Έτσι λοιπόν, ο Goleman, επεκτείνει το πεδίο της συναισθηματικής νοημοσύνης και προσθέτει συγκεκριμένες επικοινωνιακές και κοινωνικές δεξιότητες που έχουν να κάνουν με την κατανόηση και την έκφραση συναισθημάτων ανάγοντας μάλιστα τις προαναφερθείσες δεξιότητες (Goleman, 1998) σε επιχειρηματικό πλαίσιο, και τονίζοντας την συσχέτιση της συναισθηματικής νοημοσύνης με τον χώρο εργασίας. Τέλος, εισήγαγε τον όρο «συναισθηματικές δεξιότητες» (emotional competencies) αναφέροντας πως πρόκειται για επίκτητες προσωπικές και κοινωνικές ικανότητες που έχουν σαν βάση την συναισθηματική νοημοσύνη και με την βοήθειά τους το άτομο είναι σε θέση να επιδείξει ανώτερη απόδοση στην εργασία του. Εντούτοις, οι Zeidner, Matthews & Roberts (2004) διατύπωσαν την άποψη πως με αυτό τον τρόπο καθίσταται δύσκολο να διαφοροποιηθεί η συναισθηματική νοημοσύνη από τις άλλες δεξιότητες και τα στοιχεία της προσωπικότητας που ενδέχεται τυχόν να διαδραματίζουν σημαίνοντα ρόλο στην αναγνώριση των συναισθημάτων.

Όπως προκύπτει από την μελέτη αυτών των θεωριών, σχετικά με την Συναισθηματική Νοημοσύνη, αυτή εμφανίζεται να είναι μιας ιδιαίτερης μορφής δεξιότητα αφού σχετίζεται με την διαχείριση των ανθρώπων. Με λίγα λόγια, εμφανίζεται ως αξία, που σχετίζεται άμεσα με την κοινωνική ζωή. Εξαιτίας, λοιπόν, της άμεσης σχέσης της με αυτή, στόχος της παρούσας έρευνας ήταν να μελετήσει κατά πόσο η Συναισθηματική Νοημοσύνη είναι πιθανό να έχει μια κανονιστική διάσταση. Στην συνέχεια ακολουθεί αναφορά ερευνών, που προσπάθησαν να μελετήσουν την σχέση Συναισθηματικής Νοημοσύνης και φύλου.

ΦΥΛΟ ΚΑΙ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Υπάρχει πληθώρα θεωρητικών προσεγγίσεων και μελετών, που προσπαθούν να διερευνήσουν το κομμάτι των φυλετικών διαφορών σε σχέση πάντα με το IQ. Οι συγκεκριμένες έρευνες έχουν πάρει τέσσερις συγκεκριμένες κατευθύνσεις:

Οι πρώτες έρευνες έδειξαν ότι αναφορικά με την συνολική αυτοεκτίμηση, που προέβησαν οι συμμετέχοντες, οι άνδρες έτειναν να αξιολογούν την νοημοσύνη τους με μεγαλύτερα σκορ σε σύγκριση πάντα με τις γυναίκες. Παράλληλα, τόσο οι άνδρες όσο και οι γυναίκες αξιολογούσαν ως πιο έξυπνους τους πατέρες από τις μητέρες τους, τους παππούδες από τις γιαγιάδες τους αλλά και τα αγόρια τους από τα κορίτσια τους στην περίπτωση, που ήταν γονείς οι ίδιοι (Furnham & Rawles, 1995, Byrd & Stacey, 1993).

Η δεύτερη προσέγγιση πραγματοποιήθηκε από τους Furnham, Fong και Martin (1999), οι οποίοι και βρήκαν ότι οι γυναίκες αξιολούσαν τους εαυτούς τους με μικρότερο σκορ σε σύγκριση πάντα με τους άνδρες συμμετέχοντες σε ό,τι αφορά στον μαθηματικό, χωρικό και σωματο- κιναισθητικό τομέα. Στο ίδιο πλαίσιο ερευνών, οι γονείς έτειναν να δίνουν μεγαλύτερες βαθμολογίες στα αγόρια τους παρά στα κορίτσια τους στην περίπτωση, που καλούνταν να αξιολογήσουν την μαθηματική ικανότητα των παιδιών τους, αλλά και την λεγόμενη «ενδοπροσωπική νοημοσύνη», την ικανότητα δηλαδή να αντιλαμβάνεται κανείς τα συναισθήματά του και να προσαρμόζεται βάσει αυτών στο περιβάλλον.

Η τρίτη προσέγγιση προσπάθησε να διερευνήσει την συσχέτιση εκτιμώμενης και μετρημένης νοημοσύνης, όπου βρέθηκε θετική αλλά ισχνή συσχέτιση (Reilly & Mulhern, 1995).

Η τέταρτη προσέγγιση περιελάμβανε διαπολιτισμικές έρευνες, που σε γενικές γραμμές επιβεβαίωναν τα αποτελέσματα της πρώτης προσέγγισης (Petrides & Furnham, 2000), δείχνοντας πως το φαινόμενο της εκτίμησης της νοημοσύνης των ανδρών ως υψηλότερης σε σύγκριση με των γυναικών είναι γενικό φαινόμενο.

Πολλοί είναι εκείνοι οι ερευνητές στον χώρο των στερεοτύπων, που έχουν διατυπώσει την άποψη ότι οι γυναίκες γίνονται αντιληπτές περισσότερο ως εξυπηρετικές, ευγενικές, προσεγγίσιμες και με κατανόηση, με κοινωνικές αρετές, που σύμφωνα με τους ερευνητές ενδέχεται να υποσκιάζουν τις υπόλοιπες ικανότητές τους, που σχετίζονται για παράδειγμα με την νοημοσύνη, σε αντίθεση με τους άνδρες, που γίνονται αντιληπτοί περισσότερο ως ικανοί και έξυπνοι (Deaux & Lewis, 1984, Eagly & Mladinic, 1993) Άλλοι ερευνητές έχουν διατυπώσει την άποψη, ότι οι ίδιες οι γυναίκες είναι εκείνες που αυτουποβαθμίζονται, παρόλο, που οι δυνατότητές τους δεν συμβαδίζουν με τις αυτοαναφορές τους (Glick & Fiske, 2001). Σύμφωνα με τους Glick, Wilk και Perreault (1995), αυτό ενδέχεται να συμβαίνει επειδή τα άτομα έχουν την τάση να στερεοτυπούν άτομα προερχόμενα από κοινωνικές ομάδες με υψηλό στάτους, όπως είναι οι άνδρες, ως άξια (agentic) και αντίστοιχα τα προερχόμενα άτομα από χαμηλό κοινωνικό στάτους, όπως είναι οι γυναίκες, ως κοινωνικά ενάρετα (communal). Μια τέτοια, σύμφωνα με τον Jackman (1994), κατηγοριοποίηση, βοηθά ενδεχομένως τα άτομα να κατανοήσουν τις υπάρχουσες κοινωνικές ισορροπίες (για παράδειγμα, ότι οι γυναίκες φροντίζουν τα παιδιά και οι άνδρες αναλαμβάνουν τους κοινωνικούς ρόλους και την προστασία των γυναικών).

Ένας από τους στόχους της παρούσας έρευνας που σχετίζεται με τον παράγοντα φύλο ήταν η διερεύνηση της σχέσης συναισθηματικής νοημοσύνης και φύλου.

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΝΟΡΜΑΣ

Οι άνθρωποι στην περίπτωση κοινωνικής αλληλεπίδρασης, (Beauvois Dubois, 2001), καταφεύγουν σε στρατηγικές αυτοπαρουσίασης προκειμένου να ενισχύσουν την εικόνα τους και με στόχο να το επιτύχουν βασίζονται στις νόρμες ή με άλλα λόγια, σε κοινωνικά καθορισμένους κανόνες.

Αργότερα, οι Jellison & Green, αναφέρθηκαν για πρώτη φορά στην έννοια της νόρμας, (1981) προσανατολίζοντας τις έρευνες τους στο αποκαλούμενο «θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης» (fundamental attribution error) και ερμηνεύοντας το χρησιμοποιήσαν συστηματικά την έννοια της νόρμας. Στήριξαν την θεωρία τους στον «κανόνα εσωτερικότητας» (internality norm), ισχυριζόμενοι ότι οι στρατηγικές αυτοπαρουσίασης βασίζονται σε νόρμες.

Συγκεκριμένα, οι Jellison & Green, ανέφεραν ότι οι άνθρωποι δίνουν εσωτερικές εξηγήσεις όταν βρίσκονται στην διαδικασία εξήγησης ένα γεγονός. Αναζητώντας την αιτία αυτού του φαινομένου, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι αυτό ενδέχεται να συμβαίνει εξαιτίας της ύπαρξης ενός κοινωνικού κανόνα αξιολόγησης (judgment norm) ο οποίος αποδίδει μεγαλύτερη αξία σε αυτό το συγκεκριμένο είδος επεξήγησης (Beauvois & Dubois, 2001). Η διαδικασία που ακολούθησαν προκειμένου να στηρίξουν αυτή τους την άποψη ήταν η εξής: ζήτησαν από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο Rotter's ROT- I/E, πρόκειται για ένα ερωτηματολόγιο εσωτερικότητας-εξωτερικότητας, με την οδηγία να το συμπληρώσουν κατά τέτοιο τρόπο που να δίνουν την καλύτερη δυνατή εικόνα του εαυτού τους. Από τα αποτελέσματα φάνηκε πως τα άτομα είχαν την τάση να δίνουν περισσότερο εσωτερικές εξηγήσεις σε σχέση με την συνθήκη κατά την οποία τους ζητήθηκε να δίνουν απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο με απόλυτη ειλικρίνεια.

Η συγκεκριμένη θεωρία συστηματοποιήθηκε από τον Beauvois (1984; Beauvois & Dubois, 1988). Μάλιστα, όπως σημειώνει η Dubois, τα αποτελέσματα των ερευνών που έχουν γίνει όλα αυτά τα χρόνια έρχονται να επικυρώσουν την εν λόγω θεωρία συστηματικά και έγκυρα (Dubois, 1997). Σύμφωνα με αυτούς τους μελετητές ο κανόνας της εσωτερικότητας περιβάλλεται από υψηλή κοινωνική αξία, σε ό,τι τουλάχιστον σχετίζεται με την εξήγηση γεγονότων όπου τονίζεται ο ρόλος του δράντος ως αιτιακός παράγοντας. Οι εσωτερικές αποδόσεις έχουν λοιπόν μεγαλύτερη

αξία από τις εξωτερικές επειδή ακριβώς βασίζονται σε κοινωνική απαίτηση (social demand). Η νόρμα, εξάλλου, (Dubois και Beauvois 2005) αποκτάται και εξελίσσεται μέσω αξιολογικών διαδικασιών (evaluative practices), είτε σε σχολικά είτε σε εργασιακά πλαίσια και καθιστώντας το άτομο από την μια μεριά ικανό να ισχυροποιήσει την ίδια του την αξία και οδηγώντας το ταυτόχρονα από την άλλη μεριά σε «κοινωνικές συνταγές» (Dubois&Beauvois, 2002).

Κατά τον Pansu (1997) ο κανόνα της εσωτερικότητας είναι κοινωνικά επίκτητος μέσω κανονιστικών διαδικασιών εκμάθησης (normative learning process). Κατά τον ίδιο, στην περίπτωση που δοθεί βαρύτητα στα πλαίσια του εκπαιδευτικού συστήματος προκειμένου να ενστερνιστεί ο κανόνα της εσωτερικότητας αυτό συμβαίνει επειδή έχει επενδυθεί με μεγάλη κοινωνική αξία και εμπεριέχει και μια μορφή κοινωνικής χρηστικότητας (social utility). Με λίγα λόγια, το άτομο που καταφεύγει σε εσωτερικές εξηγήσεις εκτιμάται περισσότερο από τον κοινωνικό περίγυρο και αξιολογείται θετικότερα (Pansu & Gilibert, 2002). Εξάλλου, το άτομο στην προσπάθεια αναζήτησης απόδοσης αιτίου ενός γεγονότος στρέφεται στο κοινωνικό του περιβάλλον στο οποίο και ενυπάρχουν πάμπολλες νόρμες και αξίες, όπως για παράδειγμα είναι η πριμοδότηση των εσωτερικών αποδόσεων σε σχέση με τις εξωτερικές.

Κατά τους Beauvois & Dubois, οι νόρμες δεν αναφέρονται σε συγκεκριμένες κοινωνικές ομάδες οι οποίες έχουν ξεκάθαρα κατηγοριοποιηθεί από τον εκάστοτε κοινωνικό παρατηρητή. Αντίθετα, αναφέρονται σε μεγαλύτερες κοινωνικές ομάδες στις οποίες ανήκει ο ίδιος ο παρατηρητής, όπως για παράδειγμα είναι οι Δυτικές Κοινωνίες. Με αυτό τον τρόπο η διαδικασία κοινωνικής σύγκρισης καθίσταται αρκετά περιορισμένη και επομένως η κανονιστικότητα ορισμένων κρίσεων είναι σχεδόν αδύνατον να είναι αντιληπτή. Αντιθέτως, τείνουν να γίνονται αντιληπτές και να εκλαμβάνονται ως «παγκόσμια ψυχολογική αλήθεια» (universal psychological truth) (Beauvois & Dubois, 2001).

Οι έρευνες των Beauvois και Dubois έχουν αφήσει να εννοηθεί ότι η έννοια της νόρμας σχετίζεται άμεσα με την διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας σε ό,τι αφορά την αξία. Σύμφωνα με το έργο των συγκεκριμένων ερευνητών, έχει φανεί ότι οι ανθρώπινες αξίες δύναται να διαχωριστούν σε εκείνες, που σχετίζονται με την κοινωνική ανέλιξη και σε εκείνες, που σχετίζονται με την κοινωνική επιθυμητότητα. Με βάση όλα τα παραπάνω, στην προκειμένη έρευνα γίνεται προσπάθεια ανάδειξης του κανονιστικού ή μη χαρακτήρα της Συναισθηματικής Νοημοσύνης, με την

βοήθεια πάντα των δύο παραπάνω διαστάσεων της αξίας, της κοινωνικής επιθυμητότητας και της κοινωνικής χρηστικότητας.

ΠΡΟΕΡΕΥΝΑ – Α' ΦΑΣΗ

Σε αυτό το αρχικό μέρος της έρευνας πραγματοποιήθηκε μια προσπάθεια εντοπισμού εκείνων των επιθέτων, που φόρτιζαν εμφανέστερα αφενός στον παράγοντα της κοινωνικής επιθυμητότητας, αφετέρου σε εκείνον τον παράγοντα της κοινωνικής χρηστικότητας.

ΔΕΙΓΜΑ

Σε αυτό το αρχικό κομμάτι της έρευνας έλαβαν μέρος 40 άτομα, από τους οποίους 23 ήταν άνδρες και 17 ήταν γυναίκες. Τα 9 άτομα ήταν ηλικίας από 18-23, τα 21 ηλικίας 24-29 και τα 10 από 33 έως 35 χρόνων. Οι 6 από αυτούς είχαν λυκειακή μόρφωση, οι 6 ήταν απόφοιτοι ΙΕΚ, οι 7 απόφοιτοι τεχνολογικής εκπαίδευσης, οι 12 πανεπιστημιακής εκπαίδευσης και οι 9 μεταπτυχιακής εκπαίδευσης. Το δείγμα ήταν ευκαιριακό.

ΥΛΙΚΟ

Αρχικά επιλέγησαν 210 επίθετα από ένα λεξικό τσέπης με στόχο την δημιουργία μιας λίστας με επίθετα που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν. Η λογική που ακολουθήθηκε ήταν πως σε παρόμοια λεξικά βρίσκονται οι πιο ευρέως χρησιμοποιούμενες λέξεις. Στην συνέχεια τα συγκεκριμένα επίθετα κατηγοριοποιήθηκαν είτε στην διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας είτε στην διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας και με αυτό τον τρόπο καθορίστηκε η φόρτισή τους. Σε αυτή την φάση του πειράματος χρησιμοποιήθηκαν 48 επίθετα, εκ των οποίων τα 22 ήταν μετάφραση των επιθέτων εκείνων, της έρευνας των Gambon και Gallay στην Γαλλία (Gambon, Gallay, 2001). Από αυτά τα συγκεκριμένα επίθετα, τα 24 θεωρούνταν κοινωνικά χρηστικά, 12 εκ των οποίων με αρνητικό φορτίο και 12 με θετικό φορτίο αντίστοιχα. Τα υπόλοιπα 24 επίθετα αφορούσαν στην διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας, 12 εκ των οποίων είχαν αντίστοιχα θετικό και τα υπόλοιπα 12 αρνητικό φορτίο.

Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τα επίθετα που χρησιμοποιήθηκαν σε αυτή την φάση της έρευνας.

Πίνακας Α1: Επίθετα πρώτης φάσης προέρευνας.

ΘΕΤΙΚΑ ΕΠΙΘΕΤΑ	
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΧΡΗΣΤΙΚΟΤΗΤΑ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΘΥΜΗΤΟΤΗΤΑ
Αυταρχικός	Αγαπητός
Δραστήριος	Ελκυστικός
Δυναμικός	Συμπαθητικός
Έξυπνος	Τίμιος
Εργατικός	Ειλικρινής
Φιλόδοξος	Ανεκτικός
Ανεξάρτητος	Εγκάρδιος
Αποφασιστικός	Αισιόδοξος
Ενημερωμένος	Αλτρουιστής
Ικανός	Εξωστρεφής
Οξυδερκής	Εγέμνος
Ωριμος	Φιλότιμος
ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΕΠΙΘΕΤΑ	
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΧΡΗΣΤΙΚΟΤΗΤΑ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΘΥΜΗΤΟΤΗΤΑ
Απερίσκεπτος	Επιτηδευμένος
Ασταθής	Μικροπρεπής
Αφελής	Υποκριτής
Δειλός	Ψεύτης
Ευάλωτος	Άκαρδος
Υπερευαίσθητος	Αλαζόνας
Άβουλος	Αχάριστος
Αδέξιος	Δύστροπος
Ανίκανος	Εγωιστής
Απληροφόρητος	Κακόβουλος
Αστοιχείωτος	Κυνικός
Οκνηρός	Ματαίοδοξος

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Οι 40 συμμετέχοντες κλήθηκαν να απαντήσουν σε ένα ερωτηματολόγιο που περιείχε τα παραπάνω επίθετα σύμφωνα με τις οδηγίες που αναγράφονταν. Οι απαντήσεις

τους ήταν προσωπικές και δεν τους ανακοινώθηκε κανείς χρονικός περιορισμός σχετικά με την διάρκεια συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου.

Για κάθε ένα από τα παραπάνω επίθετα ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν σε ποιο βαθμό πίστευαν ότι επηρεάζουν την πιθανότητα ενός ατόμου να είναι είτε αρεστό είτε επιτυχημένο. Αναλυτικότερα, για κάθε ένα επίθετο ξεχωριστά, τα άτομα πρόβαιναν σε 2 εκτιμήσεις, απαντώντας σε μια πενταβάθμια κλίμακα. Η μία εκτίμηση αφορούσε στην διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας και η άλλη αντίστοιχα στην διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας. Σε αυτό το σημείο σκόπιμο είναι να αναφερθεί ότι τα επίθετα παρουσιάστηκαν με αλφαβητική σειρά και η σειρά των ερωτήσεων αντισταθμίστηκε (βλ.παράρτημα).

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Αρχικά, για να αποφευχθεί το ενδεχόμενο παρεμβολής των δημογραφικών στοιχείων των συμμετεχόντων στην έρευνα πραγματοποιήθηκαν αναλύσεις, σύμφωνα με τις οποίες τόσο το φύλο, όσο και η ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο των συμμετεχόντων δεν επηρέασε τα αποτελέσματα.

Στην προκειμένη περίπτωση χρησιμοποιήθηκε ο στατιστικός έλεγχος t για ταιριασμένα δείγματα (Κατσίλης, 1998) προκειμένου να εντοπιστούν εκείνα τα επίθετα, που εμφανίζουν ισχυρότερες φορτίσεις αφενός στον πόλο της κοινωνικής επιθυμητότητας αφετέρου στον πόλο της κοινωνικής χρηστικότητας με στόχο την κατασκευή της λίστας των επιθέτων που θα χρησιμοποιούνταν στην κυρίως ερευνητική προσπάθεια.

Πίνακας Α2: Σύγκριση των Μ.Ο. των επιθέτων ανά διάσταση

	M Επιθυμητότητα	M Χρηστικότητα	St,D	t (39)	p
Άβουλος	2,78	3,03	1,23	1,28	,208
Αγαπητός	4,18	3,40	1,14	4,30	,000
Αδέξιος	2,40	2,85	1,20	-2,38	,022
Αισιόδοξος	3,70	3,83	1,02	-,78	,442
Άκαρδος	2,98	2,80	2,04	054	,590
Αλαζόνας	3,08	3,10	1,63	-,10	,918

Αλτρονιστής	3,78	2,98	1,49	3,40	,002
Ανεχτικός	3,78	3,30	1,30	2,31	,026
Ανεξάρτητος	3,08	3,55	1,11	-2,71	,010
Ανίκανος	2,75	3,43	1,49	-2,86	,007
Απερίσκεπτος	2,93	3,40	1,28	-2,35	,024
Απληροφόρητος	2,40	3,35	1,81	-3,32	,002
Αποφασιστικός	3,43	4,40	1,16	-5,29	,000
Ασταθής	3,15	3,10	,85	,37	,711
Αστοιχείωτος	2,70	3,30	1,78	-2,13	,039
Αυταρχικός	3,38	3,48	1,35	-,047	,643
Αφελής	2,60	3,33	1,55	-2,95	,005
Αγάριστος	3,35	2,70	1,87	2,19	,034
Δειλός	2,55	3,20	1,39	-2,96	,005
Δραστήριος	3,70	4,40	,94	-4,71	,000
Δυναμικός	3,70	4,53	,87	-5,97	,000
Δύστροπος	3,35	2,95	1,55	1,63	,111
Εγκάρδιος	4,35	2,98	1,15	7,58	,000
Εγωιστής	3,30	3,40	1,63	-,39	,700
Ειλικρινής	4,38	3,20	1,30	5,72	,000
Ελκυστικός	3,83	3,55	1,06	1,64	,109
Ενημερωμένος	2,88	4,15	1,22	-6,61	,000
Έξυπνος	3,50	4,43	1,09	-5,34	,000
Εξωστρεφής	3,88	3,35	1,20	2,77	,009
Επιτηδευμένος	3,18	3,35	1,41	-,78	,438
Εργατικός	2,83	4,33	1,40	-6,80	,000
Ευόλωτος	2,75	3,40	1,64	-2,50	,017
Εχέμυθος	4,15	3,40	1,35	3,50	,001
Ικανός	3,28	4,30	1,33	-4,87	,000
Κακόβουλος	3,40	3,03	1,73	1,37	,179
Κυνικός	3,40	2,93	1,72	1,74	,089
Ματαιόδοξος	2,78	3,03	1,32	-1,20	,237
Μικροπρεπής	3,28	2,90	1,37	1,73	,092
Οκνηρός	2,60	3,23	1,96	-2,02	,050
Οξυδερκής	3,30	3,93	1,53	-2,59	,014
Συμπαθητικός	4,35	3,03	1,37	6,13	,000
Τίμιος	4,20	2,85	1,29	6,61	,000
Υπερευαίσθητος	2,98	2,93	1,30	,24	,809
Υποκριτής	3,30	3,15	1,94	,49	,628
Φιλόδοξος	3,13	4,33	1,30	-5,82	,000
Φιλότιμος επιθ/τα- Φιλότιμος χρηστ/τα	4,10	3,40	1,38	3,20	,003
Ψεύτης	3,40	3,53	1,99	-,40	,693
Ωριμος	3,75	4,03	,85	-2,05	0,47

Τα επίθετα εκείνα, που παρουσίασαν στατιστικά σημαντικές διαφορές στατιστικά σημαντικές διαφορές είναι τα εξής με αλφαβητική σειρά ανά διάσταση :

Κοινωνική Επιθυμητότητα: αγαπητός,, αλτρουιστής, ανεχτικός, , αφελής, αγάριστος, , εγκάρδιος, ειλικρινής, εξωστρεφής, εργατικός, εχέμυθος, ικανός, συμπαθητικός, τίμιος, και.φιλότιμος.

Κοινωνική Χρηστικότητα: αδέξιος, ανεξάρτητος, ανίκανος, απερίσκεπτος, απληροφόρητος, αποφασιστικός, αστοιχείωτος, δειλός, δραστήριος, δυναμικός, ενημερωμένος, έξυπνος, ευάλωτος, , οκνηρός, οξυδερκής φιλόδοξος και, τέλος, ώριμος.

Από τα 48 αρχικά επίθετα, που χρησιμοποιήθηκαν, λοιπόν, στατιστικά σημαντικές διαφορές παρουσίασαν τα 31 σε σχέση πάντα με τον πόλο, στον οποίο φάνηκαν να φορτίζουν. Συγκεκριμένα, στην διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας εμφανίστηκαν 10 επίθετο με θετικό φορτίο και μόνο ένα με αρνητικό. Αντίστοιχα, στην διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας τα 11 επίθετα παρουσίασαν θετικό φορτίο και τα υπόλοιπα 9 αρνητικό.

Πίνακας Α3: επίθετα Α' φάσης της προέρευνας

	Κοινωνική Χρηστικότητα	Κοινωνική Επιθυμητότητα
ΘΕΤΙΚΑ	Ανεξάρτητος	Αγαπητός
	Αποφασιστικός	Αλτρουιστής
	Δυναμικός	Ανεχτικός
	Δραστήριος	Εγκάρδιος
	Ενημερωμένος	Ειλικρινής
	Έξυπνος	Εξωστρεφής
	Εργατικός	Εχέμυθος
	Ικανός	Συμπαθητικός
	Οξυδερκής	Τίμιος
	Φιλόδοξος	Φιλότιμος
	Ωριμος	
ΑΡΝΗΤΙΚΑ	Αδέξιος	Αγάριστος
	Ανίκανος	
	Απερίσκεπτος	
	Απληροφόρητος	
	Αστοιχείωτος	
	Αφελής	
	Δειλός	
	Ευάλωτος	
	Οκνηρός	

Σε αυτή την περίπτωση φάνηκε ότι οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν ως κριτήριο διάκρισης την φόρτισή τους και όχι την διάσταση την οποία θα περιμέναμε να εκφράζουν.

Τα παραπάνω αποτελέσματα κατέστησαν αναγκαία μία περαιτέρω προέρευνα, με στόχο τον εντοπισμό επιθέτων κοινωνικής επιθυμητότητας, εφόσον το πρόβλημα παρουσιάστηκε στα επίθετα κοινωνικής επιθυμητότητας με αρνητική φόρτιση.

ΠΡΟΕΡΕΥΝΑ – Β' ΦΑΣΗ

Σε αυτή την φάση αναζητήθηκαν εκείνα τα επίθετα με αρνητική φόρτιση που σχετίζονται με την διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας.

ΔΕΙΓΜΑ

Στην συγκεκριμένη φάση της έρευνας έλαβαν μέρος 30 συνολικά άτομα, 13 άνδρες και 17 γυναίκες. Τα 6 άτομα ήταν ηλικίας 18-23 ετών, τα 17 ηλικίας 24-29, τα και τα 7 30-35. Σε ό,τι αφορά στο μορφωτικό επίπεδο, οι 7 ήταν απόφοιτοι λυκείου, οι 7 απόφοιτοι ΙΕΚ, ο ένας απόφοιτος ΤΕΙ, οι 8 απόφοιτοι ΑΕΙ και τέλος 8 μεταπτυχιακοί φοιτητές. Όπως και στο δείγμα της Α' φάσης, έτσι και εδώ, το δείγμα ήταν ευκαιριακό.

ΥΛΙΚΟ

Για τις ανάγκες της συγκεκριμένης έρευνας κατασκευάστηκε εκ νέου ένα διαφορετικό ερωτηματολόγιο, με 32 επίθετα. Τα 10 από αυτά σχετίζονταν με την διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας, 5 με θετικό φορτίο και 5 με αρνητικό. Αντίστοιχα, για την διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας χρησιμοποιήθηκαν 5 επίθετα με θετικό φορτίο και ένα με αρνητικό. Η χρησιμοποίηση αυτών των επιθέτων

πραγματοποιήθηκε με κριτήριο την στατιστική τους σημαντικότητα κατά την Α' φάση.

Τα υπόλοιπα επίθετα, 16 στο σύνολο, που χρησιμοποιήθηκαν, αφορούσαν στην διάσταση της κοινωνικής επιθυμητότητας, είχαν αρνητική φόρτιση και δεν είχαν χρησιμοποιηθεί στην προηγούμενη φάση της προέρευνας.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Οι απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο ήταν προσωπικές και δεν δόθηκε συγκεκριμένος χρόνος απάντησης στους συμμετέχοντες. Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να προβούν σε μία και μόνο εκτίμηση αυτή την φορά. Το κάθε άτομο καλούνταν να απαντήσει κατά πόσο κάθε επίθετο συνεισέφερε στο να θεωρείται κάποιος αρεστός ή επιτυχημένος. Και σε αυτή την περίπτωση χρησιμοποιήθηκε πενταβάθμια κλίμακα, όπου στο ένα άκρο ήταν η δυνατότητα επαγγελματικής επιτυχίας και στο άλλο η δυνατότητα να είναι κανείς αρεστός. Υπήρξε αντιστάθμιση της σειράς και σε αυτή την περίπτωση, εναλλάσσοντας τα δυο άκρα. Επιπρόσθετα, τα επίθετα παρουσιάστηκαν αλφαβητικά (βλ.παράρτημα).

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Β' ΦΑΣΗΣ ΠΡΟΕΡΕΥΝΑΣ

Κατά την στατιστική επεξεργασία δεν φάνηκε επίδραση των δημογραφικών στοιχείων του δείγματος. Η ηλικία, το φύλο αλλά και το μορφωτικό επίπεδο δεν φάνηκε να επηρεάζουν τις εκτιμήσεις των συμμετεχόντων.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, ο απότερος στόχος της συγκεκριμένης φάσης έγκειτο στο να βρεθούν εκείνα τα επίθετα που να προσλαμβάνονται ξεκάθαρα με όρους κοινωνικής χρηστικότητας αφενός αφετέρου κοινωνικής επιθυμητότητας. Με αυτό τον τρόπο, άλλωστε θα προέκυπταν και τα επίθετα εκείνα, που θα αποτελούσαν την λίστα, βάσει της οποίας οι συμμετέχοντες θα εκτιμούσαν τα άτομα-στόχους της συγκεκριμένης έρευνας. Ακολουθεί ο πίνακας, που περιέχει τους μέσους όρους όπως και τις τυπικές αποκλίσεις των συγκεκριμένων επιθέτων.

Πίνακας β1 Μέσος όρος και τυπικές αποκλίσεις επιθέτων

ΕΠΙΘΕΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΘΥΜΗΤΟΤΗΤΑΣ	M	St.D.
Αγαπητός	3,33	,80
Αγενής	3,10	,80
Ανελέητος	2,90	1,24
Ανήθικος	2,93	1,08
Ανιαρός	3,27	,98
Ανίκανος	3,10	1,18
Απαθής	3,00	1,11
Απληροφόρητος	3,00	1,05
Απρόσωπος	3,17	,95
Ασυγκίνητος	2,80	1,19
Αφελής	3,30	1,02
Αφιλότιμος	3,03	,89
Αχάριστος	3,13	,97
Δειλός	3,63	,93
Δύστροπος	3,23	1,16
Εγκάρδιος	3,87	,97
Εγωκεντρικός	2,87	1,00
Ειλικρινής	3,47	,86
Ενόλωτος	3,67	096
Ζηλόφθονος	3,43	1,07
Κυνικός	3,00	,91
Μικροπρεπής	3,37	1,10
Συμπαθητικός	3,53	,90
Τίμιος	3,30	1,05
Υπερόπτης	3,03	,85
Ψυχρός	3,00	1,17
Φλύαρος	3,50	,78
ΕΠΙΘΕΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΧΡΗΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	M	St.D.
Δραστήριος	1,80	,80
Αποφασιστικός	2,07	,78
Φιλόδοξος	1,80	,66
Έξυπνος	2,30	088
Ενημερωμένος	2,06	,91

Συγκεκριμένα, από τα επίθετα κοινωνικής επιθυμητότητας με αρνητικό φορτίο, εκείνα δηλαδή που συγκέντρωσαν το ενδιαφέρον μας σε αυτή την φάση, επιλέξαμε τα 17 εκείνα, που παρουσίαζαν μέσο όρο πιο κοντά στο 5. Σε αυτό το σημείο κρίνεται σκόπιμο να αναφέρουμε ότι η κωδικοποίηση των ερωτηματολογίων έγινε με τέτοιο τρόπο, ώστε οι βαθμολογίες που πλησίαζαν το 1 προσέγγιζαν περισσότερο τον πόλο της κοινωνικής χρηστικότητας, ενώ όσο προσέγγιζαν το 5 πλησίαζαν τον πόλο της κοινωνικής επιθυμητότητας.

Υπολογίστηκαν οι μέσοι όροι των επιθέτων που προσλήφθηκαν με διαφορετικούς όρους κοινωνικής αξίας ή διαφορετικό φορτίο. Με αυτό τον τρόπο προέκυψαν τέσσερις μεταβλητές. Ονομάσαμε την πρώτη μεταβλητή χρηστικότητα θετικά και περιείχε εκείνους τους μέσους όρους, που σχετίζονται με την κοινωνική χρηστικότητα και έχουν θετικό φορτίο. Η δεύτερη μεταβλητή ονομάστηκε χρηστικότητα αρνητικά και περιείχε τους μέσους όρους, που αφορούν στην κοινωνική χρηστικότητα και χαρακτηρίζονται από αρνητικό φορτίο. Κατά τον ίδιο τρόπο, η τρίτη μεταβλητή ονομάστηκε επιθυμητότητα θετικά και αποτελούνταν από τους μέσους όρους που σχετίζονται με την κοινωνική επιθυμητότητα και έχουν θετική φόρτιση, ενώ, τέλος η τέταρτη μεταβλητή ονομάστηκε επιθυμητότητα αρνητικά και περιείχε μέσους όρους κοινωνικής επιθυμητότητας με αρνητικό φορτίο.

Ακολούθησε σύγκριση ανάμεσα στις μεταβλητές με στατιστικό έλεγχο t για ταιριασμένα δείγματα. Εκείνο, που αναμέναμε σαν αποτέλεσμα και τελικά δεν επιβεβαιώθηκε σε καμία διάσταση ήταν ότι θα βρίσκαμε στατιστικά σημαντική διαφορά ανάμεσα στα κοινωνικά χρηστικά επίθετα θετικής φόρτισης και στα αντίστοιχα ομοδιάστατα αρνητικής φόρτισης, όπως άλλωστε και μεταξύ επιθέτων κοινωνικής επιθυμητότητας θετικής φόρτισης και ομοδιάστατων αρνητικής.

Πίνακας Β2: Σύγκριση των μέσων όρων των δύο διαστάσεων.

	M1	M2	t(29)	p
Επιθυμητότητα θετικά-Χρηστικότητα θετικά	3,50	2,01	8,75	,000
Επιθυμητότητα θετικά-Χρηστικότητα αρνητικά	3,50	3,37	1,01	,319
Επιθυμητότητα θετικά- Επιθυμητότητα αρνητικά	3,50	3,07	2,06	,048

Χρηστικότητα θετικά-Χρηστικότητα αρνητικά	2,01	3,37	-8,13	,000
Χρηστικότητα θετικά- Επιθυμητότητα αρνητικά	2,01	3,07	-7,30	,000
Χρηστικότητα αρνητικά- Επιθυμητότητα αρνητικά	3,37	3,076	1,67	,105

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα, στατιστικά σημαντική διαφορά προκύπτει στην σχέση κοινωνικά χρηστικών επιθέτων θετικής φόρτισης και αντίστοιχα της διαφορετικής διάστασης. Μία ακόμη διαφορά προκύπτει ανάμεσα στα επίθετα κοινωνικής επιθυμητότητας αρνητικού φορτίου και στα κοινωνικά χρηστικά θετικού φορτίου. Τέλος, ανάμεσα στα επίθετα κοινωνικής επιθυμητότητας και σε εκείνα κοινωνικής χρηστικότητας με θετικό φορτίο παρατηρούμε άλλη μια σημαντική στατιστική διαφορά.

Από τα παραπάνω στατιστικά αποτελέσματα εκείνο που συγκεντρώνει ενδιαφέρον είναι η διαφορά μεταξύ επιθέτων κοινωνικά χρηστικών θετικού φορτίου και κοινωνικά επιθυμητών ίδιου φορτίου, το οποίο ως εύρημα μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι υπάρχει σαφής διάκριση μεταξύ των δύο διαστάσεων. Αντίθετα, δεν παρατηρείται κάτι αντίστοιχο και με εκείνα τα επίθετα που φέρουν αρνητική φόρτιση, αφού όπως διαφαίνεται και από τον πίνακα δεν προκύπτει καμία στατιστικά σημαντική διαφορά ανάμεσα στα επίθετα κοινωνικής χρηστικότητας αρνητικού φορτίου και εκείνα της κοινωνικής χρηστικότητας με το ίδιο φορτίο. (χρηστικότητα-αρνητικά με επιθυμητότητα –αρνητικά). Επίσης δεν παρατηρείται καμία στατιστική διαφορά κοινωνικά χρηστικών επιθέτων αρνητικής φόρτισης και κοινωνικά επιθυμητών επιθέτων θετικής φόρτισης. (χρηστικότητα-αρνητικά με επιθυμητότητα – θετικά).

Όπως φαίνεται από όσα προηγήθηκαν, το φύλο οδηγεί στην ανάδειξη του κοινωνικού χαρακτήρα διάφορων «παγκόσμιων αληθειών». Στην συγκεκριμένη έρευνα, προκειμένου να ερευνηθεί το φαινόμενο αυτό χρησιμοποιήθηκε το πλαίσιο της ηγεσίας όπου η κανονιστική συμπεριφορά απέναντι στα δύο φύλα είναι πιο ξεκάθαρη.

KYPIA EPEYNA

Κύριος στόχος της παρούσας έρευνας ήταν να ερευνήσει το πώς το επίπεδο συναισθηματικής νοημοσύνης σχετίζεται με το φύλο των ατόμων – στόχων. Αν η πρόσληψη της συναισθηματικής νοημοσύνης επηρεάζεται από το φύλο των ηγετών με συγκεκριμένο τρόπο τότε δικαιούται κανείς να αναφέρει ότι η συναισθηματική νοημοσύνη εμφανίζει κανονιστικό χαρακτήρα (λειτουργεί δηλαδή με συγκεκριμένο – προβλέψιμο τρόπο κάτω από διάφορες συνθήκες) και συνεπώς είναι και αυτή κομμάτι των ευρύτερων «παγκόσμιων αληθειών» που εξυπηρετούν συγκεκριμένους στόχους και σκοπούς και καλλιεργούνται από την κοινωνία όπως συμβαίνει με τον κανόνα της εσωτερικότητας.

Ειδικότερα, υποθέσαμε ότι αφενός η αξιολόγηση των ηγετών εξαρτάται από το επίπεδο Συναισθηματικής Νοημοσύνης που τους διακρίνει (όπου υψηλό επίπεδο συναισθηματικής νοημοσύνης σημαίνει καλή αξιολόγηση και όπου αντίστοιχα χαμηλό επίπεδο συναισθηματικής νοημοσύνης σημαίνει κακή αξιολόγηση), αφετέρου, η αξιολόγηση των ατόμων-στόχων επηρεάζεται από το φύλο τους. Οι γυναίκες-στόχοι θα αξιολογούνται ως λιγότερο ικανές σε σύγκριση με τους άντρες – στόχους.

Οι ανεξάρτητες, λοιπόν, μεταβλητές της έρευνας ήταν δύο: η συναισθηματική νοσημοσύνη (με δύο τιμές χαμηλή και υψηλή) και το φύλο του ατόμου στόχου (άνδρας ή γυναίκα). Η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η εκτίμηση των υποκειμένων για τα άτομα στόχους.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

ΠΕΙΡΑΜΑΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Το πειραματικό σχέδιο, που ακολουθήθηκε ήταν 2 χ 2 μεταξύ υποκειμένων. Οι ανεξάρτητες μεταβλητές της έρευνας ήταν δύο Α) το επίπεδο συναισθηματικής νοημοσύνης με δύο τιμές, υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη και χαμηλή, και Β) Το φύλο του ατόμου στόχου με αντίστοιχα δύο τιμές, άνδρας και γυναίκα.. Η

εξαρτημένη μεταβλητή ήταν οι αξιολογήσεις των συμμετεχόντων για το άτομο - στόχο χρησιμοποιώντας τα 10 επίθετα, που προέκυψαν από την έρευνα.

Οι πειραματικές συνθήκες της παρούσας έρευνας ήταν οι εξής τέσσερις: α) υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη και άνδρας στόχος β) υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη και γυναίκα στόχος γ) χαμηλή συναισθηματική νοημοσύνη και άνδρας στόχος και τέλος, δ) χαμηλή συναισθηματική νοημοσύνη και γυναίκα στόχος

ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

Τα άτομα που έλαβαν μέρος στην έρευνα ήταν συνολικά 120, 30 ανά συνθήκη, άνδρες και γυναίκες, 20 έως 30 ετών, με διάφορα επίπεδα μορφώσεως. Συγκεκριμένα, συμμετείχαν 63 γυναίκες και 57 άνδρες, οι περισσότεροι εκ των οποίων απόφοιτοι πανεπιστημιακών ιδρυμάτων (46 άτομα), ακολουθούν σε ποσοστό συμμετοχής οι κάτοχοι μεταπτυχιακού διπλώματος (26 άτομα), οι απόφοιτοι ΙΕΚ (14 άτομα), οι απόφοιτοι τεχνολογικής εκπαίδευσης (18 άτομα) και τέλος, οι απόφοιτοι λυκείου (14 άτομα).

ΥΛΙΚΟ

Η ποικιλία των θεωρητικών απόψεων στην συναισθηματική νοημοσύνη συνεπάγεται και αντίστοιχη ποικιλία σε εργαλεία μέτρησής της. Σημειώνονται δυο τρόποι μέτρησης της συναισθηματικής νοημοσύνης, είτε μέσω διεκπεραίωσης δραστηριοτήτων (performance based measures), είτε μέσω κλίμακων αυτοαξιολόγησης-αυτοαναφοράς (self report measure). Γενικά, οι κλίμακες αυτοαξιολόγησης είναι πιο εύχρηστες (Sjoberg, & Littorin, 2003). Τα κυριότερα εργαλεία μέτρησης και αξιολόγησης της συναισθηματικής νοημοσύνης είναι:

α) Bar – On (Bar – On EQ-I instrument)

Αποτελείται από 133 ερωτήσεις οι οποίες κατατάσσονται σε 5 παράγοντες ενδοπροσωπικό, διαπροσωπικό, προσαρμοστικότητα, διαχείριση άγχους, και γενική διάθεση και 15 υπο – παράγοντες.. Επίσης, αφού το ίδιο αποτελεί εργαλείο αυτοαναφοράς δεν δύναται από μόνο του να αποτελέσει δείκτης συγκεκριμένης ικανότητας (Hein, 2004).

β) To Multifactor Emotional Intelligence Scale

Πρόκειται για τεστ ικανοτήτων των Mayer, Caruso & Salovey περισσότερο παρά για ένα εργαλείο αυτοαναφοράς. Σύμφωνα με αυτό, ο συμμετέχοντας καλείται να διεκπεραιώσει δώδεκα καθήκοντα (tasks), τα οποία σχετίζονται με τις τέσσερις δεξιότητες, δηλαδή της αφομοίωσης, της αντίληψης, κατανόησης και της διαχείρισης των συναισθημάτων. Παράλληλα, πολλές από τις κλίμακες μετρούν στοιχεία τα οποία σαφώς και επηρεάζονται, από την εμπειρία του εκάστοτε ατόμου, όπως είναι η περίπτωση της επίλυσης προβλημάτων όπου παίζει σημαντικό ρόλο η εξοικείωση, η εκπαίδευση και γενικότερη εμπειρία του ατόμου, ενώ οι απαντήσεις, που δίνονται είναι άμεσα συνυφασμένες με την στάση ζωής του συμμετέχοντα, την γενικότερη κουλτούρα του αλλά και την γενικότερη εμπειρία του.

γ) ECI

Η συγκεκριμένη μέτρηση δεν πρόκειται για μια νέα θεωρητική πρόταση από τον Goleman αλλά για την νέα συνεργασία και αναθεώρηση, που πραγματοποίησε με τους R. Boyatzis και τον Rhee, την ίδια χρονιά, την οποία και ονόμασε «θεωρία της απόδοτικότητας».. Στο εν λόγω μοντέλο λοιπόν οι πέντε συναισθηματικές δεξιότητες του πρώτου μοντέλου ενσωματώθηκαν σε τέσσερις.. Πρόκειται για ένα ερωτηματολόγιο αξιολόγησης 360⁰ μοιρών. Ο συμμετέχοντας αξιολογείται από το καθολικό εργασιακό περιβάλλον του, τόσο από τους συναδέλφους του, όσο και από ανωτέρους και κατωτέρους του στην εργασιακή κλίμακα σε σχέση πάντα με 20 δεξιότητες. Οι συγκεκριμένες δεξιότητες είναι συνυφασμένες με την συναισθηματική νοημοσύνη και κατατάσσονται σε τέσσερις παράγοντες: 1) αυτοσυνείδηση (self awareness) 2) κοινωνική συνείδηση (social awareness) 3) αυτοέλεγχος (self management) 4) διαχείριση διαπροσωπικών σχέσεων (relationship management).

Τέλος, ακόμη και αυτό το εργαλείο δεν αποφεύγει το μειονέκτημα της μη ικανοποιητικής προβλεπτικής εγκυρότητας. Επειδή, εξάλλου, πρόκειται για μια μέτρηση αυτοαναφοράς δεν καταφέρνει να ξεπεράσει τα ίδια ακριβώς προβλήματα, με εκείνη του Bar-On, σχετικά με την μέτρηση ή μη ικανοτήτων.

Στην προκειμένη έρευνα χρησιμοποιήθηκε η τελευταία μέτρηση (ECI) λόγω του ότι το συγκεκριμένο μοντέλο ήταν αυτό που γνωρίζει την μεγαλύτερη επιτυχία και διάδοση τόσο στον ακαδημαϊκό όσο και στον επιχειρησιακό κόσμο.

Το υλικό του συγκεκριμένου ερωτηματολογίου, που χρησιμοποιήθηκε στο κυρίως μέρος του πειράματος απαρτίστηκε από το ερωτηματολόγιο αξιολόγησης 360^ο μοιρών του Daniel Goleman, το οποίο εργαλείο μέτρησης έχει ήδη αναφερθεί. Βέβαια, προτού χορηγηθεί στους συμμετέχοντες ακολουθήθηκε η απαραίτητη διαδικασία της στάθμισης μέσω της διπλής μετάφρασης (από τα αγγλικά στα ελληνικά και εν συνεχεία το ελληνικό κείμενο μεταφράστηκε στα αγγλικά από ανεξάρτητο μεταφραστή) Πιο συγκεκριμένα, το αρχικό ερωτηματολόγιο απαντάται μέσω 5βάθμιας κλίμακας Likert.την οποία και διατηρήσαμε. Στο πρώτο μέρος οι συμμετέχοντες απαντούσαν σε ερωτήσεις, που σχετίζονταν με τα δημογραφικά τους στοιχεία, στην συνέχεια έβλεπαν το συμπληρωμένο ερωτηματολόγιο από τον διευθυντή ή την διευθύντρια, και έπειτα από κάθε διάσταση συναισθηματικής νοημοσύνης ξεχωριστά απαντούσαν κατά πόσο τους φαίνεται το άτομο-στόχος αγαπητό, αποφασιστικό, δραστήριο, εγκάρδιο, ειλικρινές, ενημερωμένο, έξυπνο, συμπαθητικό, τίμιο και, τέλος, φιλόδοξο. Επιπρόσθετα,, σε αυτό το σημείο κρίνεται σκόπιμο να αναφερθεί πως, καθώς το ερωτηματολόγιο θα χορηγούνταν σε εκπαιδευτικά πλαίσια, αποκλείστηκαν οι ερωτήσεις εκείνες, που απαρτίζουν τον γνωστικό παράγοντα (cognitive cluster), όπως τον αποκαλούν οι ερευνητές και οι ερωτήσεις αυτές είναι οι: ερ19 «Αναγνωρίζω επαναλαμβανόμενα μοτίβα σε καταστάσεις ή πληροφορίες», ερ28 «Εξηγώ σύνθετα γεγονότα ως μια σειρά από αιτίες και αποτελέσματα», ερ38 «Κάνω κατανοητά γεγονότα και πληροφορίες χρησιμοποιώντας παραδείγματα και μεταφορές», ερ46 «Αντιμέτωπος με τρεις τουλάχιστον εναλλακτικές προτάσεις αποφασίζω με βάση την προτεραιότητά τους», ερ55 «Εξηγώ μια καινούργια κατάσταση αναλύοντας μια παρελθούσα κατάσταση» και ερ62 «Εξηγώ σύνθετα γεγονότα μέσω πινάκων, σχεδίων και διαγραμμάτων». Χρησιμοποιήθηκαν, λοιπον, οι υπόλοιπες 4 διαστάσεις, δηλαδή αυτοσυνείδηση (self awareness), κοινωνική συνείδηση (social awareness), αυτοέλεγχος (self management) και τέλος διαχείριση διαπροσωπικών σχέσεων (relationship management).

ΠΕΙΡΑΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Οι συμμετέχοντες στην κυρίως πειραματική διαδικασία κλήθηκαν να απαντήσουν σε ένα ερωτηματολόγιο, που περιείχε αρχικά ερωτήσεις για τα δημογραφικά τους στοιχεία και έπειτα τις απαντήσεις του διευθυντικού στελέχους, οργανωμένες ανά διάσταση, σε τετραβάθμια κλίμακα. Στο τέλος της κάθε δάστασης ξεχωριστά τα άτομα καλούνταν να αξιολογήσουν τον διευθυντή ή την διευθύντρια ανάλογα με την συνθήκη, σε μια πενταβάθμια κλίμακα των δέκα επιθέτων, που είχαν επιλεγεί βάσει της προέρευνας. Οι απαντήσεις του στελέχους ήταν σημειωμένες με στυλό, στις συνθήκες υψηλής συναισθηματικής νοημοσύνης απαντημένες 3 και 4, ενώ στις συνθήκες χαμηλής συναισθηματικής νοημοσύνης αντίστοιχα 1 και 2. Οι οδηγίες που δόθηκαν στους συμμετέχοντες ήταν γραπτές και δεν διέφεραν σε καμιά συνθήκη. Τους ζητήθηκε μόνο να διαβάσουν τις απαντήσεις του διευθυντή ή αντίστοιχα της διευθύντριας και να τον ή την αξιολογήσουν. Δεν δόθηκε σε καμιά συνθήκη συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν να διαπιστωθεί κατά πόσο το φύλο του ηγετη επηρεάζει την αντίληψη του επιπέδου της συναισθηματικής νοημοσύνης του ατόμου – στόχου. Κατ' αρχήν έγινε έλεγχος της πιθανής επίδρασης που είχαν τα δημογραφικά στοιχεία των συμμετεχόντων στις απαντήσεις τους και συγκεκριμένα το φύλο, η ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο.

Όπως προκύπτει από τις αναλύσεις το μορφωτικό επίπεδο των συμμετεχόντων δεν επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο αυτοί απαντούν στο ερωτηματολόγιο. Παρομοίως το φύλο του κριτή δεν φαίνεται να επηρεάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων. Μόνο στην διάσταση της αυτεπίγνωσης φαίνεται ότι το φύλο του κριτή επηρεάζει τις απαντήσεις ($t(118)=2,64$, $p<0,05$). Ωστόσο, όσον αφορά στην ηλικία, αυτή φαίνεται να επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο αντιδρούν οι συμμετέχοντες.

Ωστόσο, λόγω της εκτεταμένης βιβλιογραφίας που αναδεικνύει ότι το φύλο των κριτών επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τον τρόπο με τον οποίο οι συμμετέχοντες απαντούν στις διάφορες ερωτήσεις η μεταβλητή αυτή συμπεριλήφθηκε κατά την

διαξαγωγή του ελέγχου πολλαπλής διακύμανσης (manova) (μαζί με τις δυο ανεξάρτητες μεταβλητές φύλο στόχου και συναισθηματική νοημοσύνη στόχου).

Η ανάλυση αυτή ανέδειξε τα ακόλουθα αποτελέσματα:

Όπως φαίνεται από την ανάλυση αυτή προκύπτει ότι η αλληλεπίδραση των μεταβλητών του φύλου στόχου και της συναισθηματικής νοημοσύνης καθώς η αλληλεπίδραση του φύλου στόχου με το φύλο του κριτή όπως και η αλληλεπίδραση των μεταβλητών φύλο στόχου, φύλο κριτή και συναισθηματική νοημοσύνη στόχου δεν εμφανίζουν στατιστικά σημαντικές διαφορές. Με απλά λόγια ο συνδυασμός των μεταβλητών αυτών δεν επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο απαντούν οι συμμετέχοντες.

Όσον αφορά την κάθε μεταβλητή ξεχωριστά φαίνεται να επηρεάζουν τις απαντήσεις των ατόμων. Έτσι το φύλο του ατόμου στόχου φαίνεται να ασκεί στατιστικά σημαντική επιρροή στις ακόλουθες δυο περιπτώσεις: διάσταση διαχείριση σχέσεων (επιθυμητότητα) $F(1)= 12,428, p<0,05$ και διάσταση αυτεπίγνωση (χρηστικότητα) $F(1)= 8,698, p<0,05$. Παράλληλα, η συναισθηματική νοημοσύνη του ατόμου στόχου επηρεάζει, όπως είναι και αναμενόμενο, τις απαντήσεις των συμμετεχόντων. Αναλυτικά: διάσταση διαχείρισης σχέσεων (επιθυμητότητα) $F(1)= 156,885, p<0,05$, διάσταση διαχείρισης σχέσεων (χρηστικότητα) $F(1)= 282,937, p<0,05$, διάσταση αυτοδιαχείρισης (επιθυμητότητα) $F(1)= 108,288, p<0,05$, διάσταση αυτοδιαχείρισης (χρηστικότητα) $F(1)= 275,623, p<0,05$, διάσταση κοινωνικής επίγνωσης (επιθυμητότητα) $F(1)= 112,490, p<0,05$, διάσταση κοινωνικής επίγνωσης (χρηστικότητα) $F(1)= 300,777, p<0,05$, διάσταση αυτεπίγνωσης (επιθυμητότητα) $F(1)= 58,601, p<0,05$ και τέλος διάσταση αυτεπίγνωσης (χρηστικότητα) $F(1)= 224,101, p<0,05$.

Τέλος, ενώ αρχικά το φύλο του κριτή είχε φανεί ότι δεν είχε στατιστικά σημαντική επίδραση στις απαντήσεις των συμμετεχόντων η συγκεκριμένη ανάλυση αναδεικνύει την επίδραση αυτής της μεταβλητής σε κάποιες διαστάσεις. Έτσι το φύλο του κριτή φαίνεται να ασκεί στατιστικά σημαντική επιρροή σε τέσσερις διαστάσεις: διάσταση διαχείρισης σχέσεων (χρηστικότητα) $F(1)= 4,106, p<0,05$, διάσταση κοινωνικής επίγνωσης (επιθυμητότητα) $F(1)= 4,749, p<0,05$, διάσταση αυτεπίγνωσης

(επιθυμητότητα) $F(1)= 9,163, p<0,05$ και διάσταση αυτεπίγνωσης (χρησιτικότητα) $F(1)= 7,658, p<0,05$.

Από την ανάλυση αυτή προκύπτει ότι η μόνη αλληλεπίδραση που εμφανίζεται είναι αυτή της μεταβλητής του φύλου του κριτή με την συναισθηματική νοημοσύνη του κριτή. Έτσι:

Η αλληλεπίδραση του φύλου του κριτή με την συναισθηματική νοημοσύνη του ατόμου- στόχου εμφανίζεται να είναι στατιστικά σημαντική στις ακόλουθες περιπτώσεις: διάσταση διαχείρισης σχέσεων (χρησιτικότητα) $F(1)= 5,607, p<0,05$ και διάσταση αυτεπίγνωσης (χρησιτικότητα) $F(1)= 4,052, p<0,05$. Στην συνέχεια έγινε ανάλυση για να φανεί ανάμεσα σε ποιες συγκεκριμένα ομάδες εντοπίζεται η στατιστικώς σημαντική διαφορά. Έτσι:

Πίνακας μέσων όρων και τυπικών αποκλίσεων για κάθε διάσταση Σ.Ν. αναφορικά με το φύλο του κριτή και την συναισθηματική νοημοσύνη του ατόμου στόχου.

		Άνδρες		Γυναίκες	
	διαστάσεις Σ.Ν.	Υψηλή Σ.Ν.	Χαμηλή Σ.Ν.	Υψηλή Σ.Ν	Χαμηλή Σ.Ν.
		M(St.D)	M.(St.D)	M.(St.D)	M(St.D)
Επιθυμητότητα	Διαχείριση σχέσεων	3.39 (0.72)	2.13(0.62)	3.37(0.67)	1.84(0.49)
	Αυτοδιαχείριση	3.47(0.86)	2.10(0.75)	3.51(0.83)	1.92(0.56)
	Κοινωνική επίγνωση	3.69(0.76)	2.15(0.61)	3.38(1.07)	1.84(0.54)
	Αυτεπίγνωση	3.76(0.63)	2.66(0.71)	3.25(0.88)	2.26(0.68)
χρησιτικότητα	Διαχείριση σχέσεων	4.18(0.39)	2.50(0.65)	4.23(0.40)	2.01(0.84)
	Αυτοδιαχείριση	4.17(0.42)	2.20(0.88)	4.21(0.48)	1.81(0.84)
	Κοινωνική επίγνωση	3.99(0.49)	2.17(0.68)	4.06(0.48)	1.80(0.78)
	Αυτεπίγνωση	3.93(0.62)	2.45(0.69)	3.88(0.59)	1.86(0.62)

Υπάρχει στατιστική σημαντική διαφορά ανάμεσα στους άνδρες και γυναίκες κριτές σε ό,τι αφορά στην διάσταση διαχείρισης σχέσεων χρηστικότητας ανάμεσα στους άνδρες στόχους χαμηλής Σ.Ν και της γυναίκες στόχους χαμηλής Σ.Ν. ($t(58)=2,470$, $p<0,02$), στην διάσταση αυτεπίγνωσης ανάμεσα στους άνδρες χαμηλής Σ.Ν. και τις γυναίκες χαμηλής Σ.Ν. ($t(58)=3,467$, $p<0,001$) και στην διαστάση της κοινωνικής επίγνωσης ανάμεσα στους άνδρες χαμηλής Σ.Ν. και γυναίκες χαμηλής Σ.Ν. ($t(58)=1,957$, $p<0,055$). Τέλος, υπάρχει μια τάση εμφάνισης διαφοράς μεταξύ ανδρών χαμηλής Σ.Ν και γυναίκες χαμηλής Σ.Ν. σε ό,τι αφορά και στην διάσταση της αυτοδιαχείρισης. Από τα ως άνω αποτελέσματα φαίνεται ότι δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ ανδρών και γυναικών (χρηστικότητα) όταν χαρακτηρίζονται από υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη (Μάνδρες διαχείριση σχέσεων = 4.18-Μγυναίκες διαχείριση σχέσεων= 4.23, Μάνδρες αυτοδιαχείριση =4.17- Μγυναίκες αυτοδιαχείριση = 4.21, Μάνδρες κοινωνική επίγνωση= 3.99- Μγυναίκες κοινωνική επίγνωση= 4.06, Μάνδρες αυτεπίγνωση=3.93- Μγυναίκες κοινωνική επίγνωση=3.88.

ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Στόχος της συγκεκριμένης έρευνας ήταν να δειχθεί κατά πόσο το επίπεδο συναισθηματικής νοημοσύνης σχετίζεται με το φύλο των ηγετών. Με λίγα λόγια, στην περίπτωση που η πρόσληψη της συναισθηματικής νοημοσύνης επηρεάζεται από το φύλο των ηγετών με συγκεκριμένο τρόπο τότε υπάρχει μια σαφής ένδειξη ότι η Συναισθηματική Νοημοσύνη εμφανίζει κανονιστικό χαρακτήρα και συνεπώς αποτελεί και η ίδια αναπόσπαστο κομμάτι των ευρύτερων «παγκόσμιων αληθειών» που εξυπηρετούν συγκεκριμένους στόχους και σκοπούς και δημιουργούνται και αναπαράγονται από την κοινωνία όπως συμβαίνει άλλωστε με τον κανόνα της εσωτερικότητας.

Κατά την πρώτη φάση της έρευνας, παρουσιάστηκε δυσκολία στον εντοπισμό επιθέτων με αρνητικό περιεχόμενο, τα οποία φορτίζουν στον πόλο της κοινωνικής επιθυμητότητας και σε εκείνα που φορτίζουν αντίστοιχα στον πόλο της κοινωνικής χρηστικότητας.

Μεθοδολογικά σφάλματα, όπως για παράδειγμα η δυσκολία διαχωρισμού των αρνητικών επιθέτων σε κοινωνικά χρηστικά και κοινωνικά επιθυμητά πιθανολογείται να οφείλεται στον τρόπο διατύπωσης των ερωτήσεων, όπως για παράδειγμα όταν οι συμμετέχοντες καλούνταν να αποφασίσουν σε ποιο βαθμό η αχαριστία επηρεάζει την πιθανότητα κάποιου να είναι αρεστός, ίσως να το έβρισκαν

αρκετά δύσκολο. Επίσης, είναι πιθανό σύνολο των ατόμων που χρησιμοποιήθηκαν κατά τις δυο φάσεις της προέρευνας να ήταν μικρό και για αυτό το λόγο να χρειάζεται η συμμετοχή περισσότερων ατόμων, για να διασφαλιστούν πιο έγκυρα και αξιόπιστα αποτελέσματα.

Εντούτοις, με βάση την πρώτη φάση της προέρευνας υπήρξαν επίθετα που φόρτιζαν ξεκάθαρα στον πόλο της κοινωνικής χρηστικότητας. Κατά την δεύτερη φάση της προέρευνας, όμως, οι μέσοι όροι των επιθέτων που συγκεντρώθηκαν φόρτιζαν στον πόλο της κοινωνικής επιθυμητότητας. Ο διαχωρισμός επιθέτων χρηστικότητας και επιθυμητότητας κατέστη δυσδιάκριτος γιατί τα πρώτα παρουσιάζουν παρόμοια αποτελέσματα με τα δεύτερα.

Σε αυτό το σημείο προέκυψε αντίφαση, αφού υπήρξαν επίθετα που φόρτιζαν χρηστικά φόρτιση ενώ τα ίδια αυτά επίθετα παρουσίαζαν τιμές ανάλογες με τα επίθετα που περιμέναμε να φορτίζουν στην επιθυμητότητα.

Η αδυναμία σε αυτό το σημείο της έρευνας υπάρχει πιθανότητα να έγκειται στην ατυχή επιλογή των επιθέτων, που θεωρήθηκε ότι φόρτιζαν στην επιθυμητότητα. Παρόλαυτα, υπάρχει η περίπτωση, όταν τα άτομα οδηγούνται να αποφασίσουν αν ένα επίθετο αναφέρεται στην διάσταση της κοινωνικής χρηστικότητας ή της επιθυμητότητας να προβαίνουν σε αυτή την κρίση, αλλά ότι γενικώς σε αυτήν την περίπτωση είναι τα χρηστικά επίθετα πιο εύκολο να εντοπιστούν.

Όταν γίνεται σύγκριση μεταξύ των επιθέτων, κατά την δεύτερη φάση της προέρευνας, δεν προκύπτει καμιά διάκριση.. Τα άτομα κρίνουν υπό το πρίσμα της λογικής ότι το αρνητικό χαρακτηριστικό συνεπάγεται και αντιπαθές άτομο. Στην περίπτωση, δηλαδή, κατά την οποία ένα επίθετο φορτίζει αρνητικά φαίνεται να μην τους απασχολεί πλέον σε τι ακριβώς αναφέρεται αυτό. Η επικέντρωση σε ένα αρνητικό χαρακτηριστικό όσον αφορά στην χρηστικότητα μεταφέρει αξία και στο επίπεδο του κατά πόσο ένα άτομο είναι συμπαθές.

Κατά την φάση της κυρίως έρευνας, τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν τις υποθέσεις μας. Ειδικότερα, υποθέσαμε πως η εκτίμηση των συμμετεχόντων θα ήταν συνυφασμένη με το επίπεδο Συναισθηματικής Νοημοσύνης που παρουσίαζαν τα άτομα στόχοι και ότι οι γυναίκες στόχοι της έρευνας θα κρίνονταν λιγότερο θετικά σε σχέση με τους άνδρες στόχους.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το επίπεδο Συναισθηματικής Νοημοσύνης φαίνεται να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην εκτίμηση των συμμετεχόντων για τα άτομα –

στόχους. Στην περίπτωση, δε υψηλής συναισθηματικής νοημοσύνης, τα άτομα στόχοι προσλαμβάνονται με τον ίδιο ακριβώς τρόπο, ανεξαρτήτου φύλου.

Συγκεκριμένα, το φύλο του ατόμου στόχου δεν φαίνεται να επηρεάζει καθοριστικά τις απαντήσεις των συμμετεχόντων, παρά σε ορισμένες διαστάσεις και μάλιστα σε επίπεδο χαμηλής συναισθηματικής νοημοσύνης. Σε αυτό το σημείο, τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας φαίνεται να συμβαδίζουν με τα πορίσματα παρόμοιων ερευνών (Glick & Fiske, 2001) κατά τις οποίες οι γυναίκες εμφανίζονται ως πιο αυστηροί κριτές των γυναικών-στόχων από ό,τι οι ίδιοι οι άνδρες προς ομοφύλους ή προς γυναίκες αντίστοιχα.

Η Συναισθηματική νοημοσύνη, σύμφωνα με τα πορίσματα της συγκεκριμένης έρευνας, δεν φάνηκε να εμφανίζει κανονιστικό χαρακτήρα, πράγμα, που έμμεσα ενδέχεται να υποδηλώνει ότι πρόκειται για μια «πραγματική αξία» όπως συμβαίνει και με την κανονική νοημοσύνη και όχι με την νόρμα.. Υπάρχει περίπτωση, εντούτοις, να σημαίνει ότι είναι τόσο βαθιά ριζωμένος ο κανονιστικός της χαρακτήρας, που δεν αναδύθηκε μέσω της προκειμένης έρευνας.

Επιπρόσθετα, σε ό,τι αφορά στο φύλο, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα φαίνεται ότι αναφορικά με δύο συγκεκριμένες διαστάσεις της Σ.Ν. το φύλο φαίνεται να επηρεάζει στην διάσταση της διαχείρισης σχέσεων (επιθυμητότητα) και στην διάσταση της αυτεπίγνωσης (χρηστικότητα). Το πρώτο συμπέρασμα που μπορεί να αναφέρει κανείς από τα ως άνω αποτελέσματα είναι ότι η επίδραση του φύλου δεν σχετίζεται με τον πόλο της αξιολογικής γνώσης στον οποίο φορτίζουν οι εκτιμήσεις (επιθυμητότητα- χρηστικότητα). Μια πιθανή ερμηνεία για το γεγονός ότι το φύλο του ατόμου στόχου φαίνεται να επηρεάζει τις συγκεκριμένες διαστάσεις της Σ.Ν. ίσως σχετίζεται με το γεγονός ότι αυτές οι διαστάσεις είναι αυτές που αναδεικνύουν σε μεγαλύτερο βαθμό τις «διαφορές» ανάμεσα στα δύο φύλα. Ίσως δηλαδή οι απόψεις του κόσμου για την διαφορετικότητα των δύο φύλων να στηρίζεται κατά κύριο λόγο στον τρόπο με τον οποίο άνδρες – γυναίκες αλληλεπιδρούν με τους άλλους, για παράδειγμα ότι οι γυναίκες θεωρούνται . ποιο συμπονετικές από τους άνδρες, και στο πώς βλέπουν τους εαυτούς τους για παράδειγμα ότι οι άντρες θεωρητικά έχουν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και ξέρουν ποιο καλά τι θέλουν από τις γυναίκες.

Σε αυτό το σημείο κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούν και ορισμένες αδυναμίες της κυρίως έρευνας. Ενδέχεται τα αποτελέσματα να επηρεάστηκαν από τον μη δυνατό, ενδεχομένως, χειρισμό του φύλου, αφού οι συμμετέχοντες μπορεί να μην έδωσαν την απαιτούμενη βαρύτητα στις λέξεις διευθυντής/ διευθύντρια. Σε αυτή την περίπτωση

ένας πιο δυνατός χειρισμός ενδέχεται να επιβαλλόταν. Επίσης, το δείγμα ήταν σχετικά μικρό (120 άτομα).

Τις όποιες αδυναμίες της παρούσας έρευνας θα μπορούσαν αν καλύψουν ανάλογες έρευνες, που θα καθιστούσαν εντονότερο τον χειρισμό της μεταβλητής του ατόμου-στόχου έτσι ώστε να επιβεβαιωθούν ή όχι τα προαναφερθέντα αποτελέσματα. Επιπλέον, έρευνες που να διερευνούσαν την σχέση Συναισθηματικής Νοημοσύνης κριτή και Συναισθηματικής Νοημοσύνης ατόμου-στόχου θα αποτελούσαν κάλλιστη συνέχεια της παρούσας έρευνας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Beauvois Dubois, Normativity and self presentation, (2001) *Journal of Managerial Psychology*, **16** (7), 490-508
- Boyatzis, R. & Sala, F. (2004). Assessing Emotional Intelligence Competencies. To appear in Glenn Geher (ed), *The Measurement of Emotional Intelligence*. Hauppauge, NY: Nova Science Publishers
- Byrd, M., & Stacey B., (1993). Bias in IQ perception, *Psychologist*, **6**, 16.
- Cherniss, C. (2000). Emotional Intelligence: What it is and Why it Matters. Paper presented at the *Annual Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology*, New Orleans, LA,
- Deaux, K., & Lewis, L.L. (1984). Structure of gender Stereotypes: interrelationships among components and gender label. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 991-1004/
- Dubois, N. (1997). Scales and Questionnaires Measuring Internal vs. External Causal Explanations in Organizational Contexts. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, **6** (1), 25-35
- Dubois, N. & Beauvois, J.L. (2002). Evaluation et connaissance evaluative. *New Review of Social Psychology*, **1**, 1-25
- Dubois, N. & Beauvois, J.L. (2005). Normativeness and individualism. *European Journal of Social Psychology*, **35**, 123-146
- Ferres, N. & Connel, J. 2004. Emotional intelligence in leaders: an antidote for cynicism towards change?. *Strategic Change*, **13**, 61-67
- Furnham A. & Rawles, R. (1995). Sex differences in the estimation of Intelligence. *Journal of social Behaviour and Personality*, **10**, 741-745
- Furnham A, Fong G. & Martin N. (1999), Sex and Cross-Cultural Differences in the Estimated Multi-Faceted intelligence quotient score for self. Parents and simblings. *Personality and Individual Differences*, **26**, 1025-1034.
- Furnham, A. (2003). Belief in a just world: research over the past decade. *Personality and Individual Differences*, **34**, 795-817
- Glick P., Wilk, K., & Perreault, m., (1995). Images of occupations: Components of Gender and status in occupational stereotypes, *Sex Roles*, **32**, 565-582.

Goleman, D. 2002. Leadership that get results. *Harvard Business Review*, **2** (March – April)

Goleman, D. 1998, *Ο ρόλος της συναισθηματικής νοημοσύνης στον χώρο εργασίας*.

Hein, S. (2004). Emotional Intelligence Tests, στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://eqi.org>

Hein, S. (2004). Definition and History of Emotional Intelligence, στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://eqi.org>

Jackman, M.R. (1994). The velvet glove: Paternalism and Conflict in gender, class and race relations. Berkeley, CA: University of California Press.

Pansu, P. (1997). The Norm of Internality in an Organizational Context. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, **6** (1), 37-58

Pansu, P. & Gilibert, D. (2002). Effect of Causal Explanations on Work-related Judgments. *Applied Psychology*, **51**(4), 505-526

Petrides, K.V., & Furnham A., (2000), Gender Differences in Measured and Self-Estimated Trait Emotional Intelligence, *Sex Roles*, **42**, 449-461.

Reilly, J., & Mulhern, G., (1995). Gender Differences in Self – Estimated IQ: The need for care in interpreting group data. *Personality and Individual Differences*, **18**, 189-192.

Sjoberg, L. & Littorin, P. (2003). Emotional Intelligence, personality and sales performance. SSE/EFI Working Paper Series in *Business Administration*, **8**, 1-24, www.eiconsortium.org.

Zeidner, M., Matthews, G. & Roberts, R. (2004). Emotional Intelligence in the Workplace: A critical review. *Applied Psychology: An International Review*, **53**(3), 371-399.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Α. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ Α'ΦΑΣΗΣ ΠΡΟΕΡΕΥΝΑΣ

Β. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β'ΦΑΣΗΣ ΠΡΟΕΡΕΥΝΑΣ

Γ. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΥΡΙΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στα πλαίσια μιας έρευνας που υλοποιείται από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα της «Οργανωτικής και Οικονομικής Ψυχολογίας», σας ζητάμε να συμπληρώσετε το ακόλουθο ερωτηματολόγιο. Στην αρχή είναι κάποιες ερωτήσεις που αφορούν σε δημογραφικά στοιχεία (ηλικία, φύλο κλπ). Στην συνέχεια ακολουθεί μια λίστα επιθέτων. Μετά από κάθε επίθετο ακολουθούν δυο ερωτήσεις στις οποίες καλείστε να επιλέξετε μια από τις ακόλουθες απαντήσεις: καθόλου, λίγο, πολύ, απόλυτα, κυκλώνοντας κάθε φορά τον αντίστοιχο αριθμό. Ευχαριστούμε πολύ για την συνεργασία.

Φύλο: Άνδρας ☐ Γυναίκα ☐

Ηλικία :

Μορφωτικό επίπεδο : Δημοτικό ☐

Γυμνάσιο ☐

Λύκειο ☐

ΙΕΚ ☐

ΤΕΙ ☐ Τμήμα:.....

ΑΕΙ ☐ Τμήμα:.....

Μεταπτυχιακό ☐ Τμήμα:.....

Διδακτορικό ☐ Τμήμα:.....

Για κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα καλείστε να κυκλώσετε τον αριθμό που εκφράζει καλύτερα την προσωπική σας εκτίμηση σε σχέση με κάθε ερώτηση (1= καθόλου, 2= λίγο, 3= μέτρια, 4= πολύ και 5= απόλυτα)

Άβουλος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αγαπητός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αδέξιος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αισιόδοξος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Άκαρδος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αλαζόνας

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αλτρουιστής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ανεκτικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ανεξάρτητος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ανίκανος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Απερίσκεπτος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Απληροφόρητος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αποφασιστικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ασταθής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αστοιχείωτος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αυταρχικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αφελής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Αχάριστος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Δειλός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Δραστήριος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Δυναμικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Δύστροπος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Εγκάρδιος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Εγωιστής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ειλικρινής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ελκυστικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ενημερωμένος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Έξυπνος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Εξωστρεφής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Επιτηδευμένος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Εργατικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ευάλωτος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Εχέμυθος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ικανός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5



Κακόβουλος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Κυνικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ματαιόδοξος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Μικροπρεπής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Οκνηρός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Οξυδερκής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Συμπαθητικός

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Τίμιος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Υπερευαίσθητος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Υποκριτής

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Φιλόδοξος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Φιλότιμος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ψεύτης

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Ωριμος

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να είναι αρεστό**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι επηρεάζεται η πιθανότητα ενός ατόμου **να πετύχει**, αν διαθέτει αυτό το χαρακτηριστικό;

Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
1	2	3	4	5

Στα πλαίσια μιας έρευνας που υλοποιείται από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα της «Οργανωτικής και Οικονομικής Ψυχολογίας», σας ζητάμε να συμπληρώσετε το ακόλουθο ερωτηματολόγιο. Στην αρχή είναι κάποιες ερωτήσεις που αφορούν σε δημογραφικά στοιχεία (ηλικία, φύλο κλπ). Στην συνέχεια ακολουθεί μια λίστα επιθέτων. Μετά από κάθε επίθετο καλείστε να δηλώσετε το βαθμό που πιστεύετε ότι το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό σχετίζεται περισσότερο με την πιθανότητα ενός ατόμου να είναι αρεστό ή με την πιθανότητα ενός ατόμου να πετύχει επαγγελματικά. Ευχαριστούμε πολύ για την συνεργασία.

Φύλο: Άνδρας ☐ Γυναίκα ☐

Ηλικία :

Μορφωτικό επίπεδο : Δημοτικό ☐

Γυμνάσιο ☐

Λύκειο ☐

.....IEK ☐ Σχολή.....

ΤΕΙ ☐ Τμήμα:.....

ΑΕΙ ☐ Τμήμα:.....

Μεταπτυχιακό ☐ Τμήμα:.....

Διδακτορικό ☐ Τμήμα:.....

Για κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα καλείστε να κυκλώσετε τον αριθμό που εκφράζει καλύτερα την προσωπική σας εκτίμηση σε σχέση με κάθε ερώτηση (1= επηρεάζει απόλυτα την πιθανότητα να είναι κανείς αρεστός, 2= επηρεάζει περισσότερο την πιθανότητα να είναι κανείς αρεστός, 3= επηρεάζει εξίσου την πιθανότητα να είναι κανείς αρεστός και την πιθανότητα να είναι επαγγελματικά πετυχημένος, 4= επηρεάζει περισσότερο την πιθανότητα να είναι επαγγελματικά πετυχημένος και 5= επηρεάζει απόλυτα την πιθανότητα να είναι επαγγελματικά πετυχημένος)

Αγαπητός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Αγηνής

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ανελέητος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ανήθικος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ανιαρός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ανίκανος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Απαθής

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Απληροφόρητος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Αποφασιστικός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Απρόσωπος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ασυγκίνητος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Αφελής

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Αφιλότιμος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Αχάριστος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Δειλός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Δραστήριος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Δύστροπος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Εγκάρδιος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Εγωκεντρικός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ειλικρινής

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ενημερωμένος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Έξυπνος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ευάλωτος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ζηλόφθονος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Κυνικός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Μικροπρεπής

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Συμπαθητικός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Τίμιος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Υπερόπτης

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Φιλόδοξος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Φλύαρος

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Ψυχρός

Πιθανότητα να είναι αρεστός	Απόλυτα	Περισσότερο	Εξίσου	Περισσότερο	Απόλυτα	Πιθανότητα επαγγελματικής επιτυχίας
	1	2	3	4	5	

Στα πλαίσια μιας έρευνας που υλοποιείται από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα της «Οργανωτικής και Οικονομικής Ψυχολογίας», σας ζητάμε να απαντήσετε σε κάποιες ερωτήσεις. Οι απαντήσεις σας είναι εμπιστευτικές και απόρρητες. Στην αρχή του ερωτηματολογίου που ακολουθεί, καλείστε να απαντήσετε σε κάποιες ερωτήσεις που αφορούν σε δημογραφικά στοιχεία (ηλικία, φύλο κλπ). Οι πληροφορίες αυτές συλλέγονται για στατιστικούς και μόνο λόγους.

Ευχαριστούμε πολύ για την συνεργασία.

Στην συνέχεια σας παρουσιάζονται οι απαντήσεις που έδωσε ο διευθυντής μιας εταιρείας σε ένα ερωτηματολόγιο προσωπικότητας. Αφού διαβάσετε τις απαντήσεις αυτές, καλείστε να χαρακτηρίσετε τον κύριο αυτόν με τη βοήθεια των επιθέτων που σας δίνονται κυκλώνοντας κάθε φορά τον αριθμό που αντιστοιχεί στην απάντησή σας.

Φύλο: Άνδρας ☐ Γυναίκα ☐

Ηλικία :

Μορφωτικό επίπεδο : Λύκειο ☐

ΙΕΚ ☐

ΤΕΙ ☐

ΑΕΙ ☐

Μεταπτυχιακό ☐

Στην συνέχεια παρουσιάζονται κάποιες από τις απαντήσεις που έδωσε ο κύριος στο ερωτηματολόγιο αυτό.

α/α	ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
ο	Κατανοώ με ακρίβεια την διάθεση του άλλου και τα μη λεκτικά μηνύματα που στέλνει.	1	2	3	4
ο	Προσανατολίζομαι στην ικανοποίηση των πελατών και των άλλων γενικότερα	1	2	3	4
ο	Αντιλαμβάνομαι την «πολιτική» που διαπνέει το εργασιακό περιβάλλον.	1	2	3	4
ο	Δημιουργώ στενές φιλίες μέσα στον κύκλο γνωριμιών μου.	1	2	3	4

Με βάση την εικόνα που αποκτήσατε για τον κύριο από τις απαντήσεις που έδωσε, καλείστε να κρίνετε το βαθμό στον οποίο τον χαρακτηρίζει κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα. (1=καθόλου, 2=λίγο, 3=μέτρια, 4=πολύ, 5= απόλυτα).

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
Αγαπητός	1	2	3	4	5
Αποφασιστικός	1	2	3	4	5
Δραστήριος	1	2	3	4	5
Εγκάρδιος	1	2	3	4	5

Ειλικρινής	1	2	3	4	5
Ενημερωμένος	1	2	3	4	5
Έξυπνος	1	2	3	4	5
Συμπαθητικός	1	2	3	4	5
Τίμιος	1	2	3	4	5
Φιλόδοξος	1	2	3	4	5

α/α	ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
•	Παρουσιάζω τον εαυτό μου με σιγουριά και χωρίς δισταγμούς.	1	2	3	4
•	Έχω αίσθηση του χιούμορ σε ό,τι με αφορά	1	2	3	4
•	Αναγνωρίζω τι αισθάνομαι και για ποιο λόγο.	1	2	3	4

Με βάση την εικόνα που αποκτήσατε για τον κύριο από τις απαντήσεις που έδωσε, καλείστε να κρίνετε το βαθμό στον οποίο τον χαρακτηρίζει κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα. (1=καθόλου, 2=λίγο, 3=μέτρια, 4=πολύ, 5= απόλυτα).

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
Αγαπητός	1	2	3	4	5
Αποφασιστικός	1	2	3	4	5
Δραστήριος	1	2	3	4	5
Εγκάρδιος	1	2	3	4	5
Ειλικρινής	1	2	3	4	5
Ενημερωμένος	1	2	3	4	5
Έξυπνος	1	2	3	4	5
Συμπαθητικός	1	2	3	4	5
Τίμιος	1	2	3	4	5
Φιλόδοξος	1	2	3	4	5

α/α	ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
◆	Οργανώνω δραστηριότητες που οι άλλοι βρίσκουν ελκυστικές	1	2	3	4
◆	Διατηρώ σχέσεις συνεργασίας στον εργασιακό χώρο.	1	2	3	4

❖	Διευκολύνω την αλλαγή απομακρύνοντας τα εμπόδια .	1	2	3	4
❖	Φέρνω τις διαφωνίες στο προσκήνιο.	1	2	3	4
❖	Είμαι δεκτικός σε σχόλια και πληροφορίες που αφορούν το άτομό μου.	1	2	3	4
❖	Αναζητώ πληροφορίες ακόμα και με ασυνήθιστες μεθόδους.	1	2	3	4
❖	Πληροφορώ τους άλλους για την απόδοσή τους προκειμένου να βελτιωθούν.	1	2	3	4
❖	Στις παρουσιάσεις χρησιμοποιώ μη λεκτικά στοιχεία επικοινωνίας, όπως ο τόνος της φωνής, για να εκφράσω συναισθήματα που ενισχύουν αυτό που θέλω να πω	1	2	3	4

Με βάση την εικόνα που αποκτήσατε για τον κύριο από τις απαντήσεις που έδωσε, καλείστε να κρίνετε το βαθμό στον οποίο τον χαρακτηρίζει κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα. (1=καθόλου, 2=λίγο, 3=μέτρια, 4=πολύ, 5= απόλυτα).

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
Αγαπητός	1	2	3	4	5
Αποφασιστικός	1	2	3	4	5
Δραστήριος	1	2	3	4	5
Εγκάρδιος	1	2	3	4	5
Ειλικρινής	1	2	3	4	5
Ενημερωμένος	1	2	3	4	5
Έξυπνος	1	2	3	4	5
Συμπαθητικός	1	2	3	4	5
Τίμιος	1	2	3	4	5
Φιλόδοξος	1	2	3	4	5

α/α	ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
ο	Φέρνω εις πέρας αυτά για τα οποία δεσμεύομαι.	1	2	3	4
ο	Αναμένω την εμφάνιση εμποδίων κατά την επίτευξη ενός στόχου.	1	2	3	4

ο	Είμαι υπέρ της δράσης παρά της αναμονής	1	2	3	4
ο	Δεν προσποιούμαι για το τι είδος άνθρωπος είμαι	1	2	3	4
ο	Θέτω μετρήσιμους στόχους	1	2	3	4
ο	Κάνω ελκυστικές παρουσιάσεις.	1	2	3	4
ο	Παρακινώ τους άλλους προκαλώντας τους τα κατάλληλα συναισθήματα.	1	2	3	4

Με βάση την εικόνα που αποκτήσατε για τον κύριο από τις απαντήσεις που έδωσε, καλείστε να κρίνετε το βαθμό στον οποίο τον χαρακτηρίζει κάθε ένα από τα ακόλουθα επίθετα. (1=καθόλου, 2=λίγο, 3=μέτρια, 4=πολύ, 5= απόλυτα).

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Απόλυτα
Αγαπητός	1	2	3	4	5
Αποφασιστικός	1	2	3	4	5
Δραστήριος	1	2	3	4	5
Εγκάρδιος	1	2	3	4	5
Ειλικρινής	1	2	3	4	5
Ενημερωμένος	1	2	3	4	5
Έξυπνος	1	2	3	4	5
Συμπαθητικός	1	2	3	4	5
Τίμιος	1	2	3	4	5
Φιλόδοξος	1	2	3	4	5



ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ

Τηλ. 210 - 92 01 001

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ

