



ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

Σχέση Συνεργατικών Στάσεων και
Συμπεριφορών:
Κοινωνικοί, Περιβαλλοντικοί-
Καταστασιακοί και Προδιαθεσικοί
Παράγοντες

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

ΠΗΝΕΛΟΠΗ Κ. ΣΩΤΗΡΙΟΥ

A.M. 608035

Τριμελής Επιτροπή:

Μαρία Σακαλάκη (επόπτρια)

Σμαράγδα Καζή & Ξένια Χρυσόχου (λοιπά μέλη)

ΑΘΗΝΑ, ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2013

Copyright © Πηνελόπη Σωτηρίου, 2013.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας διατριβής, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα.

Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της διατριβής για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον/την συγγραφέα. Η έγκριση διδακτορικής διατριβής από το Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών δε δηλώνει αποδοχή των γνώμων του/της συγγραφέα.

Η παρούσα έρευνα έχει συγχρηματοδοτηθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - ΕΚΤ) και από εθνικούς πόρους μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ) – Ερευνητικό Χρηματοδοτούμενο Έργο: «**Ηράκλειτος II. Επένδυση στην Κοινωνία της Γνώσης μέσω του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου**».



*“Cooperation is not a simple matter of cost and benefit,
but a phenomenon that is influenced by
history and tradition, laws and regulations, networks and alliances,
goals and aspirations, and, quite simply, chance.*

A complex adaptive phenomenon.

Failing to understand this is failing to understand cooperation.

*What this means for research in applied cooperation
is a general adoption of interdisciplinary approaches
and the use of methods
that can theoretically specify and empirically confirm
the complexity of human behavior”.*

A. Ligtoet, 2011

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Σελ.

ΑΝΤΙ ΠΡΟΛΟΓΟΥ.....	xv
ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	xviii
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η Έννοια της Συνεργασίας και η Προσέγγιση της από Επιμέρους Θεωρίες της Ψυχολογίας	7
1.1 Οι Έννοιες της Προκοινωνικής Συμπεριφοράς και της Συνεργασίας	7
1.1.A Η Προκοινωνική Συμπεριφορά.....	7
1.1.B Η Συνεργατική Συμπεριφορά.....	9
1.2 Μελετώντας τη Συνεργασία: Στάσεις και Συμπεριφορές	11
1.2.A Οι Στάσεις	11
1.2.A.1 Η Σχέση της Στάσης με τη Συμπεριφορά.....	13
1.2.B Οι Συνεργατικές Στάσεις.....	18
1.2.B.1 Ο Προσανατολισμός Προς Τις Κοινωνικές Αξίες	18
1.2.B.2 Ο Οικονομικός Οπορτουνισμός	21
1.2.Γ Η Συνεργατική Συμπεριφορά	25
1.2.Γ.1 Τα Παίγνια	25
1.2.Γ.2 Τα Χαρακτηριστικά των Παιγνίων	26
1.2.Γ.3 Οι Τύποι των Παιγνίων.....	27
Συνεργατικά και Μη-Συνεργατικά Παίγνια	27
Παίγνια Μηδενικού και Μη-Μηδενικού Αθροίσματος.....	27
Στατικά και Δυναμικά Παίγνια.....	28
Πεπερασμένα και Μη-Πεπερασμένα Παίγνια.....	28
Παίγνια Πλήρους και Ατελούς Πληροφόρησης	28
1.2.Γ.4 Τα Δημοφιλέστερα Παίγνια στη Μελέτη της Συνεργασίας	29

Το Παιχνίδι του Τελεσίγραφου	29
Το Παιχνίδι του Δικτάτορα.....	30
Το Παιχνίδι της Εμπιστοσύνης.....	32
1.Δ Τα Κοινωνικά Διλήμματα	34
1.Δ.1 Τα Χαρακτηριστικά των Κοινωνικών Διλημμάτων.....	35
1.Δ.2 Οι Τύποι των Κοινωνικών Διλημμάτων.....	36
Διλήμματα Δύο Ατόμων	37
Διλήμματα N-Ατόμων	39
1.3 Σύντομη Επισκόπηση των Κυριότερων Θεωρητικών Προσεγγίσεων της Έννοιας της Συνεργασίας.....	44
1.3.A Θεωρίες Ορμώμενες από την Επιστήμη της Κοινωνικής Ψυχολογίας.....	44
1.3.A.1 Η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης	44
Η Έννοια της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης.....	44
Η Έννοια του Μετασχηματισμού των Οφελών.....	46
1.3.B Θεωρίες Ορμώμενες από την Γνωστική Ψυχολογία.....	46
1.3.B.1 Η Υπόθεση της Κοινωνικής Νοημοσύνης	46
1.3.B.2 Η Υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης	48
1.3.B.3 Η Υπόθεση του Κοινωνικού Εγκεφάλου	52
1.3.B.4 Η Υπόθεση της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης	53
1.3.Γ Θεωρίες Ορμώμενες από την Επιστήμη της Οικονομίας και της Οικονομικής Ψυχολογίας.....	56
1.3.Γ.A Η Θεωρία των Παιγνίων	56
1.3.Γ.B Η Εξελικτική Θεωρία των Παιγνίων.....	58
1.4 Παράγοντες που Καθορίζουν τις Συνεργατικές Στάσεις και Συμπεριφορές	61
1.4.A Το Μοντέλο της Θεωρίας της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης	61
Οι Διαπροσωπικές Προδιαθέσεις.....	61
Οι Πεποιθήσεις Σχετικά με τη Συμπεριφορά των Άλλων.....	63

Οι Κοινωνικοί Κανόνες.....	66
1.4.B.1 Λοιποί Κοινωνικοί-Πολιτισμικοί Παράγοντες	71
1.4.B.2 Λοιποί Περιβαλλοντικοί-Καταστασιακοί Παράγοντες.....	73
1.4.B.3 Λοιποί Προδιαθεσικοί Παράγοντες και Παράγοντες Προσωπικότητας.....	78
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Στόχοι, Προβληματική, Υποθέσεις και Μέθοδοι	85
2.1 Συνθέτοντας από τις Θεωρίες	85
2.2 Οι Στόχοι της Διατριβής	87
2.3 Οι Ερευνητικές Υποθέσεις.....	87
2.3.1 Η Παρακίνηση των Ατόμων και οι Συνεργατικές έναντι των Ανταγωνιστικών Στάσεων	87
2.3.2 Οι Στόχοι Ζωής των Ατόμων και οι Ανταγωνιστικές Στάσεις	90
2.3.3 Τα Ελεγκτικά έναντι των Υποστηρικτικών της Αυτονομίας Πλαισίων, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά.....	92
2.3.4 Η Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	95
2.3.5 Η Εντιμότητα-Ταπεινότητα, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά.....	96
2.3.6 Οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά προς την Ενδο-ομάδα και την Εξω-ομάδα	98
2.3.7 Η Αλληλεπίδραση των Κοινωνικών και Περιβαλλοντικών-Καταστασιακών Παραγόντων με τους Προδιαθεσικούς Παράγοντες επί των Συνεργατικών Στάσεων και Συμπεριφορών	103
2.4 Η Μέθοδος.....	107
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Παρουσίαση των Μελετών	110
Έρευνα 1: Η Παρακίνηση των Ατόμων και οι Συνεργατικές έναντι των Ανταγωνιστικών Στάσεων	110
Στόχοι της Έρευνας	110
Συμμετέχοντες	110

Κλίμακες	111
Διαδικασία	112
Στατιστική Επεξεργασία	112
Αποτελέσματα	112
Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις	112
Οι Τύποι Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων	114
Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης στους Τύπους Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους	114
Σύνοψη Αποτελεσμάτων	115
Έρευνα 2: Οι Στόχοι Ζωής των Ατόμων και οι Ανταγωνιστικές Στάσεις	116
Στόχοι της Έρευνας	116
Συμμετέχοντες	116
Κλίμακες	116
Διαδικασία	117
Στατιστική Επεξεργασία	118
Αποτελέσματα	118
Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις	118
Έρευνα 3: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, τον οικονομικό οφορτουρισμό και το είδος παρακίνησης των ατόμων	120
Στόχοι της Έρευνας	120
Συμμετέχοντες	121
Κλίμακες	121
Διαδικασία	122
Στατιστική Επεξεργασία	122
Αποτελέσματα	122
Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις	122

Οι Οπορτουνιστικές Τάσεις σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων και το Είδος του Εργασιακού Πλαισίου	124
Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης και του Είδους του Πλαισίου στις Οπορτουνιστικές Τάσεις.....	125
Πείραμα 1: Η μελέτη της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς σε ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, σε σχέση με τον οικονομικό οπορτουνισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και το είδος παρακίνησης των ατόμων.....	128
Στόχοι της Έρευνας	128
Συμμετέχοντες/-ουσες.....	129
Ανεξάρτητες Μεταβλητές.....	129
Εξαρτημένες Μεταβλητές.....	130
Πειραματικό Σχέδιο	130
Πειραματική Διαδικασία	130
Το Ερωτηματολόγιο.....	130
Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση του Βαθμού Αυτονομίας, της Οπορτουνιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία	131
Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ελεγκτικό έναντι Υποστηρικτικού της Αυτονομίας Πλαισίου.....	133
Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς.....	135
Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού	136
Στατιστική Επεξεργασία.....	136
Αποτελέσματα	136
Περιγραφικά Στοιχεία.....	136
Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης	137
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη.....	137
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουνισμού ανά Συνθήκη	140
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Αιτιακού Προσανατολισμού ανά Συνθήκη	145

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς	151
Πείραμα 2: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό και την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία	155
Στόχοι της Έρευνας	155
Συμμετέχοντες/-ουσες.....	156
Ανεξάρτητες Μεταβλητές.....	156
Εξαρτημένες Μεταβλητές.....	156
Πειραματικό Σχέδιο	156
Πειραματική Διαδικασία	156
Το Ερωτηματολόγιο.....	157
Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Ομορτιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία	157
Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς.....	158
Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ενδοομάδα έναντι Εξωομάδας	158
Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού	159
Στατιστική Επεξεργασία	159
Αποτελέσματα	159
Περιγραφικά Στοιχεία.....	159
Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης	160
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη.....	160
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Ομορτισμού ανά Συνθήκη	163
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη.....	166
Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς	168

Πείραμα 3: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και επιμέρους παράγοντες προσωπικότητας.....	172
Στόχοι της Έρευνας	172
Συμμετέχοντες/-ουσες.....	173
Ανεξάρτητες Μεταβλητές.....	173
Εξαρτημένες Μεταβλητές.....	173
Πειραματικό Σχέδιο	174
Πειραματική Διαδικασία	174
Το Ερωτηματολόγιο.....	174
Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση του Βαθμού Αυτονομίας, της Ομορτιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία	175
Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς.....	176
Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ενδοομάδα έναντι Εξωομάδας	176
Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού	177
Στατιστική Επεξεργασία.....	178
Αποτελέσματα	178
Περιγραφικά Στοιχεία.....	178
Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης	179
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη.....	179
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Ομορτισμού ανά Συνθήκη	184
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη.....	187
Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει των Παραγόντων Προσωπικότητας ανά Συνθήκη	190
Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς	192

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Συζήτηση - Συμπεράσματα	197
Σύνοψη Αποτελεσμάτων.....	197
Γενική Συζήτηση.....	198

ΑΝΤΙ ΠΡΟΛΟΓΟΥ

Η παρούσα διδακτορική διατριβή εκπονήθηκε στο Τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών.

Μέσα από αυτό το σύντομο κείμενο, θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου σε μια σειρά ανθρώπων που συνέβαλαν, ο καθένας με τον τρόπο του, στο προχώρημα και την ολοκλήρωση της εργασίας αυτής.

Πρώτα από όλους, θα ήθελα να ευχαριστήσω μέσα από την καρδιά μου την Καθηγήτρια Κοινωνικής Ψυχολογίας και επόπτριά μου, κα. Μαρία Σακαλάκη, για την επιστημονική της καθοδήγηση, τη σταθερή υποστήριξη και την πολύτιμη ενθάρρυνσή της σε όλη την πορεία της διατριβής, καθώς και για την υπομονή της και την εμπιστοσύνη που μου έδειξε. Σε μεγάλο βαθμό, οφείλω σε εκείνη την αγάπη μου για την Κοινωνική Ψυχολογία και την έρευνα, την οποία μου ενέπνευσε αρκετά χρόνια προτού ξεκινήσω τη διατριβή μου, και συνεχίζει να μου την εμπνέει ακόμη και σήμερα. Την ευχαριστώ θερμά.

Ιδιαίτερες είναι οι ευχαριστίες μου και προς την Επίκουρη Καθηγήτρια Γνωστικής Ψυχολογίας, κα. Σμαράγδα Καζή, για τις μεθοδολογικές παρατηρήσεις της αναφορικά με το σχεδιασμό των πειραματικών μελετών της διατριβής, αλλά και για την διαρκή, διακριτική στήριξή της στην προσπάθειά μου. Ευχαριστώ επίσης την Καθηγήτρια Πολιτικής και Κοινωνικής Ψυχολογίας, κα. Ξένια Χρυσόχου, για την «ανοιχτή πόρτα» της και τη συνεργασία της όλο αυτό το διάστημα και πάνω από όλα για τη σιωπηρή καθοδήγηση που μου παρείχε μέσα από το πλούσιο ερευνητικό της έργο.

Ξεχωριστή αναφορά θα ήθελα να κάνω στον συνάδελφο υποψήφιο διδάκτορα, κο. Κωνσταντίνο Παπαχριστόπουλο, συνοδοιπόρο και συμπαραστάτη με έναν ιδιαίτερο τρόπο στην προσπάθειά μου, με τον οποίο μοιραστήκαμε εποικοδομητικές συζητήσεις, άγχη και αγωνίες, ανταλλάξαμε πολύτιμες συμβουλές και χτίσαμε μια γερή φιλία. Ευχαριστώ ακόμη τις συναδέλφους κα. Αύρα Βαζαίου, κα. Κυριακή Φουσιάνη και κα. Βιβιάνα Χαδιά για τις γόνιμες και αποδοτικές ώρες που περάσαμε μαζί στις ομάδες εργασίας που βρεθήκαμε.

Θα ήθελα να εκφράσω επίσης τη βαθιά μου ευγνωμοσύνη στην οικογένειά μου και στους δικούς μου ανθρώπους για την ανεκτίμητη υποστήριξή τους και την κατανόηση που έδειξαν στις προτεραιότητες που επέβαλε αυτή η προσπάθεια όλα αυτά τα χρόνια.

Τέλος, θα πρέπει να αναφέρω ότι η παρούσα διατριβή έχει συγχρηματοδοτηθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - ΕΚΤ) και από εθνικούς πόρους μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ) – Ερευνητικό Χρηματοδοτούμενο Έργο: «*Ηράκλειτος II. Επένδυση στην Κοινωνία της Γνώσης μέσω του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου*».

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η έννοια της συνεργατικότητας, εν μέσω της περιόδου οξείας κοινωνικο-οικονομικής κρίσης που διανύουμε, αναδεικνύεται ως το κυρίαρχο πολιτικό και κοινωνικό ζητούμενο των σύγχρονων κοινωνιών. Φαίνεται να αποτελεί πλέον όχι μόνο απαραίτητη προϋπόθεση για την –πολυπόθητη– οικονομική ανάπτυξη, αλλά και για τη διατήρηση της συνοχής του κοινωνικού ιστού, αποκτώντας έτσι ξεκάθαρους κοινωνικές προεκτάσεις.

Στόχος της παρούσας διατριβής ήταν η προσέγγιση της συνεργασίας μέσα από μια συνθετική ματιά, προτείνοντας την αλληλεπίδραση και την συμπληρωματικότητα συγκεκριμένων κοινωνικών, καταστασιακών-περιβαλλοντικών και προδιαθεσικών μεταβλητών στη διαμόρφωση των συνεργατικών στάσεων και στην ανάπτυξη των συνεργατικών συμπεριφορών.

Σε πρώτο επίπεδο εξετάστηκε η επίδραση συγκεκριμένων προδιαθεσικών (το είδος παρακίνησης και οι στόχοι ζωής των ατόμων) και καταστασιακών-περιβαλλοντικών παραμέτρων (πλαίσιο: ελεγκτικό έναντι υποστηρικτικού της αυτονομίας) στη διαμόρφωση των οπορτουμιστικών, μη συνεργατικών στάσεων. Σε δεύτερο επίπεδο μελετήθηκε η επίδραση, αλλά και η αλληλεπίδραση, συγκεκριμένων προδιαθεσικών (το είδος παρακίνησης των ατόμων, η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία, οι παράγοντες προσωπικότητας), κοινωνικών και καταστασιακών-περιβαλλοντικών παραμέτρων (πλαίσιο: ελεγκτικό έναντι υποστηρικτικού της αυτονομίας και προέλευση του εταίρου: εταίρος προερχόμενος από την ενδο-ομάδα έναντι της εξω-ομάδας), στη διαμόρφωση των μη συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι πράγματι οι μελετώμενοι προδιαθεσικοί-ενδοατομικοί παράγοντες επιδρούν στη διαμόρφωση μη συνεργατικών στάσεων και στην επιλογή ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Τα άτομα που χαρακτηρίζονται από οπορτουμιστικές, μη συνεργατικές τάσεις και υιοθετούν ανταγωνιστικά πρότυπα συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του ατομικού τους κέρδους φάνηκε: (α) να διαθέτουν ελεγχόμενο προσανατολισμό παρακίνησης, δηλαδή έτειναν να αποδίδουν σε εξωτερικά αίτια την αιτιότητα της συμπεριφοράς τους, (β) να εστιάζουν σε εξωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η φήμη και η εικόνα τους, (γ) να

χαρακτηρίζονται από χαμηλά ποσοστά εντιμότητας-ταπεινότητας και προσήνειας και (δ) να έχουν υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία.

Έπειτα, δείχθηκε ότι οι μελετώμενοι καταστασιακοί-περιβαλλοντικοί παράγοντες επιδρούν επίσης στη διαμόρφωση μη συνεργατικών στάσεων και στην επιλογή ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Χαρακτηριστικά, καταγράφηκαν υψηλότερα ποσοστά οπορτουνιστικών, μη συνεργατικών στάσεων και ανταγωνιστικών συμπεριφορών στις συνθήκες όπου: (α1) το πλαίσιο γινόταν αντιληπτό από τα άτομα ως ελεγκτικό, (α2) το πλαίσιο ήταν ελεγκτικό, (β1) ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα (*εθνικότητα διάφορη της ελληνικής*) έναντι της ενδο-ομάδας (*Έλληνας*) και (β2) ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδο-ομάδα (*Έλληνας*) έναντι ενός συμπαίκτη που προερχόταν από εξω-ομάδα ανεπτυγμένης χώρας (*Σουηδός*).

Τέλος, επισημάνθηκε η αλληλεπίδραση μεταξύ των προαναφερθέντων παραγόντων στη διαμόρφωση των μη συνεργατικών στάσεων και στην επιλογή των ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Συγκεκριμένα, φάνηκε ότι: (α) ο ελεγχόμενος και ο αυτόνομος προσανατολισμός και τα πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως ελεγκτικά αποτελούν ισχυρούς προβλεπτικούς παράγοντες των οπορτουνιστικών στάσεων και (β) η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία, ο οικονομικός οπορτουνισμός, ο ελεγχόμενος προσανατολισμός, το ελεγκτικό πλαίσιο και η συνθήκη της εξω-ομάδας αποτελούν ισχυρούς προβλεπτικούς παράγοντες της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς. Το εύρημα αυτό δείχνει να στηρίζει τη βάση του θεωρητικού προβληματισμού της διατριβής, ανοίγοντας ταυτόχρονα νέες προοπτικές για μελλοντική έρευνα.

Λέξεις-κλειδιά: συνεργασία, οικονομικός οπορτουνισμός, ανταγωνιστική συμπεριφορά, κοινωνικοί παράγοντες, προδιαθεσικοί παράγοντες, καταστασιακοί παράγοντες, αλληλεπίδραση

ΤΟΜΟΣ Α΄

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η έννοια της συνεργατικότητας είναι κεντρική σε πολλά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο σύγχρονος άνθρωπος, σε επίπεδο ατόμου, ομάδας, οργανισμού και κοινωνίας (De Cremer, Zeelenberg, & Murnighan, 2010· Van Lange, 2000· Van Vugt, Biel, Snyder, & Tyler, 2000). Πολιτικοί επιστήμονες αναγνωρίζουν την σημαντικότητα της συνεργασίας ως το βασικό συστατικό βιώσιμων κοινοτήτων και ισχυρών κοινωνιών, καθώς και την αξία της στη διαδικασία χάραξης κοινωνικής πολιτικής. Νομικοί επιστήμονες υπογραμμίζουν ότι η εγκληματικότητα είναι δύσκολο να αντιμετωπιστεί δίχως την ενεργή εμπλοκή της κοινότητας και τη συνεργασία των πολιτών με το κράτος. Επιστήμονες από το χώρο της διοίκησης επιχειρήσεων επισημαίνουν ότι η συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων είναι το στοιχείο που εξασφαλίζει μακροπρόθεσμα αφενός την επιτυχία της επιχείρησης και αφετέρου την ικανοποίηση των εργαζομένων.

Στην περίοδο της οξείας κοινωνικο-οικονομικής κρίσης που διανύουμε, η συνεργατικότητα φαίνεται να αποκτά ειδικό βάρος. Στις 2 Φεβρουαρίου του 2009, ο Claus Svampe, ιδρυτής του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ, δήλωσε στη διάσκεψη του Νταβός ότι «η μόνη απάντηση στη σύγχρονη δημοσιονομική κρίση είναι η παγκόσμια συνεργασία», προτείνοντας ανοιχτά τη συνεργασία μεταξύ κυβερνήσεων και τη συνεργασία μεταξύ εκείνων που έχουν μερίδιο στον έλεγχο των οικονομικών των κοινωνιών μας. Τον Αύγουστο του 2013, ο Πολωνός κοινωνιολόγος Zygmunt Bauman ανέφερε σε δημόσια ομιλία του ότι «το χάσμα μεταξύ των ιδιωτικών συμφερόντων και του κοινού καλού είναι σήμερα πιο μεγάλο από ποτέ» και πρότεινε ως λύση «την επικέντρωση στις έννοιες της αλληλεγγύης και της συνεργασίας». Αντίστοιχη ήταν και η θέση του Γερμανού κοινωνιολόγου και φιλόσοφου Jürgen Habermas, ο οποίος, στο 23^ο Παγκόσμιο Συνέδριο Φιλοσοφίας του 2013, είπε ευθέως ότι «η δεινή ευρωπαϊκή κρίση μπορεί να ξεπεραστεί μόνο μέσω της θεσμοθετημένης συνεργασίας και αλληλεγγύης μεταξύ των πολιτών, των κυβερνήσεων και των κρατών». Στην ίδια κατεύθυνση βρίσκεται και η θέση του Martin Nowak, Καθηγητή Βιολογίας και Μαθηματικών στο Πανεπιστήμιο του Harvard, ο οποίος σε πρόσφατο έργο του αναφέρει ότι «η συνεργασία είναι ένας από τους βασικούς λόγους που ο άνθρωπος έχει καταφέρει να επιβιώσει σε κάθε οικοσύστημα και σε κάθε κοινωνικό πλαίσιο μέχρι και σήμερα» (Nowak, 2011).

Οι τοποθετήσεις αυτές φέρνουν στο προσκήνιο τη συνεργατικότητα, αναδεικνύοντάς την ως το κυρίαρχο πολιτικό και κοινωνικό ζητούμενο των σύγχρονων κοινωνιών. Φαίνεται να αποτελεί πλέον όχι μόνο απαραίτητη προϋπόθεση για την –πολυπόθητη– οικονομική ανάπτυξη των κοινωνιών, αλλά και για τη διατήρηση της συνοχής του σύγχρονου κοινωνικού ιστού, αποκτώντας ξεκάθαρες κοινωνικές προεκτάσεις. Μια τέτοια οπτική αποτελεί πρόκληση και για την Κοινωνική Ψυχολογία, αν αναλογιστεί κανείς τη σημαντικότητα της συνεργασίας σε κοινωνικό επίπεδο. Ο Deutsch (2006), στο πλαίσιο της Θεωρίας της Συνεργασίας και του Ανταγωνισμού, σημειώνει ότι η συνεργατικότητα εξασφαλίζει: (α) αποτελεσματικότερη επικοινωνία, (β) υψηλά ποσοστά εμπιστοσύνης και ισχυρούς δεσμούς, (γ) συντονισμό στην προσπάθεια για την επίτευξη στόχων και υψηλή παραγωγικότητα, (δ) ενίσχυση του αισθήματος κοινωνικής ταυτότητας και (ε) προθυμία για ενίσχυση της ισχύος του άλλου (σε επίπεδο γνώσεων, ικανοτήτων, πόρων, κ.λπ.), και όλα αυτά μεταξύ ατόμων, ομάδων και/ή κρατών.

Από την άλλη πλευρά, οι συνέπειες του ανταγωνισμού και της υιοθέτησης μη συνεργατικών συμπεριφορών έχουν φανεί να είναι πολλαπλές. Ο Deutsch (2006) υποστηρίζει ότι ο ανταγωνισμός συνεπάγεται τη διαστρέβλωση της επικοινωνίας, την αύξηση της καχυποψίας και της δυσπιστίας έναντι των άλλων, την αύξηση της ανασφάλειας και την απροθυμία συντονισμού και συμμετοχής στην προσπάθεια για την επίτευξη στόχων. Η Σακαλάκη (2008) αναφέρει σχετικά ότι οι επιπτώσεις των μη συνεργατικών στρατηγικών μπορεί να αφορούν στην: (α) εξαφάνιση μιας αγοράς (Akerlof, 1970), (β) ρήξη κοινωνικών δεσμών όταν ένα άτομο, μια ομάδα ή μια επιχείρηση πιστεύουν ότι εξαπατήθηκαν από έναν ανέντιμο ή καιροσκοπό εταίρο, (γ) αδυναμία των ατόμων να επωφεληθούν από τα οφέλη που τους προσφέρει η συνεργασία, και (δ) απώλεια του ηθικού, μείωση των κινήτρων και αποδυνάμωση ή ακόμα και αποδραστικοποίηση ατόμων και/ή ομάδων.

Στο πλαίσιο αυτό, γεννήθηκε ένα απλό –φαινομενικά– ερώτημα που πυροδότησε την παρούσα εργασία: *Ποιες είναι οι παράμετροι που καθορίζουν αν ένα άτομο θα συμπεριφερθεί συνεργατικά, ή όχι, σε μια σχέση αλληλεπίδρασης με ένα άλλο άτομο σε ένα δοσμένο κοινωνικό πλαίσιο;* Επιστήμονες από ποικίλους και αρκετά διαφορετικούς, μεταξύ τους, κλάδους έχουν επιχειρήσει να απαντήσουν στο ερώτημα αυτό εδώ και πολλά χρόνια και πράγματι έχουν σοβαρούς λόγους να το κάνουν. Από τη μία, αποτελεί κοινή γνώση ότι ο κόσμος δεν αποτελείται από «αγγέλους» και ότι οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν την τάση να νοιάζονται ιδιαίτερα για το ατομικό τους συμφέρον πιο πολύ από οτιδήποτε άλλο. Από την άλλη, κοινή

γνώση αποτελεί επίσης ότι η συνεργασία υπάρχει και ότι ο ανθρώπινος πολιτισμός και οι ανθρώπινες κοινωνίες βασίζονται σε αυτή. Ωστόσο, δεδομένου ότι κάθε άτομο έχει συμφέρον να δράσει ανταγωνιστικά, και δη στις σύγχρονες κοινωνίες κυριαρχεί η αμοιβαία καχυποψία και ο ανταγωνισμός και πριμοδοτείται ξεκάθαρα το ατομικό συμφέρον, πώς είναι δυνατόν να εμφανίζονται συνεργατικές συμπεριφορές;

Η πιο διάσημη απάντηση έχει δοθεί από τον Thomas Hobbes, περίπου 360 χρόνια πριν, και ήταν πράγματι απαισιόδοξη. Πίστευε ότι πριν εμφανιστούν οι κυβερνήσεις, ο κόσμος αποτελούνταν αποκλειστικά από εγωιστικά άτομα που βρίσκονταν σε ανηλεή ανταγωνισμό μεταξύ τους, πράγμα που έκανε την ζωή «μοναχική, αξιολύπητη, απαίσια, κτηνώδη και σύντομη» (Hobbes, 1651). Σύμφωνα με τον Hobbes, η συνεργατική συμπεριφορά δεν θα μπορούσε να εκδηλωθεί και να διατηρηθεί χωρίς την ύπαρξη ισχυρής κεντρικής αρχής. Προχωρώντας τη σκέψη του λίγο παραπέρα, θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι για να υπάρξει η συνεργασία, θα πρέπει να υπάρχει μια σαφώς δομημένη κοινωνική οργάνωση. Όμως, αυτό είναι αρκετό;

Η πραγματικότητα δείχνει ότι αν και τα τελευταία χιλιάδες χρόνια ζούμε σε οργανωμένες κοινωνίες με σαφώς προσδιορισμένους νόμους και πανανθρώπινους άγραφους κανόνες, ανταγωνιστικές, μη συνεργατικές συμπεριφορές εμφανίζονται τόσο σε ατομικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο. Αυτή η παρατήρηση προκάλεσε τη διεξαγωγή πολυάριθμων εμπειρικών ερευνών, πειραματικών και μη, που συνέβαλλαν σε μια εκτενή θεωρητική παραγωγή αναφορικά με τους παράγοντες που ευνοούν ή αναχαιτίζουν την εκδήλωση συνεργατικών συμπεριφορών. Ακολουθώντας το ρεύμα αυτό, διαφαίνεται ξεκάθαρα η αναγκαιότητα μιας πιο διευρυμένης ματιάς στην προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς.

Μεγάλο μέρος των ερευνών, εμπνευσμένων κυρίως από τη Θεωρία των Παιγνίων (Von Neumann & Morgenstern, 1944) και την Εξελικτική Θεωρία των Παιγνίων (Smith & Price, 1982), τείνει να εστιάζει στους καταστασιακούς παράγοντες που υπεισέρχονται στην ανάδυση συνεργατικών ή ανταγωνιστικών συμπεριφορών, κυρίως σε πλαίσια Κοινωνικών Διλημμάτων ή Παιγνίων. Υπό το πρίσμα αυτό, η συνεργασία ανάγεται –σχεδόν αποκλειστικά- σε ένα φαινόμενο που μπορεί να επιτευχθεί *υπό συνθήκες*. Υποτιμάται όμως έτσι, εκτός ελαχίστων εξαιρέσεων, η συνύπαρξη και η ενδεχόμενη επίδραση μεταβλητών που εμπίπτουν στο –κατά Doise (1982)- ενδοατομικό, διατομικό και ιδεολογικό επίπεδο ανάλυσης.

Επιπλέον, έχουν καταγραφεί θεωρητικές προσεγγίσεις που υπογραμμίζουν την ύπαρξη προδιαθεσικών παραγόντων, όπως η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης (Deutsch, 1949· 1962), καθώς και αρκετές ερευνητικές μελέτες που επισημαίνουν την ύπαρξη ενδοατομικών -γνωστικών, ψυχοκοινωνικών και ιδεολογικών- χαρακτηριστικών, τα οποία φαίνεται να καθορίζουν σημαντικά την ανάδυση συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών. Η οπτική αυτή ανάγει τη συνεργασία σε μία συμπεριφορά που από ορισμένα άτομα μπορεί να προτιμάται *σταθερά*, ανεξαρτήτως συνθηκών, έναντι του ανταγωνισμού. Εντούτοις, στις παραπάνω μελέτες έχει παραβλεφθεί η διερεύνηση της πιθανής επίδρασης των καταστασιακών μεταβλητών επί των παραγόντων και των χαρακτηριστικών αυτών και ως εκ τούτου, έχει αγνοηθεί η πιθανή τους επίδραση στην ανάδυση των συνεργατικών τάσεων και συμπεριφορών.

Με τα δεδομένα αυτά, το αρχικό μας ερώτημα γίνεται πιο συγκεκριμένο: Αυτό που τελικά καθορίζει το αν ένα άτομο θα συμπεριφερθεί συνεργατικά ή όχι είναι (α) παράγοντες που αφορούν στις συνθήκες και στα πλαίσια εν μέσω των οποίων διαμορφώνεται και εκδηλώνεται η συνεργατική συμπεριφορά ή (β) παράγοντες που αφορούν σε προδιαθεσικές, ενδοατομικές, διομαδικές και ιδεολογικές διαφορές; Ή μήπως τελικά η επιλογή της συνεργατικής συμπεριφοράς εκ μέρους των ατόμων αποτελεί αποτέλεσμα της αλληλεπίδρασης κοινωνικών, καταστασιακών και προδιαθεσικών μεταβλητών;

Η παρούσα διατριβή φιλοδοξεί να φωτίσει ορισμένες προοπτικές απάντησης στο ερώτημα αυτό και να συμβάλλει –στο βαθμό του δυνατού- στην κάλυψη του υπάρχοντος ερευνητικού κενού, προτείνοντας την προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς υπό ένα περισσότερο συνθετικό πρίσμα. Πιο συγκεκριμένα, οι μελέτες που θα παρουσιαστούν στη συνέχεια αποσκοπούν στη διερεύνηση της συσχέτισης: (α) επιμέρους περιβαλλοντικών-καταστασιακών και προδιαθεσικών (ψυχολογικών και ψυχοκοινωνικών) παραγόντων με τις συνεργατικές, σε αντιδιαστολή με τις ανταγωνιστικές, στάσεις, και (β) επιμέρους κοινωνικών και περιβαλλοντικών-καταστασιακών παραγόντων συναρτήσει ορισμένων προδιαθεσικών (ψυχολογικών και ψυχοκοινωνικών) παραγόντων αφενός με τις συνεργατικές, σε αντιδιαστολή με τις ανταγωνιστικές, στάσεις, και αφετέρου την επιλογή συνεργατικών, έναντι ανταγωνιστικών, συμπεριφορών. Να σημειωθεί εδώ ότι, μέσα στο πλαίσιο αυτό, η συνεργατική συμπεριφορά θα μελετηθεί σε δύο παράλληλα επίπεδα, στάσης και συμπεριφοράς, καθώς θα εξεταστεί η σχέση μεταξύ των συνεργατικών στάσεων και

συμπεριφορών και ο βαθμός στον οποίο αυτή διαμεσολαβείται –ή όχι- από την επίδραση των προαναφερθεισών μεταβλητών.

Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι σε καμία περίπτωση η παρούσα διατριβή δεν υποστηρίζει πως η συνεργατική συμπεριφορά δεν αναδύεται καθοριζόμενη από καταστασιακούς παράγοντες και/ ή από προδιαθεσικές, ενδοατομικές, ψυχοκοινωνικές και ιδεολογικές μεταβλητές. Εντούτοις, προτείνεται ότι οι προαναφερθείσες θεωρητικές και ερευνητικές κατευθύνσεις επιτελούν μια συμπληρωματική και αλληλεπιδραστική λειτουργία όσον αφορά την προώθηση ή την αναχαίτιση των συνεργατικών στάσεων και των συνεργατικών συμπεριφορών, μάλλον πολύ συχνότερα από ότι προκύπτει από την ανασκόπηση και μελέτη της σχετικής γραμματείας, και μάλιστα σε έκταση και τρόπους που χρειάζεται να διερευνηθούν περαιτέρω και να επισημανθούν.

Επιπλέον, με τη μελέτη αυτή δεν προσδοκάται η συνολική προσέγγιση του φαινομένου της συνεργατικής συμπεριφοράς και η ολιστική ανάλυση όλων των καταστασιακών, προδιαθεσικών και κοινωνικών παραγόντων που μπορεί να διευκολύνουν ή να εμποδίζουν την εμφάνιση της συνεργασίας. Αντιθέτως, οι επιδιωκόμενοι στόχοι είναι σαφώς προσδιορισμένοι, οι παράγοντες που έχουν επιλεγεί προς διερεύνηση πολύ συγκεκριμένοι, τα μεθοδολογικά εργαλεία που έχουν επιλεγεί για την έρευνα και το δείγμα αυτής με σαφείς περιορισμούς όσον αφορά τη γενίκευση των αποτελεσμάτων.

Η εργασία δομείται σε τέσσερα (4) κεφάλαια. Στο πρώτο από αυτά, επιχειρείται μια σύντομη ανασκόπηση της ψυχολογικής θεωρητικής και ερευνητικής γραμματείας σχετικά με την έννοια της συνεργασίας. Αρχικά, ορίζεται η συνεργασία και διακρίνεται από την προκοινωνική συμπεριφορά, ενώ στη συνέχεια αποσαφηνίζονται οι εννοιολογικοί όροι και τα μεθοδολογικά εργαλεία που αφορούν στη μελέτη των συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών. Έπειτα, παρουσιάζεται μια σύντομη επισκόπηση των κυριότερων θεωρητικών προσεγγίσεων της συνεργασίας ορμώμενες από τα γνωστικά πεδία της Κοινωνικής, της Γνωστικής και της Οικονομικής Ψυχολογίας. Τέλος, αναφέρονται οι κοινωνικοί-πολιτισμικοί, οι περιβαλλοντικοί-καταστασιακοί και οι προδιαθεσικοί παράγοντες που έχουν βρεθεί να συσχετίζονται με τη συνεργατική συμπεριφορά.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, αναπτύσσεται η προβληματική πάνω στην οποία δομήθηκε η ερευνητική προσπάθεια της παρούσας διατριβής, εμπεριέχοντας τις υποθέσεις των διερευνητικών και των πειραματικών μελετών που σχεδιάστηκαν και πραγματοποιήθηκαν.

Επίσης, αναφέρονται κάποιες παρατηρήσεις μεθοδολογικού περιεχομένου προκειμένου να εξηγηθεί η επιλογή της συγκεκριμένης μεθοδολογίας.

Στο τρίτο κεφάλαιο, παρουσιάζονται αναλυτικά οι πρώτες διερευνητικές μελέτες που διενεργήθηκαν προκειμένου να εξεταστεί το αν μια σειρά συγκεκριμένων περιβαλλοντικών-καταστασιακών και προδιαθεσικών παραγόντων συσχετίζεται με τις συνεργατικές στάσεις. Εν συνεχεία, παρουσιάζονται οι πειραματικές μελέτες που έγιναν προκειμένου να εξεταστεί το αν μια σειρά ορισμένων κοινωνικών και περιβαλλοντικών-καταστασιακών παραγόντων επηρεάζουν την επιλογή συνεργατικών συμπεριφορών σε συνάρτηση με ορισμένους προδιαθεσικούς παράγοντες και αν ναι, να προσδιοριστεί σε τι βαθμό συμβαίνει αυτό.

Στο τέταρτο, και τελευταίο, κεφάλαιο παρατίθενται τα κύρια ευρήματα της ερευνητικής παραγωγής της διατριβής και επιχειρείται η ερμηνεία τους στη βάση των ήδη περιγεγραμμένων θεωρητικών πλαισίων. Τέλος, αναφέρονται οι περιορισμοί του συνόλου της έρευνας, καθώς και προτάσεις για τη μελλοντική συνέχισή της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Η Έννοια της Συνεργασίας και η Προσέγγιση της από Επιμέρους Θεωρίες της Ψυχολογίας

1.1 Οι Έννοιες της Προκοινωνικής Συμπεριφοράς και της Συνεργασίας

Η έννοια της προκοινωνικής συμπεριφοράς και ειδικότερα της συνεργασίας έχει αποτελέσει αντικείμενο ενδιαφέροντος και μελέτης πολλών και διαφορετικών επιστημονικών πεδίων, καθώς θεωρούνται συνιστώντα στοιχεία των αρμονικών διαπροσωπικών και ομαδικών σχέσεων και αλληλεπιδράσεων (Hinde & Groebel, 1991) και συνεπάγονται μια σειρά θετικών συνεπειών για τα άτομα που εμπλέκονται σε τέτοιου είδους συμπεριφορές (Bénabou & Tirole, 2006). Η στροφή του παγκόσμιου ερευνητικού ενδιαφέροντος από τις αρνητικές προς τις πιο θετικές εκφάνσεις της κοινωνικής συμπεριφοράς παρατηρήθηκε από τη δεκαετία του 1960 και έπειτα, με την αξιοσημείωτη συμβολή των εργασιών των Gouldner, Berkowitz, Campbell, Latané και άλλων θεωρητικών, οι οποίοι μελέτησαν, τόσο με πειράματα εργαστηρίου όσο και με έρευνες πεδίου, ποικίλες μορφές της θετικής κοινωνικής συμπεριφοράς (Παπαδοπούλου & Μαρκουλής, 1999).

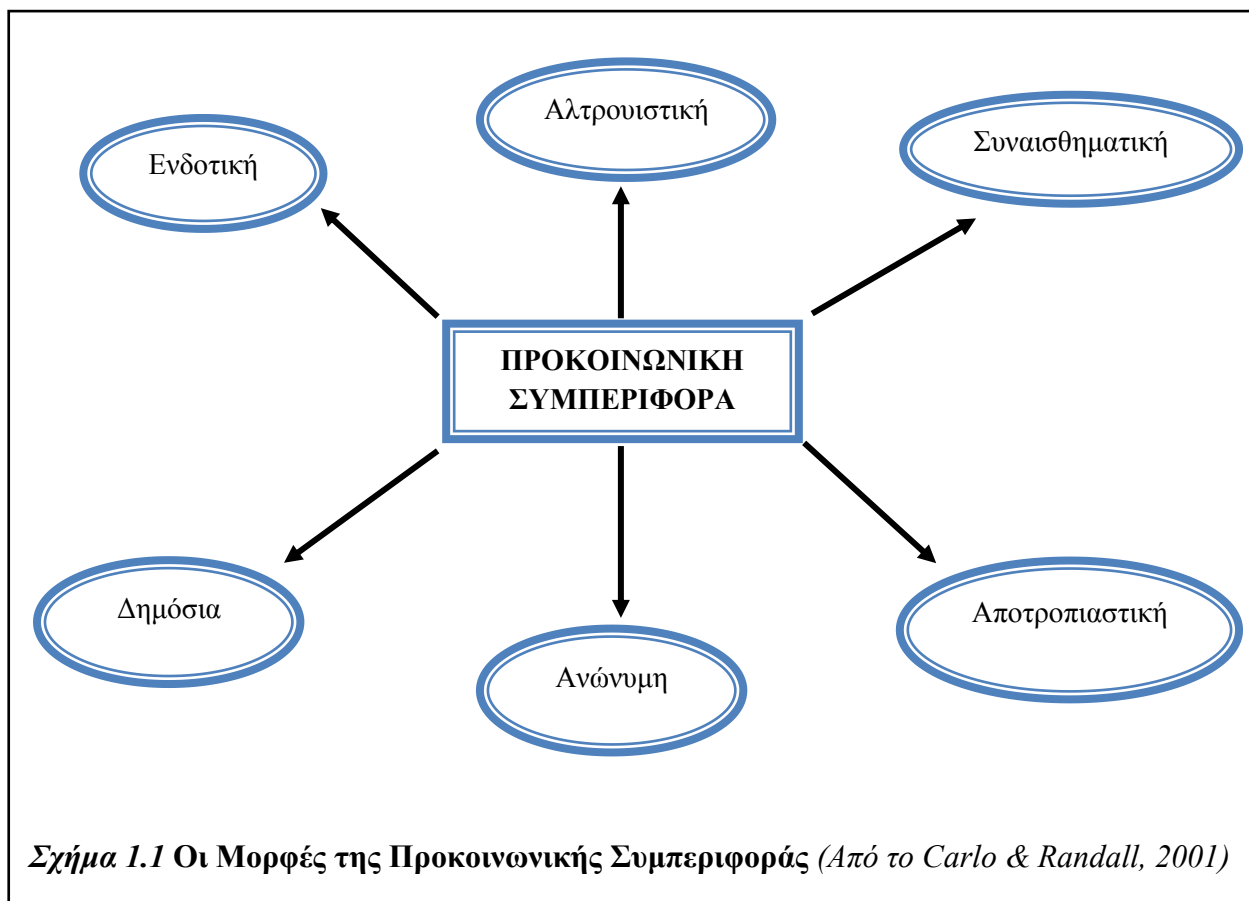
1.1.A Η Προκοινωνική Συμπεριφορά

Ο Wispré (1972) ορίζει τη θετική κοινωνική συμπεριφορά ως κάθε είδους συμπεριφορά που προκαλεί ή συμβάλλει στη διατήρηση της φυσικής και ψυχολογικής ευημερίας και της ακεραιότητας των άλλων ατόμων. Λίγο αργότερα, ο Staub (1978, από το Hinde & Groebel, 1991), επιχειρώντας τον ορισμό της προκοινωνικής συμπεριφοράς, σημειώνει ότι η προκοινωνική συμπεριφορά είναι κάθε είδους συμπεριφορά που γίνεται προς όφελος των άλλων ή της κοινωνίας γενικότερα· ένας ορισμός στον οποίο συγκλίνουν και οι πιο σύγχρονοι μελετητές της έννοιας (ενδεικτικά αναφέρονται Carlo & Randall, 2001· Twenge, Ciarocco, Baumeister, & Bartels, 2007).

Ενδιαφέρον παρουσιάζει ο ορισμός που δίνει η Piliavin και οι συνεργάτες της, δίνοντας μια επιπλέον διάσταση στην έννοια της προκοινωνικής συμπεριφοράς, όπου πιο συγκεκριμένα προσδιορίζουν την προκοινωνική συμπεριφορά ως μία ευρεία ομάδα συμπεριφορών που ορίζονται από την κοινωνία ως επωφελείς για τα άλλα άτομα και το ισχύον πολιτικό σύστημα (Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981). Ίδια χαρακτηριστικά

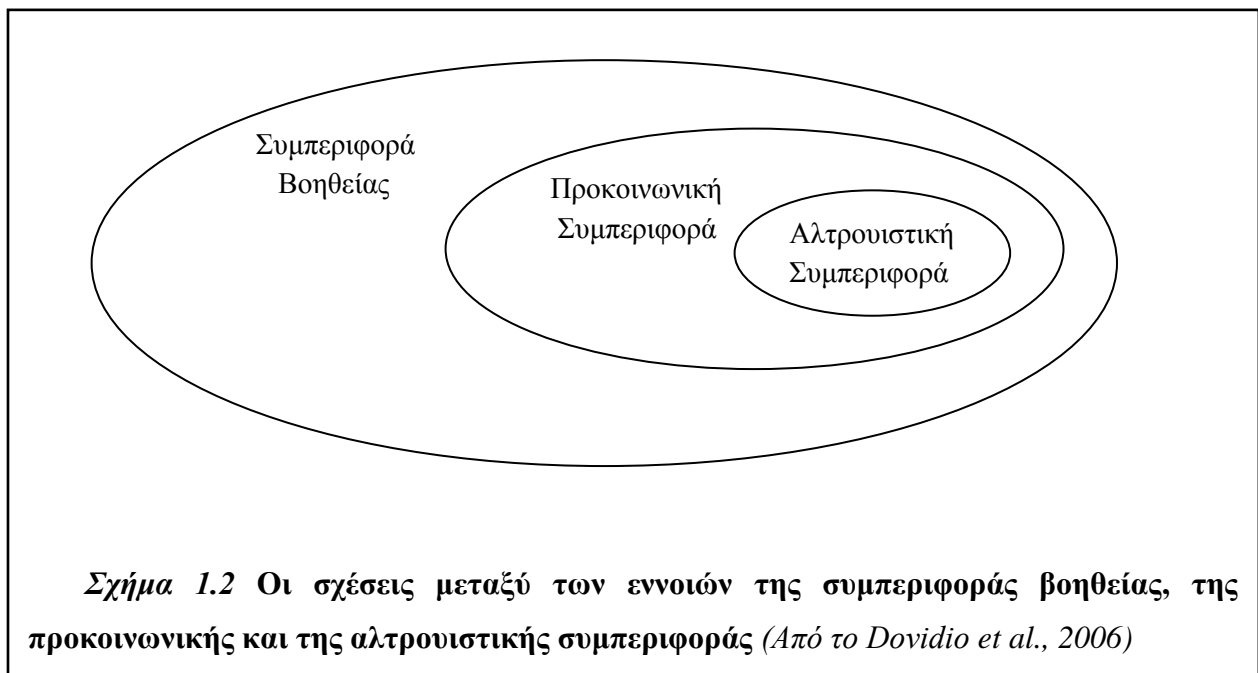
της προκοινωνικής συμπεριφοράς αποτελούν αφενός το ότι ο χαρακτήρας της είναι εθελοντικός και αφετέρου το ότι το άτομο που βοηθά δεν επωφελείται άμεσα (Hinde & Groebel, 1991).

Οι Carlo και Randall, ακολουθώντας τα ευρήματα ενός ευρέος ρεύματος εργασιών (αναφέρονται ενδεικτικά Latané & Darley, 1970· Staub, 1978· Batson, 1998· Eisenberg & Fabes, 1998, κ.ά.), διακρίνουν έξι επιμέρους μορφές της προκοινωνικής συμπεριφοράς, (α) την αλtruιστική, (β) την αποτροπιαστική, (γ) τη συναισθηματική, (δ) τη δημόσια, (ε) την ανώνυμη και (στ) την ενδοτική προκοινωνική συμπεριφορά, με βάση τον ιδιαίτερο χαρακτήρα της καθεμίας (Carlo & Randall, 2001· 2002· Carlo, Hausmann, Christiansen, & Randall, 2003). Αναλυτικότερα, η αλtruιστική προκοινωνική συμπεριφορά αφορά στη συμπεριφορά που αποσκοπεί στο όφελος των άλλων και εμπεριέχει κάποιο κόστος για το δράστη. Η αποτροπιαστική συμπεριφορά έγκειται σε συμπεριφορές που αποσκοπούν στο όφελος των άλλων σε συνθήκες έκτακτης ανάγκης, ενώ η συναισθηματική προκοινωνική συμπεριφορά έγκειται σε συμπεριφορές υπό συνθήκες που χαρακτηρίζονται από συναισθηματική φόρτιση. Η δημόσια προκοινωνική συμπεριφορά αφορά συμπεριφορές προς όφελος των άλλων οι οποίες λαμβάνουν χώρα παρουσία άλλων, ενώ από την άλλη η ανώνυμη προκοινωνική συμπεριφορά αφορά συμπεριφορές που λαμβάνουν χώρα εν αγνοία των άλλων. Τέλος, η ενδοτική προκοινωνική συμπεριφορά αφορά σε συμπεριφορές προς όφελος των άλλων μετά από κάποιο αίτημα (Carlo & Randall, 2001).



Σχήμα 1.1 Οι Μορφές της Προκοινωνικής Συμπεριφοράς (Από το Carlo & Randall, 2001)

Κατά τους συγγραφείς, η συμπεριφορά βοήθειας αφορά σε κάθε συμπεριφορά που αποσκοπεί στην ωφέλεια ή τη βελτίωση της ευημερίας ενός ατόμου ή μιας ομάδας, μπορεί να είναι υλικού ή συναισθηματικού περιεχομένου και να λαμβάνει χώρα σε κανονικές συνθήκες ή σε συνθήκες έκτακτης ανάγκης. Η αλτρουιστική συμπεριφορά, από την άλλη, αφορά σε κάθε συμπεριφορά που αποσκοπεί στη βελτίωση της ευημερίας των άλλων ή στην προαγωγή των συμφερόντων τους, δίχως όμως το άτομο να λαμβάνει υπόψιν του το προσωπικό του συμφέρον (Dovidio et al., 2006). Υπό την οπτική αυτή, κάθε αλτρουιστική συμπεριφορά δύναται να είναι συμπεριφορά βοήθειας, ωστόσο κάθε συμπεριφορά βοήθειας δεν ισοδυναμεί με αλτρουιστική συμπεριφορά. Στο ίδιο πνεύμα κινείται και ο ορισμός που δίνουν οι Schwartz και Howard (1980) στην αλτρουιστική συμπεριφορά, διακρίνοντάς την ξεκάθαρα από τη συμπεριφορά βοήθειας ως προς το ότι η αλτρουιστική συμπεριφορά έγκειται σε δραστηριότητες και πράξεις αυτοθυσίας που στόχο έχουν να ωφελήσουν τον άλλον, ανεξάρτητα από τις υλικές και τις κοινωνικές συνέπειες που αυτές οι δραστηριότητες έχουν για τον αλτρουιστή, ενώ η συμπεριφορά βοήθειας αφορά σε κάθε δραστηριότητα που ωφελεί τους άλλους.



1.1.B Η Συνεργατική Συμπεριφορά

Η συνεργατική συμπεριφορά αφορά σε κάθε συμπεριφορά όπου τα άτομα συντονίζουν τις προσπάθειές τους ως προς ένα κοινό στόχο που θα ωφελήσει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη

(Dovidio et al., 2006). Ένας από τους σημαντικότερους μελετητές της έννοιας της συνεργασίας, ο Argyle, όρισε τη συνεργασία στο ευρύτερο πλαίσιο των κοινωνικών συναλλαγών και της κοινωνικής ζωής ως «...τη συντονισμένη δράση και συμπεριφορά που αποσκοπεί στην κατάκτηση ενός κοινού στόχου, στην απόλαυση της κοινής προσπάθειας ή στην προαγωγή της σχέσης...» (Argyle, 1991). Ο Kohn (1986) όρισε τη συνεργατική συμπεριφορά ως μία συμφωνία μεταξύ των ατόμων, η οποία δεν είναι αμιγώς μη ανταγωνιστική και απαιτεί από τα άτομα να δουλέψουν μαζί ως προς την επίτευξη ενός κοινού στόχου, προσεγγίζοντας ουσιαστικά τη συνεργασία ως μια «εξανθρωπισμένη» (humanized) συμπεριφορά που φέρει εγωκεντρικά και αντιμενοποιημένα ατομικά χαρακτηριστικά, ενθαρρύνει την εμπιστοσύνη και την ανοιχτή επικοινωνία, καθώς και την προκοινωνική συμπεριφορά (Kohn, 1986). Δεδομένου ότι τα άτομα που συνεργάζονται αναμένουν ότι θα επωφεληθούν σε κάποιο βαθμό, η συνεργατική συμπεριφορά αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή συμπεριφοράς που βασίζεται στην αμοιβαιότητα, διακρινόμενη έτσι από τις άλλες εκφάνσεις της προκοινωνικής συμπεριφοράς που είναι μονόπλευρες (Dovidio et al., 2006).

Όπως ήδη αναφέρθηκε, η συνεργατική συμπεριφορά αποτελεί μια ιδιαίτερη έκφανση της προκοινωνικής συμπεριφοράς με μια σειρά ιδίων χαρακτηριστικών που τη διαφοροποιούν από άλλες μορφές προκοινωνικής συμπεριφοράς. Τα χαρακτηριστικά αυτά θα μπορούσαν να συνοψιστούν στα εξής: η συνεργατική συμπεριφορά (α) περιλαμβάνει την εμπλοκή δύο ή περισσότερων δρώντων μερών, η συντονισμένη προσπάθεια των οποίων μπορεί να έχει ως αποδέκτες μια ομάδα, μια κοινότητα ή την κοινωνία γενικότερα (Van Vugt, Biel, Snyder, & Tyler, 2000), (β) υπαινίσσεται μια σχέση αλληλεξάρτησης μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών (Komorita & Parks, 1994), (γ) σε αντίθεση με την αλτρουιστική συμπεριφορά, τα κίνητρα της συνεργασίας μπορεί να είναι τόσο αλτρουιστικά όσο και εγωιστικά (Batson, 1998) και (δ) πρωταρχικός της στόχος είναι η ανακούφιση ενός δομικού, και όχι ενός περιστασιακού προβλήματος, στο ευρύτερο κοινωνικό και οικονομικό πλαίσιο (Van Vugt, Biel, Snyder, & Tyler, 2000).

1.2 Μελετώντας τη Συνεργασία: Στάσεις και Συμπεριφορές

Στη μελέτη της συνεργατικής συμπεριφοράς, όπως και κάθε είδους κοινωνικής συμπεριφοράς άλλωστε, δεν θα μπορούσε να αγνοηθεί ο ρόλος των στάσεων και η σχέση στάσεων – συμπεριφοράς, καθώς έχει φανεί ότι οι στάσεις καθοδηγούν, επηρεάζουν και καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό την ανθρώπινη συμπεριφορά τόσο σε ενδοατομικό και διατομικό, όσο και σε διομαδικό επίπεδο (Bohner, 2001). Έτσι, προτού προχωρήσουμε στη βιβλιογραφική επισκόπηση των εργαλείων μελέτης των συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών, κρίνεται απαραίτητη στο σημείο αυτό μια σύντομη αναφορά στην έννοια των στάσεων και στη σχέση αυτών με τη συμπεριφορά.

1.2.Α Οι Στάσεις

Οι περισσότεροι σύγχρονοι ερευνητές συντείνουν ως προς το ότι η έννοια της στάσης αφορά σε μια αξιολόγηση ενός αντικειμένου ή μιας έννοιας. Μια στάση είναι όχι μόνο κάποιο ασαφές είδος διάθεσης ή αίσθησης, αλλά μια μορφή εμπειρίας που (α) αναφέρεται σε συγκεκριμένα αντικείμενα, γεγονότα, ανθρώπους ή ζητήματα, και (β) είναι πρωτίστως αξιολογική (Van de Pligt & Eiser, 1983). Ουσιαστικά, η έκφραση μιας στάσης έγκειται στην περιγραφή των αντικειμένων της εμπειρίας μας με αξιολογικούς όρους. Οι στάσεις αντανακλούν και απεικονίζουν τον προσανατολισμό του ατόμου στον εξωτερικό κόσμο, αλλά δεδομένου ότι είναι εσωτερικές, είναι προσανατολισμένες για να περιγράψουν αυτό για το οποίο διαμορφώθηκαν, μόνο με συγκεκριμένους όρους.

Ως όρος πρωτοεμφανίστηκε στην Κοινωνική Ψυχολογία στα τέλη της δεκαετίας του 1920 και αποδίδεται στους Thomas και Znaniecki (1918). Οι πρώτοι σημαντικοί ορισμοί δόθηκαν από τον Thurstone (1928), κατά τον οποίο η στάση μπορεί να εννοηθεί «...ως το μέγεθος της συγκίνησης υπέρ ή εναντίον κάποιου πράγματος ή κατάστασης...» και από τον Allport (1935), κατά τον οποίο η στάση είναι μια «...νοητική και νευρολογική κατάσταση ετοιμότητας για απόκριση, η οποία είναι οργανωμένη με βάση την εμπειρία, ώστε να κατευθύνει και να επηρεάζει δυναμικά τις αντιδράσεις του ατόμου προς αντικείμενα και συνθήκες με τις οποίες σχετίζεται...». Λίγο αργότερα, ο Thurstone (Thurstone & Chave, 1956) επισημαίνει ότι η έννοια της στάσης απηχεί «...το σύνολο των κλίσεων και τα συναισθήματα ενός ανθρώπου, τις προκαταλήψεις ή την μεροληψία, προηγούμενες αντιλήψεις, ιδέες, φόβους και κινδύνους για κάθε ειδικό θέμα...» και ότι η γνώμη αποτελεί τη γλωσσική ή συμβολική έκφραση μιας στάσης.

Σχετικά, ο Orpenheim (1992) αναφέρει ότι η «δήλωση μιας στάσης» αποτελεί μια απλή πρόταση που εκφράζει μία άποψη, ένα πιστεύω, μία προτίμηση, μία κρίση, ένα συναίσθημα, μια θέση του ατόμου υπέρ ή εναντίον σε κάτι. Οι στάσεις επίσης έχουν κατά καιρούς οριστεί ως «τις προδιαθέσεις προς απόκριση σε κάποιο ερέθισμα» (Rosenberg & Hovland, 1960), ως «προδιαθέσεις, προϊόντα μάθησης, για απόκριση με ένα συνεπή ευμενή ή δυσμενή τρόπο σε σχέση με ένα δεδομένο αντικείμενο» (Ajzen & Fishbein, 1980), ως «γενικά και σταθερά, θετικά ή αρνητικά συναισθήματα για κάποιο αντικείμενο ή θέμα» (Petty & Cacioppo, 1986) και ως «αξιολογήσεις που κάνει ένα άτομο για ένα αντικείμενο σκέψης» (Pratkanis & Greenwald, 1989). Πιο πρόσφατα, οι Eagly και Chaiken (1995) ορίζουν τη στάση ως «...μια ιδιαίτερη ψυχολογική τάση που εκφράζεται με την αξιολόγηση μιας ιδιαίτερης οντότητας, έννοιας ή αντικειμένου, με κάποιο βαθμό ευμένειας ή δυσμένειας...». Ο Lipka (2003), επιχειρώντας να συνοψίσει όλους τους προαναφερόμενους ορισμούς, κατέληξε σε ένα λειτουργικό ορισμό της στάσης: «...στάση είναι μια μαθημένη αντίδραση αξιολόγησης, απέναντι σε συγκεκριμένα αντικείμενα, η οποία είναι σχετικά μόνιμη, επηρεάζει και κατευθύνει τη συμπεριφορά μας απέναντι σ' αυτά τα αντικείμενα...».

Προσεγγίζοντας σε βάθος τους ορισμούς αυτούς, μπορεί κανείς να διακρίνει μια σειρά βασικών χαρακτηριστικών των στάσεων. Καταρχήν, μια στάση εμπεριέχει ένα αξιολογικό στοιχείο που περιλαμβάνει μία συμπάθεια ή αντιπάθεια προς ένα αντικείμενο ή μια έννοια. Δεύτερον, αντίθετα με τη διάθεση ή το συναίσθημα, μια στάση κατευθύνεται οπωσδήποτε προς κάποιο στόχο· για παράδειγμα, μπορεί κάποιος να είναι γενικά χαρούμενος, λυπημένος ή ανήσυχος, αλλά διατηρεί μια συγκεκριμένη στάση απέναντι σε κάποια πράγματα. Τρίτον, η στάση είναι σχετικά μόνιμη. Σε αντιδιαστολή με τα συναισθήματα που μπορεί να αλλάζουν μέσα σε δευτερόλεπτα, οι στάσεις φαίνεται να είναι πιο σταθερές. Υπό αυτή την έννοια, οι στάσεις προσιδιάζουν με τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας (Ajzen, 1989). Τέταρτον, οι στάσεις επηρεάζουν, υποκινούν και μεσολαμβάνουν σημαντικά στην ανθρώπινη συμπεριφορά, ένα ζήτημα που θα παρουσιαστεί αναλυτικά στην επόμενη παράγραφο.

Οι στάσεις φαίνεται να προσδιορίζονται εννοιολογικά από τρεις κύριες διαστάσεις, τη νόηση, το συναίσθημα και τη συμπεριφορά (Breckler, 1984· Rosenberg & Hovland, 1960). Η νόηση αφορά στις πεποιθήσεις και τις γνωστικές αναπαραστάσεις για το αντικείμενο της στάσης, το συναίσθημα στα επιμέρους αξιολογικά αισθήματα και συναισθήματα που προκαλούνται από το αντικείμενο της στάσης και η συμπεριφορά στις ενέργειες και τις προθέσεις που κατευθύνονται προς το αντικείμενο της στάσης.

1.2.A.1 Η Σχέση της Στάσης με τη Συμπεριφορά

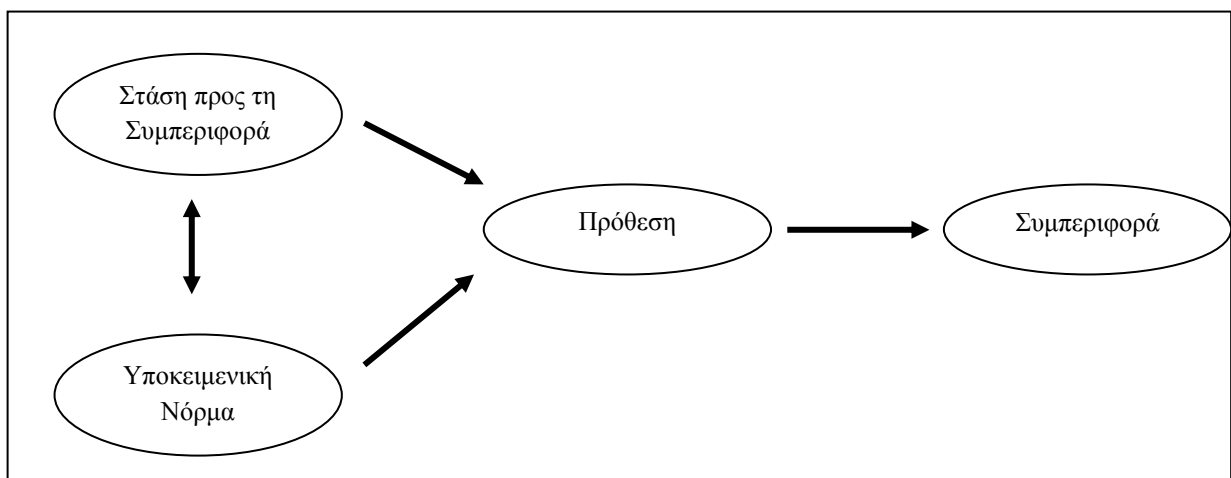
Ένα από τα κύρια ερωτήματα που απασχόλησε την –ομολογουμένως πλούσια– ερευνητική δραστηριότητα πάνω στον τομέα των στάσεων έγκειται στη διερεύνηση της σχέσης της στάσης και της συμπεριφοράς και πιο συγκεκριμένα στο κατά πόσο η στάση καθορίζει τη συμπεριφορά και υπό ποιες συνθήκες. Ο Wicker (1969), παρουσιάζοντας μία ανασκόπηση 42 πειραματικών ερευνών, κατέδειξε την αδύναμη συσχέτιση μεταξύ των μελετούμενων στάσεων και των αντίστοιχων με αυτές συμπεριφορών (Pearson correlation $r = .15$), υπογραμμίζοντας ότι είναι πιο πιθανό οι στάσεις να μη σχετίζονται ή να σχετίζονται ελάχιστα με τις πραγματικές συμπεριφορές των ατόμων, παρά να τις καθορίζουν. Αντίστοιχες μετέπειτα έρευνες φάνηκε να ενισχύουν τη θέση του Wicker, μετατοπίζοντας το ερευνητικό ενδιαφέρον στο αντίστροφο του ερωτήματος αυτού, στο πώς δηλαδή η συμπεριφορά επιδρά στη στάση. Ένα χαρακτηριστικό δείγμα της δυναμικής της κατεύθυνσης αυτής αποτελεί η θεμελίωση και η σχεδόν καθολική αποδοχή της Θεωρίας της Γνωστικής Ασυμφωνίας (Festinger, 1957), η οποία έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην επίδραση των συμπεριφορών επί των στάσεων.

Έκτοτε, η σχέση στάσης και συμπεριφοράς επανήλθε στο ερευνητικό προσκήνιο, επισημαίνοντας ότι η γενίκευση της ισχύουσας θέσης σύμφωνα με την οποία οι στάσεις δεν προβλέπουν την ανθρώπινη συμπεριφορά είναι μάλλον ανακριβής και παραπλανητική (Eagly & Chaiken, 1993). Εφαλτήριο αποτέλεσε αφενός η έντονη κριτική που ασκήθηκε στην επισκόπηση του Wicker με αφορμή την επιλογή των μελετών που είχε κάνει, τα εργαλεία των οποίων στερούνταν εννοιολογικής αντιστοιχίας, και αφετέρου νέες επισκοπήσεις που έδειξαν την ύπαρξη μιας περισσότερο ισχυρής συσχέτισης μεταξύ στάσης και συμπεριφοράς (Kelman, 1974· Schuman & Johnson, 1976). Σχετικά, οι Ajzen και Fishbein (1977) αναφέρουν ότι οι στάσεις μπορούν να αποκτήσουν ισχυρή προγνωστική αξία της συμπεριφοράς όταν στάσεις και συμπεριφορά μετρηθούν στα ίδια επίπεδα σαφήνειας, όταν δηλαδή εξασφαλιστεί πλήρης αντιστοιχία ως προς την πράξη καθεαυτή, το στόχο της, το χρόνο και το πλαίσιο μέσα στο οποίο επιτελείται.

Άλλος ένας σημαντικός ρυθμιστικός παράγοντας της σχέσης στάσης και συμπεριφοράς φάνηκε να είναι η δύναμη της στάσης (Petty & Krosnick, 1995). Χαρακτηριστικά έχει δειχθεί ότι οι ισχυρές στάσεις, δηλαδή στάσεις υψηλής αξιολογικής-νοητικής συνέπειας (Rosenberg, 1968), στάσεις που προέρχονται από άμεσες συμπεριφορικές εμπειρίες (Regan & Fazio, 1977) και στάσεις που σχετίζονται με υψηλά επίπεδα κινήτρων και ικανοτήτων και

ως εκ τούτου με υψηλά επίπεδα νοητικής επεξεργασίας (Petty & Cacioppo, 1986), προσδιορίζουν καλύτερα τη συμπεριφορά συγκρινόμενες με αδύναμες στάσεις, δηλαδή με στάσεις χαμηλής αξιολογικής-νοητικής συνέπειας που διαμορφώνονται μέσα από έμμεσες πληροφορίες ή χωρίς ιδιαίτερη γνωστική επεξεργασία.

Ωστόσο, αναγνωρίζοντας τη σημασία επιμέρους καθοριστικών παραγόντων της σχέσης στάσης και συμπεριφοράς, αναπτύχθηκε μια σειρά θεωριών που έθεσε τις στάσεις σε ένα δίκτυο μεταβλητών πρόβλεψης (Ajzen, 1991· Bentler & Speckart, 1979· Fishbein & Ajzen, 1974). Μία από τις θεωρίες αυτές είναι η Θεωρία της Αιτιολογημένης Δράσης των Fishbein και Ajzen (1974), κατά την οποία η άμεση αιτία της συμπεριφοράς είναι η πρόθεση της συμπεριφοράς, δηλαδή η συνειδητή απόφαση του ατόμου να εμπλακεί σε μια συγκεκριμένη συμπεριφορά και όλες οι ενδεχόμενες επιρροές επί της συμπεριφοράς διαμεσολαβούνται από αυτή την εννοιολογική κατασκευή. Κατά τη Θεωρία, οι στάσεις καθορίζουν τη συμπεριφορά μέσω της επίδρασής τους στις προθέσεις, που συνίστανται στις αποφάσεις του ατόμου να δράσει με ένα συγκεκριμένο τρόπο. Η θεωρία προσδιορίζει τους δύο σημαντικότερους καθοριστικούς παράγοντες της πρόθεσης που είναι η στάση προς τη συμπεριφορά και η υποκειμενική νόρμα. Η στάση προς τη συμπεριφορά ορίζεται ως το γινόμενο της προσδοκίας του ατόμου ότι η δεδομένη συμπεριφορά συνεπάγεται μια συγκεκριμένη συνέπεια επί της αξίας που έχει η συνέπεια αυτή για το άτομο, ενώ η υποκειμενική νόρμα ως το γινόμενο της πεποίθησης του ατόμου ότι ένα άλλο σημαντικό άτομο προσδοκά ότι θα πρέπει να πραγματοποιήσει τη δεδομένη συμπεριφορά επί του κινήτρου του να συμμορφωθεί με το άτομο αυτό.

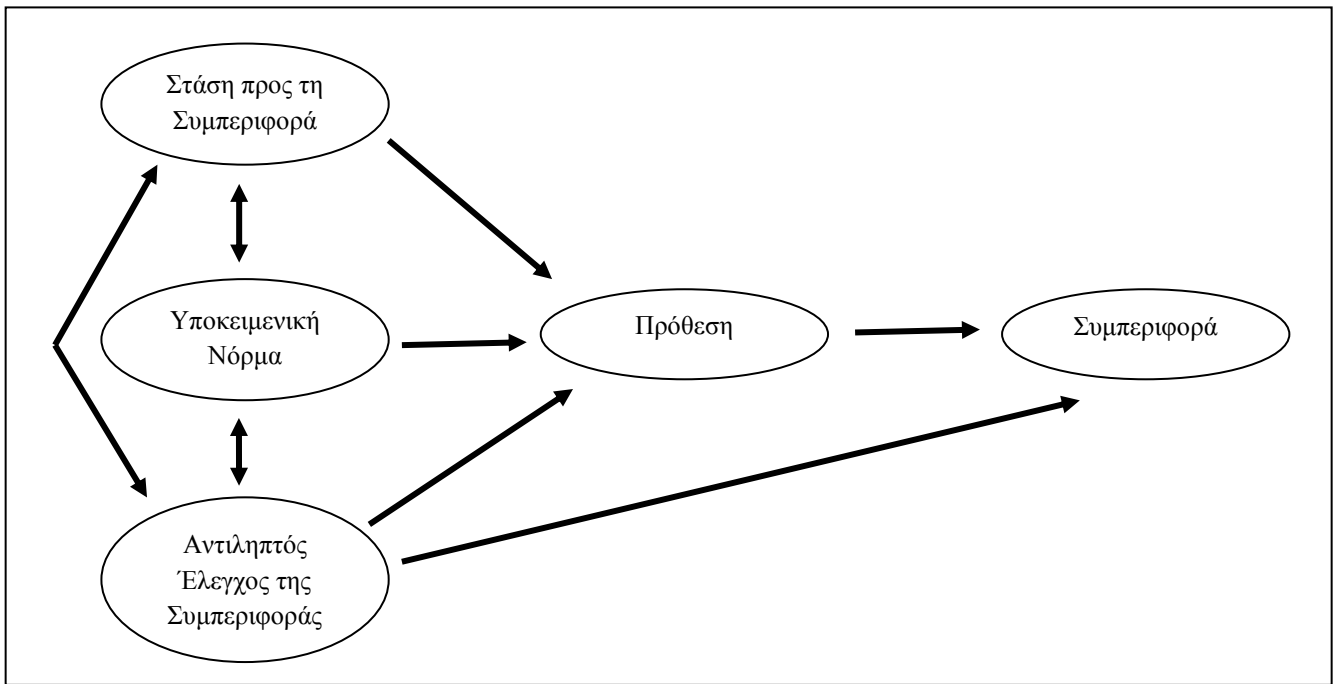


Σχήμα 1.3 Η Θεωρία της Αιτιολογημένης Δράσης

Η Θεωρία της Αιτιολογημένης Δράσης είχε επιτυχείς εφαρμογές στην πρόβλεψη ενός ευρέος φάσματος συμπεριφορών, συμπεριλαμβανομένων των απλών στρατηγικών επιλογών σε παίγνια σχετικά με την υγεία και την καταναλωτική συμπεριφορά και των προσωπικά σημαντικών πράξεων, όπως η φιλανθρωπία και η άμβλωση (Bohner, 2001). Επιπλέον, διάφορες μετα-αναλυτικές επισκοπήσεις μελετών επαλήθευσαν τη θεωρία, καταδεικνύοντας ισχυρή πολλαπλή συσχέτιση, της τάξης του $R = 0.66$, για την πρόβλεψη των προθέσεων της συμπεριφοράς από τις στάσεις και τους υποκειμενικούς κανόνες και ισχυρή συσχέτιση (Pearson correlation $r = .55$) για τη μέση σχέση μεταξύ πρόθεσης και συμπεριφοράς (βλέπε ενδεικτικά Sheppard, Hartwick, & Warshaw, 1988· Sutton, 1998, κ.λπ.).

Η Θεωρία της Αιτιολογημένης Δράσης εξελίχθηκε λίγα χρόνια αργότερα από τον Ajzen, ο οποίος ανέπτυξε τη Θεωρία της Προγραμματισμένης Δράσης (Ajzen, 1991), εισάγοντας μία πρόσθετη μεταβλητή, τον υποκειμενικά αντιληπτό έλεγχο της συμπεριφοράς. Η υποκειμενική αντίληψη του ελέγχου της συμπεριφοράς ορίζεται ως την αναμενόμενη ευκολία πραγματοποίησης της προτιθέμενης συμπεριφοράς και θεωρήθηκε ότι προσδιορίζει τη συμπεριφορά, είτε έμμεσα μέσω της επιρροής της συμπεριφορικής πρόθεσης, είτε άμεσα μέσω της εκτίμησης του πραγματικού ελέγχου της εν λόγω συμπεριφοράς. Η αντίληψη αυτή επηρεάζει τη συμπεριφορά είτε μέσω της έμμεσης επίδρασής της στην πρόθεση του ατόμου να εμπλακεί σε μια συμπεριφορά είτε μέσω της άμεσης επίδρασής της στη συμπεριφορά καθεαυτή. Μάλιστα, ο Ajzen (1991) πρότεινε ότι οι άνθρωποι τείνουν να εμπλέκονται σε συμπεριφορές στο βαθμό που πιστεύουν ότι μπορούν να ελέγξουν τις συμπεριφορές αυτές, δηλαδή στο βαθμό που νιώθουν σίγουροι ότι είναι ικανοί να φέρουν εις πέρας τις εν λόγω συμπεριφορές.

Η Θεωρία της Προγραμματισμένης Δράσης υποστηρίχθηκε από αρκετές έρευνες από τις οποίες φάνηκε ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά προκύπτει από την πολλαπλή συσχέτιση του υποκειμενικού κανόνα, των στάσεων και της αντίληψης του ελέγχου επί της συμπεριφοράς με τη συμπεριφορική πρόθεση (Ajzen, 1991· Ajzen & Madden, 1986). Πράγματι, φαίνεται ότι η προσθήκη της διάστασης του αντιλαμβανόμενου ελέγχου της συμπεριφοράς στη Θεωρία της Αιτιολογημένης Δράσης οδηγεί σε ένα πληρέστερο μοντέλο ερμηνείας και κατανόησης της σχέσης στάσης και συμπεριφοράς που βρίσκει εφαρμογή σε κάθε είδος συμπεριφοράς που απαιτεί ικανότητες, πόρους και άλλα στοιχεία που δεν έχουν να κάνουν με το ότι τα άτομα συμπεριφέρονται με έναν δεδομένο τρόπο επειδή απλά έτσι αποφάσισαν να κάνουν.



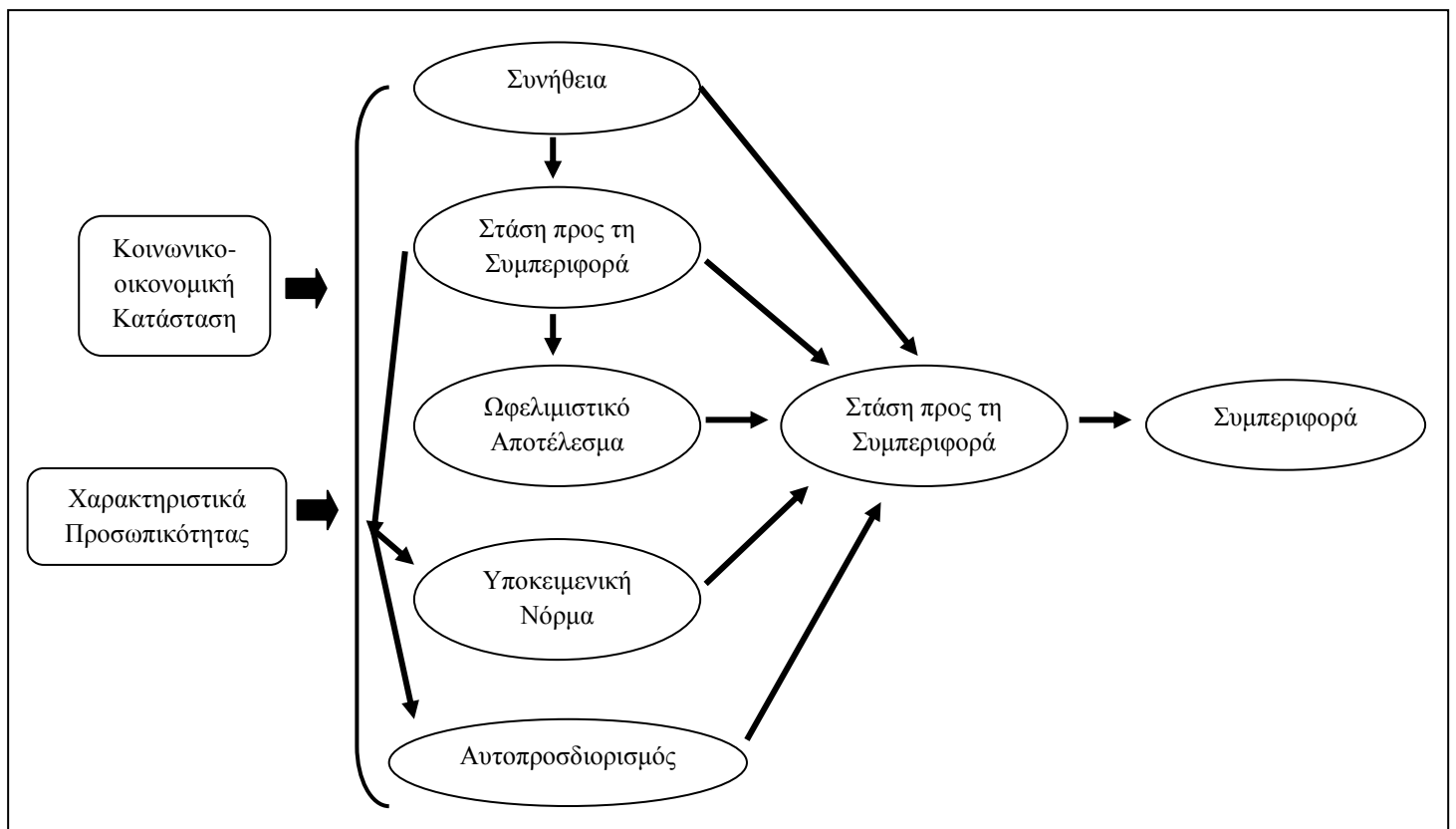
Σχήμα 1.4 Η Θεωρία της Προγραμματισμένης Δράσης

Παρά της ερευνητικής υποστήριξης των δύο θεωριών, τους ασκήθηκε έντονη κριτική σχετικά με το ότι η προβλεπτική τους αξία και δυνατότητα περιορίζεται στις συνειδητές και προμελετημένες συμπεριφορές, αγνοώντας έτσι τις συμπεριφορές που δεν έχουν συνειδητή πρόθεση ως προς τις συνέπειές τους (Bohner, 2001· Fazio, 1990). Μάλιστα, ορισμένοι θεωρητικοί παρατήρησαν ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά δύναται να επηρεαστεί από τις προηγούμενες συμπεριφορές ή συνήθειες των ατόμων και ανέφεραν ότι αυτού του είδους οι επιρροές δεν διαμεσολαβούνται κατά ανάγκη από τις στάσεις των ατόμων, τους υποκειμενικούς κανόνες ή τις προθέσεις τους (π.χ. Bentler & Speckart, 1979). Ενδεικτικά αναφέρεται η μετα-ανάλυση των Ouelette και Wood (1998), η οποία έδειξε ότι η πρότερη συμπεριφορά των ατόμων συμβάλλει σημαντικά στην πρόβλεψη της μελλοντικής τους συμπεριφοράς, είτε μέσω της δυναμικής της συνήθειας που επηρεάζει άμεσα τη μελλοντική συμπεριφορά είτε μέσω της δυναμικής των διαμορφωμένων προθέσεων που επηρεάζουν έμμεσα τη μελλοντική συμπεριφορά.

Μία ακόμη θεωρία που επιχειρήσε να περιγράψει τις συνθήκες κάτω από τις οποίες οι στάσεις ενεργοποιούν τη συμπεριφορά είναι η Θεωρία της Κινητοποίησης και της Ευκαιρίας του Fazio (1990). Πιο συγκεκριμένα, ο Fazio υποστήριξε ότι το κίνητρο και η ευκαιρία του ατόμου να αποφασίσει συνειδητά για το αν θα προβεί ή όχι σε μια δεδομένη συμπεριφορά μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά τη συμπεριφορά του με δύο τρόπους: με τη συνειδητή

επεξεργασία των συνεπειών των στάσεων στη συμπεριφορά και με την αυτόματη επιλεκτική επεξεργασία των σχετικών με τις στάσεις πληροφοριών.

Λίγο αργότερα, οι Eagly και Chaiken (1993) πρότειναν ένα περισσότερο σύνθετο μοντέλο που περιγράφει τη σχέση στάσης και συμπεριφοράς, το οποίο τυγχάνει ευρείας αποδοχής μέχρι και σήμερα. Σύμφωνα με το μοντέλο, οι στάσεις δομούνται μέσα από την αλληλεπίδραση των αξιολογικών και των γνωστικών συστατικών στοιχείων των στάσεων. Τα γνωστικά στοιχεία από τα οποία αποτελείται μια στάση είναι η στάση προς τη συμπεριφορά, το ωφελμιστικό της αποτέλεσμα, δηλαδή τη χρηστική αξία της στάσης αναφορικά με τη συμπεριφορά, το κανονιστικό της αποτέλεσμα που αφορά στην



Σχήμα 1.5 Το Μοντέλο Στάσης-Συμπεριφοράς των Eagly και Chaiken (1993)

υποκειμενική νόρμα και το αποτέλεσμα προς τον αυτοπροσδιορισμό του ατόμου. Κάθε ένα από τα στοιχεία αυτά βασίζονται σε συγκεκριμένες πίστεις του ατόμου σχετικά με τις αναμενόμενες συνέπειες ή αποτελέσματα που εκτιμούν ότι θα έχει μια συμπεριφορά για τους ίδιους. Ένα ιδιαίτερο στοιχείο που εισήγαγε το μοντέλο των Eagly και Chaiken είναι η ενσωμάτωση των υποκειμενικών αποτελεσμάτων που αποδίδουν τα άτομα στη δεδομένη

συμπεριφορά, της συνήθειας και της στάσης προς τη συμπεριφορά, τα οποία θεωρούνται ότι καθορίζονται σημαντικά από εξωτερικές μεταβλητές όπως είναι τα κοινωνικο-οικονομικά, δημογραφικά χαρακτηριστικά των ατόμων και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς τους (Eagly & Chaiken, 1993).

Ουσιαστικά, το μοντέλο υποστηρίζει ότι η συμπεριφορά δύναται να καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από τις σχετικές με αυτή στάσεις, τονίζοντας ωστόσο ότι η σχέση στάσης-συμπεριφοράς γίνεται καλύτερα αντιληπτή αν προσεγγιστούν οι στάσεις σε ένα ευρύτερο πλαίσιο άλλων παραγόντων που δύνανται να τις καθορίζουν σημαντικά, παράγοντες που σχετίζονται άμεσα με τις στάσεις όπως η συνήθεια, τα ωφελιμιστικά αποτελέσματα και ο αυτοπροσδιορισμός του ατόμου, αλλά και έμμεσα με αυτές, όπως τα δημογραφικά χαρακτηριστικά και χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου.

1.Β Οι Συνεργατικές Στάσεις

Η βιβλιογραφική ανασκόπηση σχετικά με τις συνεργατικές στάσεις και τα εργαλεία μέτρησης αυτών κατέδειξε την ύπαρξη ενός τεράστιου μεθοδολογικού κενού, καθώς δε φάνηκε να έχουν αναπτυχθεί συγκεκριμένα εργαλεία που να μετρούν αυτές καθεαυτές τις συνεργατικές στάσεις. Εντούτοις, καταγράφηκε η ύπαρξη δύο εργαλείων που εντοπίζουν τις συνεργατικές στάσεις και προδιαθέσεις των ατόμων είτε σε αντιδιαστολή με τις ανταγωνιστικές και τις ατομικιστικές τους στάσεις και προδιαθέσεις είτε μετρώντας τις μη συνεργατικές, οπορτουνιστικές τους στάσεις.

1.Β.1 Ο Προσανατολισμός Προς Τις Κοινωνικές Αξίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο, ο προσανατολισμός των ατόμων προς τις κοινωνικές αξίες (McClintock, 1972· 1978· Messick & McClintock, 1968) έχει φανεί να σχετίζεται και να καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την επιλογή συνεργατικών στρατηγικών εκ μέρους των ατόμων, αλλά και την εμπλοκή τους σε συνεργατικές συμπεριφορές (Kollock, 1998· McClintock & Van Avermaet, 1982). Μάλιστα, ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες θεωρείται ως μία σταθερή διαπροσωπική προδιάθεση των ατόμων, η οποία έχει φανεί να ακολουθεί τα άτομα και να καθορίζει σημαντικά τη συμπεριφορά τους σε πλήθος πειραματικών μελετών, αλλά και να υπερισχύει των διαφόρων εγχειρηματοποιήσεων που έχουν επιχειρηθεί (Hulbert, Corrêa da Silva & Adegboyega, 2001· McClintock & Van Avermaet, 1982· Perugini & Gallucci, 2001· Van Dijk, Sonnemans & Van Winden, 2002).

Πιο συγκεκριμένα, ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες έχει δειχθεί πως κατά κανόνα σχετίζεται με την επιλογή της συνεργασίας σε υποδείγματα κοινωνικών διλημμάτων γενικού τύπου (βλέπε ενδεικτικά Buckley et al., 2001· Kuhlman & Marshello, 1975· McClintock & Liebrand, 1988, κ.λπ.), με τη μόνη εξαίρεση μίας μελέτης (Parks, 1994) που δεν επεσήμανε κάποια σχέση μεταξύ του προσανατολισμού των κοινωνικών αξιών και την επιλογή συνεργατικών συμπεριφορών. Αναφορικά με τα πιο συγκεκριμένα κοινωνικά διλήμματα, ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες έχει φανεί να συνδέεται σημαντικά με την υιοθέτηση συνεργατικών προτύπων διαπραγματεύσεως τόσο στο εργαστήριο (De Dreu & Van Lange, 1995) όσο και σε πραγματικές συνθήκες (Nauta, De Dreu & Van der Vaart, 2002), με την υιοθέτηση συμπεριφοράς βοήθειας προς τρίτους (McClintock & Allison, 1989) και με τη λήψη φιλοπεριβαλλοντικών αποφάσεων (Cameron, Brown & Chapman, 1998· Van Vugt, Meertens & Van Lange, 1995).

Κάτι που αξίζει να σημειωθεί στο σημείο αυτό είναι ότι, σε όλες τις προαναφερθείσες έρευνες, οι συμμετέχοντες που χαρακτηρίζονταν από συνεργατικό προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες έτειναν να προβαίνουν σε περισσότερο φιλοκοινωνικές συμπεριφορές συγκρινόμενοι με τους συμμετέχοντες που χαρακτηρίζονταν από ατομικιστικό προσανατολισμό. Επομένως, θα μπορούσε να υποστηρίξει κανείς ότι ο συνεργατικός προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες, ως στάση, συνεπάγεται την υιοθέτηση συνεργατικών επιλογών και διεξόδων, ως συμπεριφορά.

Η μέτρηση του προσανατολισμού των κοινωνικών αξιών έχει εισαχθεί από τους Van Lange, Otten, De Bruin και Joireman (1997). Πιο συγκεκριμένα, το εργαλείο περιλαμβάνει την παρουσίαση εννέα πινάκων στα άτομα, κάθε ένας εκ των οποίων ενέχει τρεις διαφορετικούς τρόπους κατανομής κερδών, πόντων ή χρημάτων. Στο Σχήμα 4.4 παρουσιάζεται ένα παράδειγμα των πινάκων αυτών. Το εργαλείο είναι σαφώς επηρεασμένο από την πειραματική έρευνα των Παιγνίων και στη βιβλιογραφία κατατάσσεται στην κατηγορία των αναλυτικών παιγνίων (decomposed games), καθώς τα άτομα καλούνται να αποφασίσουν την κατανομή των οφελών για τους εαυτούς τους και για τους υποθετικούς συμπαίκτες τους, χωρίς να υπάρχει κάποια αλληλεπίδραση μεταξύ τους (Kuhlman & Marshello, 1975).

	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	500	500	550
Ο άλλος παίρνει	100	500	300

Σχήμα 1.6 Το Παιχνίδι του Μετασηματισμού των Οφελών

Η βασική ιδέα πίσω από τα αναλυτικά παίγνια έχει να κάνει με το ότι οι επιλογές που θα κάνουν οι παίκτες αντικατοπτρίζουν τη λειτουργία της χρησιμότητας και της σημασίας που αποδίδουν στα προσωπικά τους οφέλη και στα οφέλη των άλλων και ως εκ τούτου ανακλύπτουν τρεις διαφορετικοί τύποι προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες, που αντιστοιχούν σε τρία είδη στάσεων προς τις κοινωνικές αξίες, και είναι: ο συνεργατικός, ο ατομικιστικός και ο ανταγωνιστικός προσανατολισμός (McClintock, 1978· Messick & McClintock, 1968). Στο παράδειγμα του σχήματος, η πρώτη επιλογή κατανομής αποτελεί την κυρίαρχη στρατηγική επιλογή ενός ατόμου που έχει ανταγωνιστικό προσανατολισμό, δεδομένου ότι η διαφορά μεταξύ των κερδών για τον εαυτό του και των κερδών του άλλου ($500-100=400$) είναι μεγαλύτερη από τις αντίστοιχες διαφορές που συνεπάγεται η δεύτερη ($500-500=0$) και η τρίτη ($550-300=250$) επιλογή κατανομής. Η δεύτερη επιλογή κατανομής αποτελεί την κυρίαρχη στρατηγική επιλογή ενός ατόμου που έχει συνεργατικό προσανατολισμό, καθώς το άθροισμα των κερδών και για τους δύο παίκτες ($500+500=1000$) είναι το μεγαλύτερο δυνατό μεταξύ των τριών επιλογών (600 και 850 αντίστοιχα). Τέλος, η τρίτη επιλογή κατανομής αποτελεί την κυρίαρχη στρατηγική επιλογή ενός ατόμου που έχει ατομικιστικό προσανατολισμό, καθώς το κέρδος για τον παίκτη (550) είναι το μεγαλύτερο δυνατό που μπορεί να εξασφαλίσει μεταξύ των τριών εναλλακτικών που έχει στη διάθεσή του (500 για τις υπόλοιπες δύο).

Παρόλο που οι θεωρητικοί συντείνουν ως προς το ότι οι στάσεις προς τις κοινωνικές αξίες αντανakλούν σταθερές διαπροσωπικές προδιαθέσεις, τα ερευνητικά στοιχεία σχετικά με τη διαχρονική σταθερότητα του προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες είναι ανάμεικτα. Ο Buckley και οι συνεργάτες του (2001), σε μία σχετική έρευνα, αναφέρουν αλλαγές στον προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες σε ένα ποσοστό της τάξης του 20% των συμμετεχόντων, όπου οι δύο διαδοχικές μετρήσεις έλαβαν χώρα με διαφορά 20 λεπτών της ώρας. Ωστόσο, οι Liebrand και Van Lange (1989), αναφερόμενοι σε μία αδημοσίευτη έρευνά τους, επισημαίνουν έναν αρκετά υψηλό δείκτη διαχρονικής σταθερότητας μεταξύ δύο μετρήσεων που έλαβαν χώρα με διαφορά δύο μηνών (Pearson correlation $r = .81$). Αντίστοιχα είναι και τα αποτελέσματα της έρευνας των Kuhlman, Camac και Cunha (1986). Οι Van

Lange και Semin-Goossens (1998) αναφέρουν ότι το 75% των συμμετεχόντων σε μία έρευνα επέδειξαν σταθερή τάση προς τις κοινωνικές αξίες για μία περίοδο έξι μηνών, ενώ ο Van Lange (1999) ότι το 59% των συμμετεχόντων σε μία έρευνα είχαν σταθερό προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες για μια περίοδο 19 μηνών.

Με βάση τις μελέτες αυτές, είναι εμφανές ότι η διαχρονική σταθερότητα του προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες μειώνεται καθώς το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί των δύο μετρήσεων μεγαλώνει. Το εύρημα αυτό μπορεί να ερμηνευθεί, δεδομένου ότι είναι πολύ φυσικό να αλλάζει ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες που έχουν τα άτομα σε διαφορετικές αναπτυξιακές φάσεις ζωής. Για παράδειγμα, έχει φανεί ότι η μεγαλύτερη αναλογία των ατόμων ηλικίας 15 έως 29 ετών τείνουν να έχουν συνεργατικό προσανατολισμό, σε αντίθεση με τη μεγαλύτερη αναλογία των ατόμων ηλικίας 29 έως 45 ετών που τείνουν να έχουν ατομικιστικό ή ανταγωνιστικό προσανατολισμό (Van Lange et al., 1997).

1.B.2 Ο Οικονομικός Οπορτουνισμός

Η έννοια του Οικονομικού Οπορτουνισμού αποτελεί τον πυρήνα της Θεωρίας του Κόστους των Οικονομικών Συναλλαγών (Coase, 1937· Williamson, 1975). Σύμφωνα με τον Williamson (1985), ο Οικονομικός Οπορτουνισμός αποτελεί μια στρατηγική που έγκειται στην αναζήτηση του προσωπικού συμφέροντος με τη χρήση δόλιων και ύπουλων μέσων, π.χ. της εξαπάτησης, του ψέματος, της κλοπής κ.λπ., εις βάρος των άλλων. Αφορά στη διάδοση ατελών ή διαστρεβλωμένων πληροφοριών εκ μέρους των ατόμων με απώτερο στόχο να παραπλανήσουν και να μπερδέψουν κάποιον, να συγκαλύψουν ή ακόμη και να διαστρεβλώσουν την πραγματικότητα, πάντοτε εις βάρος των εταίρων τους (Williamson, 1985). Με άλλα λόγια, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός αναφέρεται στη γενικευμένη τάση του ατόμου να εμπλέκεται σε αμοραλιστικές συμπεριφορές, όταν καλείται να πάρει μια απόφαση στο χώρο της οικονομίας. Στην πιο πρόσφατη οικονομική βιβλιογραφία, μάλιστα, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός ενσωματώνει έννοιες όπως η ανεπιθύμητη επιλογή, ο ηθικός κίνδυνος, η φυγοπονία, ο σφετερισμός των πηγών κ.λπ. (Smith, 2005· Phelan, 2005).

Σύμφωνα με τη Θεωρία του Κόστους των Οικονομικών Συναλλαγών, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ανθρώπινης φύσης, αποκαλύπτοντας μάλιστα τη ζοφερή πλευρά της (Noorderhaven, 1993), και αποδεικνύεται ως μια ιδιαίτερα χρηστική οικονομική στρατηγική (Williamson, 1985). Εντούτοις, η άποψη αυτή έχει αμφισβητηθεί έντονα από πολλούς (Conner & Prahalad, 1996· Etzioni, 1988· Ghoshal &

Moran, 1996· Granovetter, 1985· Griesinger, 1990), οι οποίοι υποστηρίζουν χαρακτηριστικά ότι η εσωτερίκευση των ισχυουσών κοινωνικών αξιών και νορμών εμποδίζει την υιοθέτηση ομορτουμιστικών στάσεων και συμπεριφορών, ανάγοντας τες έτσι σε εξαιρετικού τύπου εκφάνσεις της ανθρώπινης προσωπικότητας και συμπεριφοράς.

Πράγματι, ο Williamson (1993· 1998) διευκρινίζει ότι όλα τα άτομα δεν φέρονται πάντα ομορτουμιστικά, αλλά αντίθετα αυτό συμβαίνει μόνο σε συνθήκες όπου δεν υπάρχει διαφάνεια, βεβαιότητα και εμπιστοσύνη, τρία στοιχεία που χαρακτηρίζουν σε μεγάλο βαθμό το οικονομικό πεδίο (Keynes, 1937). Σχετικά, οι Ghoshal και Moran (1996) διακρίνουν δύο διαφορετικά είδη ομορτουμιστικών στάσεων, όπου το ένα αναφέρεται στις ομορτουμιστικές στάσεις που έχουν επισφαλή και προσωρινό χαρακτήρα, και ως εκ τούτου εξαρτώνται από τις εκάστοτε κοινωνικές και καταστασιακές συνθήκες, και το δεύτερο στις ομορτουμιστικές στάσεις που έχουν σταθερό και ανθεκτικό χαρακτήρα, και ως εκ τούτου εξαρτώνται από την εσωτερίκευση κοινωνικών και πολιτισμικών νορμών και αξιών.

Η οικονομική θεωρία, έχοντας ως πυρήνα της τη μεγιστοποίηση του ατομικού κέρδους, προσεγγίζει τον Οικονομικό Ομορτουισμό μέσα από τα χαρακτηριστικά του μοντέλου του homo economicus, δίνοντας δηλαδή έμφαση σε έναν ορθολογιστή οικονομικό δράντα που πασχίζει αποκλειστικά να ικανοποιήσει τους στόχους και τα συμφέροντά του στο παρόν και στο μέλλον. Μάλιστα, η διαρκής προσπάθεια μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους ανάγει το άτομο σε ένα ενεργό υποκείμενο οικονομικών συναλλαγών και φαίνεται να είναι η βασικότερη αρχή της ομορτουμιστικής στρατηγικής (Georgescu-Roegen, 1971). Εντούτοις, η μεγιστοποίηση του κέρδους και ο εγωισμός δεν είναι τα μοναδικά κίνητρα των οικονομικών δράντων, αλλά φαίνεται ότι είναι επίσης κοινωνικά υποκείμενα που σκέφτονται και δρουν σύμφωνα με μαθημένες συμπεριφορές και συνήθειες (Bourdieu, 2002), καθώς και ότι τα κίνητρά τους, οι αποφάσεις τους και οι δράσεις τους καθορίζονται από τις αξίες, τις νόρμες και τις συμβάσεις που διέπουν το κοινωνικό πεδίο (Sakalaki, 2002). Υπό το πρίσμα αυτό, η υπόθεση του τέλει ορθολογιστή homo economicus, όπως προκύπτει από το νεοκλασικό οικονομικό μοντέλο, φαίνεται να προσιδιάζει περισσότερο σε ένα διανοητικό σφάλμα (Bourdieu, 2002 από το Σακαλάκη, 2008).

Ο Οικονομικός Ομορτουισμός είναι πιθανόν να εμφανιστεί και να δημιουργήσει προβλήματα τόσο σε οργανισμούς όσο και σε μεμονωμένα άτομα, δεδομένου ότι είναι δύσκολο να προβλέψει κανείς ποιος και πότε θα συμπεριφερθεί ομορτουμιστικά (Gazendam & Jorna, 2002). Ως μια κατεξοχήν στρατηγική χειραγώγησης της πληροφορίας, ο

οικονομικός Οπορτουνισμός παράγει συνθήκες ασυμμετρίας της πληροφορίας¹, οι οποίες είναι υπεύθυνες για πολλά προβλήματα στα πλαίσια των οργανώσεων, αλλά και στις επιμέρους συναλλαγές των οικονομικών δρώντων. Αναφέρεται χαρακτηριστικά ότι αποτελεί την κυρίαρχη αιτία αποτυχίας των συμμαχιών ανάμεσα σε οικονομικούς οργανισμούς (Das & Teng, 2000), λόγω του ότι συνήθως ένα από τα δυο μέρη επιδεικνύουν οπορτουνιστική συμπεριφορά (Dyer, Kale & Singh, 2001). Σε κάθε περίπτωση, οι πραγματικές ή τεχνητές συνθήκες ασυμμετρίας της πληροφορίας ευνοούν την εμφάνιση του οπορτουνισμού, μιας και στις συνθήκες αυτές ο εταίρος που έχει το πληροφοριακό πλεονέκτημα φαίνεται να κινείται οπορτουνιστικά εις βάρος των εταίρων του (Akerlof, 1970). Αξίζει να σημειωθεί εδώ ότι ο οπορτουνιστής χρησιμοποιεί –ως επί το πλείστον- το χειρισμό της πληροφορίας και όχι άλλα μέσα, όπως ο εξαναγκασμός ή η ωμή βία (Thébaud, 2002).

Κοινός τόπος των περισσότερων ερευνητών, ωστόσο, είναι ότι ο φόβος του οπορτουνισμού έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους των συναλλαγών, όπως είναι το κόστος που προϋποθέτουν η έρευνα, η διαπραγμάτευση, ο έλεγχος, η εφαρμογή των συμφωνιών χάρη σε συμβόλαια κλπ (Gulati, 1995). Επιπροσθέτως, φαίνεται ότι ο Οπορτουνισμός γεννά την αβεβαιότητα στις οικονομικές συναλλαγές είτε αυτές αφορούν έναν οικονομικό οργανισμό είτε ιδιώτες και υποσκάπτει την εμπιστοσύνη και τη συνεργατικότητα στα πλαίσια των οργανισμών (Williamson, 1985). Είναι αντιληπτό λοιπόν ότι αρχές όπως η εμπιστοσύνη, η αξιοπιστία, οι καλές προθέσεις και η συνεργατικότητα που ενδέχεται να διέπουν έναν οικονομικό οργανισμό ή έναν οικονομικό εταίρο, δύναται να καταστήσουν ευάλωτα κι εύθραυστα τόσο τα άτομα όσο και τους οργανισμούς, εξαιτίας της εκμεταλλευτικής συμπεριφοράς ανεξέλεγκτων οπορτουνιστών, που επιλέγουν μη συνεργατικές στρατηγικές και ασπάζονται σε πολύ μικρότερο βαθμό τέτοιες αρχές και αξίες (Williamson, 1985).

Ο Bouckaert (2000) υποστηρίζει ότι η εργαλειοποίηση των ηθικών αξιών και των προσώπων συνιστά την ουσία της οπορτουνιστικής συμπεριφοράς. Επομένως, άτομα και οργανισμοί έχουν ανάγκη από μέτρα ή τρόπους που θα τους προστατεύσουν ex ante στις οικονομικές τους συναλλαγές από δυνητικούς οπορτουνιστές (Williamson, 1985). Αυτός φαίνεται να είναι και ο βασικός λόγος του αυξανόμενου ερευνητικού ενδιαφέροντος για τους τρόπους μείωσης των οπορτουνιστικών συμπεριφορών, την εξασφάλιση της εμπιστοσύνης

¹ Ως συνθήκη ασυμμετρίας της πληροφορίας ορίζεται η κατάσταση όπου ορισμένοι εταίροι κατέχουν μεγαλύτερη ποσότητα πληροφορίας σχετικά με ένα θέμα από ότι κάποιοι άλλοι (Akerlof, 1970).

και συνάμα τη μείωση του κόστους των συναλλαγών. Μέσα που λειτουργούν ως δικλείδες ασφαλείας για τους οικονομικούς δρώντες είναι οι κοινωνικές συμβάσεις (Sakalaki, 2002· Σακαλάκη, 2006), η φήμη (Granovetter, 1985), η εμπιστοσύνη (Sakalaki, 2001· Lazaric & Lorenz, 1998· Fukuyama, 1998), η συχνή και άμεση εμπειρία με τους εταίρους (Axelrod, 1984), καθώς και η δυνατότητα εγκατάλειψης της συναλλαγής (Gazendam & Jorna, 2002· Phelan, 2005).

Όσον αφορά τη μέτρηση της έννοιας, η βιβλιογραφική ανασκόπηση καταγράφει την ύπαρξη ελάχιστων κλιμάκων, μόλις τεσσάρων στον αριθμό, οι οποίες να έχουν αναπτυχθεί για τον εντοπισμό των οπορτουνιστικών στάσεων. Πιο συγκεκριμένα, τρεις εξ αυτών (Dwyer & Oh, 1987· John, 1984· Provan & Skinner, 1989) κατασκευάστηκαν για τη μέτρηση των οπορτουνιστικών στάσεων σε οργανωτικά πλαίσια και δη προκειμένου να μελετηθεί κατά πόσο η σχέση των πωλητών με τις εταιρείες τους ή με τους προμηθευτές τους διέπεται από οπορτουνιστικά χαρακτηριστικά. Οι προτάσεις που περιελάμβαναν και οι τρεις κλίμακες εστιάζουν σε τρεις βασικές διαστάσεις: (α) στη διαστρέβλωση της πληροφορίας, με τη παροχή πληροφοριών ή την παροχή αποσπασματικών ή/και στρεβλών πληροφοριών, (β) στα προτιμητέα μέσα ικανοποίησης των ατομικών στόχων και (γ) στην αποφυγή ανάληψης ευθύνης.

Η τέταρτη κλίμακα εισήχθη πολύ πιο πρόσφατα από τη Sakalaki και τους συνεργάτες της (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007), οι οποίοι κατασκεύασαν μια κλίμακα μέτρησης οπορτουνιστικών στάσεων, όπως αυτές μπορούν να αντανακλώνται σε διάφορες εκφάνσεις του οικονομικού πεδίου και των οικονομικών σχέσεων των ατόμων. Μάλιστα, πέρα από την πρώτη έκδοση, έχουν αναπτυχθεί και πιο πρόσφατες, αναθεωρημένες και βελτιωμένες εκδόσεις της εν λόγω κλίμακας (Sakalaki & Foussiani, 2012a· Sakalaki, Kanellaki, & Richardson, 2009). Η κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού εμπεριέχει προτάσεις που αφορούν στα επιμέρους εργαλειακά μέσα, η χρήση των οποίων πριμοδοτείται από τη στρατηγική, όπως είναι η ασυμμετρία της πληροφορίας, η εξαπάτηση, η κοροϊδία και η έλλειψη εντιμότητας, καθώς και στη γενικότερη στάση που υιοθετούν τα άτομα σε διάφορες εκφάνσεις των οικονομικών τους συναλλαγών, όπως είναι η προώθηση του ατομικού συμφέροντος και η προτίμηση οπορτουνιστικών, μη συνεργατικών συμπεριφορών.

Σχετικά με τη διαχρονική σταθερότητα και εγκυρότητα της κλίμακας, μία πιλοτική μελέτη σε δείγμα 43 φοιτητών (Sakalaki & Foussiani, 2012a) επεσήμανε έναν αρκετά υψηλό

δείκτη διαχρονικής σταθερότητας μεταξύ δύο μετρήσεων που έλαβαν χώρα με διαφορά μίας εβδομάδας (Pearson correlation $r = .81$).

Σύμφωνα με πολύ πρόσφατες έρευνες, η κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού έχει δείχθει ότι αποτελεί όχι μόνο ένα αξιόλογο εργαλείο μέτρησης των μη συνεργατικών στάσεων (Sakalaki & Sotiriou, 2011), αλλά και ένα αξιόλογο εργαλείο πρόβλεψης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς των ατόμων στο πλαίσιο πειραματικών παιγνίων (Sakalaki & Sotiriou, 2012). Χαρακτηριστικά, από μία μελέτη (Sakalaki & Sotiriou, 2011) που έγινε για να διερευνηθεί -παιτείρω- η εγκυρότητα της κλίμακας του Οικονομικού Οπορτουνισμού φάνηκε η ύπαρξη θετικής συσχέτισης των οπορτουνιστικών στάσεων στο οικονομικό πεδίο με τον φιλοατομικό (ανταγωνιστικό και ατομικιστικό) προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες, αλλά και η ύπαρξη αρνητικής συσχέτισης με το συνεργατικό προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες. Επιπλέον, έχει δείχθει η ύπαρξη ισχυρής αρνητικής συσχέτισης μεταξύ της κλίμακας του Οικονομικού Οπορτουνισμού και της συνεργατικής συμπεριφοράς, όπως αυτή μετρήθηκε με το Παιχνίδι της Εμπιστοσύνης (Sakalaki & Sotiriou, 2012).

1.Γ Η Συνεργατική Συμπεριφορά

Η βιβλιογραφική ανασκόπηση γύρω από την έννοια της συνεργασίας κατέδειξε ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ερευνών προσέγγισε τη συνεργατική συμπεριφορά σε αντιδιαστολή με την ανταγωνιστική, κυρίως μέσα από τη χρήση εργαλείων και παραδειγμάτων που παραπέμπουν σε παίγνια και σε κοινωνικά διλήμματα.

1.Γ.1 Τα Παίγνια

Τα παίγνια αποτελούν μία ιδιαίτερη μέθοδο ανάλυσης προβλημάτων και στρατηγικών αλληλεπιδράσεων, μεταξύ δύο ή περισσότερων ατόμων, που έχουν σχέση με τον τρόπο λήψης αποφάσεων σε καταστάσεις συνεργασίας ή/ και σύγκρουσης (Axelrod, 1984). Ως μέθοδος εισήχθη στα πλαίσια της Θεωρίας των Παιγνίων² (Von Neumann & Morgenstern, 1944) στις αρχές του 20^{ου} αιώνα· εντούτοις μέχρι και σήμερα χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό όσον αφορά την ερευνητική προσέγγιση της συνεργατικής έναντι της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

² Για περισσότερες λεπτομέρειες βλέπε Υποκεφάλαιο 1.3.Γ.Α.

Οι Von Neumann και Morgenstern (1944) ορίζουν το «παίγνιο» ως μία κατάσταση όπου ένα σύνολο N παικτών καλούνται να δράσουν, συναγωνιζόμενοι ή ανταγωνιζόμενοι, έχοντας στη διάθεσή τους έναν ορισμένο αριθμό επιλογών ή κινήσεων, τις λεγόμενες *στρατηγικές*. Οι στρατηγικές αντιστοιχούν σε επιλογές που συνεπάγονται συγκεκριμένα αποτελέσματα για κάθε δυνατό συνδυασμό. Οι παίκτες δρουν με βάση αυτό το προκαθορισμένο σύνολο κανόνων και καλούνται να πάρουν αποφάσεις σε συνθήκες συνεργασίας ή ανταγωνισμού, λαμβάνοντας ωστόσο κάθε φορά υπόψη τις πιθανές κινήσεις των συμπαίκτών τους, δεδομένου ότι το αποτέλεσμα ενός παιχνιδιού καθορίζεται από τις επιλογές όλων των παικτών.

1.Γ.2 Τα Χαρακτηριστικά των Παιγνίων

Σύμφωνα με τον Rapoport (1974), τα συστατικά χαρακτηριστικά των παιχνιδιών είναι: (α) οι *παίκτες* που καλούνται να πάρουν αποφάσεις (decision makers), (β) οι *στρατηγικές* που είναι διαθέσιμες σε κάθε παίκτη, (γ) οι *κανόνες* που καθορίζουν τη συμπεριφορά των παικτών, (δ) τα *αποτελέσματα*, καθώς κάθε επιλογή εκ μέρους ενός παίκτη συνεπάγεται συγκεκριμένα αποτελέσματα για τον ίδιο και τους συμπαίκτες του σε μια δεδομένη χρονική στιγμή του παιχνιδιού και (ε) οι *αμοιβές* κάθε παίκτη όπως προκύπτουν από κάθε πιθανό αποτέλεσμα. Σε κάθε παίγνιο ο αριθμός των παικτών είναι πεπερασμένος, όπως και ο αριθμός των εναλλακτικών στρατηγικών επιλογών που είναι διαθέσιμες σε κάθε παίκτη. Επιπλέον, κάθε παίκτης γνωρίζει τις εναλλακτικές επιλογές που βρίσκονται στη διάθεση των εταίρων του. Στην εξέλιξη του παιχνιδιού, κάθε συνδυασμός των επιλογών των εταίρων συνεπάγεται ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα, όπως ορίζεται από τους κανόνες του παιχνιδιού, ενώ το παίγνιο ολοκληρώνεται έπειτα από ένα δοσμένο αριθμό στρατηγικών κινήσεων κάθε παίκτη, όπου και ανακηρύσσεται ο νικητής του παιχνιδιού. Ένα ακόμη βασικό χαρακτηριστικό των παιχνιδιών είναι η *σύγκρουση των συμφερόντων* των παικτών, σύμφωνα με την οποία το κέρδος ενός παίκτη ή μιας ομάδας παικτών συνεπάγεται τη ζημία των άλλων (Luce & Raiffa, 1957).

Όπως και τα κοινωνικά διλήμματα, τα παίγνια χαρακτηρίζονται από μία *στρατηγική*, η οποία αφορά στο σύνολο των κανόνων που καθοδηγούν την επιλογή που πρέπει να ακολουθήσει ο παίκτης ώστε να εξασφαλίσει το βέλτιστο αποτέλεσμα, με βάση τις διαθέσιμες επιλογές του αλλά και τις διαθέσιμες επιλογές του αντιπάλου του για κάθε παίγνιο (Rapoport, 1974). Οι στρατηγικές μπορούν να διακριθούν σε *αμιγείς* (pure) και σε *μεικτές* (mixed) στρατηγικές. Ως αμιγής χαρακτηρίζεται η στρατηγική εκείνη με την οποία κάθε μία από τις δυνατές επιλογές που έχει ο παίκτης επιλέγεται στο ακέραιο, ενώ ως μεικτή

χαρακτηρίζεται η στρατηγική εκείνη η οποία περιλαμβάνει συνδυασμό επιλογών, από τις οποίες τουλάχιστον μία επιλέγεται με μη αkéραιες τιμές (Cross & Guyer, 1980). Οι μεικτές στρατηγικές δηλαδή καθορίζουν ότι η στρατηγική που θα διαλέξει ο παίκτης θα επιλεγεί τυχαία από το σύνολο των αμιγών στρατηγικών που έχει, με κάποια πιθανότητα· ανάγοντας έτσι τη μεικτή στρατηγική σε μια κατανομή πιθανοτήτων των αμιγών στρατηγικών που έχει στη διάθεσή του ο παίκτης.

1.Γ.3 Οι Τύποι των Παιγνίων

Η βιβλιογραφική ανασκόπηση καταδεικνύει ότι τα παίγνια μπορούν να ταξινομηθούν σε επιμέρους κατηγορίες με βάση διάφορα είδη κριτηρίων, όπως είναι η παροχή δυνατότητας συνεργασίας, τα χαρακτηριστικά των αποδοχών για κάθε παίκτη, η σειρά που λαμβάνονται οι αποφάσεις, ο αριθμός των διαθέσιμων στρατηγικών και η διαθέσιμη πληροφόρηση που έχουν οι παίκτες (Luce & Raiffa, 1957; Rapoport, 1974). Ωστόσο, η κατηγοριοποίηση αυτή δεν είναι εξαντλητική, υπό την έννοια ότι ένα παίγνιο μπορεί να συγκεντρώνει περισσότερα από ένα χαρακτηριστικά και ως εκ τούτου να ανήκει σε περισσότερες από μία κατηγορίες. Για το λόγο αυτό, στη συνέχεια θα περιγραφούν συνοπτικά οι διάφοροι τύποι των παιγνίων και έπειτα τα πιο δημοφιλή και ευρέως χρησιμοποιούμενα παίγνια για τη μελέτη της συνεργατικής έναντι της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

Συνεργατικά και Μη-Συνεργατικά Παιγνια

Τα παίγνια με βάση τη δυνατότητα συνεργασίας που παρέχουν στους παίκτες διακρίνονται σε συνεργατικά και μη συνεργατικά (Rapoport, 1974). Τα παίγνια, οι παίκτες των οποίων έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας προτού παίξουν το παίγνιο και κατά συνέπεια έχουν τη δυνατότητα να κάνουν συμφωνίες (coalitions) μεταξύ τους για τις στρατηγικές που θα ακολουθήσουν και να συνεργαστούν, χαρακτηρίζονται ως συνεργατικά (cooperative games), καθώς φαίνεται να ενισχύουν τη συνεργασία. Αντίθετα, τα παίγνια, οι παίκτες των οποίων λαμβάνουν τις αποφάσεις τους από μόνοι τους δίχως να συνεννοηθούν με τους άλλους, χαρακτηρίζονται ως μη συνεργατικά (non-cooperative games).

Παιγνια Μηδενικού και Μη-Μηδενικού Αθροίσματος

Τα παίγνια με βάση τα χαρακτηριστικά των αποτελεσμάτων τους για τους παίκτες διακρίνονται σε μηδενικού και μη-μηδενικού αθροίσματος παίγνια (Rapoport, 1974). Πιο συγκεκριμένα, τα παίγνια που το κέρδος ενός παίκτη είναι ίσο με την απώλεια του αντιπάλου του χαρακτηρίζονται ως παίγνια μηδενικού αθροίσματος (zero-sum games), καθώς το

άθροισμα των αποτελεσμάτων-αμοιβών είναι ίσο με μηδέν και ως εκ τούτου η συνεργασία για τους παίκτες είναι ανέφικτη. Αντίστοιχα, τα παίγνια που το κέρδος ενός παίκτη δε συνεπάγεται την απώλεια ή τη ζημιά του αντιπάλου του χαρακτηρίζονται ως παίγνια μη-μηδενικού αθροίσματος (non zero-sum games), καθώς το άθροισμα των αποτελεσμάτων-αμοιβών είναι διάφορο του μηδενός, πράγμα που σημαίνει ότι και οι δύο έχουν τις ίδιες πιθανότητες να χάσουν ή να κερδίσουν (Rapoport, 1974).

Στατικά και Δυναμικά Παίγνια

Τα παίγνια με βάση τη σειρά που λαμβάνονται οι αποφάσεις διακρίνονται σε στατικά και δυναμικά παίγνια (Rapoport, 1974). Ως στατικά (static games) προσδιορίζονται τα παίγνια εκείνα όπου οι παίκτες κινούνται ταυτόχρονα επιλέγοντας μια στρατηγική στην αρχή του παιχνιδιού, δίχως να γνωρίζουν τι επιλογή έχει κάνει ο συμπαίκτης τους. Αντίθετα, ως δυναμικά (dynamic games) προσδιορίζονται τα παίγνια εκείνα όπου ο παίκτης γνωρίζει την επιλογή που έχει κάνει ο συμπαίκτης του και βάσει αυτής προχωρά στη δική του επιλογή. Χαρακτηριστικό των δυναμικών παιχνιδιών είναι ότι οι αποφάσεις των παικτών απεικονίζονται με δένδρογράμματα.

Πεπερασμένα και Μη-Πεπερασμένα Παίγνια

Τα παίγνια με βάση τον αριθμό των κινήσεων-αποφάσεων που δύναται να κάνει κάθε παίκτης διακρίνονται σε πεπερασμένα και μη-πεπερασμένα (Luce & Raifa, 1957). Τα πεπερασμένα παίγνια περιλαμβάνουν ένα συγκεκριμένο αριθμό κινήσεων, σε αντίθεση με τα μη-πεπερασμένα στα οποία διαρκούν κάθε παίκτης έχει δικαίωμα να κάνει άπειρες κινήσεις και ο νικητής ανακηρύσσεται όταν όλες αυτές οι κινήσεις τελειώσουν.

Παίγνια Πλήρους και Ατελούς Πληροφόρησης

Τα παίγνια με βάση την πληροφόρηση που παρέχουν στους παίκτες διακρίνονται σε παίγνια πλήρους και ατελούς πληροφόρησης (Luce & Raifa, 1957). Ως παίγνια πλήρους πληροφόρησης προσδιορίζονται τα παίγνια εκείνα που οι παίκτες είναι πλήρως ενημερωμένοι για τις κινήσεις των αντιπάλων τους και βασιζόμενοι στη διαθέσιμη πληροφορία προχωρούν στις κινήσεις τους. Αντίθετα, ως παίγνια ατελούς πληροφόρησης προσδιορίζονται τα παίγνια εκείνα όπου οι παίκτες είναι μερικώς ενημερωμένοι για τις κινήσεις των αντιπάλων τους.

1.Γ.4 Τα Δημοφιλέστερα Παίγνια στη Μελέτη της Συνεργασίας

Το Παιχνίδι του Τελεσίγραφου

Ένα από τα πιο δημοφιλή παίγνια για τη μελέτη της συνεργατικής τάσης και συμπεριφοράς που προέρχεται από το πεδίο της Πειραματικής Οικονομίας είναι το παιχνίδι του τελεσίγραφου (ultimatum game). Το παιχνίδι του τελεσίγραφου εισήχθη για πρώτη φορά από τρεις Γερμανούς οικονομολόγους, τον Güth και τους συνεργάτες του, το 1982 (Güth, Schmittberger & Schwarz, 1982). Στην πρωτότυπη εκδοχή του, δύο παίκτες διαπραγματεύονται σχετικά με το πώς να μοιράσουν ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό που τους δίνεται. Ο πρώτος παίκτης-κατανεμητής (allocator) προτείνει μια συγκεκριμένη κατανομή του ποσού ανάμεσα στους δύο παίκτες, ενώ ο δεύτερος παίκτης-αποδέκτης (recipient) έχει τη δυνατότητα είτε να αποδεχτεί είτε να απορρίψει την προσφορά αυτή. Στην περίπτωση όμως που ο δεύτερος παίκτης αρνηθεί την προσφορά του πρώτου, κανείς από τους δύο παίκτες δε λαμβάνει τίποτε. Αντίθετα, στην περίπτωση που ο δεύτερος παίκτης δεχθεί την προσφορά του πρώτου, τότε τα χρήματα κατανέμονται σύμφωνα με την προσφορά του πρώτου. Το παιχνίδι αυτό εξελίσσεται μόνο σε ένα γύρο, εξού και ο χαρακτηρισμός του ως το παίγνιο του τελεσίγραφου, και ως εκ τούτου το ζήτημα της ανταπόδοσης δεν ανακύπτει (Güth et al., 1982).



Σχήμα 1.7 Το Παιχνίδι του Τελεσίγραφου

Σχηματικά, το παιχνίδι του τελεσίγραφου απεικονίζεται στο Σχήμα 1.7. Υποθέτοντας ότι το χρηματικό διακύβευμα είναι το ποσό των 10 ευρώ, ο πρώτος παίκτης έχει τη δυνατότητα να κατανείμει το ποσό με ένα δίκαιο τρόπο, επί παραδείγματι κρατώντας 5 ευρώ για τον

εαυτό του και προσφέροντας τα άλλα 5 ευρώ στον συμπαίκτη του, η οποία αποτελεί και ένδειξη συνεργατικής συμπεριφοράς, ή με έναν άδικο τρόπο, κρατώντας για τον εαυτό του μεγαλύτερο ποσό από το αντίστοιχο που θα προσφέρει στον συμπαίκτη του, η οποία αποτελεί και ένδειξη μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Εν συνεχεία, ο δεύτερος παίκτης σε κάθε περίπτωση μπορεί να δεχθεί την προσφορά του πρώτου ή να την απορρίψει και να μην κερδίσει κανείς τίποτε και με τον τρόπο αυτό το παιχνίδι ολοκληρώνεται.

Προσεγγίζοντας σε μεγαλύτερο βάθος το παιχνίδι αυτό, θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς ότι, με βάση την αρχή του οικονομικού ορθολογισμού και το μοντέλο του Homo Economicus, ο πρώτος παίκτης θα επιδιώξει να μεγιστοποιήσει το προσωπικό του όφελος και η προσφορά που θα κάνει θα είναι να λάβει ο ίδιος όλο το ποσό (ή σχεδόν όλο)· η μη συνεργασία δηλαδή αναδεικνύεται ως την κυρίαρχουσα στρατηγική. Επιπλέον, όποια και αν είναι η προσφορά του πρώτου παίκτη, σε κάθε περίπτωση το καλύτερο που έχει να κάνει ο άλλος είναι να αποδεχτεί την προσφορά αυτή. Ωστόσο, κάτι τέτοιο δε φαίνεται να συμβαίνει όπως καταδεικνύουν τα ερευνητικά δεδομένα, καθώς οι κατανεμητές προσφέρουν κατά κανόνα μεγαλύτερα ποσά από τα ελάχιστα δυνατά σε κάθε περίπτωση και οι αποδέκτες συνήθως απορρίπτουν τις προσφορές ακόμη και μεγαλύτερων ποσών από τα ελάχιστα δυνατά (ενδεικτικά βλέπε: Binmore, Shaked & Sutton, 1989· Güth & Tietz, 1990· Güth et al., 1982· Thaler, 1988, κλπ). Για παράδειγμα, στο πείραμα του Güth και των συνεργατών του (Güth et al., 1982), οι κατανεμητές προσέφεραν στους συμπαίκτες τους κατά μέσο όρο το 36.7% του ποσού, ενώ οι αποδέκτες απέρριπταν τις προσφορές που ήταν μικρότερες από το 30% του ποσού.

Το Παιχνίδι του Δικτάτορα

Ένα εξίσου δημοφιλές παιχνίδι που προέρχεται από την Πειραματική Οικονομία και αφορά στη μελέτη της συνεργατικότητας είναι το παιχνίδι του δικτάτορα (dictator game). Το παιχνίδι του δικτάτορα εισήχθη από τον Kahnemann και τους συνεργάτες του, το 1986, στα πλαίσια μίας μελέτης πάνω στη δίκαιη συμπεριφορά στις οικονομικές συναλλαγές (Kahnemann, Knetsch & Thaler, 1986). Αποτελεί μια παραλλαγμένη εκδοχή του παιχνιδιού του τελεσίγραφου, το οποίο αποσκοπεί στη μελέτη της κατανομής των πόρων εκ μέρους του πρώτου παίκτη και αν αυτή διαφοροποιηθεί στην περίπτωση που ο δεύτερος δεν έχει τη δυνατότητα άρνησης της προσφοράς (Camerer & Thaler, 1995). Όπως και το παιχνίδι του τελεσίγραφου, το παιχνίδι αυτό αποτελείται από δύο παίκτες που έχουν να μοιράσουν ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό που τους δίνεται, με τη μόνη διαφορά όμως ότι ο δεύτερος

παίκτης, ο αποδέκτης (recipient), έχει εντελώς παθητικό ρόλο, καθώς δεν έχει άλλη επιλογή από το απλά να αποδεχθεί τη στρατηγική απόφαση του πρώτου παίκτη (allocator). Το παιχνίδι του δικτάτορα εξελίσσεται επίσης σε ένα γύρο.



Σχήμα 1.8 Το Παιχνίδι του Δικτάτορα

Το παιχνίδι του δικτάτορα απεικονίζεται στο Σχήμα 1.8. Υποθέτοντας και πάλι ότι το χρηματικό διακύβευμα είναι το ποσό των 10 ευρώ, ο πρώτος παίκτης έχει τη δυνατότητα είτε να κατανείμει το ποσό με ένα δίκαιο τρόπο, για παράδειγμα κρατώντας δηλαδή 5 ευρώ για τον εαυτό του και προσφέροντας τα άλλα 5 ευρώ στον συμπαίκτη του, η οποία αποτελεί και ένδειξη συνεργατικής συμπεριφοράς, ή με έναν άδικο τρόπο, κρατώντας για τον εαυτό του μεγαλύτερο ποσό από το αντίστοιχο που θα προσφέρει στον συμπαίκτη του, η οποία αποτελεί και ένδειξη μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Με τα δεδομένα αυτά καθίσταται σαφές ότι ο πρώτος παίκτης καθορίζει απόλυτα την έκβαση του παιχνιδιού, για αυτό άλλωστε χαρακτηρίζεται και ως «δικτάτορας».

Αναλύοντας τη δυναμική του παιχνιδιού, θα μπορούσε κανείς να προβλέψει ξεκάθαρα ότι, με βάση τη Μη Συνεργατική Θεωρία των Παιγνίων, ο πρώτος παίκτης θα επιδιώξει να μεγιστοποιήσει το προσωπικό του όφελος και η προσφορά που θα κάνει θα είναι να λάβει ο ίδιος όλο το ποσό (ή σχεδόν όλο), μην προσφέροντας κάτι στο συμπαίκτη του· η μη συνεργασία δηλαδή αναδεικνύεται ως την κυριαρχούσα στρατηγική. Τα ερευνητικά δεδομένα, όμως, δεν υποστηρίζουν την υπόθεση αυτή, καθώς έχει φανεί να υπάρχει μεγάλη διασπορά αναφορικά με τις προσφορές του δικτάτορα. Πιο συγκεκριμένα, στη μελέτη του Kahnemann και των συνεργατών του (Kahnemann et al., 1986), φάνηκε ότι το 1/3 των

δικτατόρων προέβησαν σε συνεργατικές στρατηγικές επιλογές, καθώς μοίρασαν στη μέση το ποσό που είχαν στη διάθεσή τους. Η ανασκόπηση του Camerer (2003) παρουσιάζει πληθώρα αντίστοιχων ερευνητικών δεδομένων που επαληθεύουν την τάση αυτή, επισημαίνοντας ότι το 60% των δικτατόρων προσφέρουν κάποιο ποσό στους συμπαίκτες τους, ο μέσος όρος του οποίου αγγίζει το 20% του ποσού.

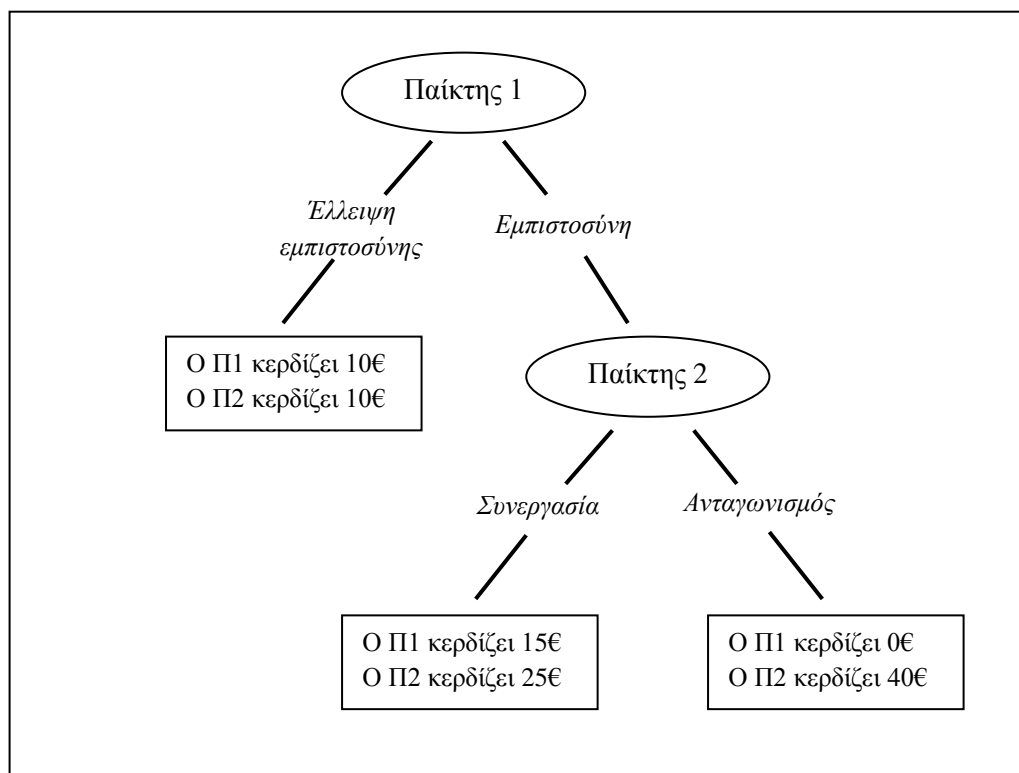
Όπως είναι φανερό, από την περιγραφή της πρωτότυπης εκδοχής του παιχνιδιού, ουσιαστικά το παιχνίδι του δικτάτορα δεν αποτελεί ένα παίγνιο, με τους όρους που προσδιορίζει η Θεωρία των Παιγνίων, αλλά ένα έργο λήψης απόφασης από ένα άτομο (Bolton, Katon & Zwick, 1998). Αξίζει να θυμηθούμε εδώ ότι μία από τις βασικές προϋποθέσεις ενός παιγνίου είναι η αλληλεξάρτηση των οφελών των παικτών, πράγμα που σημαίνει ότι το κέρδος κάθε παίκτη θα πρέπει να εξαρτάται από τις επιλογές των συμπαικτών του. Από τη στιγμή όμως που το κέρδος και των δύο μερών στο παιχνίδι του δικτάτορα εξαρτάται απόλυτα και εξ ολοκλήρου από την επιλογή του πρώτου παίκτη, το παιχνίδι δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως παίγνιο και φαίνεται μάλλον να προσιδιάζει στη Θεωρία της Λήψης Αποφάσεων. Εντούτοις, στη βιβλιογραφία συναντάται ως ένα από τα κλασικότερα παίγνια της Θεωρίας Παιγνίων, μια κατηγοριοποίηση σαφώς καταχρηστική.

Το Παιχνίδι της Εμπιστοσύνης

Το παιχνίδι της εμπιστοσύνης (trust game) είναι επίσης ένα από τα δημοφιλή παίγνια για τη μελέτη της συνεργατικής έναντι της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς. Εισήχθη από τον Berg και τους συνεργάτες του, το 1995, ως ένα εργαλείο μελέτης της εμπιστοσύνης μεταξύ των εταίρων και της προθυμίας τους να ανταποδώσουν την εμπιστοσύνη (Berg, Dickhaut & McCabe, 1995), ενώ καθιερώθηκε ευρέως ως ένα εργαλείο μελέτης της συνεργατικής διάθεσης και συμπεριφοράς μεταξύ εταίρων. Το παιχνίδι της εμπιστοσύνης ουσιαστικά αποτελεί επέκταση του παιχνιδιού του δικτάτορα, εισάγοντας ένα ακόμη βήμα που αφορά τον δεύτερο παίκτη, ο οποίος πλέον αποκτά έναν άκρως ενεργητικό ρόλο.

Συγκεκριμένα, το παιχνίδι αποτελείται από δύο παίκτες που έχουν να μοιράσουν ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό που τους δίνεται. Ο πρώτος παίκτης, ο επενδυτής (investor), ξεκινά έχοντας στη διάθεσή του δύο επιλογές: (α) να μοιράσει το ποσό ακριβώς στη μέση και έτσι το παιχνίδι να λήξει· μια κίνηση που αντανάκλα την έλλειψη εμπιστοσύνης προς τον συμπαίκτη του, και (β) να αφήσει τον δεύτερο παίκτη, τον εντολοδόχο (trustee), να αποφασίσει τον τρόπο που θα κατανεμηθεί το ποσό· μια κίνηση που υποδεικνύει την ύπαρξη εμπιστοσύνης προς τον συμπαίκτη του και δυνητικά μπορεί να φέρει μεγαλύτερα οφέλη και

για τους δύο παίκτες, όμως ενέχει μεγαλύτερο ρίσκο γιατί ο δεύτερος παίκτης είναι αυτός που θα κάνει την τελική επιλογή και θα καθορίσει το αποτέλεσμα του παιχνιδιού. Στη συνέχεια, ο δεύτερος παίκτης έχει να αποφασίσει τι μέρος του ποσού θα επιστρέψει στον επενδυτή, επιλέγοντας μεταξύ δύο προτεινόμενων κατανομών, η μία εκ των οποίων αντιστοιχεί στην ανταπόδοση της εμπιστοσύνης και τη συνεργασία, και στη διασφάλιση κέρδους και για τους δύο, και η δεύτερη στην μη ανταπόδοση της εμπιστοσύνης του επενδυτή και τη μη συνεργασία, όπου κέρδος έχει μόνο ο εντολοδόχος. Με την απόφαση του εντολοδόχου, το παιχνίδι ολοκληρώνεται. Το παιχνίδι της εμπιστοσύνης μπορεί να εξελιχθεί σε έναν ή περισσότερους γύρους.



Σχήμα 1.9 Το Παιχνίδι της Εμπιστοσύνης

Το παιχνίδι της εμπιστοσύνης απεικονίζεται στο Σχήμα 1.9. Υποθέτοντας και πάλι ότι το χρηματικό διακύβευμα είναι το ποσό των 20 ευρώ, ο πρώτος παίκτης έχει τη δυνατότητα να κατανείμει το ποσό μεταξύ αυτού και του εταίρου του κρατώντας 10 ευρώ για τον ίδιο και προσφέροντας 10 ευρώ στον συμπαίκτη του ή να δείξει εμπιστοσύνη στον εταίρο του και να επιτρέψει στο δεύτερο παίκτη να κατανείμει το διπλάσιο του ποσού μεταξύ τους, δηλαδή 40 ευρώ. Ο δεύτερος παίκτης με τη σειρά του έχει να επιλέξει μεταξύ μιας συνεργατικής

κατανομής, κρατώντας 25 ευρώ για τον εαυτό του και δίνοντας 15 ευρώ στον συμπαίκτη του, και μιας ανταγωνιστικής κατανομής, κρατώντας όλο το ποσό των 40 ευρώ για τον εαυτό του.

Προσεγγίζοντας το παιχνίδι της εμπιστοσύνης υπό το πρίσμα της Μη Συνεργατικής Θεωρίας των Παιγνίων, αυτό που αναμένεται, εφόσον πρόκειται για ένα παιχνίδι που εξελίσσεται σε ένα γύρο και οι εταίροι είναι άγνωστοι μεταξύ τους, είναι ο πρώτος παίκτης να μοιράσει στα δύο το ποσό που του έχει δοθεί. Σκεπτόμενοι ορθολογικά, πράγματι, οι πιθανότητες για τον δεύτερο παίκτη να ανταποδώσει την εμπιστοσύνη του πρώτου και να φερθεί συνεργατικά μοιάζουν να είναι ελάχιστες, ενώ αναμένεται να κυριαρχήσει η επιδίωξη της μεγιστοποίησης του προσωπικού οφέλους και να λάβει ο ίδιος όλο το ποσό. Όπως γίνεται αντιληπτό, και για τους δύο παίκτες η έλλειψη εμπιστοσύνης και η μη συνεργασία αναδεικνύονται ως κυριαρχούσες στρατηγικές. Εντούτοις, τα ερευνητικά και πειραματικά στοιχεία έρχονται να διαψεύσουν τις υποθέσεις της Θεωρίας των Παιγνίων, δεδομένου ότι καταδεικνύεται σταθερά ότι η συνεργασία ανθεί στο παιχνίδι της εμπιστοσύνης, καθώς ο επενδυτής –κατά κανόνα- αντιμετωπίζει με εμπιστοσύνη τον εντολοδόχο και οι περισσότεροι από τους εντολοδόχους ανταποδίδουν την εμπιστοσύνη αυτή, συμπεριφερόμενοι συνεργατικά (βλέπε ενδεικτικά Berg et al., 1995; Camerer, 2003).

1.Δ Τα Κοινωνικά Διλήμματα

Τα κοινωνικά διλήμματα περιγράφουν προβληματικές κοινωνικές καταστάσεις, καταστάσεις στις οποίες το ατομικό με το συλλογικό συμφέρον βρίσκονται σε σύγκρουση (Raub, 1988) και η ορθολογική συμπεριφορά ενός ατόμου συνεπάγεται όχι και τόσο ιδανικές συνέπειες για το άλλο μέλος της συναλλαγής και την κοινωνία γενικότερα (Dawes, 1980· Kollock, 1998).

Ο όρος «κοινωνικό δίλημμα» εισήχθη από έναν οικονομολόγο, τον Gordon Tullock, το 1974, περιγράφοντας την εμπλοκή των ατόμων σε ορθολογικές συμπεριφορές οι οποίες τους εξασφάλιζαν οφέλη σε ατομικό επίπεδο, ωστόσο κοινωνικά ήταν επιζήμιες, φέροντας έτσι στο προσκήνιο την ουσία της έννοιας των κοινωνικών διλημάτων που δεν είναι άλλη από τη σύγκρουση μεταξύ ατομικού και συλλογικού συμφέροντος. Λίγα χρόνια αργότερα, ο ψυχολόγος Robyn Dawes, έδωσε έναν πιο ευρύ ορισμό, αναφερόμενος στα δύο βασικά χαρακτηριστικά των κοινωνικών διλημάτων: (α) τα άτομα λαμβάνουν μεγαλύτερο όφελος στην περίπτωση που επιλέξουν μια κοινωνικά εκμεταλλευτική στρατηγική παρά αν

επιλέξουν μια κοινωνικά συνεργατική στρατηγική, ανεξάρτητα από το τι θα κάνουν οι άλλοι, και (β) τα άτομα λαμβάνουν μεγαλύτερο όφελος στην περίπτωση που επιλέξουν όλοι συνεργατικές συμπεριφορές παρά αν επιλέξουν εκμεταλλευτικές συμπεριφορές (Dawes, 1980). Ο ορισμός αυτός έτυχε ευρείας αποδοχής από τους περισσότερους πειραματικούς κοινωνικούς ψυχολόγους που ασχολήθηκαν με το ζήτημα αυτό (π.χ. Komorita & Parks, 1994· Schroeder, 1995· Sell & Son, 1997· Smithson & Foddy, 1999, κ.ά.).

Ακολουθώντας τον Dawes, ο Yamagishi (1988) αναφέρει ότι ένα κοινωνικό δίλημμα αναδύεται όταν υπάρχει μια παρακινητική δομή τέτοια που να ωθεί τα άτομα να επιλέξουν συμπεριφορές που οδηγούν σε κοινωνικά ανεπιθύμητα αποτελέσματα. Πιο πρόσφατα, οι Ostrom και Walker (2003) ορίζουν το κοινωνικό δίλημμα ως ένα παιχνίδι όπου το όφελος που προκύπτει όταν τα άτομα ακολουθήσουν μια στρατηγική που βασίζεται στο ατομικό συμφέρον είναι κατώτερο από το αντίστοιχο όφελος που προκύπτει όταν ακολουθήσουν μια στρατηγική που βασίζεται στο συλλογικό συμφέρον. Οι ερευνητές κατά κύριο λόγο χρησιμοποιούν πειραματικά παιχνίδια προκειμένου να μελετήσουν τη συμπεριφορά των ατόμων σε καταστάσεις κοινωνικών διλημάτων, στα οποία αξιολογείται η ανθρώπινη συμπεριφορά σε καταστάσεις όπου τα άτομα καλούνται να επιλέξουν μεταξύ συνεργατικών και μη συνεργατικών συμπεριφορών, οι οποίες συνεπάγονται μια σειρά συνεπειών τόσο για τους ίδιους όσο και για τους άλλους.

1.Δ.1 Τα Χαρακτηριστικά των Κοινωνικών Διλημάτων

Όλα τα κοινωνικά διλήμματα χαρακτηρίζονται από *έλλειψη ισορροπίας* (deficient equilibrium) (Kollock, 1998). Η έλλειψη έγκειται στο ότι υπάρχει τουλάχιστον μία λύση στην οποία το αποτέλεσμα για όλους τους εταίρους είναι το βέλτιστο και η ισορροπία αφορά στο ότι κανείς από τους εταίρους δεν έχει κάποιο κίνητρο για να αλλάξει τη συμπεριφορά του. Επομένως, θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι στη χειρότερή τους έκβαση τα κοινωνικά διλήμματα αναπαριστούν με τον καλύτερο τρόπο το αληθινό νόημα της «τραγωδίας των κοινών αγαθών». Χαρακτηριστικά, ο Whitehead σημειώνει: «...η ουσία της τραγωδίας των κοινών αγαθών δεν είναι η δυστυχία, αλλά η σοβαρότητα της ανηλεούς εξέλιξης των πραγμάτων...» (από το Stroebe & Frey, 1982). Η θέση αυτή κάθε άλλο παρά εκπλήσσει, καθώς τα ερευνητικά δεδομένα καταδεικνύουν ότι όταν ένα άτομο βρεθεί αντιμέτωπο με ένα κοινωνικό δίλημμα, παρόλο που μπορεί να αντιλαμβάνεται πλήρως την κατάσταση και να αναγνωρίζει πως η επιλογή μιας λύσης από την πλευρά του μπορεί να

συνεπάγεται καταστροφικές συνέπειες για τους άλλους, ωστόσο δε διστάζει να προχωρήσει στην επιλογή του χωρίς να κάνει κάτι για να την αλλάξει.

Τα πιο σημαντικά κοινωνικά διλήμματα χαρακτηρίζονται επίσης και από μία κυριαρχούσα στρατηγική (*dominating strategy*), η οποία οδηγεί στην έλλειψη ισορροπίας (Kollock, 1998). Ως κυριαρχούσα αναδεικνύεται εκείνη η στρατηγική που εξασφαλίζει το βέλτιστο αποτέλεσμα για ένα άτομο, ανεξάρτητα από το τι επιλέγουν να κάνουν οι εταίροι του. Το συναρπαστικό, ωστόσο «διεστραμμένο», χαρακτηριστικό των κοινωνικών διλημμάτων είναι ότι δεν υπάρχει καμία αμφιβολία σχετικά με το τι πρέπει να κάνει κάποιος προκειμένου να ωφεληθεί τον εαυτό του, αλλά εάν ακολουθήσει αυτή την «ορθολογική» επιλογή, όλοι οι υπόλοιποι θα πληγούν.

1.Δ.2 Οι Τύποι των Κοινωνικών Διλημάτων

Η βιβλιογραφία περί των κοινωνικών διλημάτων έχει περιστραφεί κατά κύριο λόγο γύρω από τρεις μεταφορικές ιστορίες που έχουν αποκτήσει μυθικές πλέον διαστάσεις και δεν είναι άλλες από το Δίλημμα του Κρατουμένου (*Prisoner's Dilemma*), το Δίλημμα των Δημοσίων Αγαθών (*Public Goods Dilemma*) και η Τραγωδία των Κοινών Αγαθών (*the Tragedy of the Commons*). Τα τρία αυτά κοινωνικά διλήμματα έχουν λειτουργήσει καταλυτικά όσον αφορά τη δομή των ερευνητικών μελετών σχετικά με την ανάδυση της συνεργατικής συμπεριφοράς. Εντούτοις, όπως επισημαίνει χαρακτηριστικά ο Kollock (1998), η ηγεμονία αυτών των μοντέλων στο χώρο των κοινωνικών διλημάτων έχει οδηγήσει αρκετές φορές τους ερευνητές και, ακόμη χειρότερα, τους φορείς χάραξης κοινωνικής πολιτικής να πιστεύουν λανθασμένα ότι οι μεταφορές αυτές περικλείουν όλη την γκάμα των εμπειρικών κοινωνικών διλημάτων.

Αναφορικά με τους επιμέρους τύπους κοινωνικών διλημάτων, ένας βασικός άξονας διάκρισής τους είναι ο αριθμός των εταίρων που εμπλέκουν. Υπό το πρίσμα αυτό, τα κοινωνικά διλήμματα διακρίνονται στα δυαδικά ή διλήμματα δύο ατόμων (*dyadic or two-person dilemmas*) και στα διλήμματα N-ατόμων που εμπλέκουν περισσότερους των δύο εταίρων (*N-person dilemmas*).

Διλήμματα Δύο Ατόμων

Το Δίλημμα του Κρατουμένου

Ο Albert Tucker μαζί με δύο συνεργάτες του μαθηματικούς ήταν οι εμπνευστές του γνωστού *Διλήμματος του Κρατουμένου*, το οποίο αποτέλεσε αντικείμενο μελέτης εκατοντάδων ερευνών. Η πρωτότυπη ιστορία του διλήμματος αναφέρεται σε δύο κρατούμενους που καλούνται για ανάκριση και τους δίνονται δύο επιλογές: να καταθέσουν ο ένας εναντίον του άλλου (μη συνεργασία) ή να μην καταθέσουν (συνεργασία) (Luce & Raiffa, 1957). Αν κανένας από τους δύο δεν καταθέσει, τότε, λόγω έλλειψης στοιχείων, θα τιμωρηθούν με 1 χρόνο φυλάκισης ο καθένας. Αν και οι δύο καταθέσουν, τότε η τιμωρία τους θα είναι 5 χρόνια φυλάκισης για τον καθένα. Εάν όμως ο ένας καταθέσει και εμπλέξει τον άλλο και ο άλλος δεν το κάνει, τότε αυτός που ομολόγησε θα αφηθεί ελεύθερος επειδή συνεργάστηκε με τις αρχές και ο άλλος θα τιμωρηθεί με 10 χρόνια φυλάκισης. Να επισημανθεί εδώ ότι η ανάκριση κάθε κρατούμενου γίνεται χωριστά, ούτως ώστε ο ένας να μην είναι σε θέση να γνωρίζει τι θα πει ο άλλος στην κατάθεσή του και ούτε να έχουν τη δυνατότητα να συνεννοηθούν για την στρατηγική που θα ακολουθήσουν.

Τα πιθανά αποτελέσματα των ανακρίσεων των δύο κρατουμένων, σε έτη φυλάκισης, παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

Κρατούμενος B \ Κρατούμενος A	Ομολογεί	Δεν ομολογεί
Ομολογεί	5 5	0 10
Δεν ομολογεί	10 0	1 1

Σχήμα 1.10 Τα πιθανά αποτελέσματα του Διλήμματος του Κρατουμένου

Βασικό χαρακτηριστικό του Διλήμματος του Κρατουμένου είναι η σχετική αξία των τεσσάρων αποτελεσμάτων. Γεγονός είναι ότι όποια και αν είναι η απόφαση του ενός κρατούμενου, το καλύτερο που έχει να κάνει ο άλλος είναι να μη συνεργαστεί με τις αρχές: η μη συνεργασία δηλαδή αναδεικνύεται ως μια κυριαρχούσα στρατηγική. Πιο συγκεκριμένα, το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα είναι να μη συνεργαστεί ο ένας κρατούμενος, ενώ ο άλλος να συνεργαστεί, καθώς στην περίπτωση αυτή ο εταίρος που δε συνεργάζεται κερδίζει την ελευθερία του. Το επόμενο καλύτερο αποτέλεσμα είναι η αμοιβαία συνεργασία που προέρχεται από την αμοιβαία μη συνεργασία των κρατουμένων με τις αρχές (ένα έτος

φυλάκισης), ενώ το χειρότερο αποτέλεσμα παρατηρείται στην περίπτωση που ο ένας κρατούμενος συνεργαστεί, ενώ ο άλλος δεν συνεργάζεται, καθώς ο εταίρος που θα συνεργαστεί θα καταδικαστεί σε 10 χρόνια φυλάκισης και ο άλλος θα αφηθεί ελεύθερος.

Το Δίλημμα της Διαβεβαίωσης

Άλλο ένα σημαντικό δίλημμα μπορεί να αναδυθεί με την εναλλαγή της σχετικής αξίας των αποτελεσμάτων. Λόγου χάριν, στην περίπτωση που η αμοιβαία συνεργασία συνεπάγεται ένα καλύτερο αποτέλεσμα από την αμοιβαία μη συνεργασία, διαμορφώνεται το ***Δίλημμα της Διαβεβαίωσης***, εμπνευστής του οποίου είναι ο Rousseau (Luce & Raiffa, 1957). Παρόλο που στο δίλημμα αυτό έχει δοθεί λιγότερη προσοχή σε σχέση με το Δίλημμα του Κρατουμένου, φαίνεται να καλύπτει ένα αρκετά ευρύ φάσμα κοινωνικών διλημμάτων. Στο Δίλημμα Διαβεβαίωσης υπάρχουν δύο εταίροι, εκ των οποίων ο ένας εμφανίζεται πρόθυμος να συνεργαστεί μόνο όταν είναι βέβαιος ότι θα συνεργαστεί και ο εταίρος του. Μια συνήθης παρανόηση του διλήμματος αυτού έγκειται στο ότι στην πραγματικότητα δεν εμπεριέχει κάποιο δίλημμα και ότι οι συνθήκες που περιγράφει θα οδηγήσουν αναπόφευκτα στην ανάδειξη αμοιβαίας συνεργασίας. Ωστόσο, η συνεργασία δεν φαίνεται να αποτελεί μια κυριαρχούσα στρατηγική και μάλιστα αν ο ένας εταίρος πιστεύει ότι ο άλλος δεν θα συνεργαστεί, το καλύτερο που φαίνεται πως έχει να κάνει είναι να μην συνεργαστεί και ο ίδιος. Με άλλα λόγια, το Δίλημμα Διαβεβαίωσης εμπεριέχει δύο καταστάσεις ισορροπίας, αφενός την αμοιβαία συνεργασία που αποτελεί τη βέλτιστη ισορροπία και αφετέρου την αμοιβαία μη συνεργασία που αποτελεί την ελλιπή ισορροπία. Το σημείο κλειδί στο δίλημμα αυτού του τύπου λοιπόν φαίνεται να είναι το αν μπορεί να υπάρξει εμπιστοσύνη μεταξύ των εταίρων.

Το Δίλημμα της Κότας

Στην περίπτωση ωστόσο που η αμοιβαία μη συνεργασία συνεπάγεται ένα χειρότερο αποτέλεσμα από την αμοιβαία συνεργασία, διαμορφώνεται το ***Δίλημμα της Κότας***. Το δίλημμα αυτό εμπνεύστηκε από μια σκηνή της ταινίας του 1955 «Επαναστάτης Χωρίς Αιτία», όπου δύο οδηγοί αναπτύσσουν παράλληλα υψηλή ταχύτητα με τα αυτοκίνητά τους πορευόμενοι προς ένα γκρεμό (Deutsch, 1974). Στο πλαίσιο του διλήμματος, η συνθήκη αφορά δύο οδηγούς που οδηγούν με ταχύτητα τα αυτοκίνητά τους κινούμενοι ο ένας προς τον άλλο και έχουν δύο επιλογές, είτε να αλλάξουν την πορεία τους είτε να συνεχίσουν. Εντούτοις, ο πρώτος οδηγός που θα αλλάξει πορεία χαρακτηρίζεται ως «κότα» λόγω της

δειλίας που επέδειξε και ο άλλος ανακηρύσσεται ως νικητής. Στην περίπτωση που κανείς από τους δύο δεν αλλάξει πορεία, το δίλημμα συνεπάγεται το χειρότερο αποτέλεσμα και για τους δύο οδηγούς, αφού και οι δύο πεθαίνουν. Εάν και οι δύο αλλάξουν πορεία, στιγματίζονται βέβαια ως «κότες», αλλά το στίγμα δεν είναι τόσο βαρύ αφού και οι δύο έχασαν την ψυχραιμία τους. Επομένως, το Δίλημμα της Κότας εμπεριέχει δύο καταστάσεις ισορροπίας, την αμοιβαία συνεργασία και την αμοιβαία μη συνεργασία. Μια εναλλακτική ερμηνεία του Διλήμματος της Κότας αφορά σε μία κατάσταση που κάθε άτομο από μόνο του έχει τη δυνατότητα να παράγει ένα αποτέλεσμα που θα ωφελήσει και τις δύο πλευρές, παρόλο που η ωφέλεια συνεπάγεται κόστος.

Συνοψίζοντας, ενώ η αμοιβαία συνεργασία φαίνεται να αποτελεί τον ξεκάθαρο στόχο τόσο του Διλήμματος του Κρατουμένου όσο και του Διλήμματος Διαβεβαίωσης, δεν ισχύει το ίδιο και για το Δίλημμα της Κότας. Στο Δίλημμα της Κότας, εάν ένα άτομο μπορεί να προσφέρει ένα κοινό όφελος, τότε δεν έχει νόημα για τον εταίρο του να επαναλάβει την προσπάθεια αυτή, καθώς έχει ήδη ωφεληθεί. Το πρόβλημα προκύπτει στην περίπτωση που κάθε εταίρος επιχειρεί να «λυγίσει» τον αντίπαλό του, αρνούμενος να αλλάξει πορεία και ελπίζοντας ότι ο άλλος θα το κάνει και θα συνεργαστεί, μια κατάσταση που είναι πιθανόν να οδηγήσει στο χειρότερο αποτέλεσμα. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι μόνο στο Δίλημμα του Κρατουμένου φαίνεται να αναδύεται μια κυριαρχούσα στρατηγική. Στα άλλα δύο διλήμματα η επιλογή του εταίρου αναδεικνύεται ως κρίσιμης σημασίας, καθώς είναι αυτή που καθορίζει το βέλτιστο αποτέλεσμα· στο Δίλημμα της Διαβεβαίωσης το σημαντικό είναι να ταυτιστεί ο ένας εταίρος με την επιλογή του άλλου και στο Δίλημμα της Κότας να κάνει την αντίθετη επιλογή.

Διλήμματα N-Ατόμων

Στην κατηγορία των κοινωνικών διλημάτων που εμπλέκουν περισσότερα των δύο ατόμων, με βάση τους όρους που κατανέμονται τα κόστη και τα οφέλη για κάθε άτομο, μπορούν να διακριθούν δύο ευρείες κατηγορίες: τα διλήμματα του «κοινωνικού φράκτη» και τα διλήμματα της «κοινωνικής παγίδας» (Cross & Guyer, 1980). Στα διλήμματα του «κοινωνικού φράκτη», κάθε επιλογή ενός εταίρου συνεπάγεται ένα άμεσο κόστος για τον ίδιο, το οποίο όμως προκαλεί το όφελος όλων των υπολοίπων εταίρων. Το άτομο έχει ένα κίνητρο να αποφύγει το κόστος, αλλά αν το ίδιο πράξουν και οι υπόλοιποι, το αποτέλεσμα θα είναι χειρότερο για όλους. Ένα από τα χαρακτηριστικότερα παραδείγματα αυτού του τύπου κοινωνικών διλημάτων είναι το Δίλημμα των Δημοσίων Αγαθών. Από την άλλη, στα

διλήμματα της «κοινωνικής παγίδας», κάθε επιλογή ενός εταίρου συνεπάγεται ένα άμεσο όφελος για τον ίδιο, το οποίο όμως προκαλεί κόστος για τους υπόλοιπους εταίρους. Εάν όλοι υποκύψουν στον πειρασμό και εξασφαλίσουν το προσωπικό τους όφελος, τότε το αποτέλεσμα θα είναι συλλογικά καταστροφικό. Το χαρακτηριστικότερο παράδειγμα αυτού του τύπου των κοινωνικών διλημάτων είναι το Δίλημμα της Τραγωδίας των Κοινών Αγαθών.

Τα δυνητικά επιβλαβή αποτελέσματα και των δύο προαναφερθέντων τύπων των κοινωνικών διλημάτων πηγάζουν από αυτό που οι οικονομολόγοι αναφέρουν ως *εξωγενείς επιδράσεις*, οι οποίες χαρακτηρίζουν κάθε κατάσταση στην οποία η συμπεριφορά ενός ατόμου επηρεάζει τους άλλους, χωρίς ωστόσο τη ρητή συγκατάθεσή τους (Buchanan, 1971). Μάλιστα, όπως επισημαίνουν οι Cornes και Sandler (1996), υπό μία πιο ευρεία έννοια, οι εξωγενείς επιδράσεις αφορούν σε μη αντιρροπούμενες αλληλεξαρτήσεις μεταξύ των αποτελεσμάτων.

Το Δίλημμα των Δημοσίων Αγαθών

Προτού προχωρήσει η ανάλυση του Διλήμματος των Δημοσίων Αγαθών, κρίνεται σκόπιμη μια σύντομη αναφορά στα χαρακτηριστικά των δημοσίων αγαθών. Τα δημόσια αγαθά αποτελούν πόρους από τους οποίους όλοι μπορούν να επωφεληθούν, ανεξάρτητα από το αν επιβαρύνονται με κάποιο κόστος για αυτά. Επομένως είναι ανεπιθύμητο το να περιοριστεί η χρήση τους και ως εκ τούτου το ζήτημα που ανακύπτει είναι το αν κάποιος τα απολαμβάνει συνεισφέροντας ή όχι στη δημιουργία τους και στη διατήρησή τους. Τα άτομα που δε συνεισφέρουν χαρακτηρίζονται από τους οικονομολόγους ως *καιροσκόποι* (Cornes & Sandler, 1996), και παρόλο που η ορθολογική ικανοποίηση του ατομικού τους συμφέροντος τους οδηγεί μόνο στο να απολαμβάνουν τα αγαθά, εάν όλοι έπρατταν ανάλογα θα πληττόταν ανεπανόρθωτα το κοινό καλό. Πέρα από την απληστία, ένας άλλος λόγος που μπορεί να οδηγήσει τα άτομα σε μη συνεργατική συμπεριφορά είναι ο φόβος του ότι, ακόμα και αν οι ίδιοι συνεργαστούν, δεν θα συμπεριφερθούν ανάλογα οι υπόλοιποι και επομένως θα ήταν μάταιο να φερθούν συνεργατικά οι ίδιοι. Επιπλέον, είναι αδύνατο να περιοριστεί η χρήση των δημοσίων αγαθών, καθώς εάν ένα άτομο απολαμβάνει ένα αγαθό, αυτό δεν σημαίνει ότι μειώνεται η διαθεσιμότητά του και η δυνατότητα άλλων ατόμων να το απολαύσουν εξίσου.

Τα Διλήμματα των Δημοσίων Αγαθών έχουν τις ίδιες ιδιότητες με το Δίλημμα του Κρατουμένου, αλλά εμπλέκουν περισσότερα από δύο άτομα. Οι ερευνητές συνηθίζουν να μελετούν τα διλήμματα αυτού του τύπου στο εργαστήριο με δύο μορφές, με τους εταίρους να

καλούνται να αποφασίσουν είτε μία φορά είτε περισσότερες σχετικά με το ίδιο διακύβευμα. Ο πλέον συνήθης τρόπος εγχειρηματοποίησης τους είναι με το να λαμβάνουν οι συμμετέχοντες ένα ορισμένο χρηματικό ποσό και στη συνέχεια να καλούνται να αποφασίσουν πώς θα το κατανεύουν μεταξύ μιας προσωπικής και μιας συλλογικής επένδυσης. Τα αποτελέσματα είναι ορισμένα με τέτοιο τρόπο ώστε να πριμοδοτείται μεν η επένδυση στο προσωπικό καλό, αλλά ταυτόχρονα η επένδυση όλων στο συλλογικό καλό να συνεπάγεται μεγαλύτερα κέρδη.

Το βασικό χαρακτηριστικό των Διλημάτων των Δημοσίων Αγαθών είναι η σχέση μεταξύ του επιπέδου των πόρων που προσφέρει κάποιος για την παραγωγή ή τη διατήρηση ενός δημοσίου αγαθού και του επιπέδου του αγαθού που παρέχεται, μια σχέση που είναι γνωστή ως *λειτουργία παραγωγής* (Heckathorn, 1996). Η λειτουργία παραγωγής μπορεί να πάρει τέσσερις βασικές μορφές, οι οποίες αποτελούν και τα σημαντικότερα δυναμικά που μπορούν να αναδυθούν σε συνθήκες Διλημάτων των Δημοσίων Αγαθών και αυτές είναι: (α) η αύξουσα λειτουργία, (β) η γραμμική λειτουργία, (γ) η φθίνουσα λειτουργία, και (δ) η σταδιακή λειτουργία. Κατά την αύξουσα λειτουργία, οι αρχικές προσφορές έχουν ελάχιστο κόστος, αλλά όσο οι προσφορές αυξάνονται, τόσο μειώνεται το κόστος για το κοινό καλό. Στη γραμμική λειτουργία, κάθε προσφορά συνεπάγεται και αντίστοιχο κόστος. Στη φθίνουσα λειτουργία, οι αρχικές προσφορές έχουν ελάχιστο κόστος, αλλά όσο οι προσφορές αυξάνονται, τόσο αυξάνεται και το κόστος για το κοινό καλό. Τέλος, στη σταδιακή λειτουργία, οι προσφορές θα πρέπει να φτάσουν σε ένα ορισμένο σημείο έτσι ώστε να παραχθεί το δημόσιο αγαθό, το οποίο όταν ξεπεραστεί για κάθε προσφορά που γίνεται, αυξάνεται κατά πολύ η παραγωγή του αγαθού.

Μια από τις κριτικές που έχουν ασκηθεί στα Διλήματα των Δημοσίων Αγαθών είναι ότι κατά βάση έχουν τη δομή του Διλήματος του Κρατουμένου N-ατόμων, που αυτό σημαίνει ότι η κυριαρχούσα στρατηγική που οδηγεί στην έλλειψη ισορροπίας είναι η μη συνεργασία (Lohmann, 1995). Είναι γεγονός ότι ποικίλες λειτουργίες παραγωγής είναι δυνατόν να προκύψουν στο Δίλημα Διαβεβαίωσης, στο Δίλημα της Κότας, αλλά και στο Δίλημα του Κρατουμένου, όταν λαμβάνουν χώρα μεταξύ περισσότερων από δύο ατόμων, όπως χαρακτηριστικά έχουν δείξει οι μελέτες του Heckathorn (1996). Ωστόσο, η δομή των διλημάτων αυτών φαίνεται να διαφοροποιεί και την κυριαρχούσα ανά περίπτωση στρατηγική, καθώς στο Δίλημα Διαβεβαίωσης δεν υπάρχει το κίνητρο του καιροσκοπισμού, αλλά η μόνη ανησυχία των εταίρων είναι το αν ο άλλος θα συνεργαστεί. Ωστόσο, στο

Δίλημμα της Κότας το κίνητρο του καιροσκοπισμού φαίνεται να έχει πολύ μεγαλύτερη βαρύτητα από ότι στο Δίλημμα του Κρατουμένου (Yamagishi, 1995).

Το Δίλημμα της Τραγωδίας των Κοινών Αγαθών

Οι απαρχές του Διλήμματος της Τραγωδίας των Κοινών Αγαθών βρίσκονται στον Αριστοτέλη και στο έργο του Πολιτικά. Η μοντέρνα εκδοχή του ωστόσο, αν και περιγράφηκε λεπτομερώς από τον Lloyd (1832), έγινε γνωστή από τον Hardin το 1968, όπου και δημοσίευσε ένα σχετικό άρθρο. Το Δίλημμα περιγράφεται από τον Hardin ως εξής: μία ομάδα βοσκών έχει ελεύθερη πρόσβαση σε ένα χωράφι στο οποίο μπορούν οι αγελάδες τους να βοσκίσουν. Το συμφέρον κάθε βοσκού υπαγορεύει να βάλει όσο το δυνατόν περισσότερες από τις αγελάδες του να βοσκίσουν στο χωράφι, ακόμα και αν αυτό σημαίνει πως το αγαθό θα καταστραφεί. Στην περίπτωση αυτή, ο βοσκός και το κοπάδι του θα επωφεληθούν στο μέγιστο βαθμό, αλλά η καταστροφή του αγαθού θα επηρεάσει και τους υπόλοιπους βοσκούς. Μάλιστα, εάν όλοι οι βοσκοί προχωρήσουν σε αυτή την άκρως ατομικά ορθολογική απόφαση, το αγαθό θα καταστραφεί και όλοι θα πληγούν (Hardin, 1968).

Ουσιαστικά, στο Δίλημμα της Τραγωδίας των Κοινών Αγαθών και πάλι το πρόβλημα είναι η αδυναμία περιορισμού της χρήσης των κοινών αγαθών, αλλά σε αντίθεση με τα δημόσια αγαθά, τα κοινά αγαθά εξαντλούνται· η χρήση δηλαδή ενός αγαθού από κάποιον, συνεπάγεται τη στέρησή του από κάποιον άλλον. Το ζήτημα λοιπόν για το Δίλημμα της Τραγωδίας των Αγαθών δεν είναι η λειτουργία παραγωγής, αλλά η ικανότητα των αγαθών να αναπληρώνονται, χαρακτηριστικό το οποίο καθορίζει και το βαθμό στον οποίο ένα εξαντλήσιμο κοινό αγαθό μπορεί να χρησιμοποιηθεί χωρίς να εξαντληθεί. Με άλλα λόγια, τα Διλήμματα των Δημοσίων Αγαθών αφορούν τη διαδικασία παραγωγής των αγαθών, ενώ τα Διλήμματα των Κοινών Αγαθών αφορούν *τη χρήση των αγαθών*, η κοινή χρήση των οποίων οδηγεί στον αποκλεισμό κάποιων ατόμων από αυτά.

Ο τρόπος που έχουν μελετηθεί τα Διλήμματα της Τραγωδίας των Κοινών Αγαθών στο εργαστήριο αφορά συνήθως στην παροχή ενός συνόλου κοινών αγαθών στους συμμετέχοντες, υπό τη μορφή είτε χρημάτων είτε πόντων, από το οποίο θα πρέπει να επωφεληθούν χωρίς να το εξαντλήσουν. Η ορθολογική επιλογή κάθε ατόμου αντιστοιχεί στο να εκμεταλλευτεί όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ποσότητα του αγαθού γίνεται, ωστόσο αν πράξουν όλοι αντίστοιχα και εκμεταλλευτούν μεγαλύτερες ποσότητες από την αναλογία

ανανέωσης του αγαθού, τότε το αγαθό θα καταστραφεί και δεν θα μπορεί πλέον κανείς να επωφεληθεί από αυτό.

Η μετακίνηση από τα δυαδικά στα δίλημματα N-ατόμων εμπεριέχει μια σειρά από σημαντικές αλλαγές που επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τη δυναμική των διλημμάτων. Χαρακτηριστικά, ο Dawes (1980) περιγράφει τρεις σημαντικές διαστάσεις κατά τις οποίες το δυαδικό Δίλημμα του Κρατουμένου διαφοροποιείται από το N-ατόμων Δίλημμα του Κρατουμένου: (α) στην εκδοχή των N-ατόμων, οι ενέργειες του ενός εταίρου δεν αποκαλύπτονται απαραίτητα στους υπόλοιπους, μπορεί να διατηρηθεί δηλαδή η ανωνυμία και ένα άτομο μπορεί να φερθεί μη συνεργατικά δίχως οι υπόλοιποι να το μάθουν· στην εκδοχή των δυαδικών διλημμάτων, κάθε εταίρος γνωρίζει με βεβαιότητα το πώς έχει συμπεριφερθεί ο άλλος, (β) το κόστος που συνεπάγεται για τους άλλους η μη συνεργατική συμπεριφορά ενός εταίρου αφορά αποκλειστικά έναν εταίρο στην περίπτωση των δυαδικών διλημμάτων, ενώ διαχέεται μεταξύ μιας ομάδας εταίρων στην περίπτωση των N-ατόμων διλημμάτων, (γ) σε ένα δυαδικό δίλημμα, κάθε εταίρος μπορεί να ελέγξει σημαντικά τα αποτελέσματα του άλλου εταίρου και επομένως μπορεί σε μεγάλο βαθμό να διαμορφώσει τη συμπεριφορά του εταίρου· αντίθετα, σε ένα δίλημμα N-ατόμων, κάθε εταίρος μπορεί να ελέγξει σε ελάχιστο βαθμό ή, τις περισσότερες φορές, καθόλου τα αποτελέσματα που λαμβάνουν οι άλλοι εταίροι του.

Λαμβάνοντας υπόψη όλη την γκάμα των κοινωνικών διλημμάτων, κρίνεται σημαντικό να σταθούμε σε δύο παρατηρήσεις. Αφενός, η ανωνυμία, η κατανομή των αρνητικών συνεπειών της μη συνεργατικής συμπεριφοράς και η ανικανότητα των εταίρων να επηρεάσουν τα αποτελέσματα των άλλων φαίνεται να είναι τα πιθανά, ωστόσο όχι αναπόφευκτα, χαρακτηριστικά των διλημμάτων των N-ατόμων. Αφετέρου, ορισμένα από τα χαρακτηριστικά που εντοπίζονται από τη βιβλιογραφία ως αποκλειστικά χαρακτηριστικά των διλημμάτων των N-ατόμων μπορεί να τα συναντήσει κανείς και στα δυαδικά δίλημματα. Λόγου χάριν, στο Δίλημμα του Κρατουμένου, όπως εξελίσσεται στο χώρο του εργαστηρίου, κάθε ένας από τους εταίρους φαίνεται να γνωρίζει με σιγουριά πώς συμπεριφέρθηκε ο άλλος, ωστόσο στην πραγματική ζωή η επιλογή μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς δε συνεπάγεται και το πέρασμα στη δράση.

1.3 Σύντομη Επισκόπηση των Κυριότερων Θεωρητικών Προσεγγίσεων της Έννοιας της Συνεργασίας

1.3.A Θεωρίες Ορμώμενες από την Επιστήμη της Κοινωνικής Ψυχολογίας

Σημαντικές προσπάθειες προσέγγισης της συνεργασίας έγιναν από το χώρο της Κοινωνικής Ψυχολογίας. Η κοινωνιοψυχολογική θεωρία και έρευνα εστιάζουν την προσοχή τους σε ενδοατομικούς και καταστασιακούς παράγοντες, οι οποίοι φαίνεται να βοηθούν στην κατανόηση και την ερμηνεία συμπεριφορών και φαινομένων κοινωνικής αλληλεπίδρασης, όπως είναι η συνεργατική και η ανταγωνιστική συμπεριφορά.

1.3.A.1 Η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης

Η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης θεμελιώθηκε από τον Morton Deutsch, το 1949, ο οποίος, εμπνεόμενος από τις εργασίες του Koffka και τις θέσεις της Ψυχολογίας της Μορφής, όπως και από τη Θεωρία Πεδίου του Lewin, επιχείρησε να προσεγγίσει τη συνεργατική συμπεριφορά ως μια δυναμική έκφανση της ανθρώπινης συμπεριφοράς που λαμβάνει χώρα στο ευρύτερο κοινωνικό πεδίο (Deutsch, 1949· 1962). Η οπτική αυτή πυροδότησε το ερευνητικό και θεωρητικό ενδιαφέρον πολλών μελετητών, όπως οι Kelley και Thibaut, οι Messick και McClintock, ο Van Lange, κ.ά., δίνοντας νέες διαστάσεις στην περιγραφή βασικών φαινομένων και ψυχολογικών μηχανισμών που σχετίζονται με την κατανόηση και την ερμηνεία της συνεργατικής και της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

Η Έννοια της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης

Ο Deutsch (1949· 1962) ανέδειξε την έννοια της κοινωνικής αλληλεξάρτησης ως κομβικής έννοιας για τη μελέτη της συνεργατικής συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, όρισε την κοινωνική αλληλεξάρτηση ως την κατάσταση εκείνη όπου οι ατομικές επιδιώξεις καθορίζονται, εν μέρει ή απόλυτα, από τις ενέργειες ενός ή περισσότερων ατόμων (Deutsch, 1949· 1962). Διέκρινε, μάλιστα, δύο επιμέρους μορφές κοινωνικής αλληλεξάρτησης, τη θετική και την αρνητική κοινωνική αλληλεξάρτηση. Η θετική κοινωνική αλληλεξάρτηση παρατηρείται όταν υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ των επιδιώξεων των συναλλασσόμενων ατόμων, δηλαδή όταν τα άτομα θεωρούν ότι μπορούν να επιτύχουν τους στόχους τους μόνο εφόσον οι εταίροι τους, προς τους οποίους πρόσκυνται συνεργατικά, πετυχαίνουν τους δικούς τους στόχους. Έτσι, η θετική κοινωνική αλληλεξάρτηση συνεπάγεται προκοινωνική αλληλεπίδραση. Από την άλλη, η αρνητική κοινωνική αλληλεξάρτηση παρατηρείται όταν υπάρχει αρνητική συσχέτιση μεταξύ των επιδιώξεων των συναλλασσόμενων ατόμων, δηλαδή

τα άτομα θεωρούν ότι μπορούν να επιτύχουν τους στόχους τους μόνο εφόσον οι εταίροι τους, προς τους οποίους πρόσκεινται ανταγωνιστικά, αποτυγχάνουν στην εκπλήρωση των δικών τους στόχων. Έτσι, η αρνητική κοινωνική αλληλεξάρτηση συνεπάγεται ανταγωνιστική αλληλεπίδραση. Εντόπισε, επίσης, την απουσία κοινωνικής αλληλεξάρτησης όταν δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ των επιδιώξεων των ατόμων και τα άτομα θεωρούν ότι η επιτυχία των στόχων τους δεν έχει καμία απολύτως σχέση με την επιτυχία των στόχων των άλλων (Deutsch, 1949· 1962· Johnson & Johnson, 1989). Υπό το πρίσμα της Θεωρίας της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης, λοιπόν, το αν κάποιος θα συμπεριφερθεί συνεργατικά ή ανταγωνιστικά εξαρτάται από τον τρόπο αλληλεξάρτησης των προσωπικών του επιδιώξεων με τις επιδιώξεις των εταίρων του και αυτό το πλαίσιο αλληλεπίδρασης καθορίζει και τα αποτελέσματα της εκάστοτε συναλλαγής (Deutsch, 1949· 1962).

Λίγο αργότερα, στα τέλη της δεκαετίας του 1970, οι Kelley και Thibaut αναφέρουν τέσσερα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της κοινωνικής αλληλεξάρτησης, από τα οποία φαίνεται να καθορίζεται η συνεργατική και η ανταγωνιστική συμπεριφορά αντίστοιχα και αυτά είναι (α) ο βαθμός, (β) η αμοιβαιότητα και (γ) η βάση της αλληλεξάρτησης, και (δ) η αντιστοιχία των αποτελεσμάτων (Kelley & Thibaut, 1978). Πιο συγκεκριμένα, δείχθηκε ότι όσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός της αλληλεξάρτησης και όσο υψηλότερη είναι η αμοιβαιότητα της αλληλεξάρτησης μεταξύ των ατόμων, τόσο υψηλότερα είναι τα ποσοστά συνεργατικής και προκοινωνικής συμπεριφοράς που παρατηρούνται (Rusbult, Verette, Whitney, Slovik, & Lipkus, 1991· Van Lange, Rusbult et al., 1997). Επίσης, έχει φανεί ότι όταν η βάση της αλληλεξάρτησης καθορίζεται μόνο από ένα άτομο παρατηρούνται χαμηλότερα ποσοστά συνεργατικής συμπεριφοράς σε σύγκριση με καταστάσεις όπου η βάση της αλληλεξάρτησης καθορίζεται από κοινού από περισσότερα άτομα (Kelley & Thibaut, 1978). Αναφορικά με τον παράγοντα της αντιστοιχίας των αποτελεσμάτων, που έγκειται στο βαθμό κατά τον οποίο οι προσωπικές επιδιώξεις των ατόμων συμβαδίζουν ή συγκρούονται, έχει δειχθεί ότι όταν οι επιδιώξεις των ατόμων συμβαδίζουν, ενισχύεται το αίσθημα της εμπιστοσύνης μεταξύ τους και τα άτομα τείνουν να συμπεριφέρονται συνεργατικά, σε αντίθεση με την περίπτωση που οι προσωπικές επιδιώξεις των ατόμων συγκρούονται, όπου ενισχύεται το αίσθημα της δυσπιστίας μεταξύ τους και τότε τα άτομα τείνουν να συμπεριφέρονται ανταγωνιστικά (Kelley & Grzelak, 1972).

Η Έννοια του Μετασχηματισμού των Οφελών

Μία ακόμη καταλυτική έννοια που προσέφερε η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης στη μελέτη της συνεργατικής συμπεριφοράς ήταν η έννοια του μετασχηματισμού. Δεδομένων των ερευνητικών στοιχείων τα οποία κατέδειξαν ότι σε πολλές περιπτώσεις η ανθρώπινη συμπεριφορά δεν αποσκοπεί στην μεγιστοποίηση του ατομικού συμφέροντος, οι Kelley και Thibaut (1978) εισήγαγαν την έννοια του μετασχηματισμού των οφελών, προκειμένου να ερμηνεύσουν συμπεριφορές όπου το ατομικό συμφέρον μπαίνει σε δεύτερη μοίρα και παύει να αποτελεί την πρωταρχική επιδίωξη των ατόμων. Ο μετασχηματισμός ορίζεται ως την απομάκρυνση των ατόμων από την ικανοποίηση των προσωπικών τους επιδιώξεων προς άλλες μορφές συμπεριφοράς, περισσότερο προκοινωνικές, λόγω του ότι αποδίδουν σημασία είτε στα μακροπρόθεσμα οφέλη είτε στα οφέλη των άλλων ατόμων (Kelley & Thibaut, 1978).

1.3.B Θεωρίες Ορμώμενες από την Γνωστική Ψυχολογία

Από τη σκοπιά της Γνωστικής Ψυχολογίας, δεν υπάρχει καμία θεωρία που να έχει προσεγγίσει αποκλειστικά την έννοια της συνεργασίας και της συνεργατικής συμπεριφοράς. Ωστόσο, αρκετοί θεωρητικοί -μεταξύ άλλων- μελέτησαν την ανθρώπινη συμπεριφορά σε στρατηγικά, κοινωνικά πλαίσια, συμπεριλαμβανομένων της συνεργατικής και της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, προσεγγίζοντάς την από τη σκοπιά της γνωστικής ανάπτυξης και της εξέλιξης της νοημοσύνης. Στο πλαίσιο αυτό, έδωσαν ιδιαίτερη έμφαση στις έννοιες της κοινωνικής νοημοσύνης (Chance & Mead, 1953· Jolly, 1966· Humphrey, 1976), της συνεργατικής κοινωνικής αλληλεπίδρασης (Vygotsky, 1978), της στρατηγικής των ισχυρών (deWaal, 1982) και της Μακιαβελικής νοημοσύνης (Byrne &Whiten, 1988) ως τις βάσεις της γνωστικής ανάπτυξης.

1.3.B.1 Η Υπόθεση της Κοινωνικής Νοημοσύνης

Από τη δεκαετία του 1950 και μετά, μια σειρά ερευνητών έχουν υποστηρίξει ότι η αύξηση του μεγέθους του ανθρώπινου εγκεφάλου σχετίζεται άμεσα με ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του ατόμου: την κοινωνικότητά του (Chance & Mead, 1953· Jolly, 1966· Humphrey, 1976). Το άρθρο του Humphrey (1976) με τίτλο «*Η κοινωνική λειτουργία της διάνοιας*», αποτέλεσε την πρώτη εργασία στην οποία θεμελιώθηκε η υπόθεση της Κοινωνικής Νοημοσύνης και κινητοποίησε το ερευνητικό ενδιαφέρον πολλών

επιστημονικών κλάδων -φαινομενικά- άσχετων μεταξύ τους, όπως οι κοινωνικές επιστήμες και η βιολογία.

Ο Humphrey (1976), βασιζόμενος στην παρατήρηση πρωτευόντων θηλαστικών σε εργαστηριακό πλαίσιο, υποστήριξε ότι τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν κατά τη ζωή τους, όπως η εξεύρεση τροφής ή η προστασία τους από άλλα αρπακτικά ζώα, δεν επαρκούν για να εξηγήσουν τις διαφορές στις νοητικές ικανότητες των ζώων, καθώς πολλά ζώα με διαφορετικά επίπεδα γνωστικής ανάπτυξης φάνηκε ότι καταφέρνουν και επιλύουν πλήθος προβλημάτων στο φυσικό τους περιβάλλον. Μέσω της παρατήρησης των κοινωνικών ομάδων των γοριλών, ο Humphrey συμπέρανε ότι η αναγνώριση, η απομνημόνευση και η επεξεργασία «τεχνικών» πληροφοριών δεν ήταν η κινητήρια δύναμη πίσω από την ανάπτυξη της νοημοσύνης και της ευφυΐας των πρωτευόντων θηλαστικών, προτείνοντας αντ' αυτού τις περίπλοκες κοινωνικές αλληλεπιδράσεις των ζώων, συμπεριλαμβάνοντας την ικανότητά τους να αναγνωρίζουν τα άλλα ζώα, να παρατηρούν τις σχέσεις τους και να εξαπατούν το ένα το άλλο, οι οποίες καταλάμβαναν πολύ από το χρόνο τους και το νοητικό τους δυναμικό.

Ο Humphrey (1976) όρισε την νοημοσύνη ως την ικανότητα που διαθέτουν κάποια ζώα και ο άνθρωπος να τροποποιούν τη συμπεριφορά τους στη βάση έγκυρων συμπερασμάτων, από την απλή συνειρμική μάθηση ως το συλλογικό ορθολογισμό. Επίσης, διέκρινε την νοημοσύνη χαμηλού επιπέδου και την κοινωνική νοημοσύνη υψηλού επιπέδου. Ως χαμηλού επιπέδου προσδιόρισε τη νοημοσύνη όπου ένα ζώο καταλήγει σε ένα συμπέρασμα ή σε μία πρόβλεψη επειδή κάτι αντίστοιχο είχε συμβεί στο παρελθόν, ενώ ως υψηλού επιπέδου τη νοημοσύνη όπου ένα ανώτερο θηλαστικό ή ένα άτομο καταλήγει σε ένα συμπέρασμα λόγω της βαθύτερης επεξεργασίας μιας σειράς γεγονότων. Η υψηλού επιπέδου νοημοσύνη αποτελεί την κοινωνική νοημοσύνη (Humphrey, 1976).

Ανάγοντάς το στο άτομο, ο Humphrey (1976) υποστήριξε ότι η κοινωνική νοημοσύνη, η οποία συνδέεται με την πολύπλοκη ανθρώπινη κοινωνικοποίηση, (α) αποτελεί την κινητήρια δύναμη της γνωστικής ανάπτυξης του ατόμου και (β) είναι η ικανότητα αυτή που επιτρέπει στο άτομο να διαχειρίζεται περίπλοκες κοινωνικές αλληλεπιδράσεις. Στο πλαίσιο αυτό, συνέδεσε τη συνεργατική και την ανταγωνιστική συμπεριφορά με την κοινωνική νοημοσύνη, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στις έννοιες της πρόβλεψης, της διορατικότητας, της καινοτομίας σκέψης και του χειρισμού της συμπεριφοράς και του τρόπου σκέψης των εταίρων. Πιο συγκεκριμένα, ο Humphrey ανέφερε ότι οι αλληλεπιδράσεις των ανώτερων θηλαστικών, στα οποία συμπεριλαμβάνεται και το άτομο, αποτελούν συναλλαγές κοινωνικών εταίρων. Ο κάθε

ένας από τους εταίρους έχει τις δικές του προθέσεις, τους δικούς του στόχους και τη δική του κοινωνική νοημοσύνη, στοιχεία που κάνουν κάθε κοινωνική συναλλαγή ιδιαίτερα δυναμική και στην πορεία μπορεί ο ένας από τους δύο ή ακόμη και οι δύο να αλλάξουν την τακτική τους, αλλά και τους στόχους τους.

Επομένως, πέρα από τις γνωστικές ικανότητες που απαιτούνται στο πλαίσιο των κοινωνικών αλληλεπιδράσεων, όπως π.χ. η αντίληψη των προθέσεων του άλλου, οι εταίροι φαίνεται να πρέπει να είναι διορατικοί, να είναι σε θέση να προβλέπουν τον άλλο και τη συμπεριφορά του και να προβαίνουν σε μακρόπνοους σχεδιασμούς. Μάλιστα, δεδομένης της πολυπλοκότητας των κοινωνικών συναλλαγών και του ότι ο κάθε εταίρος μπορεί να ανακαλέσει τις επιλογές του ή να αλλάξει στρατηγική στη συμπεριφορά του, ο μελλοντικός σχεδιασμός που απαιτείται -προκειμένου να είναι αποτελεσματικός- θα πρέπει να έχει τη μορφή ενός δένδρογράμματος απόφασης, στις ρίζες του οποίου βρίσκεται η παρούσα κατάσταση και στα κλαδιά του οι εναλλακτικές κινήσεις ανάλογα με τις κινήσεις του εταίρου (Humphrey, 1976). Ακριβώς αυτή η ικανότητα ορίζεται ως η κοινωνική νοημοσύνη.

Η υπόθεση της Κοινωνικής Νοημοσύνης, παρόλο που έχει δεχθεί έντονη κριτική (π.χ. βλέπε Andrews, 2009· 2012, Gigerenzer, 1997), απασχολεί, μέχρι σήμερα, έντονα την επιστημονική κοινότητα (βλ. π.χ. Barrett, Mesquita, Ochsner, & Gross, 2007· Moll & Tomasello, 2007· Penn & Povinelli, 2007), με αρκετές μελέτες να επιχειρούν να εστιάσουν στους γνωστικούς μηχανισμούς που διέπουν την προκοινωνική συμπεριφορά και την κοινωνική ανοχή, και ιδιαίτερα τη συνεργασία και τον συντονισμό.

1.3.B.2 Η Υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης

Με την αύξηση των μελετών, κατά τις δεκαετίες του 1960 και του 1970, όσον αφορά τους μηχανισμούς γνωστικής ανάπτυξης που διέπουν τις κοινωνίες των πρωτευόντων θηλαστικών και των ανθρώπων, προέκυψε μια νέα γνωστικο-κοινωνική εξήγηση για την εξέλιξη της ανθρώπινης νοημοσύνης. Σαφώς επηρεασμένοι από τους παραπάνω, οι Byrne και Whiten (1988) ανέπτυξαν την Υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης, βασική θέση της οποίας είναι ότι *οι ανώτερες γνωστικές διαδικασίες των πρωτευόντων θηλαστικών, και επομένως και των ανθρώπων, αναπτύσσονται κατά κύριο λόγο ως προσαρμογές στις συγκεκριμένες πολυπλοκότητες της κοινωνικής τους ζωής, και όχι λόγω επιμέρους μη*

κοινωνικών προβλημάτων τους, όπως η εξεύρεση τροφής, τα οποία παραδοσιακά αναφέρονται ως τους βασικούς λόγους ανάπτυξης της νοημοσύνης.

Το ίδιο χαρακτηριστικό της υπόθεσης αυτής, σε σχέση με τις προηγούμενες, είναι η μετατόπιση από την έννοια του «κοινωνικού» στην έννοια της «κοινωνικής πολυπλοκότητας» που διέπει την οργάνωση των κοινωνιών των πρωτευόντων θηλαστικών και των ανθρώπων, η οποία περιλαμβάνει και το σχηματισμό ρευστών και μεταβαλλόμενων συμμαχιών και συνασπισμών. Οι Byrne και Whiten (1988) υποστηρίζουν ότι, ως συνέπεια της οργάνωσης της ανθρώπινης ζωής στη βάση σταθερών κοινωνικών ομάδων, ανέκυψε ο ανταγωνισμός για τη διεκδίκηση των περιορισμένων διαθέσιμων πόρων, ωθώντας ουσιαστικά τα άτομα να αναπτύξουν μια ικανότητα να επωφεληθούν σε σχέση με τα άλλα μέλη της ομάδας ή με τα άλλα μέλη της κοινωνίας, τη *Μακιαβελική³ Νοημοσύνη*. Στο πλαίσιο αυτό, οι κοινωνικές σχέσεις μπορούν να χαρακτηριστούν ως χειριστικές και κάποιες φορές ως εκμεταλλευτικές (Byrne & Whiten, 1988).

Εντούτοις, ο τρόπος με τον οποίο η υπόθεση αναδεικνύει και προσεγγίζει τις ανταγωνιστικές αλληλεπιδράσεις δεν θα πρέπει να ερμηνευθεί πολύ στενά. Η Μακιαβελική Νοημοσύνη στις ανθρώπινες υποθέσεις περιλαμβάνει μόνο ένα υποσύνολο των κοινωνικών συναλλαγών που χαρακτηρίζονται από εγωισμό, εκμεταλλευτικότητα, εξαπάτηση και δόλια συμπεριφορά και δε χαρακτηρίζει καθολικά την ανθρώπινη φύση και τις ανθρώπινες αλληλεπιδράσεις (Byrne & Whiten, 1988). Χαρακτηριστικά, οι συγγραφείς υπογραμμίζουν ότι παρά το γεγονός ότι η συμπεριφορά των ζώων αναμένεται να είναι εγωιστική για την αντιμετώπιση της φυσικής επιλογής που είναι ο ανταγωνισμός, στο επίπεδο των ανθρώπινων σχέσεων η συνεργασία με τους εταίρους μπορεί να είναι ένα από τα μέσα για την εξασφάλιση του προσωπικού συμφέροντος. Με άλλα λόγια, ακόμη και στις περιπτώσεις που τα άτομα φέρονται συνεργατικά, το κίνητρό τους μπορεί να είναι η εκμετάλλευση των «αντιπάλων» τους προς ίδιον όφελος (Byrne & Whiten, 1988). Ευρήματα ερευνών μάλιστα στήριξαν τη θέση αυτή, καταδεικνύοντας ότι ορισμένα άτομα, αν και διάκινται αρνητικά προς τη συνεργασία, φέρονται συνεργατικά και υπάρχουν στα πλαίσια ομάδων προκειμένου να αποφύγουν τις αρνητικές συνέπειες του άκρατου ανταγωνισμού (όπως η εκμετάλλευση, η

³ Η χρήση του όρου «Μακιαβελικής» επιλέχθηκε από τους συγγραφείς λόγω του ότι η συμπεριφορά αυτή προσιδιάζει με τις συστάσεις που έκανε Νικόλο Μακιαβέλι στους πρίγκιπες και πολιτικούς του 16^{ου} αιώνα προκειμένου να μπορέσουν να χειριστούν τους ανταγωνιστές τους και το λαό (για περισσότερα βλ. Machiavelli, 1532).

μοναξιά, κ.λπ.), γεγονός που γνωστικά διαχειρίζονται με αυτό-εξυπηρετικό τρόπο (Dunbar, 1988· van Schaik, 1989· van Schaik & Kappeler, 1997).

Η υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης τονίζει, επιπλέον, ότι για να επιβιώσουν τα άτομα, οι επιμέρους κοινωνικές ομάδες που ανήκουν θα πρέπει να είναι συνεκτικές και ανθεκτικές (Byrne & Whiten, 1988), καθώς φαίνεται να έχουν αναπτύξει μηχανισμούς που τους επιτρέπουν να υπάρχουν λειτουργικά μέσα σε αυτές. Για παράδειγμα, ο de Waal (1982· 1989· 1997), έχοντας μελετήσει αντίστοιχες συμπεριφορές σε ζώα, υποστηρίζει ότι η επιθετικότητα -και η επιθετική συμπεριφορά εν γένει- αποτελεί ένα τρόπο που εξασφαλίζει στα ζώα τη δυνατότητα να ορίσουν τα όρια των σχέσεών τους και ως εκ τούτου μπορούν και συνυπάρχουν ειρηνικά. Από τις έρευνές του μάλιστα έχει φανεί ότι τα ζώα που μπορούν και διαπραγματεύονται -και επομένως εξασφαλίζουν υψηλότερη κοινωνική συνοχή στην ομάδα τους-, έχουν μεγαλύτερη αναπαραγωγική επιτυχία από ζώα που ζουν σε ομάδες με πιο άναρχης μορφής αλληλεπιδράσεις που μειώνουν τη συνοχή των ομάδων.

Όσον αφορά τις ανθρώπινες σχέσεις, η υπόθεση αναφέρει ότι το αντίστοιχο αποτέλεσμα μπορεί να προκύψει μέσα από μια διαδικασία πολλαπλών επιπέδων επιλογής (Sober & Wilson, 1998), και παρότι η θέση αυτή έχει δεχθεί έντονη κριτική (π.χ. Cronk, 1994), έχει λάβει αυξημένη θεωρητική και εμπειρική υποστήριξη κυρίως από μελέτες πάνω στην ανθρώπινη κοινωνικότητα (βλ. π.χ. Richerson & Boyd, 2005). Χαρακτηριστικά, ο Roberts (2005), χρησιμοποιώντας μια προσέγγιση μοντελοποίησης, έχει δείξει ότι τα σταθερά αποτελέσματα μπορεί να εξασφαλιστούν ακόμη και από ατομικές επιλογές όπου ο συνεργατικός/αλτρουιστής εταίρος συμβάλλει στην ευημερία του αποδέκτη της πράξης του. Υπό αυτές τις συνθήκες, τα άτομα που φέρονται συνεργατικά επωφελούνται σε ένα δεύτερο επίπεδο, μέσω των συνεπειών της δικής τους συμπεριφοράς· η συνεργατική συμπεριφορά δηλαδή εξασφαλίζει τα μακροπρόθεσμα συμφέροντα τους. Το να έχει κάποιος μερίδιο στην αμοιβή του εταίρου επιτρέπει τη συνεργασία διότι η επίδραση της ανατροφοδότησης από τον εταίρο-δέκτη υποδηλώνει ότι η αμοιβαία συνεργασία εξασφαλίζει το υψηλότερο κέρδος και για τις δύο πλευρές (όπως π.χ. στο δίλημμα του φυλακισμένου). Κάτι τέτοιο συνεπάγεται ότι η συνεργασία των μεταξύ των εταίρων δεν απαιτεί επαναλαμβανόμενες αλληλεπιδράσεις ώστε να είναι σταθερή στο χρόνο.

Για να προκύψουν δευτερογενή οφέλη από τις συνεργατικές πράξεις, τα άτομα θα πρέπει να είναι αλληλοεξαρτώμενα μεταξύ τους, ώστε το ατομικό καλό και συμφέρον να συνδέεται άμεσα με το καλό και το συμφέρον των άλλων. Αυτή η κατάσταση της αλληλεξάρτησης

συναντάται σε πολλές κοινωνικές ομάδες, όπου η αύξηση του μεγέθους της ομάδας τείνει να μειώνει τον κίνδυνο εκμετάλλευσης ή εξαπάτησης σε ατομικό επίπεδο (Roberts, 2005). Αυτό συνεπάγεται ότι η συνεργασία των ατόμων μπορεί να ερμηνεύσει πολλά μοτίβα κοινωνικής δέσμευσης και ανήκειν, στα οποία οι συνεργατικές συμπεριφορές ευνοούνται διότι παρέχουν θετικά οφέλη και για τις δύο πλευρές των εταίρων και όχι επειδή επιτρέπουν την αποτελεσματικότερη εκμετάλλευση των άλλων.

Το μοντέλο του Roberts συνδέεται επίσης με τα μοντέλα επιλογής των ομάδων στις οποίες τα άτομα εντάσσονται, καθώς η συμμετοχή τους φαίνεται να καθορίζεται από το βαθμό στον οποίο τα συμφέροντα του ατόμου συμπίπτουν με τα συμφέροντα της ομάδας, όπου μια τέλεια αντιστοιχία μεταξύ των δύο σημαίνει ότι η επιλογή μπορεί να θεωρηθεί ότι ενεργεί για την ομάδα ως σύνολο. Η υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης υπογραμμίζει ωστόσο ότι η συνεργασία, μέσω της αλληλεξάρτησης, δεν πρέπει αξιωματικά να θεωρείται πως επιλέγεται από τα άτομα έναντι του ανταγωνισμού, καθώς οι ατομικές στρατηγικές που συνδέονται με την ευημερία των άλλων μπορεί να προκύψουν από άλλα πρότυπα εξελικτικών διαδικασιών (Byrne & Whiten, 1988). Η ανάγκη για επιβίωση θα μπορούσε ενδεχομένως να μετριάσει τις αρνητικές συνέπειες του ανταγωνισμού και, με τη σειρά του, να προκαλέσει τη δημιουργία πλήθους γνωστικών στρατηγικών αντιμετώπισης τους.

Θα πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι αναγνωρίζοντας ότι ο ανταγωνισμός ενυπάρχει στην κοινωνική ζωή και αντισταθμίζεται από αυτές τις αλληλεξαρτήσεις, επιτρέπει την επικέντρωση της προσοχής μας σε επιχειρήματα σχετικά με τις ευνοϊκές προσαρμογές στην ομαδική ζωή που μερικές φορές υποτιμάται ή ακόμη και παραβλέπεται από την εστίαση της θεωρίας της Μακιαβελικής Νοημοσύνης. Ωστόσο, δεν γίνεται να αγνοηθεί μια από τις προτάσεις της Θεωρίας που αφορά στο ότι το ανθρώπινο γνωστικό σύστημα διαμορφώνεται έτσι ώστε τα άτομα να μπορέσουν να διαχειριστούν την πολυπλοκότητα της κοινωνικής τους ζωής και επιμέρους κοινωνικά φαινόμενα. Η θέση αυτή έχει μελετηθεί ερευνητικά, τόσο σε ανθρώπινα όσο και μη ανθρώπινα πρωτεύοντα θηλαστικά, με τις εργασίες του Cosmides (1989) να καταδεικνύουν τη δυναμική των γνωστικών μηχανισμών ανίχνευσης της εξαπάτησης στο ανθρώπινο γνωστικό σύστημα, οι οποίοι διευκολύνουν τη διαχείριση λογικών προβλημάτων σε πλαίσια που χαρακτηρίζονται από αβεβαιότητα, ανωνυμία και έλλειψη πληροφοριών σε σχέση με τους εταίρους.

1.3.B.3 Η Υπόθεση του Κοινωνικού Εγκεφάλου

Ο Brothers (1990), μελετώντας τη λειτουργία συγκεκριμένων περιοχών του εγκεφάλου, κατέληξε στο ότι τα πρωτεύοντα θηλαστικά διαθέτουν "κοινωνικό εγκέφαλο", ενώ ο Dunbar (1992· 1995· 1998), διερευνώντας την εξέλιξη του εγκεφάλου των πρωτευόντων θηλαστικών, εισήγαγε την υπόθεση του "Κοινωνικού Εγκεφάλου". Σύμφωνα με την υπόθεση αυτή, ο εγκεφαλικός φλοιός και συγκεκριμένα ο λόγος του εγκεφαλικού νεο-φλοιού (neocortex) προς τον εγκέφαλο για κάθε είδος, βρίσκεται σε απόλυτη γραμμική σχέση με το μέγεθος της σταθερής κοινωνικής ομάδας στην οποία συμμετέχει (Dunbar, 1998). Με άλλα λόγια, το μέγεθος της ομάδας των ατόμων που θα συναλλαγεί κάποιος περιορίζεται από την υπολογιστική ικανότητα του εγκεφάλου του στο να συγκρατεί τα πρόσωπα της ομάδας, τις μεταξύ τους σχέσεις κ.λπ.. Η σχέση αυτή θεωρήθηκε ότι αντανακλά τις γνωστικές απαιτήσεις τόσο της χαρτογράφησης ενός πολύπλοκου δικτύου σχέσεων μέσα στο χρόνο όσο και του σχηματισμού συμμαχιών και στρατηγικών. Τέτοιες στρατηγικές μπορούν να ερμηνευθούν μάλιστα ως γνωστικές, μακροπρόθεσμες στρατηγικές απαντήσεις που στόχο έχουν να αμβλύνουν τις αρνητικές επιπτώσεις των κοινωνικών συναλλαγών και της ομαδικής ζωής (Barrett & Henzi, 2005).

Ουσιαστικά, η υπόθεση του "Κοινωνικού Εγκεφάλου" βασίζεται στα θεμέλια της γνωστικής επανάστασης στην ψυχολογία, προσεγγίζοντας το άτομο και τα πρωτεύοντα θηλαστικά ως όντα βιολογικά προετοιμασμένα για να εμπλακούν σε διαφόρων τύπων κοινωνικές αλληλεπιδράσεις, οι οποίες απαιτούν τη γνωστική αναπαράσταση αφηρημένων εννοιών, όπως οι κοινωνικοί δεσμοί και οι συμμαχίες, προκειμένου να μπορούν να διαπραγματευτούν το κοινωνικό πλαίσιο (Dunbar, 1998). Η θέση αυτή έχει στηριχθεί ερευνητικά από ευρήματα μελετών πάνω στις νευροβιολογικές συνιστώσες της κοινωνικής ζωής (π.χ. Barton, 1996· Brothers, 1990· Byrne & Corp, 2004· Dunbar, 1995· 1998· Pawlowski, Lowen, & Dunbar, 1998· Perrett et al., 1990).

Ωστόσο, είναι σημαντικό ότι η υπόθεση του "Κοινωνικού Εγκεφάλου", σαφώς εμπνεόμενη από την υπόθεση της Μακιαβελικής Νοημοσύνης, εισάγει μια ιδιαίτερη οπτική στη σχέση των γνωστικών μηχανισμών με την προκοινωνική συμπεριφορά. Παρόλο που στην ανθρώπινη ζωή καταγράφονται συμπεριφορές χειραγώγησης και εξαπάτησης, πρόσφατες εμπειρικές και θεωρητικές εργασίες καταδεικνύουν ότι η συνεργασία, ο συμβιβασμός και άλλες φιλοκοινωνικές συμπεριφορές αποτελούν σημαντικά στοιχεία της

κοινωνικής ζωής του ατόμου (Barrett & Henzi, 2005· de Waal, 1997· Fehr & Fischbacher, 2003· Roberts, 2005).

1.3.B.4 Η Υπόθεση της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης

Ο Lev Vygotsky (1978) διατύπωσε τη Γενική Θεωρία της Κουλτούρας, τονίζοντας ιδιαίτερα την κοινωνική διάσταση της νοημοσύνης και επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον του σε έννοιες που εμπειρεύχον τη συνεργασία όπως η κουλτούρα, οι συνεταιρισμοί, η επικοινωνία και η διδασκαλία, υπό ένα περισσότερο οντογενετικό παρά φυλογενετικό πρίσμα. Ο ίδιος υποστήριξε και έδειξε ερευνητικά -με μελέτες σε δείγμα παιδιών- ότι οι ανθρώπινες γνωστικές δεξιότητες αναπτύσσονται, και σε ορισμένες περιπτώσεις δομούνται, μέσα από την κοινωνική αλληλεπίδραση με τους άλλους, εντός συγκεκριμένων πολιτισμικών περιβαλλόντων ή μέσω αντικειμένων και συμβόλων που έχουν δημιουργηθεί για κοινή χρήση (Vygotsky, 1978). Σε αντίθεση με τον Humphrey και τους θεωρητικούς που εμπνεύστηκαν από αυτόν και εστίασαν το ενδιαφέρον τους στα πρωτεύοντα θηλαστικά, ο Vygotsky εστίασε στον άνθρωπο και στο ρόλο των συνεργατικών κοινωνικών αλληλεπιδράσεων στην ανάπτυξη των ανθρώπινων γνωστικών ικανοτήτων.

Βασισμένοι στο έργο του, πολλοί θεωρητικοί υποστήριξαν ότι, μεταξύ των πρωτευόντων θηλαστικών, οι άνθρωποι είναι μακράν τα πιο συνεργατικά είδη, καθώς (α) ζουν σε πλαίσια οργανωμένων κοινωνικών ομάδων, οι οποίες (β) αποτελούνται από θεσμούς και κοινωνικούς σχηματισμούς που βασίζονται στη συνεργασία και (γ) από κοινωνικές πρακτικές που χαρακτηρίζονται από κοινούς στόχους και διαφοροποιημένους ρόλους (π.χ. Richerson & Boyd, 2005). Εντούτοις, η θέση ότι το ανθρώπινο γνωστικό σύστημα διαφέρει από το αντίστοιχο των ζώων και ότι η ανθρώπινη γνωστική ανάπτυξη -με τις ιδιαίτερες ικανότητες που εμπειρεύχει, όπως π.χ. η δημιουργία θεσμών και συμβολικών συστημάτων- φαίνεται να κινητοποιείται κυρίως από τον κοινωνικό ανταγωνισμό, τα τελευταία χρόνια έχει διαφοροποιηθεί καθώς αντιπροτείνεται η έννοια της κοινωνικής συνεργασίας ως τον κινητήριο μοχλό της (Tomasello et al., 2005).

Υποστηρικτική της θέσης αυτής, είναι η πρόσφατη δημοσίευση των Moll και Tomasello (2007), οι οποίοι πρότειναν μια νέα μορφή κοινωνικής νοημοσύνης, εισάγοντας την υπόθεση της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης. Στο άρθρο τους, οι συγγραφείς στοιχειοθετούν την υπόθεση βάσει αποτελεσμάτων από έρευνες που συγκρίνουν τις κοινωνικο-γνωστικές δεξιότητες

παιδιών (ηλικίας μέχρι 2 ετών) και χιμπατζήδων σε διάφορα πλαίσια που εμπεριέχουν τη συνεργατική συμπεριφορά (π.χ. Carpenter, Tomasello & Striano, 2005· Warneken, Chen & Tomasello, 2006· Warneken & Tomasello, 2006). Από τη σύγκριση αυτή διαφαίνεται ότι ο άνθρωπος, από πολύ νωρίς ακόμη, διαθέτει ιδιαίτερες δεξιότητες και κίνητρα που οδηγούν σε συνεργατική συμπεριφορά, αλλά και άλλες μορφές συντονισμένης δράσης. Μάλιστα, οι Moll και Tomasello (2007) υποστηρίζουν ότι η επιλογή κάποιου να συμπεριφερθεί συνεργατικά στις επιμέρους κοινωνικές αλληλεπιδράσεις συνδέεται άμεσα με τα γνωστικά σχήματα και τις αναπαραστάσεις που έχει δομήσει σε πολύ μικρή ηλικία.

Τα βρέφη και τα παιδιά φαίνεται να διαθέτουν συλλογική πρόθεση και τη δυνατότητα να συμπεριφέρονται συνεργατικά από την ηλικία των 14-18 μηνών. Η μελέτη του Warneken και των συνεργατών του (2006), με παιδιά ηλικίας 18 και 24 μηνών, έδειξε ότι τα βρέφη είχαν την ικανότητα να συνεργαστούν προκειμένου να επιτύχουν έναν κοινό στόχο, όπως και να αναλάβουν ένα ρόλο και να κατανοούν το ρόλο του εταίρου τους. Τα δύο αυτά χαρακτηριστικά αποτελούν τον πυρήνα της έννοιας της συνεργασίας, καθώς περικλείονται οι αμοιβαίοι ρόλοι που εξασφαλίζουν το συντονισμό των προθέσεων και των δράσεων προκειμένου να επιτευχθεί ένας κοινός στόχος. Άλλη μία έρευνα έδειξε ότι βρέφη ηλικίας 18 μηνών είχαν την ικανότητα να βοηθήσουν τους εταίρους τους, στο πλαίσιο μιας συνεργατικής δραστηριότητας, ούτως ώστε να καταφέρουν να κάνουν το έργο τους με επιτυχία (Warneken & Tomasello, 2006), ένα ακόμα συστατικό χαρακτηριστικό της συνεργατικής συμπεριφοράς.

Βασική θέση της υπόθεσης της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης είναι ότι η συμμετοχή σε κοινωνικές αλληλεπιδράσεις, στις οποίες ενυπάρχει ο κοινός στόχος, καθορίζει σημαντικά το ανθρώπινο γνωστικό σύστημα θεμελιώνοντας την έννοια της προοπτικής (Moll & Tomasello, 2007). Πιο συγκεκριμένα, υποστηρίζουν ότι η συμμετοχή των βρεφών σε αλληλεπιδράσεις που χαρακτηρίζονται από την ύπαρξη ενός κοινού στόχου οδηγούν στη δημιουργία νέων μορφών γνωστικών αναπαραστάσεων, προβλητικών ή διαλογικών (Tomasello et al., 2006). Σε όλες τις αλληλεπιδράσεις, η κατανόηση και η εσωτερίκευση των προθέσεων του εταίρου περνά πάντοτε μέσα από την κατανόηση και την εσωτερίκευση των προθέσεων του ίδιου του ατόμου, όπου οι διαφορές και οι ομοιότητες μεταξύ αυτών σχηματίζουν μια μοναδική γνωστική αναπαράσταση (Barresi & Moore, 1996). Έτσι φαίνεται ότι οι γνωστικές αναπαραστάσεις που διέπουν τη συνεργατική συμπεριφορά εμπεριέχουν τόσο την έννοια της συλλογικότητας και του κοινού στόχου, όσο και την έννοια της προοπτικής. Τέτοιου είδους

προβλητικές αναπαραστάσεις είναι απαραίτητες όχι μόνο για την υποστήριξη των συνεργατικών συναλλαγών, αλλά και για τη δημιουργία και τη χρήση πολιτισμικών συμβόλων, γλωσσικών ή άλλου τύπου, τα οποία δομούνται εντός του κοινωνικού πεδίου και είναι διπλής κατεύθυνσης, εμπεριέχοντας την προοπτική και των δύο εταίρων, υπό την έννοια ότι ο δρών είναι ταυτόχρονα πομπός και δέκτης (Mead, 1934).

Οι προβλητικές γνωστικές αναπαραστάσεις και η κατανόηση των πίστευων του εταίρου συνδέονται επίσης και με την έννοια της συλλογικής πρόθεσης (Searle, 1995). Η κατ' ουσία κοινωνική βάση των προβλητικών γνωστικών αναπαραστάσεων φαίνεται να επιτρέπει στα παιδιά και στους ενήλικες να δομήσουν γενικευμένες κοινωνικές νόρμες που καθιστούν δυνατή την πραγματοποίηση κοινωνικών και θεσμικών γεγονότων, όπως η απόκτηση χρήματος, ο γάμος, κ.λπ., η πραγματικότητα των οποίων σχετίζεται άμεσα με τις συλλογικές πρακτικές καιπίστεις (Tomasello & Rakoczy, 2003). Θα πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι όταν τα παιδιά εσωτερικεύουν γενικευμένες εσωτερικέςπίστεις και νόρμες και τις χρησιμοποιούν με τρόπο τέτοιο που να ρυθμίζει τη συμπεριφορά τους, αυτό δημιουργεί ένα είδος κοινωνικού ορθολογισμού που μοιάζει πολύ με αυτό που ο Searle (1995) ονόμασε ως "αιτίες για δράση ανεξάρτητες της επιθυμίας". Υπό αυτό το πρίσμα, τα παιδιά από πολύ νωρίς μπορεί να υιοθετούν συνεργατικές συμπεριφορές και να αυτό αποτελεί μια νόρμα, ακολουθώντας την ήδη υπάρχουσα νόρμα της κοινωνικής τους πραγματικότητας, προκειμένου να μπορέσουν να αποτελέσουν πλήρως ενταγμένα μέλη της πολιτισμικής ομάδας τους.

Η υπόθεση της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης συνδέεται στενά και με τη θεωρία των δύο επιπέδων που πρότειναν οι Hare και Tomasello (2004) σχετικά με την εξέλιξη της ανθρώπινης συνεργασίας, μια θεωρία γνωστικής και εξελικτικής προσέγγισης. Συγκεκριμένα, οι συγγραφείς αναφέρουν ότι σε πρώτο στάδιο το άτομο έπρεπε να γίνει λιγότερο ανταγωνιστικό και επιθετικό και περισσότερο συνεργατικό και φιλικό ως προς τους εταίρους του, λόγω του ότι τα ανταγωνιστικά άτομα έτειναν να βιώνουν κοινωνική απομόνωση, και η διαδικασία αυτή δεν είχε να κάνει σε τίποτα με τις γνωστικές λειτουργίες. Σε δεύτερο στάδιο, αφορά στην ανάπτυξη ισχυρών κοινωνικο-γνωστικών ικανοτήτων στο άτομο που ευνοούν την ανάδυση συνεργατικών δραστηριοτήτων, οι οποίες ικανότητες αποκτούνται μέσα από την εσωτερίκευση της συλλογικής πρόθεσης, βασικού χαρακτηριστικού των κοινωνικών αλληλεπιδράσεων.

Εν ολίγοις, η υπόθεση της Βιγκοτσκιανής Νοημοσύνης, παρόλο που δεν εστιάζει σε μια νέα έννοια, καθώς η θετική πλευρά της κοινωνικότητας και της κοινωνικής αλληλεπίδρασης έχει υπογραμμιστεί και από άλλους θεωρητικούς, προσφέρει μια ενδιαφέρουσα τεκμηρίωση όσον αφορά τους γνωστικούς μηχανισμούς πάνω στους οποίους θεμελιώνεται η συνεργατική συμπεριφορά. Η προσέγγιση της συνεργατικότητας ως ένα κοινωνικά επίκτητο ανθρώπινο χαρακτηριστικό, μέσα από τις διαδικασίες της συλλογικής πολιτισμικής εξέλιξης και των προβλητικών γνωστικών αναπαραστάσεων, που οδήγησε στην κατασκευή πολιτισμικών αγαθών, θεσμών και πρακτικών, αντικατοπτρίζει ουσιαστικά την ανάπτυξη του ανθρώπινου γνωστικού συστήματος ως αποτέλεσμα ατομικών διεργασιών σε συνάρτηση με συλλογικές πολιτισμικές διαδικασίες, συμπεριλαμβάνοντας κοινές πίστεις και πρακτικές, τα θεμέλια της κοινωνικής πραγματικότητας.

1.3.Γ Θεωρίες Ορμώμενες από την Επιστήμη της Οικονομίας και της Οικονομικής Ψυχολογίας

1.3.Γ.Α Η Θεωρία των Παιγνίων

Μία από τις θεωρίες που προσέγγισαν την έννοια της συνεργασίας ήταν η Θεωρία των Παιγνίων, η οποία θεμελιώθηκε από τους John von Neumann και Oskar Morgenstern, το 1944, μετά από τις εκτενείς μελέτες τους πάνω στο ζήτημα της ανάπτυξης στρατηγικών σχέσεων μεταξύ των μελών μιας ομάδας ή ευρύτερων κοινωνικών συστημάτων. Εμπνεόμενη σαφώς από την οικονομική θεωρία, η Θεωρία των Παιγνίων υποστηρίζει ότι τα άτομα είναι «εργαλειακά ορθολογιστές», δηλαδή η συμπεριφορά τους έγκειται στην αποτελεσματική και λογική χρήση των διαθέσιμων πόρων τους με στόχο τη μεγιστοποίηση του προσωπικού τους συμφέροντος και των αποδόσεων ωφέλειάς τους (Von Neumann & Oskar Morgenstern, 1944). Υπό το πρίσμα αυτό, η θεωρία κατάφερε να προβλέψει την ανάδυση μη συνεργατικών στρατηγικών και συμπεριφορών σε καταστάσεις κοινωνικών διλημμάτων, ωστόσο η συμβολή των Von Neumann και Morgenstern αποδείχθηκε επαρκής μόνο για την εξήγηση ανταγωνιστικών καταστάσεων όπου το κέρδος του ενός συνεπάγεται τη ζημία του άλλου, τα λεγόμενα παιχνίδια μηδενικού αθροίσματος (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003).

Οι μεταγενέστερες εργασίες του John Nash έδωσαν νέα δυναμική στη θεωρία των Παιγνίων, απεγκλωβίζοντας την εφαρμοσιμότητά της από τα παιχνίδια μηδενικού αθροίσματος, καθώς εισήγαγαν την έννοια της ισορροπίας και του γινομένου των ωφελειών

των συναλλασσόμενων μερών, και έτσι μετέτρεψαν τη θεωρία των Παιγνίων από μια περιθωριακή ανάλυση της ανθρώπινης συμπεριφοράς σε μια ολοκληρωμένη απόπειρα θεώρησης του κοινωνικού γίνεσθαι (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003). Αναλυτικότερα, ο Nash θεώρησε τη λύση κάθε κοινωνικού διλήμματος ως μια ισορροπία μεταξύ αφενός των πράξεων ή των στρατηγικών επιλογών των ατόμων και αφετέρου των προσδοκιών που τους ώθησαν στις πράξεις ή τις επιλογές αυτές, οι οποίες με τη σειρά τους οδηγούν στη μεγιστοποίηση του γινομένου των ωφελειών των ατόμων που συναλλάσσονται (Nash, 1951). Με αυτές τις δύο ιδέες ο Nash κατάφερε να δώσει απάντηση σε κάθε τύπο κοινωνικού διλήμματος, είτε πρόκειται για ανταγωνιστικές καταστάσεις όπου τα άτομα δε δύνανται να δεσμευτούν σε μια συμφωνημένη συμπεριφορά είτε πρόκειται για καταστάσεις όπου η συνεργασία μπορεί να αντικαταστήσει τον ανταγωνισμό στη βάση δεσμευτικών συμφωνιών (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003).

Οι δύο βασικοί πυλώνες της Θεωρίας Παιγνίων είναι τα συνεργατικά και τα μη συνεργατικά παίγνια, η μελέτη των οποίων διακρίνει τη θεωρία σε δύο κύριες προσεγγίσεις: στη Συνεργατική και τη Μη-Συνεργατική Θεωρία Παιγνίων. Η Συνεργατική Θεωρία προσεγγίζει τα άτομα ως συνασπισμούς, δηλαδή ως ομάδες παικτών, και ανάγει τη συνεργατική συμπεριφορά σε αξιώματα τα οποία αφορούν στην έννοια της δίκαιης κατανομής των ωφελειών που προκύπτουν από τη συλλογική δράση ενός συνόλου παικτών (Nagarajan & Sosis, 2008). Από την άλλη, τα άτομα στη Μη-Συνεργατική Θεωρία προσεγγίζονται ως παίκτες που δρουν μόνοι τους και προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν το προσωπικό τους όφελος, προβλέποντας το πώς θα δράσουν οι υπόλοιποι παίκτες και ανάγουν τη συνεργατική συμπεριφορά σε αξιώματα τα οποία αφορούν στις συμφωνίες που εξασφαλίζουν το προσωπικό συμφέρον των ατόμων (Nagarajan & Sosis, 2008). Θα πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι τόσο η Συνεργατική όσο και η Μη-Συνεργατική Θεωρία Παιγνίων προβλέπουν εξίσου την ανάδυση συνεργατικών και μη συνεργατικών στρατηγικών και συμπεριφορών (Brandenburger, 2008), διαφέρουν ωστόσο στην προσέγγιση της έννοιας της συνεργασίας.

Εντούτοις, ασκήθηκε έντονη κριτική στην προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς υπό το πρίσμα της Θεωρίας Παιγνίων αναφορικά με την κεντρική θέση που απέδωσε στην έννοια του ορθολογισμού, καθώς φαίνεται ότι ο ανθρώπινος νους δεν λειτουργεί με την ταχύτητα και την ευστροφία που απαιτεί ο συλλογισμός του Nash (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003). Μάλιστα, είναι χαρακτηριστικό ότι ερευνητικά δεδομένα, προερχόμενα

από διαφορετικά θεωρητικά υπόβαθρα και προσεγγίσεις (για περισσότερα βλέπε Σακαλάκη, 2003), φάνηκε να συντείνουν προς το ότι ο απόλυτος ορθολογισμός δεν είναι εφικτός σε πρακτικό επίπεδο λόγω της ατελούς γνώσης που έχουν τα άτομα, της δυσκολίας της γνώσης εκ των προτέρων των πιθανών συνεπειών μιας συμπεριφοράς και του περιορισμού των εναλλακτικών επιλογών (Simon, 1983, από το Σακαλάκη, 2003). Δεδομένης λοιπόν της αδυναμίας της Θεωρίας των Παιγνίων να ερμηνεύσει πλήρως τη συνεργατική συμπεριφορά σε συνθήκες παιγνίων και κοινωνικών διλημμάτων, το ερευνητικό ενδιαφέρον μετατοπίστηκε από τη μελέτη της ισορροπίας των στρατηγικών επιλογών στη μελέτη της δυναμικής των στρατηγικών επιλογών, οδηγώντας στην ανάπτυξη της Εξελικτικής Θεωρίας Παιγνίων.

1.3.Γ.Β Η Εξελικτική Θεωρία των Παιγνίων

Η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων, σαφώς εμπνεόμενη και επηρεασμένη από το χώρο της Εξελικτικής Βιολογίας, αποτελεί έναν ιδιαίτερο κλάδο της Θεωρίας των Παιγνίων, ο οποίος προσέγγισε και επιχείρησε να ερμηνεύσει την ανθρώπινη συμπεριφορά, και δη τη συνεργατική, λαμβάνοντας υπόψιν της τις αδυναμίες του μοντέλου του απόλυτου ανθρώπινου ορθολογισμού. Έχοντας ως απαρχή τη Δαρβινική θέση, κατά με την οποία οι ευνοϊκές παραλλαγές των ειδών τείνουν να επιβιώνουν και να διατηρούνται, ενώ οι δυσμενείς παραλλαγές να καταστρέφονται και να εξαφανίζονται (Darwin, 1859), η Εξελικτική Θεωρία των Παιγνίων υποστηρίζει ότι όπως οι επιμέρους παραλλαγές των ειδών ανταγωνίζονται μεταξύ τους και επικρατούν εκείνες με τα καταλληλότερα εξελικτικά χαρακτηριστικά, έτσι και στα παίγνια και τα κοινωνικά διλήμματα, οι επιμέρους στρατηγικές επιλογές και συμπεριφορές ανταγωνίζονται μεταξύ τους και επικρατούν εκείνες που έχουν τα καταλληλότερα εξελικτικά χαρακτηριστικά (Dawkins, 1976).

Θεμελιωτές της θεωρίας αυτής ήταν ο Maynard Smith και ο George Price, οι οποίοι σημειώνουν ότι για την κατανόηση και την ερμηνεία της συνεργατικής συμπεριφοράς θα πρέπει να ληφθεί υπόψιν ο παράγοντας της αλληλεπίδρασης μεταξύ των ατόμων, από την οποία εξαρτάται και το αντίστοιχο όφελος τους (Smith & Price, 1982). Ο Samuelson (1982) συνθέτοντας τη θεωρία των Παιγνίων με τα θεωρητικά υποδείγματα της Εξελικτικής Βιολογίας, όπως εκείνα του Smith και του Dawkins, σημειώνει ότι σε ένα παίγνιο οι κύριοι ανταγωνιστές δεν είναι τα ορθολογικά υποκείμενα, όπως υποθέτει η παραδοσιακή Θεωρία Παιγνίων, αλλά οι εναλλακτικές στρατηγικές μεταξύ των οποίων τα υποκείμενα καλούνται να επιλέξουν. Το ποιες από αυτές τις στρατηγικές θα επιβιώσουν και ποιες θα εξαφανιστούν

εξαρτάται από την σχετική τους επιτυχία στο να «ενδυναμώνουν» τους παίκτες που τις επιλέγουν και να οδηγούν στον αφανισμό τους υπόλοιπους.

Ο Smith, μάλιστα, χρησιμοποιεί τον όρο «εξελικτικά σταθερή στρατηγική», αναφερόμενος στη στρατηγική εκείνη την οποία αν όλα τα μέλη ενός πληθυσμού την επιλέξουν, καμία άλλη εναλλακτική στρατηγική δεν μπορεί να την ανταγωνιστεί (Smith, 1982). Η εξελικτικά σταθερή στρατηγική μπορεί να είναι παραπάνω από μία για έναν πληθυσμό και το ποια θα αναδειχθεί ως εξελικτικά σταθερή εξαρτάται από μία σειρά επιμέρους χαρακτηριστικών των συναλλασσόμενων μελών ή του ευρύτερου πληθυσμού, όπως είναι οι σχέσεις μεταξύ των μελών, το μέγεθος του πληθυσμού, η πρότερη γνώση των μελών, κ.ά.. Επίσης, μια εξελικτικά σταθερή στρατηγική δεν είναι απαραίτητα η στρατηγική εκείνη που εξασφαλίζει βέλτιστα αποτελέσματα για όλα τα μέλη του πληθυσμού, αλλά αυτή που εγγυάται τα βέλτιστα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα για τον πληθυσμό (Smith, 1982).

Η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων διαφέρει στην προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς από την κλασική Θεωρία Παιγνίων ως προς δύο βασικά σημεία. Πρώτον, η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων είναι δυναμική (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003). Αντίθετα με την κλασική Θεωρία Παιγνίων, δεν ορίζει μία και μοναδική λύση ως απάντηση σε ένα παίγνιο, καθώς οι στρατηγικές συμπεριφορές επιλέγονται στην πορεία ανάλογα με την σχετική τους επιτυχία και ευρωστότητα. Αντίθετα λοιπόν με την κλασική θεωρία που περιγράφει τη βέλτιστη στρατηγική συμπεριφορά, η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων αφορά αμιγώς δυναμικές διαδικασίες που εξελίσσονται στον ιστορικό ή τον πραγματικό χρόνο. Δεύτερον, η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων αγνοεί τον ορθολογισμό και τις απαιτήσεις του και αυτό διότι ως υποκείμενα των παιγνίων δεν θεωρούνται οι παίκτες, αλλά οι επιμέρους διαφορετικές στρατηγικές (Hargreaves-Hear & Varoufakis, 2003). Επομένως, η έννοια του ορθολογισμού δεν αφορά την Εξελικτική Θεωρία, μιας και η τελευταία δεν εστιάζει στα άτομα, αλλά στις στρατηγικές και στη δυνατότητά τους να επιβιώσουν και να αποδειχθούν εξελικτικά σταθερές, με βάση το πόσο αποτελεσματικά «ενισχύουν» τα άτομα που τις υιοθετούν και τα βοηθούν να μεγιστοποιήσουν το προσωπικό τους συμφέρον.

Θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων έγκειται σε μια θεμελιώδη αλλαγή στην προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς, καθώς από εκεί που η συνεργασία οριζόταν με βάση τον ορθολογισμό των ατόμων, τη συνέπεια των προσδοκιών τους, την γνώση τους κ.λπ., πλέον το ενδιαφέρον εστιάζεται, όχι στο τι συμβαίνει στο μυαλό των ατόμων, αλλά στο πώς εξελίσσονται οι στρατηγικές συμπεριφορές στη βάση μιας

διαδικασίας «φυσικής επιλογής» και επικράτησης των ευρωστότερων και αποτελεσματικότερων στρατηγικών.

1.4 Παράγοντες που Καθορίζουν τις Συνεργατικές Στάσεις και Συμπεριφορές

Όπως καταγράφηκε ξεκάθαρα στο προηγούμενο υποκεφάλαιο, η συνεργατική συμπεριφορά δε δύναται να αναλυθεί, να ερμηνευθεί και να κατανοηθεί με τους απόλυτους όρους του ανθρώπινου ορθολογισμού, στοιχείο που πολύ γρήγορα έστρεψε ερευνητές και θεωρητικούς –από διαφορετικά θεωρητικά υπόβαθρα- στην αναζήτηση των επιμέρους παραγόντων που αναχαιτίζουν ή ενισχύουν τη συνεργατική συμπεριφορά. Στην ενότητα αυτή θα επιχειρηθεί η συγκεντρωτική αναφορά των παραγόντων αυτών, με βάσει τα μέχρι στιγμής ερευνητικά δεδομένα, ταξινομώντας τους παράγοντες αυτούς βάσει της προβληματικής της διατριβής.

1.4.A Το Μοντέλο της Θεωρίας της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης

Οι Van Lange και De Dreu (2001), στο πλαίσιο της Θεωρίας της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης, επιχείρησαν να προσδιορίσουν τους λόγους που παρωθούν τα άτομα στην υπέρβαση του ατομικού τους συμφέροντος και τους συνόψισαν σε τρεις κατηγορίες, (α) στις διαπροσωπικές προδιαθέσεις των ατόμων, (β) στις πεποιθήσεις τους σχετικά με τη συμπεριφορά των άλλων και (γ) στους κοινωνικούς κανόνες.

Οι Διαπροσωπικές Προδιαθέσεις

Η προδιάθεση που φάνηκε να σχετίζεται σε μεγάλο βαθμό με την έννοια του μετασχηματισμού των οφελών είναι ο *προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες*. Ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες αφορά στη σταθερή προτίμηση των ατόμων για συγκεκριμένα πρότυπα οφελών για τον εαυτό και για τους άλλους (McClintock, 1972· 1978· Messick & McClintock, 1968) και θεωρείται ως ένας σημαντικός καθοριστικός παράγοντας επιλογής συνεργατικών στρατηγικών και συμπεριφορών (Kollock, 1998· McClintock & Van Avermaet, 1982). Οι σχετικές μελέτες διακρίνουν οκτώ διαφορετικές τάσεις που προσανατολίζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά και αυτές είναι ο αλτρουισμός, η συνεργασία, ο ατομισμός, ο ανταγωνισμός, η επιθετικότητα, ο μηδενισμός, ο μαζοχισμός και η κατωτερότητα (Griesinger & Livingston, 1973· McClintock, 1972).

Με βάση την τυπολογία αυτή και λαμβάνοντας υπόψιν δύο διαστάσεις, αφενός τη σημασία που αποδίδει το άτομο στα οφέλη προς τον εαυτό του και αφετέρου τη σημασία που αποδίδει το άτομο στα οφέλη προς τον άλλο ή τους άλλους, προκύπτουν τρεις βασικοί προσανατολισμοί προς τις κοινωνικές αξίες που αντιστοιχούν σε τρεις διακριτές μορφές συμπεριφοράς, (α) η συνεργασία, (β) ο ανταγωνισμός και (γ) ο ατομικισμός (McClintock,

1978· Messick & McClintock, 1968). Σύμφωνα με το μοντέλο, η συνεργασία ορίζεται ως την τάση να υπογραμμιστούν τα θετικά οφέλη για το άτομο και τους άλλους, ενώ ο ανταγωνισμός ως την τάση να υπογραμμιστεί το σχετικό πλεονέκτημα του ατόμου έναντι των άλλων, αποδίδοντας μια θετική αξιολόγηση στα οφέλη του ατόμου και μια αρνητική αξιολόγηση στα οφέλη των άλλων. Αντίστοιχα, ο ατομικισμός ορίζεται ως την τάση του ατόμου να μεγιστοποιήσει τα οφέλη για τον εαυτό του, αδιαφορώντας για τα οφέλη του άλλου ή των άλλων (Messick & McClintock, 1968).

Ωστόσο, η μελέτη των Bennett και Carbonari (1976) έδειξε ότι αυτοί οι τρεις προσανατολισμοί συμπεριφοράς φαίνεται να αντιστοιχούν σε δύο διακριτά πρότυπα προσωπικότητας, το πρότυπο που επιδιώκει το κοινό όφελος και το πρότυπο που επιδιώκει το ίδιο όφελος. Προς αυτή την κατεύθυνση συντείνουν και οι πιο πρόσφατες έρευνες του Van Lange και των συνεργατών του, οι οποίες κατηγοριοποιούν σε δύο ευρύτερες ομάδες τα άτομα ως προς την τάση τους για συνεργασία και διακρίνουν τα φιλοκοινωνικά άτομα, δηλαδή τα άτομα που έχουν την τάση προνομιόλησης του κοινού οφέλους, από τα φιλοατομικά άτομα, δηλαδή τα άτομα που έχουν την τάση προνομιόλησης του προσωπικού τους οφέλους (Van Lange & Liebrand, 1991· Van Lange, Otten, De Bruin, & Joireman, 1997· Van Lange, 1999· 2000). Μάλιστα, οι φιλοκοινωνικοί διακρίνονται περαιτέρω στα άτομα που έχουν την τάση να μεγιστοποιούν τα κοινά οφέλη (συνεργασία) και στα άτομα που έχουν την τάση να επιδιώκουν την ίση κατανομή των οφελών (ισότητα), ενώ οι φιλοατομιστές διακρίνονται στα άτομα που έχουν την τάση να αδιαφορούν για το αν το κέρδος τους είναι συγκριτικά μεγαλύτερο από το κέρδος των άλλων (ανταγωνισμός) και στα άτομα που επιδιώκουν να έχουν μεγαλύτερο κέρδος σε σχέση με τους άλλους (ατομικισμός) (De Cremer & Van Lange, 2001).

Τα ερευνητικά δεδομένα επισημαίνουν ότι τα φιλοκοινωνικά άτομα έχουν την τάση να συμπεριφέρονται περισσότερο συνεργατικά σε σχέση με τους φιλοατομιστές, προβαίνοντας σε συνεργατικές επιλογές στα πλαίσια παιχνιδιών τύπου διλήμματος του κρατουμένου, σε καταστάσεις διαπραγμάτευσης και σε κοινωνικά διλήμματα (De Dreu & Van Lange, 1995· Liebrand & Van Run, 1985· Van Lange, Agnew, Harinck, & Steemers, 1997). Ως εκ τούτου, φαίνεται τα φιλοκοινωνικά άτομα να αντιλαμβάνονται, να ερμηνεύουν και να συμπεριφέρονται σε καταστάσεις κοινωνικών διλημάτων με όρους «συλλογικού ορθολογισμού», ενώ οι φιλοατομιστές με όρους «ατομικού ορθολογισμού» (Van Lange & Liebrand, 1991). Επιπλέον, έχει δείχθει ότι η συνεργατική τάση των φιλοκοινωνικών

οφείλεται στο ότι αισθάνονται περισσότερο υπεύθυνοι όσον αφορά τα οφέλη της ομάδας από ότι οι φιλοατομιστές και είναι περισσότερο πιθανό να ανταποδώσουν τη συμπεριφορά των ατόμων με τα οποία συναλλάσσονται (De Cremer & Van Lange, 2001· Van Lange, Rusbult, et al., 1997).

Τέλος, η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεπίδρασης αποδίδει τη διαμόρφωση των διαπροσωπικών προδιαθέσεων, όπως ο προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες, στις εμπειρίες κοινωνικής αλληλεπίδρασης που είχαν τα άτομα στο παρελθόν, αλλά και στις εμπειρίες που θα έχουν στο μέλλον. Χαρακτηριστικό είναι το εύρημα ότι ο φιλοκοινωνικός προσανατολισμός κοινωνικών αξιών τείνει να υπερισχύει μεταξύ των ατόμων που μεγάλωσαν σε πολυμελείς οικογένειες παρά μεταξύ των ατόμων που μεγάλωσαν σε ολιγομελείς και ότι τείνει να αυξάνεται με την ηλικία (Van Lange, Otten, et al., 1997).

Οι Πεποιθήσεις Σχετικά με τη Συμπεριφορά των Άλλων

Άλλος ένας παράγοντας που έχει φανεί να συσχετίζεται ισχυρά και να καθορίζει το μετασχηματισμό των οφελών, και κατά συνέπεια τη συνεργατική ή μη συνεργατική συμπεριφορά των ατόμων, είναι οι πεποιθήσεις που αφορούν στη συμπεριφορά των άλλων και βέβαια η ίδια η συμπεριφορά τους. Η ενδιαφέρουσα πειραματική εργασία των Kuhlman και Marshello (1975) έδειξε ότι η πεποίθηση (ή η προοπτική) ότι ο εταίρος πρόσκειται συνεργατικά προς το άτομο και θα κάνει μια συνεργατική επιλογή σε ένα παιχνίδι τύπου διλήμματος του κρατουμένου, φαίνεται να προκαλεί ή να διατηρεί την αντίστοιχη συνεργατική τάση και συμπεριφορά του ατόμου, και μάλιστα πολύ περισσότερο στα άτομα που έχουν φιλοκοινωνικό προσανατολισμό αξιών. Αντίστοιχα, η πεποίθηση (ή η προοπτική) ότι ο εταίρος πρόσκειται μη συνεργατικά προς το άτομο και θα κάνει μια ανταγωνιστική επιλογή σε ένα παιχνίδι τύπου διλήμματος του κρατουμένου, φάνηκε να προκαλεί τη μη συνεργατική συμπεριφορά του ατόμου (Kuhlman & Marshello, 1975).

Η έννοια των πεποιθήσεων αναφορικά με τη συμπεριφορά των άλλων φάνηκε να είναι ιδιαίτερα σημαντική στην προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς, καθώς λίγο αργότερα οι Pruitt και Kimmel ανέπτυξαν τη Θεωρία της Προσδοκίας του Στόχου, βασιζόμενοι στην έννοια αυτή (Pruitt & Kimmel, 1977). Σύμφωνα με τη θεωρία, υπάρχουν δύο βασικές προϋποθέσεις που ενθαρρύνουν την ανάδυση συνεργατικών συμπεριφορών και παράλληλα αναχαιτίζουν την εμφάνιση ανταγωνιστικών συμπεριφορών, και αυτές είναι: (α) το άτομο θα πρέπει να επιδιώκει συνεργατικούς στόχους και (β) το άτομο θα πρέπει να προσδοκά ότι ο εταίρος του, με τον οποίο βρίσκεται σε σχέση αλληλεξάρτησης, θα

συμπεριφερθεί συνεργατικά (Pruitt & Kimmel, 1977). Επομένως, για την εμφάνιση της συνεργατικής συμπεριφοράς σε καταστάσεις κοινωνικών διλημμάτων δεν είναι αρκετό το να συμπεριφερθεί ένα άτομο συνεργατικά, αλλά θα πρέπει να έχει την πίστη ότι και ο εταίρος του θα συμπεριφερθεί επίσης συνεργατικά. Μεταγενέστερες έρευνες επιβεβαίωσαν τη θέση αυτή, δείχνοντας ότι τα άτομα είναι πιο πρόθυμα να συνεργαστούν όταν πιστεύουν ότι οι εταίροι τους θα συμπεριφερθούν συνεργατικά παρά όταν πιστεύουν ότι οι εταίροι τους θα συμπεριφερθούν μη συνεργατικά (Liebrand, Wilke, Vogel, & Wolters, 1986· Schroeder, Jensen, Reed, Sullivan, & Schwab, 1983).

Οι πεποιθήσεις σχετικά με τη συμπεριφορά των άλλων συνδέονται και επηρεάζονται σημαντικά και από άλλους παράγοντες. Ένας από αυτούς είναι οι εντυπώσεις των ατόμων αναφορικά με την προσωπικότητα του άλλου που καλούνται να συναλλαγούν. Οι εντυπώσεις για τους άλλους έχουν αποδειχθεί ως καθοριστικοί παράγοντες της ανθρώπινης συμπεριφοράς σε καταστάσεις κοινωνικών διλημμάτων, καθώς οποιαδήποτε πληροφορία παρέχεται σχετικά με τον εταίρο και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του, βοηθά το άτομο να δομήσει τις προσδοκίες του σχετικά με την πιθανή συμπεριφορά του εταίρου και να προβλέψει τη συμπεριφορά του, και έπειτα να αποφασίσει σχετικά με τον τρόπο που θα δράσει (Fiske, 1993).

Χαρακτηριστικά είναι τα αποτελέσματα ερευνών που δείχνουν ότι, σε καταστάσεις κοινωνικών διλημμάτων, τα άτομα έχουν την τάση να εστιάζουν σε διαστάσεις της προσωπικότητας του άλλου που σχετίζονται με την ηθικότητα, την ευφυΐα και την ικανότητα, αναμένοντας περισσότερο συνεργατικές συμπεριφορές από εταίρους που προσδιορίζονται ως έντιμοι και λιγότερο ευφυείς παρά από εταίρους που προσδιορίζονται ως ανέντιμοι και περισσότερο ευφυείς, από τους οποίους αναμένουν περισσότερο ανταγωνιστικές συμπεριφορές (Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986). Επίσης, με βάση τις προσδοκίες αυτές, τα άτομα τείνουν να συμπεριφέρονται συνεργατικά προς τους εταίρους που προσδιορίζονται ως έντιμοι και λιγότερο ευφυείς, καθώς και μη συνεργατικά προς τους εταίρους που προσδιορίζονται ως ανέντιμοι και ευφυείς (Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986· Van Lange & Kuhlman, 1994).

Ο παράγοντας του προσανατολισμού των κοινωνικών αξιών φαίνεται να αντανakλά αντιληπτικές διαφορές όσον αφορά τις εντυπώσεις των ατόμων σχετικά με τους εταίρους τους που συμπεριφέρονται συνεργατικά ή ανταγωνιστικά στα πλαίσια κοινωνικών διλημμάτων (Liebrand, Jansen, et al., 1986· McClintock & Liebrand, 1988· Sattler & Kerr,

1991). Συγκεκριμένα, σε σύγκριση με τους φιλοατομιστές, τα φιλοκοινωνικά άτομα τείνουν να αντιλαμβάνονται τους εταίρους τους κυρίως με όρους ηθικότητας, θεωρώντας ότι ένας συνεργατικός εταίρος είναι πιο ηθικός από έναν μη συνεργατικό εταίρο. Αντίστοιχα, οι φιλοατομιστές τείνουν να αντιλαμβάνονται τους εταίρους τους κυρίως με όρους ευφυΐας και ικανότητας, θεωρώντας ότι ένας συνεργατικός εταίρος είναι λιγότερο ευφυής και ικανός από έναν μη συνεργατικό εταίρο. Η έρευνα των Van Lange και Kuhlman επιβεβαίωσε εν μέρει τη θέση αυτή, καταδεικνύοντας ότι οι φιλοκοινωνικοί, προσδοκώντας πως ένας έντιμος εταίρος είναι περισσότερο πιθανόν να επιδείξει συνεργατική συμπεριφορά απέναντί τους από ότι ένας ανέντιμος εταίρος, συμπεριφέρονταν συνεργατικά στις περιπτώσεις που ο εταίρος τους προσδιοριζόταν με όρους ηθικότητας (Van Lange & Kuhlman, 1994). Οι φιλοατομιστές, από την άλλη, προσδοκώντας πως ένας μη ευφυής εταίρος είναι περισσότερο πιθανόν να επιδείξει συνεργατική συμπεριφορά προς αυτούς παρά ένας ευφυής εταίρος, συμπεριφέρονταν ανταγωνιστικά στις περιπτώσεις που ο εταίρος προσδιοριζόταν με όρους ευφυΐας και ικανότητας (Van Lange & Kuhlman, 1994).

Ωστόσο, οι εντυπώσεις για τον άλλο δε σχηματίζονται μόνο από κάποια πληροφορία σχετικά με τα χαρακτηριστικά προσωπικότητας κάποιου, αλλά και από κάποια πληροφορία σχετικά με τις συνήθειες, τις προτιμήσεις ή την πρόσφατη συμπεριφορά του ατόμου. Τέτοιου τύπου πληροφορίες φαίνεται να είναι εξίσου καθοριστικές στη διαμόρφωση εντυπώσεων και εν συνεχεία πεποιθήσεων για τη συμπεριφορά των άλλων, μέσω του μηχανισμού της ενεργοποίησης των κοινωνικών στερεοτύπων (Fiske & Neuberg, 1990). Για παράδειγμα, έχει φανεί ότι τα άτομα επιδεικνύουν μικρότερα ποσοστά συνεργατικής συμπεριφοράς, σε καταστάσεις κοινωνικών διλημάτων, προς εταίρους που υπάγονται σε κοινωνικές ομάδες που στερεοτυπικά θεωρούνται ανταγωνιστικές ή ανήθικες, όπως π.χ. οι φοιτητές οικονομικών σχολών, ενώ επιδεικνύουν υψηλότερα ποσοστά συνεργασίας προς εταίρους που υπάγονται σε κοινωνικές ομάδες που στερεοτυπικά θεωρούνται πιο φιλοκοινωνικές, όπως π.χ. οι φοιτητές ανθρωπιστικών σχολών (De Dreu, Yzerbyt, & Leyens, 1995).

Άλλος ένας παράγοντας που φάνηκε να επηρεάζει το σχηματισμό πεποιθήσεων σχετικά με τη συμπεριφορά των άλλων είναι η δυνατότητα επικοινωνίας μεταξύ των εταίρων. Αρκετές μελέτες έχουν επισημάνει τη θετική συσχέτιση της επικοινωνίας μεταξύ των συναλλασσόμενων μερών και των συνεργατικών επιλογών και συμπεριφορών στα πλαίσια κοινωνικών διλημάτων (ενδεικτικά αναφέρονται Bouas & Komorita, 1996· Braver & Wilson, 1986· Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977· Deutsch, 1958· Isaac & Walker, 1988·

Kerr, Garst, Lewandowski, & Harris, 1997· Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988, κ.ά.)· καθιστώντας σαφές ότι όταν δίδεται η δυνατότητα επικοινωνίας μεταξύ των εταίρων σε ένα κοινωνικό δίλημμα αυξάνεται η πιθανότητα συνεργασίας τους.

Για την ερμηνεία της επίδρασης αυτής έχουν προταθεί διάφορες εξηγήσεις, όπως το ότι η επικοινωνία επιτρέπει την καλύτερη κατανόηση των συνθηκών του διλήμματος, ενισχύει την ταυτότητα της ομάδας και ευνοεί τη δημιουργία νορμών συνεργασίας (Kerr et al., 1997), καθώς και ευνοεί την ανάπτυξη αμοιβαίας εμπιστοσύνης και οδηγεί στην παροχή εγγυήσεων συνεργασίας μεταξύ των εταίρων (Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988). Σε κάθε περίπτωση αυτό που φαίνεται να συμβαίνει είναι πως η λεκτική επικοινωνία παρέχει στους εταίρους τη δυνατότητα να συλλέξουν πληροφορίες τόσο για τον άλλο που πρόκειται να συναλλάγουν όσο και για τους όρους και τις συνθήκες της συναλλαγής, πληροφορίες απαραίτητες για τα άτομα προκειμένου να σχηματίσουν τις εντυπώσεις τους και τις πεποιθήσεις τους για τη συμπεριφορά των άλλων και να καθοδηγήσουν ανάλογα τη συμπεριφορά τους προς τη συνεργασία ή τον ανταγωνισμό.

Οι Κοινωνικοί Κανόνες

Οι κοινωνικοί κανόνες αφορούν σε ευρέως αποδεκτές κατευθυντήριες γραμμές, οι οποίες καθορίζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά στα επιμέρους κοινωνικά πλαίσια, υποδεικνύοντας την κατάλληλη συμπεριφορά, και συντονίζουν την κοινωνική αλληλεπίδραση (Elster, 1989). Η παρουσία των κοινωνικών κανόνων αποδεικνύεται ιδιαίτερα χρήσιμη, και πολλές φορές καταλυτική, στις καταστάσεις των κοινωνικών διλημάτων, καθώς, δεδομένης της έλλειψης πληροφόρησης για τον εταίρο και της μη δυνατότητας επικοινωνίας μαζί του, οι κανόνες είναι αυτοί που ενισχύουν τη λειτουργικότητα των ατόμων και των ομάδων και προστατεύουν τους «αδύναμους» από την εκμετάλλευση των πιο «ισχυρών» (Van Lange & De Dreu, 2001). Οι Kelley και Thibaut (1978), μάλιστα, σημειώνουν ότι οι κοινωνικοί κανόνες επηρεάζουν αφενός τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα επιλέγουν να κατανεύουν τα οφέλη μεταξύ αυτών και των εταίρων τους και αφετέρου το μετασχηματισμό των οφελών και πρόκειται για κανόνες που τα άτομα έχουν εσωτερικεύσει, όπως είναι οι κανόνες της διανεμητικής και της διαδικαστικής δικαιοσύνης.

Οι κανόνες της διανεμητικής δικαιοσύνης προέρχονται από τα αντίστοιχα Μοντέλα της Διανεμητικής Δικαιοσύνης, τα οποία επιχειρήσαν να διασαφηνίσουν τα κριτήρια που χρησιμοποιούν τα άτομα προκειμένου να αξιολογήσουν την ποιότητα των προσωπικών τους οφελών σε σχέση με την ποιότητα των οφελών των άλλων και αφορούν στο αν μια απόφαση

κατανομής των κερδών είναι δίκαιη ή άδικη (Tyler & Smith, 1998). Ο Adams (1965) αναφέρει ως βασικές αρχές της διανεμητικής δικαιοσύνης το κριτήριο της ευθυδικίας, το οποίο προωθεί την κατανομή των κερδών με τέτοιο τρόπο ώστε όλοι να παίρνουν ίσο μερίδιο κερδών, και το κριτήριο της ισότητας, το οποίο προωθεί την ανάλογη με τη συμβολή και την επένδυση του καθενός κατανομή των κερδών μεταξύ των εταίρων. Το Μοντέλο προβλέπει ότι σε περιπτώσεις που τα άτομα εκτιμούν ότι η κατανομή των κερδών δεν είναι δίκαιη ή δεν είναι ανάλογη αυτού που προσέφεραν, βιώνουν συναισθήματα θυμού, στην περίπτωση που θεωρούν ότι έχουν αδικηθεί, ή ενοχής, στην περίπτωση που θεωρούν ότι έχουν ωφεληθεί υπέρ του δέοντος (Adams, 1965).

Η τάση των ανθρώπων να επιλέγουν κανόνες κατανομής των κερδών που να εξυπηρετούν το ατομικό τους συμφέρον και να επιτρέπουν τη μεγιστοποίηση του μεριδίου τους έχει επιβεβαιωθεί σε αρκετές έρευνες. Όταν η απόδοσή τους είναι καλύτερη και η συνεισφορά τους μεγαλύτερη από εκείνη των άλλων, τείνουν να επικαλούνται τον κανόνα της ευθυδικίας για να δικαιολογήσουν και να νομιμοποιήσουν τις απαιτήσεις τους (Messick & Sentis, 1985). Εξίσου προσανατολισμένη στην εξυπηρέτηση του προσωπικού συμφέροντος μοιάζει να είναι και η χρήση του κανόνα της ισότητας, καθώς τα άτομα που αποδίδουν και συνεισφέρουν λιγότερο, συχνά διατείνονται ότι ο κανόνας της ευθυδικίας δεν έχει εφαρμογή στο συγκεκριμένο πλαίσιο και διεκδικούν μερίδιο ίσο με αυτό των άλλων (Leventhal & Anderson, 1970· Messick & Sentis, 1979). Εντούτοις, άλλα ερευνητικά ευρήματα επισημαίνουν ότι, σε πλαίσια κοινωνικών διλημάτων, τα άτομα τείνουν προτιμούν τον κανόνα της ισότητας, ακόμη κι αν η εφαρμογή του κανόνα της ευθυδικίας θα τους επέτρεπε να αποσπάσουν μεγαλύτερο μερίδιο κερδών (Mikula, 1980· Schwinger, 1980). Ωστόσο, ανεξάρτητα από το ποιον κανόνα θα επιλέξουν, γενικότερα τα άτομα φαίνεται να νιώθουν μεγαλύτερη ικανοποίηση όταν η κατανομή των κερδών γίνεται με βάση κάποιον κανόνα δικαιοσύνης και λιγότερη ικανοποίηση όταν τα κέρδη κατανέμονται αυθαίρετα, ακόμα κι αν αυτό επιφέρει όφελος για τους ίδιους (Messick & Sentis, 1985).

Στις περιπτώσεις των κοινωνικών διλημάτων, φαίνεται να ισχύει μια περισσότερο «καταστασιακή» προσέγγιση της έννοιας της διανεμητικής δικαιοσύνης, όπου η προτίμηση προς ένα συγκεκριμένο κανόνα κατανομής των κερδών ή η εκτίμηση των ατόμων για ένα δεδομένο τρόπο κατανομής των κερδών εξαρτάται από την εκάστοτε κατάσταση (Davey, Bobocel, Son Hing, & Zanna, 1999). Έτσι, φαίνεται η επιλογή του κριτηρίου διανομής εξαρτάται από το είδος της αλληλεξάρτησης μεταξύ των εταίρων και κατά επέκταση από

τους στόχους της αλληλεπίδρασης (Deutsch, 1975· Lerner, 1974), στοιχείο το οποίο επιβεβαιώνεται από τα αποτελέσματα αρκετών ερευνών (αναφέρονται ενδεικτικά Leung & Park, 1986· Mikula, Petri, & Tanzer, 1990· Murphy-Berman, Berman, Singh, Pachauri, & Kumar, 1984). Συνολικά, οι έρευνες κατέδειξαν ότι αν ο στόχος της συναλλαγής είναι η παραγωγικότητα και οι αποδοτικές οικονομικές συναλλαγές, οι εταίροι τείνουν να επιλέγουν το κριτήριο της ευθυδικίας για την κατανομή των διαθέσιμων πόρων (Deutsch, 1975). Αντίθετα, αν ο στόχος είναι η διατήρηση των διαπροσωπικών σχέσεων και η κοινωνική αρμονία και η σχέση των εταίρων ουδέτερη, τα άτομα τείνουν να επιλέγουν το κριτήριο της ισότητας για την κατανομή των οφελών (Deutsch, 1975· Schwinger, 1980).

Στην επιλογή κριτηρίου κατανομής των κερδών θεωρείται ότι υπεισέρχονται και ζητήματα εξοικονόμησης χρόνου και γνωστικών πόρων. Έχει φανεί ότι το κριτήριο της ισότητας αποτελεί μία χρήσιμη ευρετική όταν χρειάζεται να ληφθούν άμεσα αποφάσεις για τη διανομή των διαθέσιμων πόρων, λόγω του ότι, μεταξύ άλλων, είναι εύκολα κατανοητή και δεν προϋποθέτει την συχνά επίπονη, κοινωνικά άβολη και χρονοβόρα διαδικασία της αξιολόγησης της συμβολής και της βασιμότητας των διεκδικήσεων των εταίρων (Allison & Messick, 1990· Messick, 1993). Επίσης, η νόρμα της ισότητας θεωρείται ότι καθορίζει το ελάχιστο της προσφοράς που είναι διατεθειμένοι να δεχθούν οι εταίροι και αυτό από το οποίο παρεκκλίνουν μόνο όταν συντρέχουν ειδικοί λόγοι, όπως η απροθυμία συνεργασίας εκ μέρους των άλλων ή οφέλη που είναι δύσκολο ή αδύνατο να διανεμηθούν εξίσου σε όλους (Messick, 1993).

Από την άλλη πλευρά, οι κανόνες της διαδικαστικής δικαιοσύνης προέρχονται από τα αντίστοιχα Μοντέλα της Διαδικαστικής Δικαιοσύνης, τα οποία επιχειρήσαν να διασαφηνίσουν τα κριτήρια που χρησιμοποιούν τα άτομα προκειμένου να αξιολογήσουν την ποιότητα των διαδικασιών λήψης αποφάσεων σχετικά με την κατανομή των οφελών μεταξύ των ατόμων και αφορούν στο αν μια η διαδικασία λήψης απόφασης είναι δίκαιη ή άδικη, ανεξάρτητα από το βαθμό στον οποίο οι αποφάσεις που λαμβάνονται είναι ευνοϊκές για τους ίδιους και δίκαιες αυτές καθαυτές (Thibaut & Walker, 1978). Σύμφωνα με τους Thibaut και Walker (1978), ως δίκαιη, και επιθυμητή, ορίζεται η διαδικασία που επιτρέπει στα άτομα να ασκήσουν έλεγχο επί της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και έλεγχο επί της ειλημμένης απόφασης.

Το Μοντέλο του Ελέγχου της Διαδικαστικής Δικαιοσύνης αποτελεί ένα εργαλειακό μοντέλο, στον πυρήνα του οποίου βρίσκεται η θέση ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά

υποκινείται από την τάση μεγιστοποίησης του ατομικού συμφέροντος (Lind & Tyler, 1988). Βασική θέση του μοντέλου είναι το ότι τα άτομα έχουν την τάση να αποκτήσουν τη δυνατότητα ελέγχου τόσο των διαδικασιών όσο και των αποφάσεων, προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι οι προσωπικές τους απόψεις θα ληφθούν υπόψιν και θα επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό κέρδος για αυτούς, με όρους δικαιοσύνης και επιθυμητότητας (Thibaut & Walker, 1978). Η δυνατότητα ελέγχου της διαδικασίας θεωρείται ως το θεμελιώδες κριτήριο διαδικαστικής δικαιοσύνης και συνδέεται άμεσα με τον έλεγχο των αποφάσεων, καθώς τα εμπλεκόμενα σε μια συναλλαγή άτομα έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν τις τελικές τους αποφάσεις (Thibaut & Walker, 1978).

Επομένως, δεν είναι μόνο η κατανομή των οφελών αυτή καθεαυτή που καθορίζει τη δικαιοσύνη, αλλά και η αμεροληψία των διαδικασιών κατανομής των οφελών. Οι έρευνες έχουν δείξει πως όταν τα άτομα θεωρούν ότι οι διαδικασίες κατανομής των οφελών είναι δίκαιες, η παραβίαση των κανόνων κατανομής είναι μικρότερη από ότι σε περιπτώσεις όπου οι διαδικασίες κατανομής είναι άδικες (Brockner & Wiesenfeld, 1996). Επιπλέον, μεταγενέστερες έρευνες έδειξαν ότι ο κανόνας ελέγχου της διαδικασίας φαίνεται να είναι σημαντικότερος από τον κανόνα ελέγχου των αποφάσεων, δεδομένου ότι διαπιστώθηκε πως τα άτομα εστιάζουν μόνο στον έλεγχο επί της διαδικασίας, ακόμη κι όταν αυτό συνεπάγεται μικρότερο όφελος για τους ίδιους (Lind, Kurtz, Musante, Walker, & Thibaut, 1980) ή δεν επιτρέπει στα άτομα να επηρεάσουν τη λήψη των αποφάσεων και την κατανομή των οφελών μεταξύ αυτών και των εταίρων τους (Lind, Kanfer, & Earley, 1990· Musante, Gilbert, & Thibaut, 1983· Tyler, 1987· Tyler, Rasinski, & Spodick, 1985).

Αναφορικά με τα επιμέρους κριτήρια που χρησιμοποιούν τα άτομα για να κρίνουν το δίκαιο μίας διαδικασίας, ο Leventhal (1980) εντοπίζει έξι κριτήρια τα οποία πρέπει να πληρούνται ώστε μία διαδικασία να θεωρείται δίκαιη. Τα κριτήρια αυτά είναι τα εξής: η διαδικασία (α) θα πρέπει να προβλέπει ασφαλιστικές δικλείδες ενάντια στη μεροληψία, (β) να διασφαλίζει την ακρίβεια των πληροφοριών, (γ) να επιτρέπει επανεξέταση της ορθότητας μίας απόφασης και τροποποίησή της εάν αυτό είναι αναγκαίο, (δ) να βασίζεται στην εφαρμογή ενός σταθερού στο χρόνο αλλά και μεταξύ ατόμων τρόπου λήψης απόφασης, (ε) να προβλέπει την εκπροσώπηση όλων των ενδιαφερόμενων στο σώμα λήψης απόφασης, και (στ) να είναι συμβατή με τους κυρίαρχους ηθικούς κανόνες.

Στα πλαίσια των κοινωνικών διλημμάτων, η έρευνα των Barrett-Howard και Tyler (1986) έδειξε ότι η φύση της κατάστασης διανομής των κερδών και η δεδομένη κάθε φορά

κατάσταση επηρεάζει τη σχετική σπουδαιότητα και την επιλογή των κριτηρίων. Συγκεκριμένα, δείχθηκε ότι σε διαφορετικά πλαίσια τα άτομα χρησιμοποιούν διαφορετικά κριτήρια για να εκτιμήσουν το δίκαιο μίας διαδικασίας και αποδίδουν διαφορετική σπουδαιότητα στην έννοια της διαδικαστικής δικαιοσύνης (Barrett-Howard & Tyler, 1986). Ωστόσο, όταν δεν υπάρχει πιθανότητα μελλοντικής κοινωνικής αλληλεπίδρασης, η διαδικαστική δικαιοσύνη τείνει να έχει μικρή σημασία για τα άτομα, ενώ τείνει να είναι εξαιρετικά σημαντική σε αλληλεπιδράσεις από τις οποίες απουσιάζουν ισχυροί διαπροσωπικοί δεσμοί, αλλά από τη συνέχιση των οποίων καρπώνονται οφέλη όλοι οι εμπλεκόμενοι (Barrett-Howard & Tyler, 1986).

Αυτό το ρεύμα ερευνών κατέδειξε ότι η επιλογή των κανόνων διαδικαστικής δικαιοσύνης και η εφαρμογή τους εξαρτάται κάθε φορά από παράγοντες που έχουν να κάνουν είτε με το πλαίσιο είτε με την κατάσταση. Παράλληλα, έφερε στο προσκήνιο μια νέα διάσταση για τη μελέτη της διαδικαστικής δικαιοσύνης, τις σχέσεις των ατόμων, προτείνοντας ότι ο έλεγχος της διαδικασίας αποτελεί έναν παράγοντα που αφορά στις σχέσεις του ατόμου με τους εταίρους του. Σαφώς εμπνευσμένοι από τη Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης, οι Lind και Tyler ανέπτυξαν το Αλληλεπιδρασιακό/ Σχεσιακό Μοντέλο της Διαδικαστικής Δικαιοσύνης (Lind & Tyler, 1988). Κεντρική ιδέα του μοντέλου είναι ότι, σε κάθε κοινωνική συναλλαγή, τα εμπλεκόμενα άτομα ενδιαφέρονται πρωταρχικά για τη σχέση τους με τον εταίρο και το ενδιαφέρον τους περιλαμβάνει αφενός ενδιαφέρον για τη συγκεκριμένη συναλλαγή και το κέρδος τους από αυτή και αφετέρου ενδιαφέρον για τη διατήρηση μιας μακροπρόθεσμης σχέσης ανταλλαγής με τον εταίρο (Lind & Tyler, 1988). Με άλλα λόγια, τα άτομα ενδιαφέρονται για τη μακροπρόθεσμη εξέλιξη της σχέσης τους με τους εκάστοτε εταίρους και δεν θεωρούν τη σχέση τους με αυτούς ως μία και μοναδική εμπειρία, ως μία επαφή που περιορίζεται μόνο σε μία συναλλαγή.

Για το λόγο αυτό τα άτομα τείνουν να εστιάζουν σε παραμέτρους της δικαιοσύνης που σχετίζονται με τη διαδικασία, όπως είναι η ουδετερότητα λήψης της απόφασης, η εμπιστοσύνη προς τις καλές προθέσεις του εταίρου και η αναγνώριση της κοινωνικής θέσης του ατόμου από τους εταίρους που συνεπάγεται σεβασμό προς το πρόσωπό του, και όχι στον έλεγχο επί της λήψης των αποφάσεων (Lind & Tyler, 1988). Οι τρεις αυτές παράμετροι επηρεάζουν τις αντιδράσεις και τη συμπεριφορά των ατόμων, ανεξάρτητα από το βαθμό στον οποίο το αποτέλεσμα της συναλλαγής είναι ευνοϊκό για τους ίδιους και ανεξάρτητα από την κατανομή των κερδών μεταξύ των συναλλασσόμενων μερών (Lind & Tyler, 1988).

Επομένως, και στην περίπτωση των κοινωνικών διλημμάτων, φαίνεται να ισχύει η παρατήρηση των Thibaut και Walker (1978) ότι, καθώς το μέλημα των ατόμων κατά τη συναλλαγή τους με τους άλλους είναι η κατανομή των οφελών με γνώμονα τη σχέση των εμπλεκόμενων μερών, ο έλεγχος επί των πτυχών της διαδικασίας που υιοθετείται με στόχο την κατανομή των κερδών αποδεικνύεται μείζονος σημασίας.

1.4.B.1 Λοιποί Κοινωνικοί-Πολιτισμικοί Παράγοντες

Ατομικισμός-Κολλεκτιβισμός. Το δίπολο του ατομικισμού και του κολλεκτιβισμού (Hofstede, 1980· Hui & Triandis, 1986· Triandis, 1995· Wagner & Moch, 1986) αποτελεί έναν από τους κυριότερους κοινωνικούς-πολιτισμικούς παράγοντες που έχουν συσχετιστεί με την συνεργατική συμπεριφορά. Ο ατομικισμός συνδέεται άμεσα με την ικανοποίηση των ατομικών στόχων και του προσωπικού συμφέροντος και φαίνεται να καθοδηγεί την ανθρώπινη συμπεριφορά σε δράσεις και δραστηριότητες που εξυπηρετούν τον εαυτό. Σε αντίστιξη, ο κολλεκτιβισμός συνδέεται άμεσα με την ικανοποίηση συλλογικών στόχων και του κοινού καλού και καθοδηγεί την ανθρώπινη συμπεριφορά σε δράσεις και δραστηριότητες που εξυπηρετούν την ομάδα, το σύνολο ή την κοινωνία.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι κολλεκτιβιστές συμπεριφέρονται -κατά κανόνα- συνεργατικά, ενώ οι ατομικιστές ανταγωνιστικά (Boone & van Witteloostuijn, 1999· Cox, Lobel, & McLeod, 1991· Mead, 1976· Triandis, 1990). Στην έρευνα του Cox και των συνεργατών του (1991), συγκεκριμένα, δείχθηκε ότι οι συμμετέχοντες που προέρχονταν από κολλεκτιβιστικές κουλτούρες (Αφρικάνοι, Ασιάτες και Ισπανοί που ζούσαν στις Η.Π.Α.) επέδειξαν υψηλότερα ποσοστά συνεργατικής συμπεριφοράς από τους συμμετέχοντες που προέρχονταν από ατομικιστικές κουλτούρες (Βρετανούς και Αμερικάνους που ζούσαν στις Η.Π.Α.) στο παίγνιο του Διλήμματος του Κρατουμένου.

Σε ένα πιο πρόσφατο άρθρο οι Chen, Chen και Meindl (1998) εισήγαγαν ένα μοντέλο, επιχειρώντας να ερμηνεύσουν τους μηχανισμούς που εμπλέκονται στη σχέση του ατομικισμού-κολλεκτιβισμού και της συνεργατικής συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, αναφέρουν ότι η ευαισθητοποίηση των ατόμων σε διαφορετικούς πολιτισμικούς και αξιακούς προσανατολισμούς καθορίζει σημαντικά το αν ένα άτομο θα συνεργαστεί ή όχι, μέσω των εξής μηχανισμών: (α) του ανώτερου στόχου του ατόμου που για τους ατομικιστές είναι το προσωπικό τους κέρδος και για τους κολλεκτιβιστές το κοινό συμφέρον, (β) της

ομαδικής ταυτότητας που για τους ατομικιστές έγκειται στην αυτοεξυπηρέτηση και την αυτοβελτίωση και για τους κολλεκτιβιστές στην ομαδική συμπληρωματικότητα, (γ) της εμπιστοσύνης που για τους ατομικιστές βασίζεται στον ορθολογισμό και για τους κολλεκτιβιστές στο συναίσθημα, (δ) της ευθύνης που για τους ατομικιστές είναι προσωπική και για τους κολλεκτιβιστές συλλογική, (ε) της επικοινωνίας που οι ατομικιστές προτιμούν την επιλεκτική επικοινωνία και οι κολλεκτιβιστές την πλήρη, και (στ) της κατανομής των οφελών που για τους ατομικιστές βασίζεται στην δικαιοσύνη και για τους κολλεκτιβιστές στην ισότητα (Chen et al., 1998).

Τέλος, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός έχει φανεί να σχετίζεται θετικά με τον ατομικισμό (Sakalaki, Kazi, & Karamanolis, 2007), υποδεικνύοντας ότι οι ατομικιστές έχουν περισσότερο οπορτουνιστικές στάσεις σε σχέση με τα άτομα που ασπάζονται κολλεκτιβιστικές αξίες.

Παιδεία. Ο παράγοντας του είδους της εκπαίδευσης που έχει πάρει κάποιος, ο οποίος αντανακλά ένα ευρύτερο αξιακό σύστημα, φάνηκε να σχετίζεται με τη συνεργατική συμπεριφορά. Ένα ευρύ ρεύμα ερευνών συντείνει στο ότι τα άτομα που έχουν σπουδάσει Οικονομικές Επιστήμες τείνουν να συμπεριφέρονται περισσότερο ανταγωνιστικά και με γνώμονα το προσωπικό τους συμφέρον από ότι τα άτομα που προέρχονται από άλλα επιστημονικά πεδία (Boone & van Witteloostuijn, 1999· Carter & Irons, 1991· Frank, Gilovich, & Regan, 1993· Marwell & Ames, 1981).

Ειδικότερα, πρωτοετείς φοιτητές και φοιτήτριες οικονομικών γνωστικών αντικειμένων συνεισέφεραν περίπου ένα ποσοστό της τάξης του 20% σε ένα παίγνιο Κοινωνικών Αγαθών, σημαντικά χαμηλότερο από το 49% που συνεισέφεραν κατά μέσο όρο πρωτοετείς φοιτητές και φοιτήτριες άλλων ειδικοτήτων (Marwell & Ames, 1981). Αντίστοιχα, έχει δειχθεί, στο πλαίσιο του παιγνίου του Διλήμματος του Κρατουμένου, ότι το 60.4% των ατόμων που προέρχονταν από Οικονομικές Επιστήμες προχώρησαν σε ανταγωνιστικές, μη συνεργατικές επιλογές σε αντίθεση με το 38.8% των ατόμων από άλλα γνωστικά αντικείμενα (Frank et al., 1993). Μια πιο πρόσφατη έρευνα (Boone & van Witteloostuijn, 1999), που μελέτησε την επίδραση της εκπαίδευσης στην οπορτουνιστική τάση και στη συνεργατική συμπεριφορά, έδειξε ότι τα άτομα που προέρχονταν από μη οικονομικά επιστημονικά πεδία έτειναν να είναι πιο συνεργατικά σε σύγκριση με τα άτομα που προέρχονταν από οικονομικά επιστημονικά πεδία, ωστόσο ο παράγοντας της εκπαίδευσης δε φάνηκε να επηρεάζει αντίστοιχα την οπορτουνιστική τάση.

Οι συγγραφείς (Frank et al., 1993), επιχειρώντας να ερμηνεύσουν το φαινόμενο αυτό, προτείνουν τρεις εξηγήσεις: (α) ότι η εκπαίδευση στο οικονομικό αντικείμενο συνεπάγεται την έκθεση στα μοντέλα του ανθρώπινου ορθολογισμού και αυτό μοιάζει να επηρεάζει τη συμπεριφορά των ατόμων, κάνοντάς τους να πριμοδοτούν ιδιαίτερα το προσωπικό τους συμφέρον και ανταγωνιστικού τύπου συμπεριφορές, (β) ότι η πλειοψηφία των ατόμων που επιλέγουν τις Οικονομικές Επιστήμες είναι άνδρες και οι άνδρες τείνουν να συμπεριφέρονται περισσότερο ανταγωνιστικά σε σχέση με τις γυναίκες και άρα ο παράγοντας του φύλου είναι αυτός που καθορίζει τα ερευνητικά ευρήματα και (γ) ότι τα άτομα που προέρχονται από τις Οικονομικές Επιστήμες είναι πιθανό να αναμένουν ότι οι συμπαίκτες τους θα συμπεριφερθούν ανταγωνιστικά, σύμφωνα με τις προβλέψεις της Οικονομικής Θεωρίας, και επομένως επιλέγουν οι ίδιοι εξ αρχής μη συνεργατικές στρατηγικές για να αποφύγουν την εκμετάλλευση.

1.4.B.2 Λοιποί Περιβαλλοντικοί-Καταστασιακοί Παράγοντες

Δυνατότητα Επικοινωνίας. Πλήθος ερευνών έχουν δείξει ότι όταν υπάρχει η δυνατότητα επικοινωνίας μεταξύ των εταίρων, τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς αυξάνονται σημαντικά (π.χ. Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977· Edney & Harper, 1978· Jerdee & Rosen, 1974· Liebrand, 1984· Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988· Orbell, Dawes, & Van de Kragt, 1990). Οι Messick και Brewer (1983) επιχειρήσαν να ερμηνεύσουν το εύρημα αυτό, προτείνοντας τέσσερις λόγους που αφορούν τόσο τα κίνητρα όσο και τις στρατηγικές επιλογές των ατόμων. Συγκεκριμένα, οι λόγοι ήταν: (α) η επικοινωνία επιτρέπει στα άτομα να συλλέξουν πληροφορίες σχετικά με τις επιλογές και τη συμπεριφορά των εταίρων τους, κάτι που σημαίνει ότι αποκτούν χρήσιμη πληροφορία σχετικά με τις μελλοντικές τους κινήσεις, (β) η επικοινωνία επιτρέπει στα άτομα-μέλη μιας ομάδας να προχωρήσουν σε συνεννόηση μεταξύ τους για το πώς θα κινηθούν ή θα συμπεριφερθούν (παρόλο που κάποια ερευνητικά ευρήματα δεν φαίνεται να το υποστηρίζουν αυτό, π.χ. Dawes et al., 1977· Orbell et al., 1990), (γ) η επικοινωνία δίνει τη δυνατότητα στα άτομα να ασκήσουν "ηθική πίεση", κατευθύνοντας τη συμπεριφορά τους σύμφωνα με αυτό που είναι σωστό ή πρέπει να γίνει (κάτι που έχει δείχθει και ερευνητικά, Orbell & Dawes, 1981) και (δ) η επικοινωνία μπορεί να δημιουργήσει ή να ενισχύσει το αίσθημα της ομαδικής ταυτότητας των εταίρων, καθώς η επικοινωνία θεωρείται ως απαραίτητη προϋπόθεση της δόμησης της κοινωνικής ταυτότητας (Dawes, 1991).

Ομαδική Ταυτότητα. Η έννοια της ομαδικής ταυτότητας, δηλαδή του ανήκειν στην ίδια ομάδα με κάποιον άλλο, έχει φανεί να παίζει καθοριστικό ρόλο στην έκλυση της συνεργατικής συμπεριφοράς. Πράγματι, η πληροφορία ότι δύο εταίροι ανήκουν στην ίδια ομάδα έχει δειχθεί να σχετίζεται θετικά με τη συνεργατική συμπεριφορά (Brewer & Kramer, 1986· Kramer & Brewer, 1984· 1986), ακόμα και σε συνθήκες έλλειψης επικοινωνίας (Kollock, 1998). Οι προαναφερθείσες μελέτες των Brewer και Kramer έδειξαν ότι όταν οι συμμετέχοντες λάμβαναν μέρος σε διλήμματα με συμπαίκτες που γνώριζαν ότι ανήκουν στην ίδια ομάδα, επεδείκνυαν πολύ λιγότερο ανταγωνιστική συμπεριφορά σε σύγκριση με διλήμματα που συμμετείχαν με συμπαίκτες από άλλες ομάδες, όπου φέρονταν περισσότερο ανταγωνιστικά.

Στο πλαίσιο αυτό, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το φαινόμενο του διομαδικού ανταγωνισμού. Οι πειραματικές εργασίες των Rapoport και Bornstein (Bornstein, Erev, & Rosen, 1990· Bornstein & Rapoport, 1982· Rapoport & Bornstein 1987· 1989· Rapoport, Bornstein, & Erev, 1989), καθώς και η πρωτότυπη δουλειά του Sherif και των συνεργατών του (Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961) έχουν δείξει την ισχυρή επίδραση του διομαδικού ανταγωνισμού στην προώθηση της συνεργασίας μεταξύ των ομάδων. Προς την ίδια κατεύθυνση συντείνουν και τα ευρήματα των μελετών του Kollock (1998), όπου φάνηκε η διαφοροποίηση στη συμπεριφορά των παικτών στο Δίλημμα του Κρατουμένου ανάλογα με το αν ο συμπαίκτης τους ήταν μέλος της ενδοομάδας ή της εξωομάδας τους. Συγκεκριμένα, στην περίπτωση που ο συμπαίκτης ήταν μέλος της ενδοομάδας, οι παίκτες ακολουθούσαν στρατηγικές αμοιβαίας συνεργασίας, ενώ όταν ήταν μέλος της εξωομάδας, ακολουθούσαν πιο ανταγωνιστικές στρατηγικές.

Αμοιβαιότητα. Ο Axelrod (1984) εντόπισε τρεις βασικές καταστασιακές παραμέτρους οι οποίες οδηγούν στην ανάδυση της συνεργατικής συμπεριφοράς, μέσα από μία σειρά μελετών παίγνιων 2 ατόμων τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου. Οι παράμετροι αυτοί είναι ότι τα άτομα: (α) θα εμπλακούν σε μια σχέση και θα υπάρχει το ενδεχόμενο μελλοντικής συναλλαγής, καθώς σε διαφορετική περίπτωση τα άτομα θα ωθηθούν στην επίδειξη εγωιστικής συμπεριφοράς, (β) θα είναι σε θέση να αναγνωρίζονται μεταξύ τους και (γ) θα πρέπει να έχουν πληροφορία σχετικά με τη συμπεριφορά του συμπαίκτη τους κατά το παρελθόν, δεδομένου ότι εάν η ταυτότητα του συμπαίκτη είναι άγνωστη ή μη σταθερή και δεν υπάρχει πληροφόρηση για το πώς συνηθίζει να συμπεριφέρεται, τα άτομα θα

παρακινηθούν στο να συμπεριφερθούν μη συνεργατικά διότι δεν θα νιώσουν υπόλογοι για τη συμπεριφορά τους.

Η πλειοψηφία των συμμετεχόντων στην εργασία του Axelrod (1984) φάνηκε να ακολουθεί μια πολύ απλή και συνάμα αποτελεσματική στρατηγική που είναι γνωστή ως Tit-for-Tat (TFT). Η TFT αποτελεί μια ευχάριστη στρατηγική συμπεριφοράς, καθώς αρχίζει με μια συνεργατική κίνηση προς τον εταίρο, είναι σαφής και προβλέψιμη, όπως και δίκαιη, καθώς ανταμείβει τη συνεργασία απαντώντας σε αυτήν συνεργατικά και τιμωρεί τη μη συνεργασία απαντώντας σε αυτή μη συνεργατικά (McClintock & Liebrand, 1988). Για τους λόγους αυτούς είναι γνωστή ως μια ευγενική και επιφυλακτική συνεργατική στρατηγική, η οποία μακροπρόθεσμα αποδεικνύεται ως η περισσότερο εξελικτικά σταθερή στρατηγική, συγκρινόμενη τόσο με επιθετικές και εκμεταλλευτικές στρατηγικές όσο και με μικτές στρατηγικές συνεργασίας και ανταγωνισμού (Axelrod, 1984). Η αποτελεσματικότητά της έχει φανεί σε διαφορετικά πλαίσια, παίγνια και περιβάλλοντα, όπου η βασική της επίδραση εντοπίζεται στο ότι μετατρέπει ένα επαναλαμβανόμενο παίγνιο τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου σε παίγνιο αμοιβαίας συνεργασίας (Yamagishi, 1995).

Μάλιστα, ο Axelrod (1984) κατέληξε σε τέσσερις πρακτικές συμβουλές που απεύθυνε σε όποιον βρίσκεται σε συνθήκες παιγνίου ή κοινωνικού διλήμματος: (α) να μην ζηλεύεις, (β) να μην είσαι ο πρώτος που θα επιδείξει ανταγωνιστική συμπεριφορά, (γ) να ανταποδώσεις είτε τη συνεργατική είτε την ανταγωνιστική απόκριση του συμπαίκτη και (δ) να μη φερθείς εξυπνακίστικα. Ο βασικός στόχος των συμβουλών αυτών ήταν αφενός να καταδείξουν τη σημαντικότητα που έχει για το άτομο να καταλάβει τη στρατηγική του εταίρου του και αφετέρου να περάσουν το μήνυμα ότι η ανταγωνιστική συμπεριφορά έναντι κάποιου μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στο δράστη και να οδηγήσει σε αμοιβαίο ανταγωνισμό.

Ομαδική Αμοιβαιότητα. Επανερχόμενοι στο ζήτημα της ομαδικής ταυτότητας, υπενθυμίζεται ότι έχει φανεί πως το να καθίσταται γνωστό το ότι κάποιος ανήκει στην ίδια ομάδα με κάποιον άλλο οδηγεί στην ανάδυση της συνεργατικής συμπεριφοράς. Η Θεωρία της Κοινωνικής Ταυτότητας (Tajfel, 1981) υποστηρίζει ότι και μόνο η κατηγοριοποίηση των ατόμων στην ίδια ομάδα είναι επαρκής προϋπόθεση για να υπάρξει αλτρουιστική συμπεριφορά μεταξύ των μελών της και ως προς την ομάδα. Ωστόσο, η έρευνα του Karp και των συνεργατών του (Karp, Jin, Yamagishi, & Shinotsuka, 1993) έδειξε ότι στην περίπτωση που δεν υπήρχε καμία πιθανότητα ή κάποιου τύπου εξαναγκασμός όσον αφορά την

αλληλεξάρτηση των μελών μιας ομάδας, η μεταβλητή της κατηγοριοποίησης στην ίδια ομάδα δεν οδήγησε στο φαινόμενο της ενδοομαδικής εύνοιας (βλέπε επίσης Jin, Yamagishi, & Kiyonari, 1996). Βάσει των ευρημάτων αυτών, φαίνεται ότι η θετική συσχέτιση της κοινής ομαδικής ταυτότητας με τη συνεργασία δεν προκύπτει από την απλή γνώση του ανήκειν στην ίδια ομάδα, αλλά από την πίστη στην αλληλεξάρτηση των μελών της ομάδας και από την προσδοκία της αμοιβαιότητας μεταξύ των μελών της.

Άλλη μια άποψη υποστηρίζει ότι αυτό που λειτουργεί στο πλαίσιο της ενδοομάδας είναι η πίστη στις μελλοντικές συναλλαγές μεταξύ των μελών και αυτή είναι που μετριάζει την ανταγωνιστική συμπεριφορά και προωθεί τη συνεργασία (Brewer, 1981· Jin & Yamagishi, 1997), ανάγοντας έτσι την προσδοκία της ενδοομαδικής αμοιβαιότητας σε μία ευρετική στρατηγική σε αντίστοιχες διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Μάλιστα, η προσδοκία της ομαδικής αμοιβαιότητας φαίνεται να είναι τόσο ισχυρή, όπου κάποιες φορές εμφανίζεται ακόμη και σε καταστάσεις όπου είναι αδύνατον να υπάρξει αμοιβαιότητα (Karp et al., 1993· Watabe, Terai, Hayashi, & Yamagishi, 1996).

Επαναληψιμότητα και Διαφάνεια. Οι εργασίες του Axelrod (1984), πέρα από την αμοιβαιότητα, εστίασαν και σε άλλους δύο παράγοντες που βρέθηκε να ευνοούν την ανάπτυξη της συνεργατικής συμπεριφοράς: (α) η συχνή ή σταθερή αλληλεπίδραση και (β) η διαφάνεια, που έγκειται στο ξεκάθαρο χαρακτήρα της συμπεριφοράς του ατόμου που την καθιστά εύκολα αναγνωρίσιμη και κατανοήσιμη από τον άλλο παίκτη. Ο Axelrod χαρακτηριστικά υποστήριξε ότι αν δεν υπάρχει το ενδεχόμενο της μελλοντικής συναλλαγής και εάν το είδος της συμπεριφοράς του άλλου δεν είναι ταυτοποιήσιμο, τότε τα άτομα ωθούνται σε ανταγωνιστικού τύπου, εγωιστικές συμπεριφορές. Υποστηρικτικά της θέσης αυτής είναι τόσο ευρήματα παλαιότερων ερευνών από τις οποίες έχει δειχθεί ότι σε συνθήκες ανωνυμίας, δηλαδή έλλειψης της δυνατότητας διαφάνειας, παρατηρούνται χαμηλότερα ποσοστά συνεργατικών συμπεριφορών (Jerdee & Rosen, 1974· Fox & Guyer, 1978· Kahan, 1973), όσο και πιο πρόσφατων όπου έχει φανεί ότι οι ομορτυνιστικές στάσεις ανθούν σε πλαίσια όπου χαρακτηρίζονται από την ασυμμετρία της πληροφορίας (Akerlof, 1970· Sakalaki, 2002).

Προσδοκόμενο Όφελος. Πλήθος ερευνών έχουν δείξει ότι όσο μεγαλύτερο είναι το όφελος των ατόμων από μια ενδεχόμενη συνεργατική τους επιλογή και όσο μικρότερο είναι από μια ενδεχόμενη ανταγωνιστική τους επιλογή, τόσο υψηλότερα είναι τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς (π.χ. Bonacich, Shure, Kahan, & Meeker, 1976· Issac, Walker,

& Thomas, 1984· Isaac & Walker, 1988· Kelley & Grzelak, 1972· Komorita, Sweeney, & Kravitz, 1980). Στο ερευνητικό αυτό ρεύμα το πιο εντυπωσιακό εύρημα είναι ότι τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς φάνηκε να αυξάνονται σημαντικά όταν η συνεργατική συμπεριφορά κάποιου επιφέρει αντίστοιχο ή πολλαπλάσιο κέρδος στους εταίρους (π.χ. στο πλαίσιο Διλημμάτων Κοινών Αγαθών) (Bonacich et al., 1976· Kelley & Grzelak, 1972, Komorita et al., 1980), στοιχείο που υπογραμμίζει ότι κάποια άτομα δίνουν σημασία όχι μόνο στο προσωπικό τους όφελος, αλλά και στο όφελος που μπορεί να έχουν οι άλλοι από την επιλογή τους.

Αποτελεσματικότητα. Ορισμένοι ερευνητές έχουν υποστηρίξει ότι ένας από τους λόγους που τα άτομα δε συνεργάζονται στο πλαίσιο των κοινωνικών διλημμάτων -και κατ' επέκταση σε αντίστοιχες κοινωνικές καταστάσεις- είναι το ότι η συμπεριφορά κάποιου δεν έχει κάποιο παρατηρήσιμο αποτέλεσμα στην όποια συνθήκη (Kollock, 1998). Από την άλλη, εάν ένα δίλημμα είναι δομημένο με τέτοιο τρόπο όπου οι συμμετέχοντες σε αυτό να έχουν αναγνωρίσιμη επίδραση στο αποτέλεσμα, και επομένως αναγνωρίσιμη συμβολή, η πιθανότητα της συνεργασίας αυξάνεται.

Αυτό έχει φανεί σε μελέτες με τη χρήση παιγνίων κοινωνικών αγαθών, όπου έχει δειχθεί ότι η αντιλαμβανόμενη αποτελεσματικότητα της συμπεριφοράς ενός ατόμου συνδέεται άμεσα με τη συνεισφορά του για το κοινό καλό (π.χ. Kerr, 1989· Klandermands, 1986· Moe, 1980· Mueller & Opp, 1986· Rapoport et al., 1989 κ.λπ.). Ενδεικτικά, στη μελέτη του Van de Kragt και των συνεργατών του (Van de Kragt, Orbel, & Dawes, 1983) βρέθηκε ότι όταν οι συμμετέχοντες γνώριζαν ότι με τη συμβολή ενός συγκεκριμένου ποσού, εν είδη δωρεάς, ή με την προσφορά συγκεκριμένων ωρών εθελοντικής εργασίας θα συνεισέφεραν σημαντικά στο κοινό καλό, συμπεριφέρονταν σχεδόν κατά κανόνα συνεργατικά και τα φαινόμενα ανταγωνισμού ήταν ελάχιστα, καθώς τους ήταν ξεκάθαρο ότι το κοινό καλό περνούσε από το χέρι τους. Αντίστοιχες μελέτες του Bornstein και των συνεργατών του (Bornstein & Rapoport, 1982· Bornstein et al., 1990· Rapoport & Bornstein, 1987· 1989· Rapoport et al., 1989) εισήγαγαν ακόμη μία παράμετρο σε σχέση με την πίστη των ατόμων στην αποτελεσματικότητα της συμπεριφοράς τους που είχε να κάνει με την ταυτόχρονη επίδραση της ομαδικής ταυτότητας στην ανάπτυξη της συνεργατικής συμπεριφοράς.

Μέγεθος Ομάδας. Αρκετές έρευνες έχουν δείξει ότι τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς μειώνονται καθώς αυξάνεται το μέγεθος της ομάδας που ανήκουν οι εμπλεκόμενοι εταίροι (π.χ. Bonacich et al., 1976· Fox & Guyer, 1977· Hamburger, Guyer, &

Fox, 1975· Komorita & Lapworth, 1982). Ο Dawes (1980) σημειώνει σχετικά ότι αυτό μπορεί να συμβαίνει διότι το να είναι κάποιος μέλος μιας μεγαλύτερης -σε μέγεθος-ομάδας συνεπάγεται τη διάχυση και το μοίρασμα των αρνητικών συνεπειών που μπορεί να επιφέρει η ανταγωνιστική συμπεριφορά, τη μεγαλύτερη δυσκολία στο να καθοδηγηθεί ή να αναγνωριστεί η συμπεριφορά των άλλων και τη μεγαλύτερη ευκολία στο να συμπεριφερθεί κάποιος μη συνεργατικά υπό καθεστώς ανωνυμίας. Επιπλέον, ο Olson (1965) αναφέρει ότι όσο μεγαλύτερο είναι το πλήθος των μελών μιας ομάδας, τόσο δυσχεραίνει η μεταξύ τους επικοινωνία και ο συντονισμός, πράγμα που πλήττει σημαντικά τις πιθανότητες συνεργατικής συμπεριφοράς.

Παρόλο που οι ερμηνείες του φαινομένου από τους παραπάνω θεωρητικούς έχουν γερή βάση, ενδιαφέρον παρουσιάζουν κάποιες πειραματικές εργασίες που έχουν δείξει ότι τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς πράγματι μειώνονται καθώς αυξάνεται ο αριθμός των μελών μιας ομάδας, αλλά αυτό κρατάει για πολύ σύντομο χρονικό διάστημα (Fox & Guyer, 1977· Liebrand, 1984) και άλλες ότι τα ποσοστά της συνεργατικής συμπεριφοράς αυξάνονται καθώς αυξάνεται ο αριθμός των μελών μιας ομάδας (Yamagishi & Cook, 1993).

Τιμωρία. Πειραματικές έρευνες έχουν καταδείξει ότι η συνεργατική συμπεριφορά αναδύεται και σε συνθήκες όπου τα άτομα που επιδεικνύουν εκμεταλλευτική, μη ανταγωνιστική συμπεριφορά τιμωρούνται είτε από τους συμπαίκτες τους είτε από κάποιον μηχανισμό (Caldwell, 1976· Komorita, 1987). Ο Yamagishi (1986· 1988· 1992) εργάστηκε αρκετά πάνω στο θέμα και κύριο εύρημα των ερευνών του ήταν η ύπαρξη ενός τιμωρητικού συστήματος για τα άτομα που συμπεριφέρονταν ανταγωνιστικά αύξησε τη συνεργατική τους συμπεριφορά, ενώ δεν επηρέασε καθόλου τη συμπεριφορά των ατόμων που συμπεριφέρονταν συνεργατικά.

1.4.B.3 Λοιποί Προδιαθεσικοί Παράγοντες και Παράγοντες Προσωπικότητας

Μακιαβελισμός. Ο Μακιαβελισμός (Christie & Geis, 1970) αφορά σε μια μη συνεργατική στρατηγική που εντοπίζεται στο κοινωνικό πεδίο (Wilson, Near, & Miller, 1996), οι βασικές αρχές της οποίας προέρχονται από το Νικολό Μακιαβέλι. Ορίζεται ως μία στρατηγική κοινωνικής συμπεριφοράς με αμοραλιστικό περιεχόμενο, σύμφωνα με το οποίο επιτρέπεται η άρση κάθε ηθικού φραγμού, ο κυνισμός, η μηχανορραφία, η δολοπλοκία και ο χειρισμός των άλλων με στόχο την επίτευξη του προσωπικού συμφέροντος, εις βάρος των

συμφερόντων των εταίρων, και των προσωπικών στόχων, ακόμη και αν αυτοί είναι άνομοι στο πλαίσιο των ρυθμιστικών κανόνων μιας κοινωνικής ομάδας ή μιας κοινότητας (Wilson et al., 1996).

Οι Christie και Geis (1970) εισήγαγαν την έννοια του Μακιαβελισμού και αναφέρουν ως συνιστώσα χαρακτηριστικά της στρατηγικής τα εξής: (α) τη σχετική έλλειψη συναισθήματος στο πλαίσιο των διαπροσωπικών σχέσεων, (β) την έλλειψη ενδιαφέροντος όσον αφορά την τυπική, ηθική συμπεριφορά, (γ) την έλλειψη καταφανούς ψυχοπαθολογίας αναφορικά με την εργαλειακή αντίληψη που έχουν για τους άλλους και (δ) τη χαμηλή ιδεολογική δέσμευση. Πράγματι, όσοι σκοράρουν υψηλά στην κλίμακα του Μακιαβελισμού φαίνεται να είναι ψυχροί στις διαπροσωπικές τους σχέσεις (Gurtman, 1991), εχθρικοί, καθόλου συναισθηματικοί και ορθολογιστές (Christie & Geis, 1970), επιθετικοί (Gurtman, 1991), απόμακροι, απαθείς και αδιάφοροι προς τις αξίες που ορίζουν οι κοινωνικές νόρμες (Gunnthorsdottir, McCabe & Smith, 2002· Mudrack & Mason, 1995), συμφεροντολόγοι (Gunnthorsdottir et al., 2002) και ικανοί να συμπεριφέρονται ανήθικα προκειμένου να μεγιστοποιήσουν το κέρδος τους (Jones & Kavanagh, 1996). Επίσης, χαρακτηρίζονται από δυσπιστία, κυνισμό και εγωκεντρισμό (McHoskey et al, 1998). Αυτά τα χαρακτηριστικά των περισσότερο μακιαβελιστών έχουν οδηγήσει τους συγγραφείς να τους ταυτίζουν με το μοντέλο του homo economicus (Gunnthorsdottir et al., 2002), δεδομένου ότι πολλά χαρακτηριστικά τους θυμίζουν το πορτραίτο του, όπως η ιδιοτέλεια, ο οπορτουνισμός, η αδυναμία ενσυναίσθησης κ.λπ..

Σε σχέση με τη συνεργασία, αποτελέσματα ερευνών έχουν δείξει ότι τα άτομα με χαμηλά ποσοστά Μακιαβελισμού είναι, σε γενικές γραμμές, περισσότερο συνεργατικά σε σχέση με τα άτομα με υψηλά ποσοστά Μακιαβελισμού που τείνουν να συμπεριφέρονται μη συνεργατικά και εκμεταλλευτικά προς τους εταίρους τους (Wilson et al., 1996· 1998). Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι η συμπεριφορά των λιγότερο μακιαβελικών ατόμων θυμίζει τη στρατηγική Tit-for-Tat (Wilson et al., 1998), η οποία σε πρώτο επίπεδο είναι μια επιφυλακτικά συνεργατική στρατηγική (Axelrod, 1984· Σακαλάκη, 2003· 2005). Από την άλλη, οι περισσότερο μακιαβελιστές φαίνεται να επιλέγουν εξ αρχής μη συνεργατικές στρατηγικές. Ο Meyer (1992) έδειξε, επίσης, ότι τα άτομα με χαμηλά ποσοστά Μακιαβελισμού αρνήθηκαν τις προσφορές που τους έκαναν οι συμπαίκτες τους στο παιχνίδι του τελεσίγραφου, υπογραμμίζοντας έτσι τη δέσμευσή τους στον κανόνα της δικαιοσύνης που αποτελεί πιο σημαντικό στοιχείο για αυτούς από το να προδώσουν τις αρχές τους και να

αποδεχθούν την προσφορά του συμπαίκτη τους προκειμένου να εξασφαλίσουν ένα μικρό κέρδος. Από την άλλη πλευρά, τα άτομα με υψηλά ποσοστά Μακιαβελισμού φαίνονται πρόθυμα να εκμεταλλευτούν την εμπιστοσύνη του συμπαίκτη τους προκειμένου να επωφεληθούν (Gunnthorsdottir et al., 2002· Harrell & Hartnagel, 1976). Τέλος, οι περισσότεροι μακιαβελιστές αναμένουν από τους άλλους λιγότερο συνεργατικές συμπεριφορές, όπως έδειξαν έρευνες με παιχνίδια τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου (Orbell & Dawes, 1993) και επιζητούν περισσότερο το ρίσκο σε σχέση με τα άτομα που έχουν χαμηλά ποσοστά Μακιαβελισμού (Allsopp, Eysenck, & Eysenck, 1991).

Προσήνεια. Η προσήνεια, ένας από τους βασικούς παράγοντες Προσωπικότητας σύμφωνα με το Μοντέλο των Πέντε Παραγόντων Προσωπικότητας, έχει φανεί να σχετίζεται θετικά με την συνεργατική συμπεριφορά (Beersma, Hollenbeck, Humphrey, Moon, Conlon, & Pgen, 2003· Graziano, Hair, & Finch, 1997· Koole, Jager, van den Berg, Vlek, & Hofstee, 2001· Ross, Rausch, & Canada, 2003). Ειδικότερα, η έρευνα του Graziano και των συνεργατών του (1997) έδειξε ότι τα προσηνή άτομα συμπεριφέρονται λιγότερο ανταγωνιστικά από ότι τα μη προσηνή άτομα κατά τη διάρκεια ενός ομαδικού έργου. Η έρευνα του Koole και των συνεργατών του (2001) κατέδειξε την ισχυρή θετική συσχέτιση της προσήνειας με τη συνεργατική συμπεριφορά σε ένα παίγνιο κοινωνικών αγαθών. Αντίστοιχα, η μελέτη του Beersma και των συνεργατών του (2007) έδειξε ότι οι ομάδες που αποτελούνταν από προσηνή άτομα ανταποκρίθηκαν πολύ καλύτερα σε συνεργατικά δομημένα έργα, ενώ οι ομάδες που αποτελούνταν από άτομα που χαρακτηρίζονταν από χαμηλό βαθμό προσήνειας ανταποκρίθηκαν πολύ καλύτερα σε ανταγωνιστικά δομημένα έργα.

Ο Hogan (1983) σημειώνει ότι η προσήνεια είναι ένα ανθρώπινο χαρακτηριστικό που ανέπτυξε το άτομο προκειμένου να είναι ικανό να διαχειρίζεται τις ποικίλες κοινωνικές αλληλεπιδράσεις και σχετίζεται άμεσα με τον κοινωνικό χαρακτήρα της ανθρώπινης ζωής, ενώ άλλοι θεωρητικοί έχουν συνδέσει την προσήνεια με την προθυμία των ατόμων να θυσιάζουν το ατομικό τους συμφέρον για το κοινό καλό (Buss, 1991· Digman & Takemoto-Chock, 1981· Graziano & Eisenberg, 1997). Πράγματι, έχει φανεί ότι τα προσηνή άτομα τείνουν να διαχειρίζονται καλύτερα τις σχέσεις τους με τα άλλα άτομα και να προβαίνουν σε θετικότερες αποδόσεις της συμπεριφοράς των άλλων σε σχέση με τα λιγότερο προσηνή άτομα (Graziano et al., 1996), κάτι που μπορεί να ερμηνεύσει εν μέρει το λόγο που δεν εκφράζουν μη συνεργατικές συμπεριφορές.

Τέλος, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός έχει φανεί να συσχετίζεται θετικά με τον παράγοντα της προσήνειας, όπως προσδιορίζεται από το Μοντέλο των Πέντε Παραγόντων της Προσωπικότητας (Sakalaki & Foussiani, 2012a).

Έδραση Ελέγχου. Η έδραση ελέγχου είναι άλλος ένας παράγοντας που έχει βρεθεί να σχετίζεται με τη συνεργατική συμπεριφορά. Αρχικά, με μελέτες σε δείγμα παιδιών, δείχθηκε ότι τα παιδιά που έχουν εξωτερική έδραση ελέγχου ήταν πιο συνεργατικά από τα παιδιά με εσωτερική έδραση ελέγχου (Cook & Chi, 1984· Cook & Sloane, 1985). Ωστόσο, σε μεταγενέστερες μελέτες σε δείγμα ενηλίκων το μοτίβο της συσχέτισης φάνηκε να είναι αντίστροφο. Συγκεκριμένα, τα άτομα με εσωτερική έδραση ελέγχου έχει φανεί να συμπεριφέρονται, κατά μέσο όρο, πιο συνεργατικά από ότι τα άτομα με εξωτερική έδραση ελέγχου στο παιχνίδι του Διλήμματος του Κρατουμένου (Boone, De Brabander, & van Witteloostuijn, 1999a· 1999b) και να έχουν την τάση να εμπλέκονται σε φιλοκοινωνικές συμπεριφορές σε μεγαλύτερο βαθμό από τα εξωτερικά άτομα (Lefcourt & Wine, 1969· Spector, 1982· Zahra, 1989).

Οι συγγραφείς ωστόσο σημειώνουν ότι η συσχέτιση αυτή δεν έχει να κάνει με το ότι οι εσωτερικοί είναι περισσότερο αλτρουιστές, και επομένως πιο συνεργατικοί, αλλά με την τάση τους να χρησιμοποιούν τη συμπεριφορά τους με στρατηγικό τρόπο προκειμένου να μπορούν να ελέγξουν το περιβάλλον τους και να εξασφαλίσουν το προσωπικό τους συμφέρον, κάτι που σημαίνει ότι ανά πάσα στιγμή μπορεί να επιλέξουν μια ανταγωνιστική στρατηγική αν αυτό συνεπάγεται το όφελός τους (Boone et al., 1999b). Τη θέση αυτή στήριξαν και ερευνητικά σε επόμενη δουλειά τους, δείχνοντας ότι τα άτομα με εσωτερική έδραση ελέγχου είναι πιο ικανά στο να κατανοούν ποια είναι η αποτελεσματικότερη στρατηγική συμπεριφορά σε ένα παίγνιο τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου διότι έχουν πιο ανεπτυγμένους γνωστικούς μηχανισμούς που τους επιτρέπουν την γρηγορότερη κατανόηση και τη μάθηση σε σχέση με τους εξωτερικούς (Boone, De Brabander, Carreea, Jongc, van Olffen, & van Witteloostuijnd, 2002). Ενδιαφέρον παρουσιάζει το ότι η διαφορά στη συνεργατική συμπεριφορά των ατόμων με εσωτερική και εξωτερική έδραση ελέγχου μετριάστηκε μετά από την επανάληψη του παιγνίου, εύρημα που υπογραμμίζει ότι η διαδικασία της επανάληψης και της μάθησης μετακινεί σημαντικά τη στρατηγική συμπεριφορά των ατόμων.

Τέλος, ο Οικονομικός Οπορτουνισμός έχει βρεθεί να σχετίζεται θετικά με την εξωτερική έδραση ελέγχου των οικονομικών ενισχύσεων (ELOC) και αρνητικά με την εσωτερική

έδραση ελέγχου των οικονομικών ενισχύσεων (Sakalaki, Kanellaki, & Richardson, 2009), εύρημα που υπογραμμίζει ότι τα άτομα με οπορτουνιστικές τάσεις αποδίδουν σε εξωτερικά αίτια τις οικονομικές ενισχύσεις, υπερεκτιμώντας το ρόλο της τύχης, της τυχαιότητας και της αβεβαιότητας ως πηγές οικονομικών ενισχύσεων και μη πιστεύοντας στην αποτελεσματικότητα εσωτερικών παραγόντων, όπως είναι η προσπάθεια, η ικανότητα και η σκληρή δουλειά.

Αυτοέλεγχος. Ο αυτοέλεγχος αφορά στην τάση του ατόμου να αλλάζει τη συμπεριφορά του ανάλογα με το εκάστοτε κοινωνικό πλαίσιο (Snyder, 1974· Snyder & Gangestad, 1986). Τα άτομα με υψηλό επίπεδο αυτοελέγχου είναι ιδιαίτερα προσεκτικά στις κοινωνικές τους αλληλεπιδράσεις, επιχειρώντας να εξασφαλίσουν ότι έχουν το κατάλληλο προφίλ σε κάθε περίπτωση και ότι σχηματίζουν στους άλλους την απαραίτητη εντύπωση για να κερδίζουν αυτό που θέλουν. Από την άλλη, τα άτομα με χαμηλό επίπεδο αυτοελέγχου τείνουν να διαχειρίζονται σε πολύ μικρότερο βαθμό την εντύπωση που προκαλούν στους άλλους και είναι λιγότερο πιθανό να μεταβάλλουν τη συμπεριφορά τους στα επιμέρους κοινωνικά πλαίσια (Snyder & Gangestad, 1986).

Σε σχέση με τη συνεργασία, έχει φανεί ότι τα άτομα με υψηλό επίπεδο αυτοελέγχου έχουν την τάση να συμπεριφέρονται συνεργατικά (Boone et al., 1999a· Danhaiser & Graziano, 1982· De Cremer, Snyder, & De Witte, 2001· Kurzban & Houser, 2001) προκειμένου να έχουν ένα «καλό πρόσωπο» προς τους άλλους (Boone et al., 1999a). Μάλιστα, οι Danhaiser και Graziano (1982) βρήκαν ότι τα άτομα με αυτοέλεγχο συμπεριφέρονταν περισσότερο συνεργατικά όταν είχαν την πληροφορία ότι θα έχουν μελλοντική συναλλαγή με τον συμπαίκτη τους σε αντίθεση με τα άτομα που είχαν χαμηλά επίπεδα αυτοελέγχου, τα οποία δεν άλλαξαν συμπεριφορά.

Αναζήτηση Συγκινήσεων. Η αναζήτηση συγκινήσεων (Zuckerman, 1979) αφορά στην τάση των ατόμων να αναζητούν εμπειρίες που τους προσφέρουν συγκίνηση. Τα άτομα που χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό αναζήτησης συγκινήσεων διακατέχονται από την ισχυρή επιθυμία να βιώνουν ποικίλες νέες εμπειρίες, ριψοκίνδυνες και καινοτόμες, σε αντίθεση με τα άτομα με χαμηλό βαθμό αναζήτησης συγκινήσεων που χαρακτηρίζονται από την προτίμησή τους σε σταθερές, ασφαλείς και προβλεπόμενες καταστάσεις (Zuckerman, 1979).

Αναφορικά με τη συνεργασία, έχει φανεί ότι τα άτομα με υψηλό βαθμό αναζήτησης συγκινήσεων τείνουν να συμπεριφέρονται περισσότερο συνεργατικά συγκρινόμενα με τα άτομα με χαμηλό βαθμό (Boone et al., 1999a). Το εύρημα αυτό οι συγγραφείς το ερμήνευσαν βασιζόμενοι στο ότι, σε παίγνια τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου, για να επιτευχθεί η συνεργασία θα πρέπει ένας από τους δύο εταίρους να "σπάσει τον πάγο" και να αναλάβει το ρίσκο να κάνει συνεργατική επιλογή, προκειμένου έτσι να δημιουργήσει τις ιδανικές συνθήκες για αμοιβαία συνεργασία σε μελλοντικές συναλλαγές -μέσω της επίδειξης καλής πρόθεσης και της εμπιστοσύνης (Pruitt & Kimmel, 1977). Επομένως, λόγω του ρίσκου που συνεπάγεται μια τέτοια στρατηγική, τα άτομα που χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό αναζήτησης συγκινήσεων και αναζητούν το ρίσκο φαίνεται να είναι πιο συνεργατικά.

Φύλο. Οι έρευνες που έχουν εστιάσει στη μελέτη της συσχέτισης μεταξύ του φύλου και της συνεργατικής συμπεριφοράς παρουσιάζουν αντιφατικά αποτελέσματα. Σε γενικές γραμμές, οι γυναίκες φαίνεται να είναι πιο ευγενικές (Conway, Pizzamiglio, & Mount, 1996· Eagly & Steffen, 1984), περισσότερο προσήνεις (Feingold, 1994), περισσότερο υποστηρικτικές προς το φιλικό τους περιβάλλον (Oswald, Clark, & Kelly, 2004) και περισσότερο συνεργατικές όταν πρόκειται για ομάδες του ίδιου φύλου (Chatman & O'Reilly, 2004) σε σχέση με τους άντρες. Από την άλλη πλευρά, οι άνδρες έχει φανεί να βοηθούν σε μεγαλύτερο βαθμό – σε σχέση με τις γυναίκες- αγνώστους που βρίσκονται σε ανάγκη (Eagly & Crowley, 1986) και να είναι περισσότερο συνεργατικοί όταν ανήκουν σε ομάδες (Gabriel & Gardner, 1999).

Ο Maccoby (1990) εξέτασε το βαθμό στον οποίο το φύλο διαφοροποιεί τη συμπεριφορά των ατόμων σε μια σειρά κοινωνικών συμπεριφορών, συμπεριλαμβανομένης και της συνεργασίας, και παρόλο που εντόπισε κάποιες διαφορές, κατέληξε στο ότι το φύλο δε φαίνεται να διαφοροποιεί συστηματικά τη συνεργατική συμπεριφορά των ατόμων. Αντίστοιχο είναι το συμπέρασμα που καταλήγουν μια σειρά ερευνητών που μελέτησαν το φύλο σε σχέση με τη συνεργατική συμπεριφορά στο πλαίσιο κοινωνικών διλημάτων (π.χ. Eckel & Grossman, 2001· Solnick, 2001) και παιγνίων (π.χ. Andreoni & Vesterlund, 2001· Bolton & Katok, 1995· Dufwenberg & Muren, 2006).

Ενδεικτικά αναφέρονται κάποια ερευνητικά ευρήματα στο πλαίσιο παιγνίων κοινωνικών αγαθών. Ενώ έχει δειχθεί ότι οι άνδρες είναι περισσότερο συνεργατικοί από ότι οι γυναίκες σε ένα παίγνιο κοινωνικών αγαθών, όπου συμμετείχαν σε ομάδες τεσσάρων ατόμων του

ίδιου φύλου (Brown-Kruse & Hummels, 1993), άλλη μια μελέτη έδειξε ότι οι γυναίκες ήταν πιο συνεργατικές από τους άνδρες ανεξαρτήτως του φύλου των μελών της ομάδας που άνηκαν (Nowell & Tinkler, 1994). Ο Stockard και οι συνεργάτες του (Stockard, Van de Kragt, & Dodge, 1988) βρήκαν ότι, σε μεικτές ομάδες, οι γυναίκες ήταν πιο συνεργατικές από ότι οι άνδρες, κυρίως στη συνθήκη που επιτρεπόταν η συζήτηση μεταξύ των μελών της ομάδας. Επίσης, μια άλλη έρευνα κατέληξε στο ίδιο συμπέρασμα, στην οποία όμως τα μεγαλύτερα ποσοστά συνεργασίας των γυναικών άρχισαν να φθίνουν καθώς αυξανόταν ο αριθμός των επαναλήψεων του παιχνιδιού (Cadsby & Maynes, 1998).

Ωστόσο, έχει φανεί να υπάρχει μια αδύναμη αλλά στατιστικώς σημαντική συσχέτιση μεταξύ του φύλου και του προσανατολισμού προς τις αξίες, όπου τα ποσοστά των γυναικών είναι υψηλότερα μεταξύ των ατόμων που διαθέτουν φιλοκοινωνικό προσανατολισμό και τα ποσοστά των ανδρών υψηλότερα μεταξύ των ατόμων που διαθέτουν φιλοατομικό προσανατολισμό (Van Lange et al., 1997). Μία άλλη μετα-ανάλυση μελετών πάνω στο φύλο και την ανταγωνιστικότητα στις διαπραγματεύσεις (Walters, Stuhlmacher, & Meyer, 1998) έδειξε ότι οι γυναίκες τείνουν να εμφανίζονται πιο συνεργατικές από ότι οι άνδρες.

Ο Balliet και οι συνεργάτες του (Balliet, Li, Macfarlan, & Van Vugt 2011), σε μια πρόσφατη μετα-ανάλυση μελετών που έχουν διερευνήσει τη σχέση μεταξύ φύλου και συνεργατικής συμπεριφοράς στο πλαίσιο κοινωνικών διλημμάτων, έδειξε ότι οι άνδρες είναι πιο συνεργατικοί όταν συνεργάζονται με άνδρες από ότι οι γυναίκες όταν συνεργάζονται με γυναίκες, ενώ οι γυναίκες είναι πιο συνεργατικές από τους άνδρες σε συναλλαγές όπου οι ομάδες των εταίρων είναι μεικτού φύλου. Επίσης, έδειξαν ότι σε περιπτώσεις επαναλαμβανόμενων συναλλαγών, οι άνδρες κατά κανόνα φάνηκε να είναι περισσότερο συνεργατικοί από τις γυναίκες. Οι συγγραφείς υποστηρίζουν ότι τα ανάμεικτα αποτελέσματα σχετικά με την επίδραση του φύλου στη συνεργασία, στοιχείο που διαχρονικά παρατηρείται στις σχετικές μελέτες, έχουν να κάνουν με το ότι διαμεσολαβούν άλλοι παράγοντες, καταστασιακής υφής, οι οποίοι φαίνεται να επηρεάζουν σημαντικά τη σχέση αυτή και τελικά να την καθορίζουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Στόχοι, Προβληματική, Υποθέσεις και Μέθοδοι

Προτού παρουσιαστούν αναλυτικά οι διερευνητικές και πειραματικές μελέτες της παρούσας διατριβής, κρίνεται απαραίτητο να προσδιοριστεί η βάση της προβληματικής της, να συγκεκριμενοποιηθούν οι στόχοι της και να τεθούν οι επιμέρους προβληματισμοί και υποθέσεις ανά θεματική ενότητα.

2.1 Συνθέτοντας από τις Θεωρίες

Η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεξάρτησης μπορεί να θεωρηθεί ως την πρώτη θεωρητική προσέγγιση που επιχείρησε να ενσωματώσει στη μελέτη της συνεργατικής συμπεριφοράς την οπτική των ενδοατομικών μεταβλητών. Εμπνέοντας ένα ευρύ ρεύμα ερευνών, ανέδειξε το πλαίσιο αλληλεξάρτησης των επιδιώξεων ενός ατόμου με τις αντίστοιχες επιδιώξεις των εταίρων του ως τον –κατεξοχήν- καθοριστικό παράγοντα επιλογής συνεργατικών στρατηγικών και συμπεριφορών. Είναι χαρακτηριστικό δε ότι το πλαίσιο αλληλεξάρτησης φάνηκε να αποτελεί ένα προδιαθεσικό ανθρώπινο χαρακτηριστικό που συνεπάγεται μια σταθερή προτίμηση για συγκεκριμένα πρότυπα οφελών για τον εαυτό και για τους άλλους, τον προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες.

Από την άλλη, το θεωρητικό μοντέλο που προτείνει η Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων αποτελεί μία από τις σημαντικότερες και πιο άρτιες προσεγγίσεις των καταστασιακών παραγόντων που συμβάλλουν στην ανάπτυξη συνεργατικών ή μη συμπεριφορών, όταν απουσιάζουν οι φιλικές σχέσεις ή κάποια εξωτερική δύναμη-εξουσία που να επιβάλλει τη συνεργασία. Το μοντέλο συνεργασίας που προτείνει ο Axelrod (1984) πρεσβεύει ότι η συνεργατική συμπεριφορά αποτελεί μια στρατηγική συμπεριφορά που τα άτομα μπορούν να επιλέξουν, μεταξύ άλλων, κάτω από πολύ συγκεκριμένες συνθήκες (όπως έχουν αναλυθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο). Υπό την οπτική αυτή, το αν κάποιος θα συμπεριφερθεί συνεργατικά, ή όχι, φαίνεται να μην αποτελεί αποτέλεσμα των ορθολογικών προτιμήσεών του ή των τάσεών του προς τη συνεργατικότητα, αλλά της ορθολογικής λειτουργικότητας, με όρους αποτελεσματικότητας και ευρωστότητας, που συνεπάγεται η επιλογή μιας στρατηγικής για το ίδιο το άτομο και τους εταίρους του μέσα στις δεδομένες συνθήκες όπου καλείται να δράσει.

Με την πρώτη ανάγνωση του κυρίαρχου αυτού μοντέλου και των βασικών αρχών του φαίνεται να μη γίνεται καμία αναφορά στο τι προκαλεί την επιλογή μιας συνεργατικής στρατηγικής. Μοιάζει να αγνοεί τόσο τους κοινωνικούς και ιδεολογικούς όσο και τους προδιαθεσικούς και ενδοατομικούς παράγοντες που ενδεχομένως να επηρεάζουν σε κάποιο βαθμό την επιλογή της συνεργασίας και υπογραμμίζει μόνο την επίδραση των καταστασιακών μεταβλητών. Χαρακτηριστικό είναι ότι η θεωρία βρίθει κανόνων και αρχών αναφορικά με τα πρότυπα συμπεριφοράς σε κάθε πιθανή κατάσταση και συνθήκη ενός παιγνίου. Λόγου χάριν, ο βασικός κανόνας της στρατηγικής Tit-for-Tat είναι ο εξής: «Παίζω συνεργατικά στην πρώτη κίνηση και μετά συμπεριφέρομαι όπως ο συμπαίκτης μου» (Axelrod & Hamilton, 1981).

Ωστόσο, μελετώντας κανείς βαθύτερα, με μια πιο προσεκτική ματιά, την προσέγγιση της συνεργατικής συμπεριφοράς από την Εξελικτική Θεωρία Παιγνίων και τις μετέπειτα μελέτες του Axelrod, μπορεί να διακρίνει την αναφορά σε -τουλάχιστον- δύο παραμέτρους που αφορούν στο άτομο: την καλοπροαίρετη διάθεση και την επιείκεια. Ο Axelrod (1984) σημειώνει ότι μία από τις βασικές προϋποθέσεις για την εκδήλωση της συνεργατικής συμπεριφοράς είναι η καλοπροαίρετη διάθεση και την προσδιορίζει ως τη συνεργατική διάθεση των εμπλεκόμενων μερών μιας συναλλαγής ως προς τους εταίρους τους. Ακόμα μία βασική προϋπόθεση είναι η επιείκεια προς τους εταίρους, την οποία ορίζει ως τη μη επανάληψη στην απόδοση αντίποινων.

Επιπροσθέτως, ένα άλλο, σχετικά πρόσφατο ερευνητικό ρεύμα προερχόμενο από το χώρο μελέτης της ανθρώπινης προσωπικότητας και των ατομικών διαφορών έχει καταδείξει ότι η συνεργατική και η ανταγωνιστική συμπεριφορά αντίστοιχα φαίνεται να συσχετίζεται (α) με ορισμένα σταθερά χαρακτηριστικά προσωπικότητας, όπως είναι η προσήνεια, η εξωστρέφεια, η εντιμότητα και η ταπεινοφροσύνη, (β) με ψυχοκοινωνικές μεταβλητές, όπως η έδραση ελέγχου, (γ) με διαπροσωπικές προδιαθέσεις, όπως η αυτορρύθμιση και η αναζήτηση συγκινήσεων, η διορατικότητα, κ.λπ..

Η συνολική θεώρηση των παραπάνω δίνει σαφείς ενδείξεις για τη συνθετότητα της φύσης του φαινομένου της συνεργασίας. Επιπλέον, καθιστά εμφανή την αναγκαιότητα περαιτέρω διερεύνησης του ενδεχόμενης αλληλεπίδρασης των ενδοατομικών, των κοινωνικών και των καταστασιακών-περιβαλλοντικών παραμέτρων που δύναται να επηρεάζουν την ανάδυση της συνεργατικής συμπεριφοράς.

2.2 Οι Στόχοι της Διατριβής

Η διατριβή προσεγγίζει την έννοια της συνεργασίας μέσα από μία συνθετική ματιά. Σε πρώτο επίπεδο εξετάζει την επίδραση συγκεκριμένων προδιαθεσικών και καταστασιακών-περιβαλλοντικών παραμέτρων στη διαμόρφωση των μη συνεργατικών στάσεων. Συγκεκριμένα, όσον αφορά τους προδιαθεσικούς παράγοντες, μελετάται η σχέση μεταξύ (α) του είδους παρακίνησης των ατόμων (μέσα από δύο διαφορετικές θεωρητικές προσεγγίσεις) και (β) των στόχων ζωής των ατόμων και των ομορτιστικών στάσεων. Ενώ, σχετικά με τους καταστασιακούς παράγοντες, μελετάται η σχέση μεταξύ του ελεγκτικού έναντι του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου με τις ομορτιστικές στάσεις.

Σε δεύτερο επίπεδο εξετάζει την επίδραση, αλλά και την αλληλεπίδραση, συγκεκριμένων κοινωνικών, καταστασιακών-περιβαλλοντικών και προδιαθεσικών παραμέτρων στη διαμόρφωση των συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών. Συγκεκριμένα, αναφορικά με τους προδιαθεσικούς παράγοντες, μελετάται η σχέση μεταξύ (α) του είδους παρακίνησης των ατόμων, (β) της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και (γ) παραγόντων προσωπικότητας με τις ομορτιστικές τάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά. Αναφορικά με τους κοινωνικούς και καταστασιακούς-περιβαλλοντικούς παράγοντες, μελετάται η σχέση μεταξύ (α) του ελεγκτικού έναντι του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου και (β) του εταίρου προερχόμενου από την ενδοομάδα έναντι από την εξωομάδα με τις ομορτιστικές τάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά.

Υπενθυμίζεται ότι η συνεργατικότητα θα μελετηθεί σε δύο παράλληλα επίπεδα, στάσης και συμπεριφοράς, καθώς θα εξεταστεί η σχέση μεταξύ των συνεργατικών στάσεων και συμπεριφορών και ο βαθμός στον οποίο αυτή διαμεσολαβείται –ή όχι- από την επίδραση των προαναφερθεισών μεταβλητών.

2.3 Οι Ερευνητικές Υποθέσεις

2.3.1 Η Παρακίνηση των Ατόμων και οι Συνεργατικές έναντι των Ανταγωνιστικών Στάσεων

Η πρώτη έρευνα μελετά τη σχέση του είδους παρακίνησης των ατόμων, με βάση τη Θεωρία του Προσανατολισμού της Αιτιότητας (Deci & Ryan, 1985· 2002· Ryan & Deci, 2000) και των συνεργατικών -έναντι των ανταγωνιστικών- τάσεων των ατόμων, με βάση το τρίπτυχο του προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες.

Η Θεωρία του Προσανατολισμού της Αιτιότητας

Στη βάση της υπόθεσης της ύπαρξης ατομικών διαφορών όσον αφορά την παρακινητική τάση των ατόμων, οι Deci και Ryan (1985) ανέπτυξαν τη Θεωρία του Προσανατολισμού της Αιτιότητας. Ο προσανατολισμός της αιτιότητας αναφέρεται στην τάση του ατόμου να ρυθμίζει τη συμπεριφορά του σε σχέση με το περιβάλλον με τρόπο αυτόνομο ή μη αυτόνομο. Σύμφωνα με τους συγγραφείς (Deci & Ryan, 2002) ο προσανατολισμός αιτιότητας αναφέρεται: (α) στην τάση του ατόμου να είναι αυτόνομο κάτω από διαφορετικές καταστάσεις και κοινωνικά πλαίσια και (β) στον τρόπο που προσαρμόζει τη συμπεριφορά του σε σχέση με τις εκάστοτε συνθήκες και επιταγές του περιβάλλοντος.

Αναλυτικά, περιγράφονται τρεις διακριτοί τύποι προσανατολισμού: ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος (Deci & Ryan, 2002), τάσεις που ενυπάρχουν σε κάθε άτομο σε διαφορετικό βαθμό. Έτσι, ένα άτομο με υψηλά ποσοστά αυτόνομου προσανατολισμού τείνει προς την εσωτερική παρακίνηση ή την καλά εσωτερικευμένη εξωτερική παρακίνηση και επιλέγει συμπεριφορές που ικανοποιούν το προσωπικό του ενδιαφέρον, καθώς λειτουργεί κατά κύριο λόγο με βάση αυτό. Από την άλλη, ένα άτομο με υψηλά ποσοστά ελεγχόμενου προσανατολισμού τείνει προς την εξωτερική παρακίνηση και φαίνεται να προσαρμόζει τη συμπεριφορά του στη βάση κανόνων και ρυθμιστικών παραγόντων του περιβάλλοντος. Τέλος, ένα άτομο με υψηλά ποσοστά απρόσωπου προσανατολισμού διακρίνεται από έλλειψη κινήτρων και απουσία εμπρόθετης δράσης.

Έρευνες (Deci & Ryan, 1985· Hodgins, Koestner, & Duncan, 1996· Koestner, Bernieri, & Zuckerman, 1992· Vallerand, 1997· Williams, Grow, Freedman, Ryan, & Deci, 1996) έχουν δείξει ότι: (α) τα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό χαρακτηρίζονται από υψηλά ποσοστά αυτοπραγμάτωσης, αυτοεκτίμησης, ανάπτυξης του εγώ, έχουν ικανοποιητικές διαπροσωπικές σχέσεις και υψηλούς δείκτες ευημερίας, (β) τα άτομα με ελεγχόμενο προσανατολισμό έχουν χαμηλούς δείκτες ευημερίας, υψηλά ποσοστά επίγνωσης εαυτού, αμυντικής λειτουργίας και δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην αμοιβή και άλλα εξωτερικά κίνητρα, και (γ) τα άτομα με απρόσωπο προσανατολισμό χαρακτηρίζονται από εξωτερική έδραση ελέγχου, χαμηλή αυτοεκτίμηση και υψηλά ποσοστά κατάθλιψης.

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, το μεγαλύτερο μέρος των ερευνών που έχουν γίνει πάνω στη μελέτη της επίδρασης των διαπροσωπικών προδιαθέσεων στη συνεργατικότητα έχει επικεντρωθεί στην έννοια του προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες. Ωστόσο, ο

προσανατολισμός προς τις κοινωνικές αξίες έχει μελετηθεί ελάχιστα στο πλαίσιο των δυναμικών της προσωπικότητας και δεν έχει μελετηθεί καθόλου σε σχέση με ευρύτερα μοτίβα παρακίνησης, όπως ο προσανατολισμός της αιτιότητας.

Χαρακτηριστικά, μόνο μια μελέτη (Sheldon & McGregor, 2000) επιχείρησε να εντάξει τον προσανατολισμό προς τις κοινωνικές αξίες στο ευρύτερο πλαίσιο του προσανατολισμού προς τις εξωτερικές αξίες (Kasser & Ryan, 1993· 1996). Στο πλαίσιο αυτής, ερευνήθηκε η επίδραση του προσανατολισμού προς τις κοινωνικές αξίες και του προσανατολισμού προς τις εξωτερικές αξίες στην επιλογή στρατηγικών συγκομιδής αγαθών στο πλαίσιο Διλημμάτων Κοινών Αγαθών. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι και οι δύο έννοιες είχαν σημαντική επίδραση στην ανταγωνιστική συμπεριφορά, όπου φάνηκε ότι τα αυτόνομα και εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα συμπεριφέρονταν περισσότερο ανταγωνιστικά, εξασφαλίζοντας μεγαλύτερα κέρδη, από τα ελεγχόμενα και εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα (Sheldon & McGregor, 2000).

Επιπλέον, έχει βρεθεί θετική συσχέτιση μεταξύ της αυτονομίας και της κολεκτιβιστικής συμπεριφοράς (Kim, Butzel, & Ryan, 1998), ενώ μια πολύ πρόσφατη έρευνα (Sakalaki & Foussiani, 2012a) έδειξε ότι ο προσανατολισμός της αιτιότητας ατόμων με ομορτυνιστική τάση ήταν ελεγχόμενος ή απρόσωπος και ότι η συνεργατική συμπεριφορά, όπως μετρήθηκε στο παίγνιο της Εμπιστοσύνης, είχε στατιστικά σημαντική αρνητική συσχέτιση με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό. Άλλα ερευνητικά ευρήματα έχουν επισημάνει τη θετική συσχέτιση μεταξύ της συνεργασίας και της εσωτερικής έδρασης ελέγχου (π.χ. Boone et al., 1999a), καθώς και τη θετική συσχέτιση μεταξύ των ομορτυνιστικών, εκμεταλλευτικών τάσεων και της εξωτερικής έδρασης ελέγχου όσον αφορά τις οικονομικές ενισχύσεις (Sakalaki et al., 2009).

Η έννοια της αυτονομίας, όπως ορίζεται από τη θεωρία του Αυτοκαθορισμού, δεν περιλαμβάνει στοιχεία όπως η ανταγωνιστικότητα, ο ατομικισμός και ο εγωισμός, αλλά εντοπίζεται στην έννοια της θέλησης για κάθε δράση, εξαρτώμενη ή μη, κολεκτιβιστική ή ατομικιστική. Ωστόσο, δεδομένης της εξωτερικότητας που χαρακτηρίζει τα ομορτυνιστικά άτομα και τα άτομα που επιλέγουν μη συνεργατικές συμπεριφορές, καθώς και του ελεγχόμενου ή/και απρόσωπου προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς που τα χαρακτηρίζει, αναμένεται ότι τα μη αυτόνομα άτομα θα τείνουν να υιοθετούν ένα μάλλον ανταγωνιστικό και όχι ατομικιστικό ή συνεργατικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του ατομικού τους κέρδους. Με βάση τα παραπάνω, η υπόθεση έχει ως εξής:

✓ τα άτομα με ελεγχόμενο προσανατολισμό αναμένεται να υιοθετούν περισσότερο το ανταγωνιστικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του ατομικού συμφέροντος σε σύγκριση με τα άτομα που χαρακτηρίζονται από αυτόνομο ή απρόσωπο προσανατολισμό.

2.3.2 Οι Στόχοι Ζωής των Ατόμων και οι Ανταγωνιστικές Στάσεις

Η δεύτερη έρευνα μελετά τη σχέση των στόχων των ατόμων, με βάση τη Θεωρία του Περιεχομένου των Στόχων (Kasser & Ryan, 1996) και των ανταγωνιστικών τάσεων, με βάση το κατασκεύασμα του Οικονομικού Προσανατολισμού.

Η Θεωρία του Περιεχομένου των Στόχων

Μια σχετικά πρόσφατη επιμέρους υποθεωρία της θεωρίας του Αυτοκαθορισμού είναι η Θεωρία του Περιεχομένου των Στόχων (Kasser & Ryan, 1993· 1996). Σύμφωνα με αυτή, υπάρχουν δύο διαφορετικά είδη στόχων, οι εσωτερικοί που αφορούν στόχους όπως η υγεία, η προσωπική ανάπτυξη, η κοινωνική προσφορά και οι κοινωνικές σχέσεις και οι εξωτερικοί που αφορούν στόχους όπως ο υλισμός, η φήμη, η κοινωνική καταξίωση και η οικονομική επιτυχία.

Οι Kasser και Ryan (1993· 1996) διερεύνησαν τις διαφορές στην έμφαση που δίνουν τα άτομα σχετικά με τους εσωτερικούς και τους εξωτερικούς στόχους σε σχέση με την ευημερία τους. Βρήκαν ότι όταν τα άτομα αξιολογούσαν ως σημαντικούς τους εσωτερικούς στόχους, φάνηκε να είχαν υψηλότερα ποσοστά αυτοεκτίμησης και αυτοπραγμάτωσης και χαμηλότερα ποσοστά κατάθλιψης και άγχους. Παράλληλα, όταν τα άτομα αξιολογούσαν ως σημαντικούς τους εξωτερικούς στόχους, φάνηκε να είχαν χαμηλά ποσοστά ευημερίας. Αντίστοιχα αποτελέσματα επεσήμανε και η μελέτη των Sheldon και Kasser (1998), όπου η ευημερία δείχθηκε να αυξάνεται από την επίτευξη εσωτερικών στόχων, ενώ η επιτυχία σε εξωτερικούς στόχους φάνηκε να έχει μικρό όφελος για τα άτομα.

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Όπως έχει ήδη αναφερθεί στην προηγούμενη ενότητα, αρκετά ερευνητικά δεδομένα συντείνουν στην κατάδειξη της θετικής συσχέτισης μεταξύ της εξωτερικής έδρασης ελέγχου και των ομορπονιστικών, εκμεταλλευτικών στάσεων και της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, όπως και στην επισήμανση της θετικής συσχέτισης μεταξύ της εσωτερικής έδρασης ελέγχου και της συνεργατικότητας.

Πέρα από αυτά, οι Kasser και Ryan (1993) έδειξαν ότι οι προσδοκίες για αυτοαποδοχή και η επίτευξη αισθήματος του ανήκειν στην κοινότητα συσχετίζονται θετικά με την αυτοπραγμάτωση και τη ζωντάνια, ενώ η έμφαση στην οικονομική επιτυχία σχετίζεται με χαμηλότερη ψυχολογική προσαρμογή. Μάλιστα, από τη μελέτη τους φάνηκε ότι τα άτομα που θέτουν ως πρωταρχικό στόχο την οικονομική τους επιτυχία τείνουν στον ελεγχόμενο προσανατολισμό και επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες σχετικά με τα κίνητρά τους (Kasser & Ryan, 1993). Το εύρημα αυτό έχει φανεί να ισχύει και για τα άτομα που χαρακτηρίζονται από υψηλά ποσοστά οπορτουνισμού, τα οποία τείνουν να αποδίδουν εξωτερικά αίτια στις οικονομικές τους ενισχύσεις (Sakalaki et al., 2009), πράγμα που σημαίνει ότι υπερεκτιμούν το ρόλο της τύχης ως πηγή των οικονομικών τους ενισχύσεων και υποτιμούν το ρόλο εσωτερικών, ατομικών παραγόντων όπως η ατομική προσπάθεια και η σκληρή δουλειά.

Παράλληλα, έχει δειχθεί ότι η μη συνεργατική στρατηγική του οπορτουνισμού συσχετίζεται αρνητικά με τη σύναψη στενών και σταθερών σχέσεων με τους εταίρους (Sakalaki & Fousiani, 2012b), στοιχείο που μας υποδεικνύει ότι οι οπορτουνιστές ενδιαφέρονται λιγότερο για το ανήκειν στην κοινότητα και την ενασχόληση με το κοινωνικό σύνολο. Επιπλέον, η ίδια έρευνα έδειξε ότι η συνεργατική συμπεριφορά που επιδεικνύουν τα άτομα στο παίγνιο της εμπιστοσύνης συσχετίζεται θετικά με την δηλωμένη τάση τους να συνάπτουν στενές και σταθερές σχέσεις με τους εταίρους τους. Στην ίδια κατεύθυνση, βρίσκονται και τα αποτελέσματα της μελέτης των Dugatkin και Wilson (1991), η οποία έδειξε ότι τα άτομα που επιδεικνύουν μη συνεργατική συμπεριφορά προτιμούν σαφώς πιο πρόσκαιρους και ευκαιριακούς δεσμούς από ότι τα άτομα που επιδεικνύουν συνεργατική συμπεριφορά. Με βάση τα παραπάνω, μπορούμε να αναμένουμε ότι:

✓ τα άτομα που σκοράρουν υψηλά στην κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού αναμένεται να εστιάζουν περισσότερο στους εξωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η εικόνα και η φήμη, και λιγότερο σε εσωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η προσωπική ανάπτυξη, η υγεία, οι σχέσεις και το αίσθημα του ανήκειν στην κοινότητα σε σύγκριση με τα άτομα που σκοράρουν χαμηλά στην κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού.

2.3.3 Τα Ελεγκτικά έναντι των Υποστηρικτικών της Αυτονομίας Πλαισίων, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά

Η τρίτη έρευνα και το πρώτο πείραμα μελετούν τη σχέση των ελεγκτικών έναντι των υποστηρικτικών της αυτονομίας πλαισίων, με βάση τη Θεωρία του Αυτοκαθορισμού (Deci & Ryan, 1985· 2002), των ανταγωνιστικών στάσεων, με βάση την κλίμακα του Οικονομικού Προσανατολισμού, και της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, όπως μετρήθηκε με το παίγνιο του Δικτάτορα, αντίστοιχα. Στην έρευνα 3, οι συμμετέχοντες/ουσες ήταν εργαζόμενοι και διερευνήθηκε η αντίληψή τους σχετικά με το βαθμό αυτονομίας ή ελέγχου του περιβάλλοντος που εργάζονται, όπως οι ίδιοι το καταγράφουν. Στο πείραμα 1, η μεταβλητή του πλαισίου εγχειρηματοποιήθηκε και οι συμμετέχοντες/ουσες ήταν φοιτητές/-ριες.

Τα Ελεγκτικά έναντι των Υποστηρικτικών της Αυτονομίας Πλαίσια

Η θεωρία του Αυτοκαθορισμού προτείνει ότι η υποστήριξη της αυτονομίας φαίνεται να είναι ο σημαντικότερος κοινωνικός παράγοντας πλαισίου που προβλέπει την ταυτοποίηση και την ενσωμάτωση, κι επομένως την αυτόνομη συμπεριφορά (Deci & Ryan, 2002), η οποία στους οργανισμούς αφορά το γενικό διαπροσωπικό προσανατολισμό που έχει ο προϊστάμενος ή η διοίκηση της οργάνωσης (Deci, Connell, & Ryan, 1989).

Πιο συγκεκριμένα, ο διαπροσωπικός προσανατολισμός των προϊσταμένων μπορεί να είναι υποστηρικτικός της αυτονομίας, που αυτό σημαίνει ότι ο προϊστάμενος κατανοεί και γνωρίζει τις απόψεις των υφισταμένων του, διακινεί τις πληροφορίες που θέλει και περνά τη διοικητική γραμμή με τρόπο μη χειριστικό, προσφέρει ευκαιρίες επιλογής, ενθαρρύνει την προσωπική πρωτοβουλία και αναδεικνύει τις ικανότητες των εργαζομένων ή να είναι ελεγκτικός και να υποσκάπτει την αυτονομία των εργαζομένων, που αυτό σημαίνει ότι ο προϊστάμενος επιβάλλει στους εργαζόμενους να σκέφτονται και να δρουν με ένα συγκεκριμένο τρόπο, δεν είναι κοντά στους εργαζόμενούς του και δεν αφογκράζεται τις ανάγκες και τα προβλήματά τους, καταστέλλοντας έτσι κάθε είδους πρωτοβουλία (Deci, Eghrari, Patrick, & Leone, 1994). Ενδιαφέρουσα είναι η παρατήρηση του Baard και των συνεργατών του (Baard, Deci, & Ryan, 2004) ότι η υποστήριξη της αυτονομίας δεν αφορά σε ένα χαρακτηριστικό του εργασιακού πλαισίου, αλλά στο διαπροσωπικό κλίμα που καλλιεργεί ο προϊστάμενος σε σχέση με τους υφισταμένους του και σε σχέση με την διεκπεραίωση των διοικητικών λειτουργιών, όπως είναι η στοχοθέτηση, η λήψη αποφάσεων και το πλάνο εργασίας.

Πλαίσια τα οποία χαρακτηρίζονται από τις έννοιες της ελεύθερης επιλογής (Zuckerman, Porac, Lathin, Smith, & Deci, 1978) και της θετικής ανατροφοδότησης (Deci, 1975) γίνονται αντιληπτά από τα άτομα ως υποστηρικτικά της αυτονομίας, τα λεγόμενα πληροφοριακά πλαίσια (Deci et al., 1989). Αντιθέτως, πλαίσια που χαρακτηρίζονται από αμοιβές ανάλογα με τη θέση κάποιου (Ryan, Mims, & Koestner, 1983), προθεσμίες που πρέπει να τηρηθούν (Amabile, De Jong, & Lepper, 1976), απειλή κυρώσεων (Deci & Cascio, 1972), συνεχή παρακολούθηση και αξιολογήσεις (Lepper & Greene, 1975) γίνονται αντιληπτά από τα άτομα ως ελεγκτικά.

Εντούτοις, πιο σύγχρονες έρευνες δείχνουν ότι παρόλο που κάθε πρακτική τείνει να έχει μια συγκεκριμένη λειτουργική σημασία, το πώς θα γίνει αντιληπτή σε ένα δεδομένο πλαίσιο εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον τρόπο με τον οποίο η διοίκηση θα το επικοινωνήσει στους εργαζόμενους της (Koestner, Ryan, Bernieri, & Holt, 1984· Ryan et al, 1983). Έτσι, για παράδειγμα η τήρηση μιας προθεσμίας μπορεί να γίνει αντιληπτή όχι μόνο ως ελεγκτική πρακτική, αλλά και ως υποστηρικτική της αυτονομίας σε ένα διαφορετικό διαπροσωπικό πλαίσιο (Koestner et al, 1984).

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Ευρήματα πολλών ερευνών τονίζουν ότι τα περιβάλλοντα που υποστηρίζουν την αυτονομία προωθούν τον αυτοκαθορισμό (Deci et al., 1989), την εσωτερίκευση και την ενσωμάτωση της εξωτερικής κινητοποίησης (Black & Deci, 2000) κι αποφέρουν θετικές συνέπειες, όπως ενίσχυση της αυτόνομης παρακίνησης (Grolnick & Ryan, 1989· Deci & Ryan, 1985), μεγαλύτερη εσωτερίκευση των αξιών που είναι σχετικές με την αυτονομία (Williams & Deci, 1996), υψηλότερα ποσοστά εμπιστοσύνης και αφοσίωσης στον οργανισμό (Pajak & Glickman, 1989), καλύτερη σωματική και ψυχολογική ευημερία, μεγαλύτερη εργασιακή ικανοποίηση και μικρότερο αριθμό απουσιών στην εργασία (Blais & Briere, 1992).

Από την άλλη, έχει δειχθεί ότι τα περιβάλλοντα που γίνονται αντιληπτά ως ελεγκτικά μειώνουν σημαντικά το αίσθημα αυτονομίας των ατόμων και το βαθμό της εσωτερικής τους παρακίνησης (Baker, Jensen, & Murphy, 1988· Enzle & Anderson, 1993· Lepper & Green, 1975· Strickland, 1958). Συγκεκριμένα, στη μελέτη του Baker και των συνεργατών του (1988) φάνηκε ότι η εσωτερική παρακίνηση των ατόμων μειώθηκε όταν τους προσφέρθηκαν εξωτερικές αμοιβές, ενώ στη μελέτη των Enzle και Anderson (1993) φάνηκε ότι οι πρακτικές

ελέγχου και παρακολούθησης που ακολουθούσε η επιχείρηση επηρέασαν αρνητικά το βαθμό της αυτόνομης, εσωτερικής παρακίνησής τους.

Οι Ghoshal και Moran (1996) υποστηρίζουν ότι ο ιεραρχικός έλεγχος που ασκείται στο πλαίσιο μιας επιχείρησης μπορεί να ενισχύσει τόσο τις οπορτουμιστικές τάσεις όσο και την οπορτουμιστική συμπεριφορά των εργαζομένων, καθώς ο μηχανισμός του ελέγχου συμβάλλει στη δημιουργία ενός αρνητικού αισθήματος όσον αφορά την πρόθεση των εργαζομένων προς την επιχείρηση και οι εργαζόμενοι νιώθουν ότι δεν τους εμπιστεύονται ή δεν τους θεωρούν αξιόπιστους. Η μελέτη των Provan και Skinner (1989) πράγματι έδειξε ότι η οπορτουμιστική συμπεριφορά των πωλητών μιας εταιρείας είχε θετική συσχέτιση με τον έλεγχο που ασκούσαν οι προϊστάμενοί τους επί των αποφάσεών τους.

Στο πλαίσιο αυτό, μπορεί να θεωρηθεί ότι τα πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως ελεγκτικά ή είναι πράγματι ελεγκτικά, και επομένως θα χαρακτηρίζονται από χαμηλά επίπεδα αυτονομίας, θα ενισχύσουν τα ποσοστά του οικονομικού οπορτουμισμού και την ανταγωνιστικής συμπεριφοράς. Δεδομένης μάλιστα της θετικής συσχέτισης μεταξύ του αυτόνομου προσανατολισμού και της εσωτερικότητας με τον οικονομικό οπορτουμισμό και τη μη συνεργατική συμπεριφορά, θεωρείται ότι τα άτομα που είναι εξωτερικώς παρακινούμενα θα έχουν υψηλότερα ποσοστά οπορτουμιστικών τάσεων και ανταγωνιστικής συμπεριφοράς όταν βρίσκονται σε αντιλαμβανόμενα ως ελεγκτικά ή πράγματι ελεγκτικά πλαίσια παρά όταν βρίσκονται σε αντιλαμβανόμενα ως υποστηρικτικά ή υποστηρικτικά της αυτονομίας.

Με βάση τα παραπάνω, οι υποθέσεις διαμορφώνονται ως εξής:

- ✓ *αναμένεται να υπάρχει αρνητική συσχέτιση μεταξύ της μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Οπορτουμισμού και των αντιλαμβανόμενων ως υποστηρικτικών της αυτονομίας πλαισίων*
- ✓ *αναμένεται να σημειωθούν υψηλότερα ποσοστά ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στο ελεγκτικό πλαίσιο σε σχέση με το υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο*
- ✓ *τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα αναμένεται να έχουν υψηλότερα ποσοστά οπορτουμιστικών στάσεων όταν βρίσκονται σε πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως μη υποστηρικτικά της αυτονομίας σε σχέση με τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα που βρίσκονται σε αντίστοιχα πλαίσια*

✓ τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα αναμένεται να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

2.3.4 Η Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά

Η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία μελετάται σε σχέση με τις ανταγωνιστικές τάσεις, με βάση την κλίμακα του Οικονομικού Προσανατολισμού, και την ανταγωνιστική συμπεριφορά, όπως μετρήθηκε με το παίγνιο του Δικτάτορα.

Η Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία

Οι Sidanius και Pratto (1993) ανέπτυξαν τη Θεωρία της Κοινωνικής Κυριαρχίας, η οποία υποστηρίζει ότι οι κοινωνίες προκειμένου να ελαχιστοποιήσουν τις διαμάχες μεταξύ των ομάδων δημιουργούν μηχανισμούς κοινωνικής συναίνεσης μέσα από την (ανα)παραγωγή ιδεολογιών που προωθούν την ανωτερότητα μιας ομάδας έναντι μιας άλλης. Οι ιδεολογίες που προάγουν ή διατηρούν την ανισότητα των ομάδων είναι τα εργαλεία που νομιμοποιούν ουσιαστικά τη διάκριση, γνωστές ως «νομιμοποιητικοί μύθοι» (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994).

Στο πλαίσιο της θεωρίας αυτής, οι συγγραφείς αναφέρονται σε ένα διακριτό προδιαθεσικό χαρακτηριστικό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία που αφορά στο βαθμό που ένα άτομο επιθυμεί η ομάδα που ανήκει να είναι ανώτερη από άλλες (Sidanius & Pratto, 1993· Sidanius, Pratto, Martin, & Stallworth, 1991). Και ενώ οι εμπνευστές της έννοιας τη θεωρούν ως ένα χαρακτηριστικό προσωπικότητας του ατόμου, σύγχρονες προσεγγίσεις την ανάγουν σε μεταβλητή κοινωνικού-ιδεολογικού χαρακτήρα (Duckitt, 2001). Η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία θεωρείται ως μια γενικότερη τάση των ατόμων προς τις διομαδικές σχέσεις, που αντανάκλα την πίστη τους σχετικά με το αν προτιμούν ισότιμες ή ιεραρχικές σχέσεις (Pratto et al., 1994). Τα άτομα που χαρακτηρίζονται από υψηλά ποσοστά επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία έχουν ένα σύστημα πεποιθήσεων που νομιμοποιεί την υπεροχή τους, ενώ ταυτόχρονα φαίνεται να είναι πολύ αφοσιωμένα στην ομάδα που ανήκουν, σε αντίθεση με τα άτομα που έχουν χαμηλά ποσοστά (Sidanius & Pratto, 1993).

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία έχει φανεί ότι συσχετίζεται θετικά με τον νευρωτισμό και αρνητικά με την εξωστρέφεια, το ενδιαφέρον για τους άλλους, την αίσθηση του ανήκειν, την ανοχή και τον αλτρουισμό (Pratto et al., 1994). Επίσης, η ίδια μελέτη έδειξε ότι σχετίζεται θετικά με την πίστη σε εθνικιστικές και ρατσιστικές απόψεις και αρνητικά με την υποστήριξη προγραμμάτων κοινωνικής πολιτικής και δικαιωμάτων μειονοτήτων. Άλλες έρευνες έχουν δείξει την ύπαρξη θετικής συσχέτισης μεταξύ της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και της υπαγωγής σε ομάδες υψηλού κύρους και υψηλού κοινωνικο-οικονομικού επιπέδου (Sidanius, Levin, Liu, & Pratto, 2000). Αυτό φαίνεται να συμβαίνει διότι για τα άτομα με υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία είναι σημαντικό να διατηρούν τα προνόμιά τους στους κοινωνικούς και οικονομικούς πόρους. Επιπλέον, έχει φανεί ότι η αντίληψη πως ο κόσμος που ζούμε είναι ανταγωνιστικός (Sibley, Wilson, & Duckitt, 2007· Van Hiel, Cornelis, & Roets, 2007) και ότι η αντίληψη πως ο κόσμος που ζούμε είναι επικίνδυνος (Perry, Sibley & Duckitt, 2013) συσχετίζονται θετικά με την επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας.

Δεδομένου ότι οι σύγχρονες κοινωνίες είναι δομημένες στη βάση ιεραρχιών και ότι τα άτομα με υψηλά ποσοστά επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία τείνουν στο να διατηρήσουν την υπεροχή τους έναντι των άλλων ατόμων, θεωρείται ότι η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία θα συσχετίζεται θετικά με τις οπορτουνιστικές τάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά, καθώς μέσω αυτών θα μπορέσουν να διατηρήσουν τη θέση υπεροχής τους στην κοινωνική ιεραρχία.

Με βάση τα παραπάνω, μπορούμε να αναμένουμε ότι:

- ✓ *θα υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Οπορτουνισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία*
- ✓ *τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας θα συμπεριφέρονται περισσότερο ανταγωνιστικά από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας.*

2.3.5 Η Εντιμότητα-Ταπεινότητα, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά

Το χαρακτηριστικό της εντιμότητας-ταπεινότητας, όπως την ορίζει το μοντέλο προσωπικότητας HEXACO, μελετάται σε σχέση με τις ανταγωνιστικές τάσεις, με βάση το

κατασκεύασμα του Οικονομικού Προσανατολισμού, και την ανταγωνιστική συμπεριφορά, όπως μετρήθηκε με το παίγνιο του Δικτάτορα.

Το Μοντέλο Προσωπικότητας των 6 Παραγόντων HEXACO

Στο πεδίο της μελέτης της ανθρώπινης προσωπικότητας, τα τελευταία 10 χρόνια περίπου, έχει κερδίσει έδαφος το Μοντέλο των 6 Παραγόντων της Προσωπικότητας HEXACO (Ashton & Lee, 2007· Lee & Ashton, 2004). Το ακρωνύμιο του μοντέλου προέρχεται από τα αρχικά των 6 παραγόντων που ορίζει ως δομικούς στην ανθρώπινη προσωπικότητα και είναι οι εξής: η εντιμότητα-ταπεινότητα (honesty-humility: H), η συναισθηματικότητα (emotionality: E), η εξωστρέφεια (extraversion: X), η προσήνεια (agreeableness: A), η ευσυνειδησία (conscientiousness: C) και η δεκτικότητα στην εμπειρία (openness to experience: O).

Παρόλο που υπάρχουν αρκετές διαφορές (ενδεικτικά βλέπε Lee, Ogunfowora, & Ashton, 2005) μεταξύ του Μοντέλου HEXACO και του κλασσικού μοντέλου των 5 παραγόντων (Goldberg, 1993· McCrae & Costa, 1989), εστιάζουμε στην εισαγωγή του παράγοντα της εντιμότητας-ταπεινότητας λόγω του ενδιαφέροντος της παρούσας διατριβής. Η εντιμότητα-ταπεινότητα εμπεριέχει στοιχεία όπως η ηθική, η ακεραιότητα, η ειλικρίνεια, η δικαιοσύνη, η απλότητα και η έλλειψη απληστίας (Ashton, Lee, Perugini, et al. 2004). Μάλιστα, οι Lee και Ashton (2004) μετρούν το βαθμό εντιμότητας-ταπεινότητας ενός ατόμου μέσα από προτάσεις που αφορούν την τάση εκμετάλλευσης του άλλου μέσω διακριτικής χειραγώγησης ή ευθείας εξαπάτησης και την πίστη ότι έχουν το δικαίωμα να εκμεταλλευτούν τον άλλο.

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Έχει ήδη μελετηθεί η σχέση των παραγόντων προσωπικότητας που προβλέπει το Μοντέλο των 5 Παραγόντων με τη συνεργατικότητα, τόσο σε επίπεδο στάσεων όσο και σε επίπεδο συμπεριφοράς. Σύντομα, ανακεφαλαιώνονται τα βασικότερα ευρήματα: (α) έχει βρεθεί θετική συσχέτιση της προσήνειας με τις οπορτουνιστικές τάσεις (Sakalaki & Foussiani, 2011) και την ανταγωνιστική, μη συνεργατική συμπεριφορά (Beersma et al., 2003· Graziano et al., 1997· Koole et al., 2001· Ross et al., 2003), (β) έχει βρεθεί αρνητική συσχέτιση μεταξύ της εξωστρέφειας και της συνεργατικής συμπεριφοράς (Koole et al., 2001), αλλά θετική συσχέτιση μεταξύ της διάστασης του ενθουσιασμού του παράγοντα της εξωστρέφειας και της συνεργατικής συμπεριφοράς (Hirsh & Peterson, 2009) και (γ) έχει

βρεθεί θετική συσχέτιση μεταξύ της διάστασης της απόσυρσης του παράγοντα του νευρωτισμού και της συνεργατικής συμπεριφοράς (Hirsh & Peterson, 2009).

Η παρούσα έρευνα, ωστόσο, εστιάζει στη διερεύνηση της σχέσης του παράγοντα της εντιμότητας με τις ανταγωνιστικές στάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά. Ο Frank (1988) αναφέρει ότι η ειλικρίνεια και η εντιμότητα αποτελούν εσωτερικά κίνητρα που οδηγούν σε συνεργατική συμπεριφορά, ακόμη και σε συνθήκες που ο ανταγωνισμός και η εκμετάλλευση δεν τιμωρούνται, ενώ σημειώνει ότι ο οπορτουνισμός είναι μια τάση που οδηγεί σε μη συνεργατική, εκμεταλλευτική συμπεριφορά κάτω από τις ίδιες συνθήκες ατιμωρησίας. Οι δημιουργοί του Μοντέλου HEXACO αναφέρουν χαρακτηριστικά ότι ο παράγοντας της εντιμότητας-ταπεινότητας αντιπροσωπεύει την τάση των ατόμων να είναι δίκαιοι και αυθεντικοί στις συναλλαγές τους με τους άλλους (Ashton & Lee, 2007) και τον συνδέουν με τον αμοιβαίο αλτρουισμό (Ashton & Lee, 2008).

Από ερευνητικά δεδομένα έχει φανεί ότι η εντιμότητα-ταπεινότητα συσχετίζεται αρνητικά με τον εγωισμό, την ψυχοπαθητική προσωπικότητα, την ανηθικότητα, τον Μακιαβελισμό (De Vries & Van Kampen, 2010), καθώς επίσης και με παράνομες συμπεριφορές (Ashton & Lee, 2008· Lee, Ashton, & De Vries, 2005). Επιπλέον, η εντιμότητα-ταπεινότητα έχει βρεθεί να συσχετίζεται αρνητικά με τα τρία χαρακτηριστικά προσωπικότητας που αποτελούν τη λεγόμενη «Σκοτεινή Τριάδα» (Paulhus & Williams, 2002), την ψυχοπάθεια, το Μακιαβελισμό και τον ναρκισσισμό (Lee & Ashton, 2005), τρεις έννοιες στη βάση των οποίων βρίσκονται ποιότητες όπως η χειραγώγηση, η εκμετάλλευση και η υπερβολική εστίαση στον εαυτό.

Με βάση τα παραπάνω, μπορούμε να αναμένουμε τη θετική συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα της εντιμότητας-ταπεινότητας με τις οπορτουνιστικές στάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά.

2.3.6 Οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά προς την Ενδο-ομάδα και την Εξω-ομάδα

Το δεύτερο και το τρίτο πείραμα επικεντρώνονται στη διερεύνηση της σχέσης των ανταγωνιστικών στάσεων και συμπεριφορών σε συνθήκες όπου ο συμπαίκτης προέρχεται από την ενδο-ομάδα και την εξω-ομάδα αντίστοιχα. Συγκεκριμένα, στο δεύτερο πείραμα η καταστασιακή μεταβλητή του συμπαίκτη διακρίθηκε σε συμπαίκτη προερχόμενο από την

ενδο-ομάδα (Ελληνας) και σε συμπαίκτη προερχόμενο από την εξω-ομάδα (Σουηδός). Ο λόγος που επιλέχθηκε η Σουηδία είχε να κάνει με το ότι αποτελεί μια ευρωπαϊκή χώρα γνωστή στον Ελληνικό πληθυσμό, ως προς την οποία δεν υπάρχει κάποιο αρνητικά "χρωματισμένο" κοινωνικό στερεότυπο. Στο τρίτο πείραμα η μεταβλητή της εξω-ομάδας διακρίθηκε σε δύο υποκατηγορίες, εισάγοντας τη συνθήκη του συμπαίκτη προερχόμενου από εξω-ομάδα ανεπτυγμένων χωρών (Νορβηγία, Σουηδία και Ολλανδία), και επομένως υψηλού status, και του συμπαίκτη προερχόμενου από εξω-ομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών (Ιράκ, Ινδία και Πακιστάν), και επομένως χαμηλού status.

Η Δυναμική της Ενδο-ομάδας και της Εξω-ομάδας

Το φαινόμενο της ενδο-ομαδικής εύνοιας και του διομαδικού ανταγωνισμού (βλέπε ενδεικτικά Brewer & Campbell, 1976· Hewstone, Rubin, & Willis, 2002· Rabbie & Horwitz, 1969· Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971 κ.λπ.) αποτελεί τη βάση της δυναμικής μεταξύ των σχέσεων ατόμων που δεν ανήκουν στην ίδια ομάδα. Παρόλο που έχει περιγραφεί σε προηγούμενο κεφάλαιο, συνοπτικά υπενθυμίζεται ότι αφορά στην τάση των ατόμων να αξιολογούν τα μέλη της ομάδας τους ή την ομάδα που ανήκουν πιο θετικά από ότι τα μέλη μιας ομάδας ή μια ομάδα διαφορετική από τη δική τους.

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η ενδο-ομαδική εύνοια και ο εξω-ομαδικός ανταγωνισμός (Hewstone et al., 2002· Tajfel et al., 1971) είναι δύο ενεργοί μηχανισμοί που αφορούν και τις συνεργατικές συμπεριφορές, καθώς έχει δειχθεί ότι τα άτομα έχουν την τάση να συμπεριφέρονται περισσότερο συνεργατικά προς τα μέλη της ενδοομάδας τους σε σύγκριση με τα μέλη της εξωομάδας τους.

Σύμφωνα με τη Θεωρία της Κοινωνικής Ταυτότητας (Tajfel & Turner, 1979· 1986), η διαδικασία της σύγκρισης μεταξύ της ενδο-ομάδας και της εξω-ομάδας αποτελεί τη δομική βάση της κοινωνικής ταυτότητας ενός ατόμου-μέλους μιας ομάδας. Αν το αποτέλεσμα της σύγκρισης είναι θετικό, δηλαδή ευνοϊκό για την ενδο-ομάδα, τότε και η κοινωνική ταυτότητα του ατόμου θα είναι θετική, ενώ αν το αποτέλεσμα της σύγκρισης είναι αρνητικό, δηλαδή δυσμενές για την ενδο-ομάδα, τότε η κοινωνική ταυτότητα του ατόμου θα είναι αρνητική και στην περίπτωση αυτή τα άτομα τείνουν να καταφεύγουν στην υιοθέτηση επιμέρους στρατηγικών για να αποκαταστήσουν την ταυτότητά τους (βλ. π.χ. Blanz, Mummendey,

Mielke, & Klink, 1998· Ellemers, 1993 κ.λπ.) ούτως ώστε να μην βιώνουν αρνητικά συναισθήματα.

Προσεγγίζοντας ένα άτομο ως μέλος μιας ομάδας, όπου του έχουμε ενεργοποιήσει την κοινωνική του ταυτότητα, σε σχέση με ένα άλλο άτομο ως μέλος μιας άλλης ομάδας ουσιαστικά θέτουμε ένα ασύμμετρο πλαίσιο διομαδικής αλληλεπίδρασης αναφορικά με την κατανομή του κύρους και της ισχύος. Ακολουθώντας τη θεωρητική γραμμή των Tajfel και Turner (1979), θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι τα μέλη της ομάδας η οποία κατέχει τη χαμηλότερη θέση σε μια ασύμμετρη διομαδική σχέση, αισθανόμενα ότι η κοινωνική τους ταυτότητα απειλείται, θα προχωρήσουν στην εξεύρεση τρόπων στρατηγικής διαχείρισης της κοινωνικής τους ταυτότητας.

Και οι τρόποι αυτοί, διευκρινίζει η Ellemers (1993), εξαρτώνται από τρεις κοινωνικο-δομικές μεταβλητές: (α) τη διαπερατότητα των ορίων μεταξύ της ενδο-ομάδας και της εξωομάδας, (β) τη σταθερότητα της θέσης της ενδο-ομάδας και (γ) τη νομιμότητα του συστήματος κατανομής των θέσεων. Έτσι, αν τα όρια μεταξύ ενδο-ομάδας και εξωομάδας είναι διαπερατά, τα μέλη της ενδο-ομάδας χαμηλής θέσης που δεν έχουν υψηλό βαθμό ταύτισης με την ενδο-ομάδα, θα επιλέξουν τη στρατηγική της ατομικής κινητικότητας και θα μεταβούν στην εξω-ομάδα. Αν τα όρια μεταξύ ενδο-ομάδας και εξωομάδας δεν είναι διαπερατά, τα μέλη της ενδο-ομάδας χαμηλής θέσης ή αν τα μέλη της ενδο-ομάδας έχουν υψηλό βαθμό ταύτισης με αυτή, θα επιλέξουν συλλογικές στρατηγικές, είτε γνωστικού τύπου (όπως η κοινωνική δημιουργικότητα) είτε συμπεριφορικού τύπου (όπως ο κοινωνικός ανταγωνισμός).

Ο κοινωνικός ανταγωνισμός, ως στρατηγική, έχει φανεί ότι είναι πιθανότερο να υιοθετηθεί σε περιπτώσεις όπου η χαμηλή θέση της ενδο-ομάδας θεωρείται ασταθής, δηλαδή τα μέλη της πιστεύουν ότι μπορεί να αλλάξει στο μέλλον, και θεωρούν ότι το σύστημα μέσω του οποίου η ομάδα του βρέθηκε σε χαμηλή θέση είναι μη νόμιμο (Ellemers, 1993). Σχετικά, ο Blanz και οι συνεργάτες του (1998) ανάγουν τον κοινωνικό ανταγωνισμό σε μια στρατηγική επιλογή συλλογικού, συμπεριφορικού τύπου η οποία επιλέγεται από τα μέλη της χαμηλής θέσης ενδο-ομάδας προκειμένου να καταφέρουν να κερδίσουν θετικότερη επαναξιολόγηση της ομάδας τους ή να αποκτήσουν περισσότερους πόρους.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η θέση της Θεωρίας της Ρεαλιστικής Σύγκρουσης (Campbell, 1965· Sherif, 1967) σχετικά με τον ανταγωνισμό, καθώς αναφέρει ότι η

πραγματική ή και φανταστική σύγκρουση των συμφερόντων δύο ομάδων στο πλαίσιο περιορισμένων πόρων, δημιουργεί μια ρεαλιστική σύγκρουση μεταξύ αυτών με αποτέλεσμα τη δημιουργία αρνητικών στάσεων και συμπεριφορών.

Ο Simpson (2006), από την άλλη, πρότεινε ένα εναλλακτικό μοντέλο ερμηνείας του φαινομένου της ενδοομαδικής εύνοιας και του εξωομαδικού ανταγωνισμού, υποστηρίζοντας ότι η έννοια της κοινωνικής ταυτότητας επηρεάζει τον τρόπο που θα δράσουν και θα συμπεριφερθούν τα άτομα σε προβληματικές κοινωνικές καταστάσεις. Ειδικότερα, εξήγησε ότι τα άτομα τείνουν να συμπεριφέρονται περισσότερο συνεργατικά προς τα μέλη της ενδοομάδας τους σε σύγκριση με τα μέλη της εξω-ομάδας, λόγω του ότι έχουν λιγότερο εκμεταλλευτικές, ανταγωνιστικές τάσεις προς την ενδο-ομάδα και όχι διότι φοβούνται μήπως γίνουν αντικείμενο εκμετάλλευσης των άλλων.

Ο Yamagishi και οι συνεργάτες του (Yamagishi et al., 1999· Yamagishi & Kiyonari, 2000· Yamagishi & Mifune, 2008) πρότειναν το Ευρετικό Μοντέλο των Διομαδικών Σχέσεων προκειμένου να ερμηνεύσουν το φαινόμενο της ενδο-ομαδικής εύνοιας. Σύμφωνα με αυτό, (α) τα άτομα που εμπλέκονται σε μια συναλλαγή με όρους διομαδικότητας εξορισμού βρίσκονται σε ένα πλαίσιο διομαδικής αλληλεπίδρασης που χαρακτηρίζεται από μια γενικευμένη ενταλλαγή και (β) θα συμπεριφερθούν με τρόπο που να ελαχιστοποιεί το ενδεχόμενο να αποκτήσουν κακή φήμη στο πλαίσιο της ομάδας υπαγωγής τους και ως εκ τούτου, θα συμπεριφερθούν συνεργατικά προς τα μέλη της ενδο-ομάδας τους. Η προσέγγιση αυτή θα μπορούσε να πει κανείς ότι ανάγει τη συνεργατική συμπεριφορά σε ένα είδος απαιτούμενης συμπεριφοράς στο πλαίσιο ενός ευρύτερου συστήματος ανταλλαγής.

Σε συνάφεια με το μοντέλο αυτό, η Θεωρία της Κοινωνικής Αλληλεπίδρασης προβλέπει ότι όταν το πλαίσιο αλληλεπίδρασης μεταξύ ατόμου και ομάδας είναι αρνητικό, δηλαδή το άτομο προσλαμβάνει την εξω-ομάδα με όρους όπου η ικανοποίηση του ατομικού του συμφέροντος έρχεται σε σύγκρουση με την ικανοποίηση του συμφέροντος της εξω-ομάδας, τότε θα εμπλακεί σε ανταγωνιστικές συμπεριφορές προκειμένου να εξασφαλίσει τα συμφέροντά του. Πράγματι, τα ερευνητικά δεδομένα έχουν δείξει ότι η ύπαρξη ενός αρνητικού πλαισίου αλληλεπίδρασης μεταξύ ατόμου και ομάδας συνδέεται με αρνητικές στάσεις, αρνητικά στερεότυπα και ανταγωνιστική συμπεριφορά προς την εξω-ομάδα (Beaton & Tougas, 2001).

Κατά αντιστοιχία, όταν το πλαίσιο αλληλεπίδρασης μεταξύ ατόμου και ομάδας είναι θετικό, δηλαδή το άτομο προσλαμβάνει την εξω-ομάδα με όρους όπου η ικανοποίηση του ατομικού του συμφέροντος συσχετίζεται θετικά με την ικανοποίηση του συμφέροντος της εξω-ομάδας, τότε θα εμπλακεί σε συνεργατικές συμπεριφορές προκειμένου να εξασφαλίσει τα συμφέροντά του. Μάλιστα, έχει φανεί ότι όταν τα άτομα αξιολογούν την ύπαρξη ενός θετικού πλαισίου αλληλεπίδρασης των οφελών, υιοθετούν συνεργατικές συμπεριφορές προς την εξω-ομάδα (Brewer, 2000· Pruitt & Kimmel, 1977).

Στο πλαίσιο των πειραματικών μελετών, η συνεργατική συμπεριφορά μελετάται μέσα από το Παίγνιο του Δικτάτορα, στο οποίο παρατηρούνται οι εξής δύο ιδιομορφίες: (α) η ασυμμετρία στην αλληλεπίδραση μεταξύ των δύο εταίρων ως εγγενές χαρακτηριστικό του παιχνιδιού, δεδομένου ότι ο ένας παίκτης υπερτερεί του άλλου με όρους πληροφόρησης και ισχύος επί των αποτελεσμάτων και (β) η φανταστική σύγκρουση των συμφερόντων μεταξύ των δύο παικτών, στοιχείο που συνεπάγεται την ενίσχυση των αρνητικών στάσεων και συμπεριφορών.

Πέρα από τα δυναμικά της σχέσης ενδο-ομάδας-εξω-ομάδας, η νόρμα της αμοιβαιότητας φαίνεται να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην οικοδόμηση της εμπιστοσύνης και στην ανάπτυξη συνεργατικών συμπεριφορών στο πλαίσιο της ομαδικής ταυτότητας. Είναι γεγονός ότι η αίσθηση του ανήκειν στην ίδια ομάδα με κάποιον συνεπάγεται την ύπαρξη ισχυρών δεσμών με αυτόν, πράγμα που ενισχύει την προσδοκία της θετικής αμοιβαιότητας εκ μέρους του εταίρου. Χαρακτηριστικά, έχει φανεί ότι η προσδοκία της ανταπόδοσης της φιλοκοινωνικής συμπεριφοράς ή της συμπεριφοράς εμπιστοσύνης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα της συνεργατικής συμπεριφοράς (Tanis & Postmes, 2005).

Οι προσδοκίες της αμοιβαιότητας, ελλείπει άλλων πληροφοριών για τον εταίρο, φαίνεται να καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό από την κοινή υπαγωγή σε μια ομάδα και τα άτομα να θεωρούν ότι και μόνο το γεγονός ότι ανήκουν στην ίδια ομάδα με τον εταίρο, αυτό σημαίνει ότι είναι πολύ πιθανό να τους ανταποδώσει την εμπιστοσύνη που του έδειξαν. Μάλιστα, η μελέτη των Lewicki και Bunker (1996) έδειξε ότι η εμπιστοσύνη μεταξύ των εταίρων δύναται να οικοδομηθεί όχι μόνο σε επίπεδο γνώσεων σχετικά με τον εταίρο αλλά σε επίπεδο αναγνώρισης αυτού, όπως για παράδειγμα μέσω της κοινής υπαγωγής στην ομάδα.

Εντούτοις, εισάγοντας τη μεταβλητή της εξω-ομάδας διαφορετικού status από την ενδο-ομάδα, είτε χαμηλότερου (συμπαίκτης από μη ανεπτυγμένες χώρες) είτε υψηλότερου (συμπαίκτης από ανεπτυγμένες χώρες), η σχέση αυτή περιπλέκεται;

Πέρα από τα κίνητρα των ατόμων που τα ωθούν σε συνεργατικές, ή μη, συμπεριφορές, είναι αναμενόμενο ότι τα άτομα που ανήκουν στην ομάδα του υψηλού status θα τείνουν να συμπεριφέρονται περισσότερο συνεργατικά από ότι τα άτομα που ανήκουν στην ομάδα του χαμηλού status. Ως επί το πλείστον, τα άτομα που ανήκουν σε ομάδες υψηλού status έχουν μεγαλύτερη και ευκολότερη πρόσβαση σε πόρους, π.χ. χρήμα, γνώση, πληροφορία, κ.λπ., και επομένως ενδέχεται να είναι πιο πρόθυμα να εμπλακούν σε φιλοκοινωνικού τύπου συμπεριφορές. Επιπλέον, το ότι κατέχουν υψηλότερη θέση στην ιεραρχία ενός, υποκειμενικού ή αντικειμενικού, συστήματος αξιολόγησης μπορεί να λειτουργήσει και ως ένας παράγοντας ενισχυτικός της συνεργατικής συμπεριφοράς, καθώς μέσω αυτής επιδεικνύουν την ανωτερότητα που αντιστοιχεί στο status τους και ταυτόχρονα το διασφαλίζουν.

Με βάση τα παραπάνω, οι υποθέσεις διαμορφώνονται ως εξής:

- ✓ *αναμένεται η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη που ο συμπαίκτης προέρχεται από την εξω-ομάδα σε σύγκριση με τη συνθήκη όπου προέρχεται από την εξω-ομάδα*
- ✓ *αναμένεται η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη που ο συμπαίκτης προέρχεται από την εξω-ομάδα ανεπτυγμένων χωρών σε σύγκριση με τη συνθήκη όπου προέρχεται από την εξω-ομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών.*

2.3.7 Η Αλληλεπίδραση των Κοινωνικών και Περιβαλλοντικών-Καταστασιακών Παραγόντων με τους Προδιαθεσικούς Παράγοντες επί των Συνεργατικών Στάσεων και Συμπεριφορών

Η τρίτη έρευνα και οι τρεις πειραματικές μελέτες διερευνούν -μεταξύ άλλων- την πιθανή αλληλεπίδραση μεταξύ των μελετούμενων περιβαλλοντικών-καταστασιακών μεταβλητών και των προδιαθεσικών παραγόντων επί των ανταγωνιστικών στάσεων και συμπεριφορών.

Το Άτομο σε Σχέση με το Πλαίσιο

Βασική υπόθεση πολλών θεωρητικών από το χώρο των κοινωνικών επιστημών είναι ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά πηγάζει από προδιαθεσικές μεταβλητές, από μεταβλητές που αφορούν το πλαίσιο ή το περιβάλλον και από την αλληλεπίδραση μεταξύ των δύο (βλέπε ενδεικτικά Cronbach, 1957· Endler, 1993· Mischel, 1977· Mischel & Shoda, 1995· Weiss & Adler, 1984, κ.ά.). Για παράδειγμα, ο Murray (1938) σημείωσε ότι μια δεδομένη ανθρώπινη συμπεριφορά μπορεί να πηγάζει είτε από το ίδιο το άτομο είτε να "επιβληθεί" από το πλαίσιο στο οποίο βρίσκεται. Αντίστοιχα, ο Allport (1966) ανέφερε ότι οι ατομικές προδιαθέσεις καθορίζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά σε ορισμένα πλαίσια αλλά όχι σε άλλα, μια θέση που πυροδότησε το θεωρητικό και ερευνητικό ενδιαφέρον αρκετών μελετητών (π.χ. Bowers, 1973· Epstein, 1979 κ.λπ.). Ωστόσο, παρόλο που δεν υπάρχει ομοφωνία μεταξύ των θεωρητικών για την vis-à-vis ταξινομική δομή και την επίδραση του πλαισίου επί των ψυχολογικών χαρακτηριστικών του ατόμου (Barrick, Mitchell, & Stewart, 2003· Stewart & Barrick, 2004), ορισμένοι ερευνητές έχουν καταλήξει ότι το στοιχείο εκείνο που καθορίζει την επίδραση του πλαισίου επί της ανθρώπινης συμπεριφοράς είναι η "ισχύς" του πλαισίου (Mischel, 1977· Snyder & Ickes, 1985).

Η "ισχύς" του πλαισίου θεωρείται ως μια δύναμη που ομογενοποιεί την ανθρώπινη συμπεριφορά (Forehand & von Haller Gilmer, 1964· Hatrup & Jackson, 1996· James, Demaree, Mulaik, & Ladd, 1992· Mischel, 1977· Mullins & Cummings, 1999· Snyder & Ickes, 1985· Weiss & Adler, 1984), και επομένως περιορίζει την επίδραση και την προβλεπτική εγκυρότητα των προδιαθέσεων και των ενδο-ατομικών χαρακτηριστικών. Ο Mischel (1977) όρισε ως "ισχυρά" πλαίσια τα πλαίσια που παρέχουν: (α) ξεκάθαρα και σαφώς ερμηνεύσιμα συμπεριφορικά στοιχεία, (β) κατευθύνσεις όσον αφορά την αναμενόμενη συμπεριφορά, (γ) πληροφορίες που να επιτρέπουν την ανάπτυξη των ικανοτήτων που απαιτούνται για την αναμενόμενη συμπεριφορά, και (δ) επαρκή κίνητρα για την αναμενόμενη συμπεριφορά. Σε μια πρόσφατη δημοσίευσή τους, ο Meyer και οι συνεργάτες του (Meyer, Dalal, & Hermida, 2010) εντόπισαν τα εξής τέσσερα συνιστώσα χαρακτηριστικά των "ισχυρών" πλαισίων: (α) τη διαφάνεια που αφορά στην ύπαρξη ξεκάθαρων συμπεριφορικών στοιχείων, (β) τη συνάφεια μεταξύ των συμπεριφορικών στοιχείων που παρέχει το πλαίσιο και των αναμενόμενων συμπεριφορών, (γ) οι περιορισμοί που αφορούν στον περιορισμό των ατόμων να δρουν και να συμπεριφέρονται όπως εκείνα επιθυμούν από δυνάμεις πέρα από τον έλεγχό τους και (δ) οι συνέπειες που αφορούν στο ότι κάθε συμπεριφορά έχει σαφή αντίκτυπο στο άτομο.

Στα ισχυρά πλαίσια τα άτομα ερμηνεύουν την κατάσταση με τον ίδιο τρόπο και καταλήγουν σε παρόμοια συμπεράσματα όσον αφορά το πώς θα διαχειριστούν τη συμπεριφορά τους (Mischel, 1977) και συνεπώς, η κατάσταση από μόνη της παρέχει στο άτομο κίνητρα προκειμένου να συμπεριφερθεί με έναν ορισμένο τρόπο. Έτσι, ελαχιστοποιείται η επίδραση των ατομικών διαφορών καθώς τα χαρακτηριστικά του πλαισίου ευνοούν την επικέντρωση στις πληροφορίες που παρέχονται από το πλαίσιο (Snyder & Ickes, 1985). Μάλιστα, ο Mischel (1977) υποστήριξε ότι στα ισχυρά πλαίσια, οι καταστασιακοί παράγοντες υπερισχύουν των προδιαθεσικών παραγόντων καθορίζοντας έτσι τη συμπεριφορά των ατόμων.

Από την άλλη πλευρά, τα αδύναμα πλαίσια περιγράφηκαν ως τα πλαίσια εκείνα εντός των οποίων επικρατεί ασάφεια αναφορικά με την ερμηνεία της κατάστασης και το πώς τα άτομα θα πρέπει να συμπεριφερθούν. Στα αδύναμα πλαίσια, η κατάσταση δεν παρέχει ξεκάθαρα κίνητρα στο άτομο προκειμένου να συμπεριφερθεί με ένα συγκεκριμένο τρόπο. Έτσι, μεγιστοποιείται η επίδραση των ατομικών διαφορών καθώς τα χαρακτηριστικά του πλαισίου δεν επαρκούν ώστε το άτομο να επικεντρωθεί στις πληροφορίες που παρέχονται από το πλαίσιο (Snyder & Ickes, 1985). Σύμφωνα με τον Mischel (1977), στα πλαίσια αυτά οι προδιαθεσικοί παράγοντες υπερισχύουν των καταστασιακών παραγόντων επί του καθορισμού της συμπεριφοράς των ατόμων.

Προς την ίδια κατεύθυνση κινήθηκαν και τα αποτελέσματα των εργασιών των Snyder και Ickes (1985), οι οποίοι έδειξαν ότι πράγματι στα αδύναμα πλαίσια, οι προδιαθεσικές μεταβλητές είναι αυτές που έχουν την ισχυρότερη επίδραση στη συμπεριφορά σε αντίθεση με τα ισχυρά πλαίσια, όπου οι προδιαθεσικές μεταβλητές επισκιάζονται από την επίδραση των καταστασιακών μεταβλητών.

Πολύ πρόσφατα, οι Marshall και Brown (2007) πρότειναν το μοντέλο των "προδιαθέσεων ως κοινωνικά ευαίσθητων τάσεων"⁴, σύμφωνα με το οποίο οι προδιαθεσικές μεταβλητές φαίνεται να ενεργοποιούνται με βάση ένα όριο, ανάλογα με την ευαισθησία τους στο εκάστοτε πλαίσιο. Πιο συγκεκριμένα, οι θεωρητικοί πρότειναν ότι η επίδραση των προδιαθεσικών χαρακτηριστικών θα είναι υψηλότερη σε πλαίσια που χαρακτηρίζονται από μέτρια παρακινητική ισχύ, καθώς τα μέτριας ισχύος πλαίσια παρέχουν κίνητρα στα άτομα σε τέτοιο βαθμό ώστε επιτρέπουν την ενεργοποίηση της προδιάθεσης σε ορισμένα άτομα (όσα

⁴ Η απόδοση στα ελληνικά του «traits as situational sensitivities model», γνωστό ως μοντέλο TASS.

έχουν το χαρακτηριστικό σε υψηλά ποσοστά), ενώ σε άλλα όχι (όσα έχουν το χαρακτηριστικό σε χαμηλά ποσοστά).

Ο Προβληματισμός και οι Υποθέσεις

Όσον αφορά τη συνεργατική συμπεριφορά, δεν έχουν γίνει μελέτες που να έχουν εξετάσει την αλληλεπίδραση μεταξύ των προδιαθεσικών και των κοινωνικών και/ή καταστασιακών-περιβαλλοντικών μεταβλητών επί της συνεργατικότητας. Επιπλέον, βάσει των μελετών που έχουν γίνει σχετικά με την ισχύ του πλαισίου έναντι των προδιαθεσικών μεταβλητών -η πλειοψηφία των οποίων προέρχεται από το χώρο της Διοίκησης των Επιχειρήσεων και της Οργανωτικής Ψυχολογίας-, δεν έχει φανεί να υπάρχει ένας κοινώς αποδεκτός τρόπος εγχειρηματοποίησης της ισχύος του πλαισίου, όπου οι περισσότεροι ερευνητές χρησιμοποιούν ατελή υποκατάστατα αυτής (π.χ. Gellatly & Irving, 2001· Kristof-Brown, Zimmerman, & Johnson, 2005· LePine, Hollenbeck, Ilgen, Colquitt, & Ellis, 2002· Masood, Dani, Burns, & Backhouse, 2006· Meyer et al., 2010 κ.λπ.). Για τους λόγους αυτούς και δεδομένου ότι δεν έγινε εγχειρηματοποίηση των ισχυρών έναντι των αδύναμων πλαισίων, οι παρούσες μελέτες επικεντρώθηκαν στη διερεύνηση του αν υπάρχει αλληλεπίδραση των μελετούμενων προδιαθεσικών με τους καταστασιακούς-περιβαλλοντικούς παράγοντες και στην περίπτωση που υπάρχει, εξέτασαν την κατεύθυνση και το βαθμό της αλληλεπίδρασης.

Ωστόσο, με βάση το προαναφερόμενο θεωρητικό πλαίσιο, προκύπτουν κάποιες σκέψεις και ερωτήματα. Ειδικότερα, στη συνθήκη του ελεγκτικού έναντι του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι το ελεγκτικό πλαίσιο προσιδιάζει μάλλον περισσότερο στα -κατά Mischel (1977)- ισχυρά πλαίσια, καθώς υποσκάπτει κάθε είδους πρωτοβουλία ή αυτονομία και παρέχει ξεκάθαρα συμπεριφορικά στοιχεία που κατευθύνουν τη συμπεριφορά στην κατεύθυνση της επιθυμητής. Μάλιστα, με τον τρόπο που εγχειρηματοποιείται η μεταβλητή του ελεγκτικού πλαισίου στο Πείραμα 1, ικανοποιούνται και τα τέσσερα κριτήρια που ορίζει ο Mischel (1977): διασαφηνίζεται η υποχρεωτική παρακολούθηση με την αυστηρή τήρηση του παρουσιολογίου, ορίζεται ξεκάθαρα ο τρόπος εξέτασης του μαθήματος, τίθενται αυστηρά χρονοδιαγράμματα και εννοούνται οι συνέπειες που θα επέλθουν εάν κάποιος/α φοιτητής/-ρια δε συμμορφωθεί με τους κανόνες. Αντίστοιχα, η συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι μοιάζει μάλλον με τα αδύναμα πλαίσια, όπως τα περιγράφει ο Mischel (1977). Τα

υποστηρικτικά της αυτονομίας πλαίσια ενισχύουν την αυτόνομη παρακίνηση και την ατομική πρωτοβουλία και οδηγούν στην ενσωμάτωση της εξωτερικής παρακίνησης.

Βάσει αυτών, θα μπορούσε να υποθέσει κανείς ότι *στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου αναμένεται η επίδραση των προδιαθεσικών μεταβλητών να εξουδετερωθεί από την επίδραση της καταστασιακής μεταβλητής του πλαισίου και επομένως η προβλεπτική ισχύς των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μικρότερη αναφορικά με τη συνεργατική συμπεριφορά. Αντίθετα, στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου αναμένεται η επίδραση των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μεγαλύτερη από την επίδραση του πλαισίου και επομένως η προβλεπτική ισχύς των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μεγαλύτερη αναφορικά με τη συνεργατική συμπεριφορά.*

Όσον αφορά τη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προέρχεται από την ενδο-ομάδα έναντι της εξω-ομάδας, θεωρείται ότι *η καταστασιακή μεταβλητή θα υπερισχύσει των προδιαθεσικών μεταβλητών όσον αφορά την επίδρασή τους στον καθορισμό της συνεργατικής συμπεριφοράς, λόγω της ιδιαίτερης δυναμικής των φαινομένων της ενδο-ομαδικής εύνοιας και του εξω-ομαδικού ανταγωνισμού όπως περιγράφηκαν αναλυτικά σε προηγούμενο υποκεφάλαιο.*

2.4 Η Μέθοδος

Η μέθοδος που επιλέχθηκε για τη διερεύνηση των στόχων της παρούσας διατριβής και την προσέγγιση των ερευνητικών ερωτημάτων είναι η έρευνα πεδίου με τη χρήση ερωτηματολογίου και η πειραματική έρευνα πεδίου (για περισσότερες λεπτομέρειες βλέπε Μαντόγλου & Προδρομίτης, 2001). Σε πρώτη φάση, λόγω των στόχων της διατριβής, επιλέχθηκε η έρευνα με τη χρήση ερωτηματολογίου προκειμένου να ελεγχθούν οι υποθέσεις αναφορικά με τις συσχετίσεις των μελετούμενων προδιαθεσικών και καταστασιακών-περιβαλλοντικών μεταβλητών με τις ομορπονιστικές στάσεις. Η φύση των τριών πρώτων ερευνών ήταν περισσότερο διερευνητική και για αυτό επιλέχθηκε η συσχετιστική προσέγγιση έχοντας ομολογουμένως πλήρη επίγνωση των περιορισμών αυτής, καθώς η διαπίστωση σχέσεων συνάφειας δε μεταφράζεται στην ύπαρξη αιτιωδών σχέσεων. Σε δεύτερη φάση, επιλέχθηκε η πειραματική έρευνα πεδίου προκειμένου να ελεγχθούν οι υποθέσεις αναφορικά με την ύπαρξη αιτιωδών σχέσεων μεταξύ των μελετούμενων προδιαθεσικών και καταστασιακών μεταβλητών με τις ομορπονιστικές στάσεις και την ανταγωνιστική συμπεριφορά.

Σε όλες τις μελέτες που θα παρουσιαστούν στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες και οι συμμετέχουσες ήταν φοιτητές και φοιτήτριες διαφόρων τμημάτων του Παντείου Πανεπιστημίου, με μόνη εξαίρεση τους/τις συμμετέχοντες/-ουσες της Έρευνας 3, όπου λόγω του ιδιαίτερου χαρακτήρα της καταστασιακής μεταβλητής (ελεγκτικό έναντι υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο) επιλέχθηκαν άτομα που εργάζονταν. Δεδομένης της φύσης των μελετών, η διεξαγωγή της ερευνητικής και πειραματικής διαδικασίας κάτω από -στο μέτρο του δυνατού- "ελεγχόμενες" συνθήκες ήταν σημαντική για τη διασφάλιση της εσωτερικής εγκυρότητας. Στο πλαίσιο αυτό, αλλά και λόγω της εύκολης προσβασιμότητας στο συγκεκριμένο πληθυσμό, η επιλογή φοιτητών και φοιτητριών απέκλειε την επίδραση επιμέρους παρεμβαίνουσων-παρεμβαλλόμενων μεταβλητών που θα ήταν εξ ορισμού ανέφικτο να εκτιμηθεί επί των αποτελεσμάτων. Επιπροσθέτως, η αναγκαιότητα σχηματισμού συγκρίσιμων πειραματικών ομάδων ανά συνθήκη, οι οποίες θα λάμβαναν μέρος στα πειράματα την ίδια χρονική στιγμή και το ίδιο χρονικό διάστημα ήταν ένας ακόμη λόγος που συνέτεινε στην επιλογή της συγκεκριμένης πληθυσμιακής ομάδας.

Σύμφωνα με τους κανόνες ηθικής και δεοντολογίας στην ψυχολογική έρευνα (βλέπε σχετικά American Psychological Association, 2001· Κατερέλος, 2001), πριν από τη συμμετοχή τους, τα άτομα ενημερώνονταν μέσα από μια εισαγωγική σελίδα⁵ -που προηγούταν των ερωτηματολογίων- σχετικά με: (α) την ταυτότητα της ερευνήτριας, (β) το στόχο της έρευνας, (γ) την αναμενόμενη διάρκεια και τις προβλεπόμενες διαδικασίες, (δ) τη σημασία της συμμετοχής στην έρευνα, (ε) τον ανώνυμο χαρακτήρα των απαντήσεων και τον εμπιστευτικό χαρακτήρα των δεδομένων, (στ) το δικαίωμά τους να αρνηθούν τη συμμετοχή στην έρευνα ή να αποσυρθούν από αυτή μετά την έναρξη και (ζ) την αποκλειστική χρήση των δεδομένων από την ερευνήτρια στο πλαίσιο της διατριβής. Ακόμη δίνονταν στοιχεία επικοινωνίας με την ερευνήτρια σε περίπτωση που οι συμμετέχοντες/-ουσες ήθελαν να πληροφορηθούν σχετικά με τα αποτελέσματα της έρευνας. Επιπλέον, στο τέλος της εισαγωγικής σελίδας ζητιόταν η συναίνεσή τους για να συμμετάσχουν ή όχι στην έρευνα και ακολουθούσαν εκ των προτέρων ευχαριστίες.

Προκειμένου να διασφαλιστεί η εγκυρότητα των μελετών και να αποφευχθεί η επίδραση μη ελέγξιμων παρεμβαίνουσων μεταβλητών που σχετίζονται με τις συνθήκες διεξαγωγής της έρευνας, δόθηκε ιδιαίτερη προσοχή στον τρόπο συλλογής των δεδομένων. Ειδικότερα, η

⁵ Η εισαγωγική σελίδα βρίσκεται στον Τόμο Β', Παράρτημα, Ι.Α (σελ. 2).

συλλογή των δεδομένων πραγματοποιήθηκε αποκλειστικά από την ερευνήτρια και σε χρόνο που είχε διατεθεί από τους/τις διδάσκοντες/-ουσες Καθηγητές/-ριες, κατόπιν ενημέρωσης των φοιτητών/-ριών.

Δύο από τις ανεξάρτητες μεταβλητές που μελετήθηκαν, εγχειρηματοποιήθηκαν στις πειραματικές έρευνες με την εισαγωγή δύο πειραματικών συνθηκών: (α) του ελεγκτικού έναντι του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου και (β) του συμπαίκτη προερχόμενου από την ενδο-ομάδα έναντι της εξω-ομάδας. Και στις δύο περιπτώσεις, ο πειραματικός χειρισμός περιελάμβανε τη σύνταξη κειμένων από την ερευνήτρια που περιέγραφαν υποθετικές καταστάσεις-σενάρια στα οποία οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να μουν και να εκφράσουν τις εκτιμήσεις τους. Μάλιστα και στα τρία πειράματα που χρησιμοποιήθηκαν τα σενάρια, πραγματοποιήθηκαν έλεγχοι της αποτελεσματικότητας και της εγκυρότητας της εγχειρηματοποίησης ούτως ώστε να διερευνηθεί κατά πόσο το κάθε σενάριο πετύγγανε το σκοπό του και να γίνουν οι απαραίτητες τροποποιήσεις, αφόσον κριθεί απαραίτητο.

Τα πειραματικά σενάρια παρόλο που χρησιμοποιούνται ευρέως και θεωρούνται ανεκτίμητα στο χώρο της Κοινωνικής Ψυχολογίας -και όχι μόνο- (π.χ. Eylon, Giacalone, & Pollard, 2000· Hegtvedt, 1988· 1990· Sinaceur & Tiedens, 2005, κ.λπ.), έχουν παράλληλα αποτελέσει αντικείμενο έντονης κριτικής (π.χ. Carlson, 1996· Parkinson & Manstead, 1993, κ.λπ.), καθώς θεωρείται ότι δεν είναι επαρκή στην απεικόνιση όλων των όψεων της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Η επιλογή τους στην παρούσα διατριβή στηρίχτηκε στο ότι αποτελούν έναν αποτελεσματικό τρόπο συλλογής στοιχείων σχετικά με το πώς θα συμπεριφέρονταν τα άτομα σε διάφορες καταστάσεις (Hughes, 1998· Lee, 1993· McKeganey, Abel, & Hay, 1996), στοιχείο που δεν μπορεί να προσεγγιστεί από άλλες μεθόδους λόγω της ευαίσθητης φύσης της ανθρώπινης συμπεριφοράς, του απαγορευτικού κόστους μιας μελέτης σε πραγματικές συνθήκες, αλλά και της μικρής συχνότητας εμφάνισης μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς (Alexander & Becker, 1978). Έπειτα, μέσω των υποθετικών σεναρίων επιτρέπεται αφενός η διαφοροποίηση των πληροφοριών που διατίθενται στους/στις συμμετέχοντες/-ουσες και αφετέρου ο έλεγχος πιθανών παρεμβαλλόμενων μεταβλητών, κάτι που δεν είναι συνήθως εφικτό στα πειράματα όπου οι συμμετέχοντες/ουσες και ο πειραματιστής είναι άμεσα εμπλεκόμενοι στην όλη διαδικασία (Κατερέλος, 2001).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Παρουσίαση των Μελετών

Έρευνα 1: Η Παρακίνηση των Ατόμων και οι Συνεργατικές έναντι των Ανταγωνιστικών Στάσεων

Στόχοι της Έρευνας

Η πρώτη έρευνα αποσκοπούσε στη διερεύνηση των συνεργατικών έναντι των ανταγωνιστικών τάσεων των ατόμων, υπό το διαφορετικό θεωρητικό πρίσμα του προσανατολισμού των κοινωνικών αξιών, σε σχέση με το είδος παρακίνησης των ατόμων. Ειδικότερα, μελετήθηκε (α) η σχέση μεταξύ των επιμέρους προτύπων συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους (*συνεργατικό, ανταγωνιστικό και ατομικιστικό πρότυπο*) και του είδους παρακίνησης των ατόμων (*αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση*) και (β) ο βαθμός στον οποίο το είδος παρακίνησης των ατόμων μπορεί να αποτελέσει προβλεπτικό παράγοντα των διαφορετικών προτύπων συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους.

Η υπόθεση της έρευνας ήταν η εξής:

H1: Τα άτομα με ελεγχόμενο προσανατολισμό αναμένεται να υιοθετούν περισσότερο το ανταγωνιστικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του ατομικού συμφέροντος σε σύγκριση με τα άτομα που χαρακτηρίζονται από αυτόνομο ή απρόσωπο προσανατολισμό

Συμμετέχοντες

Η έρευνα διενεργήθηκε στην Αθήνα. Συμμετείχαν 159 άτομα, φοιτητές των τμημάτων Ψυχολογίας και Τοπικής Αυτοδιοίκησης του Παντείου Πανεπιστημίου, εκ των οποίων οι 132 ήταν γυναίκες (το 83% του δείγματος) και οι υπόλοιποι 27 ήταν άνδρες (το 17% του δείγματος). Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων, σε ποσοστό της τάξης του 92.5%, άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 18-22 ετών, το υπόλοιπο 4.4% στην ομάδα των 23-28 ετών, και μόλις το 3.1% στην ομάδα των 29 ετών κι άνω.

Κλίμακες

Κλίμακα Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (General Causality Orientation Scale). Η Κλίμακα των Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (Deci & Ryan, 1985) αποτελείται από 36 προτάσεις που παρουσιάζουν 12 διαφορετικές καταστάσεις σχετικά με προβλήματα και περιστατικά που μπορούν να προκύψουν στην καθημερινή ζωή (π.χ. ευκαιρία για μια νέα δουλειά, η διοργάνωση ενός γεύματος κ.λπ.). Σε κάθε κατάσταση, αντιστοιχούν τρεις τρόποι απάντησης, κάθε ένας εκ των οποίων αντανακλά έναν τύπο παρακίνησης, τον αυτόνομο, τον ελεγχόμενο και τον απρόσωπο προσανατολισμό παρακίνησης αντίστοιχα. Περιέχει προτάσεις όπως: «Σας προσφέρεται μια νέα θέση σε μια εταιρία όπου είχατε εργαστεί για κάποια περίοδο. Η πρώτη σκέψη που πιθανώς σας απασχολήσει είναι: α) Τι θα γίνει αν δε μπορέσω να αντεπεξέλθω στα καινούρια μου καθήκοντα;, β) Θα κάνω περισσότερα πράγματα μέσα απ' αυτή τη θέση;, γ) Αναρωτιέμαι εάν η νέα μου δουλειά θα είναι ενδιαφέρουσα». Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν ανάλογα με το πόσο πιθανό είναι να αντιδράσουν με τον προτεινόμενο τρόπο σε κάθε κατάσταση, επιλέγοντας την απάντησή τους από μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Καθόλου πιθανό έως το 7-Πάρα πολύ πιθανό. Η κλίμακα έχει φανεί να διαθέτει καλή αξιοπιστία (Cronbach's $\alpha = .75$) και ικανοποιητική εξωτερική εγκυρότητα (π.χ. Williams & Deci, 1996· Koestner, Bernieri, & Zuckerman, 1992· Deci & Ryan, 1985).

Κλίμακα του Προσανατολισμού των Κοινωνικών Αξιών. Η Κλίμακα του Προσανατολισμού των Κοινωνικών Αξιών αποτελείται από 9 προτάσεις που προσδιορίζουν τη γενική τάση των ατόμων προς τους άλλους (Van Lange et al., 1997· Van Lange & Kuhlman, 1994). Καθεμία από τις προτάσεις περιέχει τρεις εναλλακτικούς τρόπους κατανομής πόντων, οι οποίοι συνεπάγονται το κέρδος κάποιων πόντων για το ίδιο το άτομο και το κέρδος κάποιων πόντων για τον συμπαίκτη του ατόμου αντίστοιχα. Στους συμμετέχοντες δόθηκε η οδηγία να φανταστούν πως έχουν ζευγαρωθεί τυχαία με κάποιον συμπαίκτη, τον «άλλο», τον οποίο τα άτομα δε γνωρίζουν και δεν πρόκειται να συναντήσουν ποτέ στο μέλλον. Έπειτα, τους ζητήθηκε να επιλέξουν έναν από τους τρεις εναλλακτικούς τρόπους κατανομής πόντων, έχοντας ήδη αναφέρει πως κάθε τους επιλογή συνεπάγεται κάποιους πόντους για τους ίδιους και για τον συμπαίκτη τους και αντίστοιχα, κάθε επιλογή του συμπαίκτη τους συνεπάγεται κάποιους πόντους για τους συμπαίκτες τους και τους ίδιους. Επίσης, οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν ότι κάθε πόντος έχει αξία και πως όσους περισσότερους πόντους είχαν, τόσο το καλύτερο για αυτούς, και ανάλογα, όσους

περισσότερους πόντους συγκέντρωναν οι συμπαίκτες τους, τόσο καλύτερα για αυτούς. Αντίστοιχες οδηγίες είχαν δοθεί και σε προηγούμενες έρευνες που είχαν χρησιμοποιήσει την κλίμακα αυτή (Van Lange et al., 1997· Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986). Οι συμμετέχοντες κατατάχθηκαν σε τρεις επιμέρους κατηγορίες, ανταγωνιστικοί, ατομιστές και φιλοκοινωνικοί, όταν τουλάχιστον 6 από τις 9 επιλογές τους ήταν σύμφωνες προς τον αντίστοιχο προσανατολισμό κοινωνικών αξιών.

Δημογραφικά Στοιχεία. Συλλέχθηκαν στοιχεία σχετικά με το φύλο και την ηλικία των συμμετεχόντων.

Διαδικασία

Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο το οποίο αποτελούταν από τις προαναφερθείσες κλίμακες. Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα του ερευνητή και στοιχεία επικοινωνίας μαζί του, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώνουν οι συμμετέχοντες.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

Αποτελέσματα⁶

Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις

Στον Πίνακα 1 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή της παρούσας έρευνας, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Στον Πίνακα 2 φαίνονται οι συσχετίσεις μεταξύ των κύριων μεταβλητών της έρευνας.

⁶ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά στον Τόμο Β', Παράρτημα, Έρευνα 2 (σελ. 41-56).

Πίνακας 1. Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Αυτόνομος Προσανατολισμός	5.66	.594	159	12	.626
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	4.55	.661	159	12	.574
Απρόσωπος Προσανατολισμός	3.23	.841	159	12	.747
Ατομικιστικό Πρότυπο	-	3.325	159	9	.908
Ανταγωνιστικό Πρότυπο	-	3.461	159	9	.952
Συνεργατικό Πρότυπο	-	3.447	159	9	.936

Στην παρούσα έρευνα, από το σύνολο των 159 συμμετεχόντων, οι 41 (25.8% του δείγματος) χαρακτηρίστηκαν ως φιλοκοινωνικοί, 46 (28.9% του δείγματος) ως ατομικιστές και 38 (23.9% του δείγματος) ως ανταγωνιστικοί, καθώς και 34 συμμετέχοντες (21.4% του δείγματος) δεν μπορούσαν να κατηγοριοποιηθούν σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες και εξαιρέθηκαν από το δείγμα.

Πίνακας 2. Συσχετίσεις μεταξύ των Κύριων Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	1	2	3	4	5	6
1. Αυτόνομος Προσανατολισμός	-					
2. Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	.306	-				
3. Απρόσωπος Προσανατολισμός	.014	.201	-			
4. Ατομικιστικό Πρότυπο	-.044	.085	.051	-		
5. Ανταγωνιστικό Πρότυπο	-.018	.176*	-.076	-.484**	-	
6. Συνεργατικό Πρότυπο	.061	-.258**	.027	-.478**	-.537**	-

*Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Τα αποτελέσματα επαλήθευσαν την υπόθεση H1, επισημαίνοντας την ύπαρξη αδύναμης, ωστόσο στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης μεταξύ του ελεγχόμενου αιτιακού προσανατολισμού και του ανταγωνιστικού προτύπου συμπεριφοράς (Δείκτης Pearson $r = .176$, $p < .05$). Επίσης, φάνηκε να υπάρχει στατιστικά σημαντική αρνητική συσχέτιση μεταξύ του ελεγχόμενου αιτιακού προσανατολισμού και του συνεργατικού προτύπου συμπεριφοράς (Δείκτης Pearson $r = -.258$, $p < .01$). Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνουν αντίστοιχα

ευρήματα τόσο της προηγούμενης έρευνας όσο και άλλων ερευνών (Sakalaki & Fousiani, 2011), όπου έχει καταδειχθεί η θετική συσχέτιση μεταξύ της εξωτερικής παρακίνησης και του Οικονομικού Οπορτουισμού. Τέλος, τα αποτελέσματα δεν έδειξαν στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις μεταξύ του αυτόνομου και του απρόσωπου αιτιακού προσανατολισμού με κανέναν από τους τρεις τύπους συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους.

Οι Τύποι Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η επιμέρους επίδραση του είδους παρακίνησης στα διαφορετικά πρότυπα συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους, χρησιμοποιήθηκε η ανάλυση διακύμανσης ANCOVA, καθώς η μεταβλητή του αιτιακού προσανατολισμού αποτελείται από τρεις συνεχείς μεταβλητές και είναι αδύνατη η χρήση κάποιου άλλου στατιστικού ελέγχου. Όσον αφορά το συνεργατικό πρότυπο συμπεριφοράς, από την ανάλυση δε διαπιστώθηκε κύρια επίδραση για κανένα από τα είδη του προσανατολισμού παρακίνησης ($F_{35, 125} = .973, p > .05$ για τον ελεγχόμενο, $F_{31, 125} = .901, p > .05$ για τον αυτόνομο και $F_{41, 125} = .919, p > .05$ για τον απρόσωπο προσανατολισμό). Αντίστοιχα, δε διαπιστώθηκε κύρια επίδραση κανενός από τα είδη του προσανατολισμού παρακίνησης στο ανταγωνιστικό ($F_{35, 125} = .495, p > .05$ για τον ελεγχόμενο, $F_{31, 125} = .720, p > .05$ για τον αυτόνομο και $F_{41, 125} = 1.392, p > .05$ για τον απρόσωπο προσανατολισμό) και στο ατομικιστικό πρότυπο συμπεριφοράς ($F_{35, 125} = 1.407, p > .05$ για τον ελεγχόμενο, $F_{31, 125} = .732, p > .05$ για τον αυτόνομο και $F_{41, 125} = 1.140, p > .05$ για τον απρόσωπο προσανατολισμό).

Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης στους Τύπους Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους

Η ανάλυση ιεραρχικής πολλαπλής παλινδρόμησης χρησιμοποιήθηκε για να προσδιοριστεί ο βαθμός στον οποίο η ανεξάρτητη μεταβλητή του προσανατολισμού παρακίνησης επηρεάζει, και ως εκ τούτου προβλέπει, τα επιμέρους πρότυπα συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους. Αναλυτικότερα, η πολλαπλή συσχέτιση του είδους παρακίνησης των ατόμων, .298, φάνηκε να είναι στατιστικά σημαντική στο επίπεδο του .02, ερμηνεύοντας το 7.1% (*adjusted R*²) της συνολικής διακύμανσης του συνεργατικού

προτύπου συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, μόνο ο ελεγχόμενος προσανατολισμός παρακίνησης προέκυψε ως αρνητικός ισχυρός προβλεπτικός παράγοντας ($\beta = -.302, p = .00$), ερμηνεύοντας το 6.9% της διακύμανσης του συνεργατικού προτύπου συμπεριφοράς ($F_{1, 125} = 5.018, p < .05$), καθώς ο αυτόνομος ($\beta = .153, p > .05$) και ο απρόσωπος προσανατολισμός ($\beta = -.018, p > .05$) δε φάνηκε να αποτελούν στατιστικά σημαντικούς προβλεπτικούς δείκτες.

Επιπλέον, η ανάλυση ιεραρχικής πολλαπλής παλινδρόμησης για το ανταγωνιστικό πρότυπο έδειξε ότι η πολλαπλή συσχέτιση του είδους παρακίνησης των ατόμων, .192, φάνηκε να είναι στατιστικά σημαντική στο επίπεδο του .02, ερμηνεύοντας το 3.7% (*adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης του ανταγωνιστικού προτύπου. Και σε αυτή την περίπτωση, μόνο ο ελεγχόμενος προσανατολισμός παρακίνησης προέκυψε ως μέτριος προβλεπτικός παράγοντας ($\beta = .203, p < .05$), ερμηνεύοντας το 3.6% της διακύμανσης του ανταγωνιστικού προτύπου συμπεριφοράς ($F_{1, 125} = 2.396, p < .05$), καθώς ο αυτόνομος ($\beta = -.079, p > .05$) και ο απρόσωπος προσανατολισμός ($\beta = -.013, p > .05$) δε φάνηκε να αποτελούν στατιστικά σημαντικούς προβλεπτικούς δείκτες.

Τέλος, η ανάλυση ιεραρχικής πολλαπλής παλινδρόμησης έδειξε ότι οι επιμέρους διαστάσεις του προσανατολισμού παρακίνησης δεν προβλέπουν το ατομικιστικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους ($F_{1, 125} = 1.408, p > .05$).

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν η μελέτη (α) της σχέσης μεταξύ των επιμέρους προτύπων συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους (*συνεργατικό, ανταγωνιστικό και ατομικιστικό πρότυπο*) και του είδους παρακίνησης των ατόμων (*αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση*) και (β) του βαθμός στον οποίο το είδος παρακίνησης των ατόμων μπορεί να αποτελέσει προβλεπτικό παράγοντα των διαφορετικών προτύπων συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού κέρδους.

Επιβεβαιώνοντας την αρχική μας υπόθεση, φάνηκε ότι τα άτομα με ελεγχόμενο αιτιακό προσανατολισμό έχουν την τάση να υιοθετούν ανταγωνιστικά πρότυπα συμπεριφοράς και όχι συνεργατικά. Επίσης, δείχθηκε ότι η μεταβλητή του ελεγχόμενου προσανατολισμού αποτελεί προβλεπτικό παράγοντα της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

Έρευνα 2: Οι Στόχοι Ζωής των Ατόμων και οι Ανταγωνιστικές Στάσεις

Στόχοι της Έρευνας

Η δεύτερη έρευνα αποσκοπούσε στη διερεύνηση της σχέσης μεταξύ του Οικονομικού Οπορτουισμού και των στόχων ζωής των ατόμων, όπως προσδιορίζονται από τη Θεωρία του Αυτοκαθορισμού (*εσωτερικοί και εξωτερικοί στόχοι ζωής*, Kasser & Ryan, 1996).

Η υπόθεση της έρευνας ήταν η εξής:

H1: Τα άτομα που σκοράρουν υψηλά στην κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού αναμένεται να εστιάζουν περισσότερο στους εξωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η εικόνα και η φήμη, και λιγότερο σε εσωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η προσωπική ανάπτυξη, η υγεία, οι σχέσεις και το αίσθημα του ανήκειν στην κοινότητα σε σύγκριση με τα άτομα που σκοράρουν χαμηλά στην κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού.

Συμμετέχοντες

Η έρευνα διενεργήθηκε στην Αθήνα. Συμμετείχαν 154 άτομα, φοιτητές των τμημάτων Κοινωνιολογίας και Τοπικής Αυτοδιοίκησης του Παντείου Πανεπιστημίου, εκ των οποίων οι 105 ήταν γυναίκες (το 68.2% του δείγματος) και οι υπόλοιποι 49 ήταν άνδρες (το 31.8% του δείγματος). Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων, σε ποσοστό της τάξης του 95.5%, άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 18-22 ετών, το υπόλοιπο 2.6% στην ομάδα των 23-28 ετών, και μόλις το 1.9% στην ομάδα των 29 ετών κι άνω.

Κλίμακες

Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού. Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007· Sakalaki, Kazi, & Karamanoli, 2007) αποτελείται από 20 προτάσεις (Sakalaki, στο Sakalaki & Fousiani, 2012a), οι οποίες περιγράφουν την τάση των ατόμων προς τη μη συνεργατική στρατηγική του οπορτουισμού. Η κλίμακα περιλαμβάνει προτάσεις που εκφράζουν οπορτουιστική συμπεριφορά, όπως: *«Κάποιος που θέλει μια ασφαλιστική κάλυψη δεν είναι κακό, κατά τη συνέντευξη με τον ασφαλιστή, να αποσιωπήσει ορισμένες ασθένειές του για να μην αυξηθούν τα ασφάλιστρα»*, ή μη οπορτουιστική συμπεριφορά, όπως: *«Κάποιος που θέλει να πουλήσει το μεταχειρισμένο*

αυτοκίνητό του είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει τον αγοραστή για τα ελαττώματα του αυτοκινήτου του». Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων δίνονταν σε μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 7-Συμφωνώ Απόλυτα. Προηγούμενες έρευνες έχουν δείξει επαρκή αξιοπιστία για την κλίμακα (Cronbach's alpha $\alpha = .82$, Sakalaki & Fousiani, 2012a), καθώς και ότι η στρατηγική του Οικονομικού Οπορτουνισμού προβλέπει συνεργατική συμπεριφορά (Sakalaki & Sotiriou, 2012).

Κλίμακα των Στόχων Ζωής. Η Κλίμακα των Στόχων Ζωής αποτελείται από 35 προτάσεις που αφορούν σε επτά επιμέρους κατηγορίες στόχων και φιλοδοξιών που μπορεί να έχει ένα άτομο στη ζωή του (Kasser & Ryan, 1996). Οι στόχοι ζωής διακρίνονται σε δύο κατηγορίες: σε εσωτερικούς, όπως είναι η προσωπική ανάπτυξη, η υγεία, οι σχέσεις και το ανήκειν στην κοινότητα, και σε εξωτερικούς, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η εικόνα και η φήμη. Κάθε ένας από τους στόχους αυτούς στοιχειοθετείται από πέντε προτάσεις. Η κλίμακα περιλαμβάνει προτάσεις όπως «*Να γίνω ένα πολύ πλούσιο άτομο, να εξελιχθώ και να μάθω νέα πράγματα, να είναι το όνομά μου γνωστό σε πολλούς ανθρώπους, να έχω καλούς φίλους που να μπορώ να βασιστώ επάνω τους, να κρύβω επιτυχώς τα σημάδια της γήρανσης, να εργάζομαι για την καλύτερευση της κοινωνίας, να έχω καλή φυσική κατάσταση, κ.λπ.*», τις οποίες οι συμμετέχοντες καλούνται να αξιολογήσουν ως προς τη σημαντικότητα που τους αποδίδουν στη ζωή τους, βάσει μιας επταβάθμιας κλίμακας Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονται από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 7-Συμφωνώ Απόλυτα. Προηγούμενες έρευνες έχουν δείξει επαρκή αξιοπιστία για την κλίμακα (Cronbach's alpha $\alpha \geq 0.80$, Williams, Cox, Hedberg, & Deci, 2006).

Δημογραφικά Στοιχεία. Συλλέχθηκαν στοιχεία σχετικά με το φύλο και την ηλικία των συμμετεχόντων.

Διαδικασία

Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο το οποίο αποτελούταν από τις προαναφερθείσες κλίμακες. Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα του ερευνητή και στοιχεία επικοινωνίας μαζί του, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώνουν οι συμμετέχοντες.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

Αποτελέσματα⁷

Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις

Στον Πίνακα 3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή της παρούσας έρευνας, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Στον Πίνακα 4 φαίνονται οι συσχετίσεις μεταξύ των κύριων μεταβλητών της έρευνας.

Πίνακας 3. Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Οικονομικός Οπορτουνισμός	3.98	1.067	154	20	.855
Στόχοι Ζωής	4.88	.525	154	35	.917
Προσωπική Ανάπτυξη	6.48	.515	154	5	.697
Υγεία	6.23	.705	154	5	.789
Σχέσεις	6.26	.742	154	5	.626
Ανήκειν στην Κοινότητα	5.71	.991	154	5	.869
Οικονομική Επιτυχία	4.36	1.313	154	5	.898
Εικόνα	4.27	.533	154	5	.680
Φήμη	4.27	1.067	154	5	.883

Πίνακας 4. Συσχετίσεις μεταξύ των Κύριων Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	1	2	3	4	5	6	7	8
1.Οικονομικός Οπορτουνισμός	-							
2.Οικονομική Επιτυχία	.330*	-						
3. Φήμη	.415**	.436**	-					
4. Εικόνα	.410**	.526**	.285	-				
5. Υγεία	-.053	.073	.174	.216	-			
6. Προσωπική Ανάπτυξη	.270	-.203	.436**	-.142	.247	-		
7.Σχέσεις	.046	-.383**	.017	-.109	.333*	.355*	-	
8.Ανήκειν στην Κοινότητα	-.445**	-.251	-.196	-.285	.216	.336*	.563**	-

*Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

⁷ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά Τόμο Β', Παράρτημα, Έρευνα 3 (σελ. 56-57).

Τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν εν μέρει την υπόθεση H1, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν θετική συσχέτιση του Οικονομικού Οπορτουισμού με τους εξωτερικούς στόχους ζωής και αρνητική συσχέτιση με τους αντίστοιχους εσωτερικούς στόχους ζωής. Ειδικότερα, φάνηκε να υπάρχει στατιστικά σημαντική ισχυρή θετική συσχέτιση μεταξύ του Οικονομικού Οπορτουισμού και των επιμέρους εξωτερικών στόχων ζωής, και πιο συγκεκριμένα με την οικονομική επιτυχία (*Δείκτης Pearson* $r = .330, p < .05$), τη φήμη ($r = .415, p < .01$) και την εικόνα ($r = .410, p < .01$). Ωστόσο, δείχθηκε η ύπαρξη ισχυρής στατιστικά σημαντικής αρνητικής συσχέτισης του Οικονομικού Οπορτουισμού μόνο με την αίσθηση του ανήκειν στην κοινότητα ($r = -.445, p < .01$) και με κανέναν άλλον εσωτερικό στόχο ζωής.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν η μελέτη της σχέσης μεταξύ των μη συνεργατικών στάσεων, υπό το πρίσμα του Οικονομικού Οπορτουισμού, με τους στόχους ζωής των ατόμων. Επιβεβαιώνοντας την αρχική μας υπόθεση, φάνηκε ότι τα άτομα που χαρακτηρίζονται από οπορτουιστικές τάσεις τείνουν να επικεντρώνονται σε εξωτερικούς στόχους ζωής, όπως τους ορίζει η Θεωρία του Αυτοκαθορισμού, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η φήμη και η εικόνα, και να μην τους είναι σημαντικοί εσωτερικοί στόχοι, όπως η αίσθηση του ανήκειν στην κοινότητα.

Τα Ελεγκτικά έναντι των Υποστηρικτικών της Αυτονομίας Πλαισίων, οι Ανταγωνιστικές Στάσεις και η Ανταγωνιστική Συμπεριφορά

Έρευνα 3: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, τον οικονομικό ομορτοουνισμό και το είδος παρακίνησης των ατόμων

Στόχοι της Έρευνας

Η πρώτη έρευνα αποσκοπούσε στη μελέτη των μη συνεργατικών, ανταγωνιστικών τάσεων των ατόμων σε σχέση με επιμέρους καταστασιακούς και ατομικούς παράγοντες που πραγματεύονταν την έννοια της αυτονομίας. Ειδικότερα, διερευνήθηκε αφενός (α) η σχέση μεταξύ της μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Ομορτοουνισμού με το είδος του πλαισίου (*υποστηρικτικό και μη υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο*), όπως αυτό γίνεται αντιληπτό από τα άτομα, και με το είδος παρακίνησης των ατόμων (*αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση*) και (β) ο βαθμός στον οποίο το είδος του πλαισίου και το είδος παρακίνησης των ατόμων μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της ομορτοουνιστικής τάσης ή όχι.

Οι υποθέσεις της έρευνας ήταν οι εξής:

H1: Αναμένεται η ύπαρξη αρνητικής συσχέτιση μεταξύ τη μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Ομορτοουνισμού και των αντιλαμβανόμενων ως υποστηρικτικών της αυτονομίας εργασιακών πλαισίων.

H2: Τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα αναμένεται να έχουν υψηλότερα ποσοστά ομορτοουνιστικών τάσεων όταν βρίσκονται σε εργασιακά πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως μη υποστηρικτικά της αυτονομίας σε σχέση με τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα που βρίσκονται σε αντίστοιχα πλαίσια.

H3: Το είδος της παρακίνησης των ατόμων αναμένεται να προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό τις ομορτοουνιστικές τους τάσεις από ότι το είδος του πλαισίου.

Συμμετέχοντες

Η έρευνα διενεργήθηκε στην Αθήνα και την ευρύτερη περιοχή της Αττικής. Συμμετείχαν 135 άτομα, εκ των οποίων οι 80 ήταν γυναίκες (το 59.3% του δείγματος) και οι υπόλοιποι 55 ήταν άνδρες (το 40.7% του δείγματος). Το 57% των υποκειμένων άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 26-45 ετών, το 26% στην ομάδα των 18-25 ετών, το 12% στην ομάδα των 46-60 ετών, το 4% στην ομάδα των 15-17 ετών και το 1% στην ομάδα των 61 ετών κι άνω. Όσον αφορά το μορφωτικό επίπεδο του δείγματος, το 60% των συμμετεχόντων ήταν απόφοιτοι ανώτερης κι ανώτατης σχολής (ΑΕΙ/ ΤΕΙ), το 17% κάτοχοι μεταπτυχιακών τίτλων, το 8% απόφοιτοι ΙΕΚ κι επαγγελματικών σχολών, το 6% κάτοχοι διδακτορικού διπλώματος, το 6% απόφοιτοι Λυκείου και το υπόλοιπο 6% απόφοιτοι Δημοτικού και Γυμνασίου.

Το δείγμα της έρευνας αποτελούταν αποκλειστικά από εργαζόμενους. Συγκεκριμένα, το 66% των συμμετεχόντων εργάζονταν στον ιδιωτικό τομέα και το 34% στο δημόσιο. Το 74% εργάζονταν ως υπάλληλοι, το 18% ήταν προϊστάμενοι και το 5% κατείχαν διευθυντική θέση. Τέλος, αναφορικά με το μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα⁸ των συμμετεχόντων, το 43% αυτών δήλωσαν ότι είχαν από 1501-3000 ευρώ, το 30% από 501-1500 ευρώ, το 17% από 3001-5000 ευρώ, το 7% από 5001 ευρώ και πάνω, ενώ το 3% έως 500 ευρώ.

Κλίμακες

Κλίμακα Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (General Causality Orientation Scale). Η Κλίμακα των Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (Deci & Ryan, 1985), όπως περιγράφηκε στην προηγούμενη έρευνα.

Κλίμακα Εργασιακού Κλίματος (Work Climate Questionnaire). Η Κλίμακα του Εργασιακού Κλίματος (Baard et al, 2004· Deci, Connell, & Ryan 1989) αποτελείται από 15 προτάσεις που περιγράφουν τις αντιλήψεις των εργαζομένων σχετικά με το κατά πόσο βιώνουν το εργασιακό τους πλαίσιο ως υποστηρικτικό της αυτονομίας ή όχι. Περιλαμβάνει προτάσεις όπως: «Αισθάνομαι ότι ο προϊστάμενός μου μου αφήνει το περιθώριο να κάνω επιλογές και να παίρνω πρωτοβουλίες». Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν ανάλογα με το τι πιστεύουν σε μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονται από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 7-Συμφωνώ Απόλυτα. Η κλίμακα έχει

⁸ Το δικό τους και των ατόμων που μένουν μαζί.

φανεί να έχει καλή αξιοπιστία (Cronbach's alpha $\alpha = .70$, Deci et al, 1989· Cronbach's alpha $\alpha = .92$, Williams, Grow, Freedman, Ryan, & Deci, 1996· Cronbach's alpha $\alpha = .96$, Williams & Deci, 1996).

Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού. Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού (Sakalaki & Fousiani, 2012a), όπως περιγράφηκε παραπάνω.

Δημογραφικά Στοιχεία. Συλλέχθηκαν στοιχεία σχετικά με το φύλο, την ηλικία, τον τόπο διαμονής, το μορφωτικό επίπεδο και το εισόδημα των συμμετεχόντων. Επίσης, ζητήθηκαν πληροφορίες σχετικά με την εργασιακή τους κατάσταση, δηλαδή αν εργάζονται στο δημόσιο ή τον ιδιωτικό τομέα, και σχετικά με την ιεραρχική τους θέση, δηλαδή αν είναι υπάλληλοι, προϊστάμενοι ή διευθυντές.

Διαδικασία

Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο το οποίο αποτελούταν από τις προαναφερθείσες κλίμακες. Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα του ερευνητή και στοιχεία επικοινωνίας μαζί του, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώσουν οι συμμετέχοντες.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

Αποτελέσματα⁹

Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις

Στον Πίνακα 5 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή της παρούσας έρευνας, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Στον Πίνακα 6 φαίνονται οι συσχετίσεις μεταξύ των κύριων μεταβλητών της έρευνας.

⁹ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά Τόμο Β', Παράρτημα, Έρευνα 1 (σελ. 33-40).

Πίνακας 5. Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Αυτόνομος Προσανατολισμός	5.38	.666	135	12	.632
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	4.37	.659	135	12	.524
Απρόσωπος Προσανατολισμός	3.10	.869	135	12	.736
Υποστήριξη της Αυτονομίας	4.79	.966	135	15	.897
Οικονομικός Οπορτουνισμός	3.66	.686	135	20	.779

Πίνακας 6. Συσχετίσεις μεταξύ των Κύριων Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	1	2	3	4	5
1.Αυτόνομος Προσανατολισμός	-				
2.Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	.119	-			
3.Απρόσωπος Προσανατολισμός	-305**	.242**	-		
4.Υποστήριξη της Αυτονομίας	.056	-.035	-.182*	-	
5.Οικονομικός Οπορτουρισμός	-.172*	.282**	.212*	-.192*	-

*Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Τα αποτελέσματα επαλήθευσαν την πρώτη υπόθεση H1, επισημαίνοντας την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής αρνητικής συσχέτισης μεταξύ της μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Οπορτουρισμού και των αντιλαμβανόμενων ως υποστηρικτικών της αυτονομίας εργασιακών πλαισίων (*Δείκτης Pearson $r = -.192, p < .05$*). Επίσης, επιβεβαιώνοντας τα ευρήματα προηγούμενης έρευνας (Sakalaki & Fousiani, 2011), δείχθηκε η ύπαρξη αρνητικής συσχέτισης μεταξύ του αυτόνομου προσανατολισμού παρακίνησης και του Οικονομικού Οπορτουρισμού (*Δείκτης Pearson $r = -.172, p < .05$*), καθώς και θετικής συσχέτισης μεταξύ του ελεγχόμενου προσανατολισμού παρακίνησης και του Οικονομικού Οπορτουρισμού (*Δείκτης Pearson $r = .282, p < .01$*) και μεταξύ του απρόσωπου προσανατολισμού παρακίνησης και του Οικονομικού Οπορτουρισμού (*Δείκτης Pearson $r = .212, p < .05$*).

Οι Οπορτουριστικές Τάσεις σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων και το Είδος του Εργασιακού Πλαισίου

Ο έλεγχος *t* έδειξε ότι ο μέσος όρος των οπορτουριστικών τάσεων των ατόμων που εργάζονταν σε αντιλαμβανόμενα ως ελεγκτικά πλαίσια, δηλαδή μη υποστηρικτικά της αυτονομίας, ($M = 3.79, SD = .714$) ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(133) = 2.011, p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των οπορτουριστικών τάσεων των ατόμων που εργάζονταν σε αντιλαμβανόμενα ως υποστηρικτικά πλαίσια ($M = 3.55, SD = .646$). Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η επιμέρους επίδραση του είδους παρακίνησης και του είδους του πλαισίου στην ανάδυση των οπορτουριστικών τάσεων, χρησιμοποιήθηκε η ανάλυση

διακύμανσης ANCOVA, καθώς η μεταβλητή του αιτιακού προσανατολισμού αποτελείται από τρεις συνεχείς μεταβλητές και είναι αδύνατη η χρήση κάποιου άλλου στατιστικού ελέγχου.

Συγκεκριμένα, ελέγχθηκε η αλληλεπίδραση των ανεξάρτητων μεταβλητών του αιτιακού προσανατολισμού (*αυτόνομο, ελεγχόμενου και απρόσωπο*) και του καταστασιακού παράγοντα του είδους του πλαισίου (*υποστηρικτικά της αυτονομίας και ελεγκτικά*) επί της εξαρτημένης μεταβλητής των ομορτυνιστικών τάσεων. Από την ανάλυση δε διαπιστώθηκε κύρια επίδραση για κανένα από τα είδη του προσανατολισμού παρακίνησης ($F_{1, 133} = 1.107, p > .05$ για τον αυτόνομο, $F_{1, 133} = .556, p > .05$ για τον απρόσωπο και $F_{1, 133} = 2.152, p > .05$ για τον ελεγχόμενο προσανατολισμό). Εντούτοις, παρατηρήθηκε κύρια επίδραση του παράγοντα του πλαισίου και πιο συγκεκριμένα, των αντιλαμβανόμενων ως υποστηρικτικών εργασιακών πλαισίων στην ανάδυση ομορτυνιστικών τάσεων ($F_{1, 133} = 1.558, p < .05$). Τέλος, δε φάνηκε να υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ των μεταβλητών του αιτιακού προσανατολισμού και του είδους του πλαισίου επί των ομορτυνιστικών τάσεων ($F_{1, 133} = .920, p > .05$ για τον αυτόνομο, $F_{1, 133} = .379, p > .05$ για τον απρόσωπο και $F_{1, 133} = 1.547, p > .05$ για τον ελεγχόμενο προσανατολισμό).

Επομένως, τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν μερικώς τη δεύτερη υπόθεση, καθώς δείχθηκε ότι τα άτομα, ανεξαρτήτως προσανατολισμού παρακίνησης, έχουν υψηλότερα ποσοστά ομορτυνιστικών τάσεων όταν βρίσκονται σε εργασιακά πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως μη υποστηρικτικά της αυτονομίας.

Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης και του Είδους του Πλαισίου στις Ομορτυνιστικές Τάσεις

Η ανάλυση βηματικής πολλαπλής παλινδρόμησης χρησιμοποιήθηκε για να προσδιοριστεί ο βαθμός στον οποίο οι ανεξάρτητες μεταβλητές του προσανατολισμού παρακίνησης και του είδους του πλαισίου επηρεάζουν, και ως εκ τούτου προβλέπουν, την ομορτυνιστική τάση. Συνολικά, οι δύο ανεξάρτητες μεταβλητές φάνηκε να προβλέπουν τις ομορτυνιστικές τάσεις αρκετά καλά. Η πολλαπλή συσχέτιση για το σετ των δύο μεταβλητών, .389, φάνηκε να είναι στατιστικά σημαντική στο επίπεδο του .05, ερμηνεύοντας το 13.2% (*adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης των ομορτυνιστικών τάσεων. Ειδικότερα, ο ελεγχόμενος προσανατολισμός παρακίνησης προέκυψε ως ο ισχυρότερος

προβλεπτικός παράγοντας των ομορτυνιστικών τάσεων ($\beta = .295, p < .01$), ερμηνεύοντας το 6.9% της διακύμανσης των ομορτυνιστικών τάσεων ($F_{1, 134} = 11.324, p < .01$). Ο αυτόνομος προσανατολισμός παρακίνησης ($\beta = -.184, p < .05$) και τα αντιλαμβανόμενα ως υποστηρικτικά της αυτονομίας εργασιακά πλαίσια ($\beta = -.114, p < .05$) αποτελούν μετριότερους αρνητικούς προβλεπτικούς παράγοντες των ομορτυνιστικών τάσεων, ερμηνεύοντας το 3.3% ($F_{1, 131} = 5.958, p < .05$) και το 3% ($F_{1, 133} = 5.080, p < .05$) της συνολικής διακύμανσης. Συνολικά, η ανάλυση παλινδρόμησης έδειξε ότι η μεταβλητή του αιτιακού προσανατολισμού αποτελεί ισχυρότερο προβλεπτικό παράγοντα της ομορτυνιστικής τάσης, ακολουθούμενη από το είδος του πλαισίου. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 7, όπου φαίνονται μόνο οι στατιστικά σημαντικοί προβλεπτικοί παράγοντες.

Ως εκ τούτου, τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν την τρίτη υπόθεση, καθώς φάνηκε ότι το είδος της παρακίνησης των ατόμων προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό τις ομορτυνιστικές τους τάσεις από ότι το είδος του εργασιακού πλαισίου.

Πίνακας 7. Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Ομορτυνιστικής Τάσης

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	t	Beta
(Σταθερά)	3.978	.609	6.536	.000***
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	.312	.084	3.698	.000***
Αυτόνομος Προσανατολισμός	-.204	.084	-2.441	.016***
Πλαίσια Αντιλαμβανόμενα ως Υποστηρικτικά της Αυτονομίας	-.121	.057	-2.112	.037***

Σημείωση. *Multiple R* = .389, *R*² = .154, *Adjusted R*² = .128, *N* = 135, *** *p* < .001.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν η μελέτη (α) της σχέσης μεταξύ της μη συνεργατικής στρατηγικής του Οικονομικού Ομορτυνισμού με το είδος του πλαισίου (*υποστηρικτικό και μη υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο*), όπως αυτό γίνεται αντιληπτό από τα άτομα, και με το είδος παρακίνησης των ατόμων (*αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση*) και (β) του βαθμού στον οποίο το είδος του πλαισίου και το είδος παρακίνησης των ατόμων μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της ομορτυνιστικής τάσης ή όχι.

Επιβεβαιώνοντας την πρώτη μας υπόθεση, φάνηκε η ύπαρξη αρνητικής συσχέτισης μεταξύ των οπορτουλιστικών, μη συνεργατικών στάσεων και των αντιλαμβανόμενων ως υποστηρικτικών της αυτονομίας εργασιακών πλαισίων. Τα αποτελέσματα στήριξαν μερικώς τη δεύτερη υπόθεση, καθώς δείχθηκε ότι τα άτομα, ανεξαρτήτως προσανατολισμού παρακίνησης, έχουν υψηλότερα ποσοστά οπορτουλιστικών τάσεων όταν βρίσκονται σε εργασιακά πλαίσια που γίνονται αντιληπτά ως μη υποστηρικτικά της αυτονομίας. Τέλος, δείχθηκε ότι το είδος παρακίνησης των ατόμων, και συγκεκριμένα ο ελεγχόμενος και ο αυτόνομος προσανατολισμός παρακίνησης προβλέπουν σε μεγαλύτερο βαθμό τις οπορτουλιστικές στάσεις των ατόμων από ότι το είδος του εργασιακού πλαισίου.

Πείραμα 1: Η μελέτη της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς σε ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και το είδος παρακίνησης των ατόμων

Στόχοι της Έρευνας

Το πρώτο πείραμα αποσκοπούσε στη μελέτη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων σε σχέση με επιμέρους καταστασιακούς και προδιαθεσιακούς παράγοντες που πραγματεύονταν την έννοια της αυτονομίας, του οικονομικού ομορτισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία σε δύο διαφορετικά πλαίσια. Ειδικότερα, διερευνήθηκε: (α) η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων όταν το πλαίσιο είναι ελεγκτικό και όταν το πλαίσιο είναι υποστηρικτικό της αυτονομίας, (β) η σχέση του είδους παρακίνησης των ατόμων (αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση), της τάσης προς τον Οικονομικό Ομορτισμό και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά στα δύο διαφορετικά πλαίσια, και (γ) η επίδραση των προαναφερθέντων προδιαθεσιακών και καταστασιακών παραγόντων στην ανάδυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και το είδος της επίδρασης αυτής, αναφορικά με το αν οι μεταβλητές αυτές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς, ή όχι, και σε ποιο βαθμό.

Οι υποθέσεις της έρευνας ήταν οι εξής:

H1: Αναμένεται η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στο ελεγκτικό πλαίσιο σε σχέση με το υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο. Συγκεκριμένα, στο Παιχνίδι του Δικτάτορα αναμένεται τα άτομα να συμπεριφέρονται λιγότερο συνεργατικά στο ελεγκτικό παρά στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο, κάνοντας μικρότερες χρηματικές προσφορές.

H2: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή ομορτιστική τάση να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή ομορτιστική τάση στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

H3: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

H4: Αναμένεται τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

H5: Στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου αναμένεται η επίδραση των προδιαθεσικών μεταβλητών να εξουδετερωθεί από την επίδραση της καταστασιακής μεταβλητής του πλαισίου και επομένως η προβλεπτική ισχύς των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μικρότερη αναφορικά με τη συνεργατική συμπεριφορά. Αντίθετα, στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου αναμένεται η επίδραση των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μεγαλύτερη από την επίδραση του πλαισίου και επομένως η προβλεπτική ισχύς των προδιαθεσικών μεταβλητών να είναι μεγαλύτερη αναφορικά με τη συνεργατική συμπεριφορά.

Συμμετέχοντες/-ουσες

Στο πείραμα έλαβαν μέρος 256 φοιτητές και φοιτήτριες του Παντείου Πανεπιστημίου, οι μισοί εκ των οποίων προέρχονταν από το τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών και οι υπόλοιποι μισοί από το τμήμα Κοινωνιολογίας. Αναφορικά με το φύλο, το 72.7% των συμμετεχόντων ήταν γυναίκες (186 στον αριθμό), ενώ το υπόλοιπο 27.3% ήταν άνδρες (70 στον αριθμό). Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων (93%) άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 18-25 ετών, το 4.7% αυτών ήταν ηλικίας 23-28 ετών και το 2.3% ήταν από 29 έτη και πάνω. Όσον αφορά το μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα¹⁰, το 38.3% των συμμετεχόντων δήλωσαν ότι ανέρχεται από τα 501 έως τα 1500 ευρώ, το 25.8% ότι είχαν από 1501-3000 ευρώ, το 18% λιγότερο από 500 ευρώ, το 12.9% από 3001-5000 ευρώ και το 5.1% ότι είχαν από 5001 ευρώ και πάνω.

Ανεξάρτητες Μεταβλητές

Οι ανεξάρτητες μεταβλητές του πειράματος ήταν: (α) το είδος της παρακίνησης, (β) ο οικονομικός σκορτουνισμός, και (γ) η επιθυμία προς την κοινωνική κυριαρχία.

¹⁰ Το δικό τους και των ατόμων που μένουν μαζί.

Εξαρτημένες Μεταβλητές

Η εξαρτημένη μεταβλητή του πειράματος ήταν η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά.

Πειραματικό Σχέδιο

Το πειραματικό σχέδιο της εν λόγω μελέτης ήταν ένα 3 (είδος παρακίνησης: αυτόνομη, ελεγχόμενη, απρόσωπη) x 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα οπορτουνιστικής τάσης) x 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας) x 2 (είδος πλαισίου: ελεγκτικό, υποστηρικτικό της αυτονομίας).

Πειραματική Διαδικασία

Η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο και συμπλήρωναν οι συμμετέχοντες στους χώρους διδασκαλίας όπου είχαν προσέλθει για να παρακολουθήσουν διαλέξεις του Τμήματός τους. Ο χρόνος διεξαγωγής του πειράματος ήταν από τις 03/11/2009 έως τις 24/11/2009. Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου γινόταν ανώνυμα και σε εθελοντική βάση, μετά από σύντομη ενημέρωση από τον/την διδάσκων/-ουσα Καθηγητή/-ρια σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας. Μετά τη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, η ερευνήτρια ενημέρωνε τους συμμετέχοντες για τη φύση και το σκοπό της έρευνας και τους ευχαριστούσε για τη συμβολή τους σε αυτή.

Το Ερωτηματολόγιο

Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας και στοιχεία επικοινωνίας μαζί της, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώνουν οι συμμετέχοντες/-ουσες. Το πρώτο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελούταν από τρεις κλίμακες: (α) την *Κλίμακα Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (General Causality Orientation Scale)* των Deci και Ryan (1985), (β) την *Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού* των Sakalaki και Fousiani (2012a) και (γ) την *Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας* των Pratto, Sidanius, Stallworth και Malle (1994), οι οποίες παρουσιάζονται εκτενώς στο επόμενο υποκεφάλαιο. Το δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου εισήγαγε τον πειραματικό χειρισμό της μελέτης, παρουσιάζοντας ένα σενάριο σχετικά με μια υποθετική κατάσταση που καλούνταν να μπουν οι συμμετέχοντες/-ουσες. Τα σενάρια που κατασκευάστηκαν για τους σκοπούς του πειράματος ήταν δύο στον αριθμό και παρουσιάζονται λεπτομερώς σε επόμενο υποκεφάλαιο. Το τρίτο μέρος του

ερωτηματολογίου αποτελούταν από το Παιχνίδι του Δικτάτορα των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986), όπου παρουσιάζεται αναλυτικά στη συνέχεια. Στο τελευταίο μέρος του ερωτηματολογίου, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να δηλώσουν ορισμένα δημογραφικά στοιχεία: το φύλο, την ηλικιακή ομάδα στην οποία άνηκαν, το τμήμα φοίτησής τους, το εισόδημα αυτών και των ατόμων με τα οποία διέμεναν στο ίδιο σπίτι.

Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση του Βαθμού Αυτονομίας, της Οπορτουλιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία

Η πρώτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση του βαθμού αυτοκαθορισμού, της οπορτουλιστικής τάσης και της τάσης προς την κοινωνική κυριαρχία. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμπληρώσουν μια μπαταρία ερωτηματολογίων αποτελούμενη από τις εξής κλίμακες:

Κλίμακα Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (General Causality Orientation Scale). Η Κλίμακα των Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (Deci & Ryan, 1985) αποτελείται από 36 προτάσεις που παρουσιάζουν 12 διαφορετικές καταστάσεις σχετικά με προβλήματα και περιστατικά που μπορούν να προκύψουν στην καθημερινή ζωή (π.χ. ευκαιρία για μια νέα δουλειά, η διοργάνωση ενός γεύματος κ.λπ.). Σε κάθε κατάσταση, αντιστοιχούν τρεις τρόποι απάντησης, κάθε ένας εκ των οποίων αντανακλά έναν τύπο παρακίνησης, τον αυτόνομο, τον ελεγχόμενο και τον απρόσωπο προσανατολισμό παρακίνησης αντίστοιχα. Περιέχει προτάσεις όπως: «Σας προσφέρεται μια νέα θέση σε μια εταιρία όπου είχατε εργαστεί για κάποια περίοδο. Η πρώτη σκέψη που πιθανώς σας απασχολήσει είναι: α) Τι θα γίνει αν δε μπορέσω να αντεπεξέλθω στα καινούρια μου καθήκοντα;, β) Θα κάνω περισσότερα πράγματα μέσα απ' αυτή τη θέση;, γ) Αναρωτιέμαι εάν η νέα μου δουλειά θα είναι ενδιαφέρουσα». Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν ανάλογα με το πόσο πιθανό είναι να αντιδράσουν με τον προτεινόμενο τρόπο σε κάθε κατάσταση, επιλέγοντας την απάντησή τους από μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Καθόλου πιθανό έως το 7-Πάρα πολύ πιθανό. Η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε ένα υποερώτημα οδηγεί στη διάκριση των ατόμων σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα. Η κλίμακα έχει φανεί να διαθέτει καλή αξιοπιστία (Cronbach's alpha $\alpha = .75$) και ικανοποιητική εξωτερική εγκυρότητα (π.χ. Williams & Deci, 1996· Koestner, Bernieri, & Zuckerman, 1992· Deci & Ryan, 1985).

Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού. Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007· Sakalaki, Kazi, & Karamanoli, 2007) αποτελείται από 20 προτάσεις (Sakalaki, στο Sakalaki & Fousiani, 2012a), οι οποίες περιγράφουν την τάση των ατόμων προς τη μη συνεργατική στρατηγική του οπορτουνισμού. Η κλίμακα περιλαμβάνει προτάσεις που εκφράζουν οπορτουνιστική συμπεριφορά, όπως: «*Κάποιος που θέλει μια ασφαλιστική κάλυψη δεν είναι κακό, κατά τη συνέντευξη με τον ασφαλιστή, να αποσιωπήσει ορισμένες ασθένειές του για να μην αυξηθούν τα ασφάλιστρα*», ή μη οπορτουνιστική συμπεριφορά, όπως: «*Κάποιος που θέλει να πουλήσει το μεταχειρισμένο αυτοκίνητό του είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει τον αγοραστή για τα ελαττώματα του αυτοκινήτου του*». Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων δίνονταν σε μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 7-Συμφωνώ Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση, αφού αντιστραφούν οι προτάσεις ανάποδης φοράς, οδηγεί στη διάκριση των ατόμων με οπορτουνιστική, ή μη, τάση. Προηγούμενες έρευνες έχουν δείξει επαρκή αξιοπιστία για την κλίμακα (Cronbach's alpha $\alpha = .82$, Sakalaki & Fousiani, 2011), καθώς και ότι η στρατηγική του Οικονομικού Οπορτουνισμού προβλέπει συνεργατική συμπεριφορά (Sakalaki & Sotiriou, submitted manuscript).

Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας. Η κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994) αποτελείται από 16 προτάσεις, οι οποίες περιγράφουν τον προσανατολισμό των ατόμων ως προς τις διαμαδικές σχέσεις και την κοινωνική κυριαρχία. Η κλίμακα περιλαμβάνει προτάσεις που αντιπροσωπεύουν υψηλή τάση κοινωνικής κυριαρχίας, όπως: «*Ορισμένες κοινωνικές ομάδες είναι απλά κατώτερες από άλλες*», ή χαμηλή τάση κοινωνικής κυριαρχίας, όπως: «*Θα ήταν καλό αν όλες οι ομάδες μπορούσαν να είναι ίσες και να έχουν ίσα δικαιώματα*». Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων δίνονταν επίσης σε μια επταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 7-Συμφωνώ Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση, αφού αντιστραφούν οι προτάσεις ανάποδης φοράς, οδηγεί στη διάκριση των ατόμων με τάση κοινωνικής κυριαρχίας ή όχι. Από ευρήματα προηγούμενων ερευνών έχει φανεί ότι η εν λόγω κλίμακα διαθέτει υψηλή αξιοπιστία (π.χ. Cohrs, Moschner, Maes, & Kielmann, 2005· Heaven & Connors, 2001· Lippa & Arad, 1999).

Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ελεγκτικό έναντι Υποστηρικτικού της Αυτονομίας Πλαισίου

Η δεύτερη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο να εισάγει τον πειραματικό χειρισμό της μελέτης, περιγράφοντας δύο διαφορετικά πλαίσια: ένα ελεγκτικό και ένα υποστηρικτικό της αυτονομίας. Πιο συγκεκριμένα, συντάχθηκαν δύο κείμενα που περιέγραφαν στους/στις συμμετέχοντες/-ουσες μια υποθετική κατάσταση αναφορικά με την πρώτη διάλεξη του μαθήματος της Μακροοικονομίας και έδιναν πληροφορίες σχετικά με την παρακολούθηση του μαθήματος, τον τρόπο εξέτασης, την εξεταστέα ύλη, κ.λπ.. Ανάλογα με την πειραματική συνθήκη, οι πληροφορίες που δίνονταν διέφεραν.

Αναλυτικά, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου διάβαζαν:

*«Σε αυτό το εξάμηνο έχεις ως **υποχρεωτικό** το μάθημα της «Μακροοικονομίας». Από την πρώτη κιόλας συνάντηση με τον διδάσκοντα καθηγητή, ενημερώθηκες τόσο για το περιεχόμενο του μαθήματος, όσο και για τις απαιτήσεις του.*

*Συγκεκριμένα, ο καθηγητής ανέφερε ότι η παρακολούθηση του μαθήματος είναι **υποχρεωτική** για τις 12 προγραμματισμένες διαλέξεις του εξαμήνου, καθώς θα τηρείται αυστηρά **παρουσιολόγιο**. Ωστόσο, σου παρέχεται η δυνατότητα να δικαιολογήσεις έως και δύο απουσίες το εξάμηνο. Μάλιστα, ο καθηγητής ξεκαθάρισε ότι στην περίπτωση που κάποιος/α δεν παρακολουθεί συστηματικά το μάθημα και κάνει πολλές απουσίες, θα αποκλείεται έγκαιρα από την εξέταση του μαθήματος και θα υποχρεούται να το παρακολουθήσει του χρόνου.*

*Ο καθηγητής προσέθεσε ότι η παρουσία των φοιτητών/ριών είναι σημαντική και λόγω του ότι παράλληλα με κάθε διάλεξη θα μοιράζει αντίστοιχα υλικό, όπως άρθρα, παρουσιάσεις, βιβλία, κ.λπ., το οποίο θα αποτελεί και την **εξεταστέα ύλη** του μαθήματος για το τέλος του εξαμήνου και επομένως, αν κάποιος/α δεν παρακολουθεί, δεν θα μπορεί να γράψει καλά. Ενημέρωσε επίσης ότι στα μέσα του εξαμήνου θα πρέπει να παραδώσεις μια **γραπτή εργασία**, έκτασης 5.000 λέξεων, και το θέμα της θα πρέπει να αφορά σε μία από τις θεματικές του μαθήματος, τις οποίες και περιέγραψε αναλυτικά. Προκειμένου να ορίσεις επακριβώς το θέμα της εργασίας θα πρέπει, μέσα στις επόμενες δύο εβδομάδες, αφού έχεις κάνει μια πρώτη βιβλιογραφική έρευνα και έχεις προσδιορίσει το θέμα σου σε ένα βαθμό από μόνος/η σου, να συναντηθείς μαζί του στο γραφείο του, κατά τις ώρες υποδοχής του. Δύο εβδομάδες μετά τη συνάντηση αυτή, θα πρέπει να συναντηθείς εκ νέου με τον καθηγητή ούτως ώστε να επιβλέψει την πορεία σου και να σου κάνει όποιες παρατηρήσεις κρίνει εκείνος απαραίτητες. Μάλιστα, ο καθηγητής τόνισε ότι ο **τελικός***

βαθμός που θα πάρεις στο μάθημα θα είναι κατά 50% ο βαθμός που θα γράψεις στις εξετάσεις και κατά το υπόλοιπο 50% ο βαθμός που θα πάρεις στην εργασία.

Κλείνοντας, στο τέλος της πρώτης συνάντησης και προκειμένου να αποκτήσεις μια πρώτη εικόνα για το περιεχόμενο του μαθήματος, κάλεσε όλους τους φοιτητές και τις φοιτήτριες να συμμετάσχουν σε ένα παιχνίδι. Διευκρίνισε ότι η συμμετοχή σας είναι ανώνυμη και το παιχνίδι αυτό δεν έχει καμία σχέση με εξετάσεις, βαθμολογίες και οποιουδήποτε τύπου αξιολόγηση. Είναι απλά ένα παιχνίδι που θα σε εισάγει στις θεματικές του μαθήματος και θα σε κάνει να αποκτήσεις μια πρώτη εικόνα για το περιεχόμενό του. Οι κανόνες το παιχνιδιού είναι οι ακόλουθοι.».

Ενώ, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου διάβαζαν:

«Σε αυτό το εξάμηνο έχεις **επιλέξει** να παρακολουθήσεις το μάθημα της «Μακροοικονομίας». Στην πρώτη συνάντηση με τον διδάσκοντα καθηγητή, ενημερώθηκες τόσο για το περιεχόμενο του μαθήματος όσο και για τις απαιτήσεις του.

Συγκεκριμένα, ο καθηγητής ανέφερε ότι θα γίνουν κάποιες διαλέξεις στα πλαίσια του μαθήματος, ωστόσο η παρακολούθησή τους από την πλευρά σου δεν είναι υποχρεωτική, αλλά **προαιρετική**. Το υλικό, που θα αποτελεί και την **εξεταστέα ύλη** των εξετάσεων στο τέλος του εξαμήνου, θα αναρτάται στην ιστοσελίδα του μαθήματος από την επόμενη εβδομάδα και κάθε εβδομάδα μετά την πραγματοποίηση της σχετικής διάλεξης. Οπότε, μέσω της ιστοσελίδας, όσοι και όσες ενδιαφέρεστε να μπορείτε να έχετε πρόσβαση στο υλικό. Ενημέρωσε επίσης ότι μέχρι το τέλος του εξαμήνου έχεις το περιθώριο να παραδώσεις μια **γραπτή εργασία**, έκτασης 5.000 λέξεων, και το θέμα της αφορά σε μία από τις θεματικές του μαθήματος. Εάν κάποιος/α από εσάς επιθυμεί περαιτέρω διευκρινήσεις ή κάποια βοήθεια σχετικά με την εκπόνηση της εργασίας, έχει τη δυνατότητα να συναντηθεί με τον καθηγητή στο γραφείο του, κατά τις ώρες υποδοχής του, όποτε το επιθυμεί. Μάλιστα, ο καθηγητής τόνισε ότι ο **τελικός βαθμός** που θα πάρεις στο μάθημα θα προκύψει από τον συμψηφισμό του βαθμού που θα γράψεις στις εξετάσεις και του βαθμού που θα πάρεις στην εργασία.

Κλείνοντας, στο τέλος της πρώτης συνάντησης και προκειμένου να αποκτήσεις μια πρώτη εικόνα για το περιεχόμενο του μαθήματος, κάλεσε όλους τους φοιτητές και τις φοιτήτριες να συμμετάσχουν σε ένα παιχνίδι. Διευκρίνισε ότι η συμμετοχή σας είναι ανώνυμη και το παιχνίδι αυτό δεν έχει καμία σχέση με εξετάσεις, βαθμολογίες και οποιουδήποτε τύπου αξιολόγηση. Είναι απλά

ένα παιχνίδι που θα σε εισάγει στις θεματικές του μαθήματος και θα σε κάνει να αποκτήσεις μια πρώτη εικόνα για το περιεχόμενό του. Οι κανόνες το παιχνιδιού είναι οι ακόλουθοι.».

Τέλος, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου διάβαζαν κατευθείαν τους κανόνες του παιχνιδιού που ακολουθούσαν, χωρίς να τους δίδεται καμία άλλη πληροφορία σχετικά με το πλαίσιο.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι οι συμμετέχοντες/-ουσες κατανεμήθηκαν στις επιμέρους πειραματικές συνθήκες με συμπτωματικό τρόπο.

Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς

Η τρίτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμμετάσχουν στο Παιχνίδι του Δικτάτορα (Kahnemann, Knetsch, & Thaler, 1986), αφού τους δόθηκαν οι σχετικές οδηγίες.

Το Παιχνίδι του Δικτάτορα. Το Παιχνίδι του Δικτάτορα εισήχθη από τους Kahnemann, Knetsch και Thaler (1986) και στο συγκεκριμένο πείραμα χρησιμοποιήθηκε στην απλούστερη εκδοχή του. Αναλυτικότερα, στους/στις συμμετέχοντες/-ουσες όλων των πειραματικών συνθηκών ανατέθηκε ο ρόλος του Δικτάτορα, ο οποίος είχε στη διάθεσή του το ποσό των 1.000 ευρώ (όχι πραγματικά χρήματα) και θα έπρεπε να τα κατανείμει με όποιο τρόπο ήθελε μεταξύ του εαυτού του και του συμπαίκτη του. Σχετικά με τον συμπαίκτη, οι συμμετέχοντες/-ουσες δεν είχαν καμία πληροφορία, πέραν του ότι πρόκειται για κάποιον/-α άλλον/-η φοιτητή/-ρια που βρισκόταν εκείνη τη στιγμή σε διπλανή αίθουσα. Η επιλογή του Παιχνιδιού του Δικτάτορα ήταν καθοριστική, δεδομένου ότι οι συμμετέχοντες/-ουσες δεν θα έμπαιναν στη διαδικασία να υιοθετήσουν κάποια στρατηγική κατά τη λήψη της απόφασής τους σχετικά με την κατανομή του ποσού, λαμβάνοντας υπόψη ενδεχόμενα αντίποινα από την πλευρά του συμπαίκτη. Επίσης, το Παιχνίδι του Δικτάτορα διεξήχθη σε συνθήκες πλήρους ανωνυμίας, καθώς η ανωνυμία μεταξύ των παικτών αλλά και μεταξύ των Δικτατόρων και της ερευνήτριας ήταν δεδομένη, στοιχείο που σημαίνει ότι οι αποφάσεις των Δικτατόρων δεν συσχετίζονταν με χαρακτηριστικά της ταυτότητας ή ιδιότητες των συμπαικτών τους, μειώνοντας έτσι την επίδραση άλλων παρεμβαίνουσων μεταβλητών στην απόφασή τους (Bolton & Zwick, 1995· Hoffman, McCabe, & Smith, 1996).

Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού

Ο έλεγχος του πειραματικού χειρισμού ακολουθούσε μετά το Παιχνίδι του Δικτάτορα. Εφαρμόστηκε σε μια υποομάδα των συμμετεχόντων/-ουσών και συγκεκριμένα σε 68 άτομα. Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να απαντήσουν σε πέντε ερωτήσεις, προκειμένου να ελεγχθεί εάν η εισαγωγή των συνθηκών του ελεγκτικού και του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ήταν επιτυχημένη. Οι ερωτήσεις που τέθηκαν στα άτομα ήταν: «*Στα πλαίσια του μαθήματος, κατά πόσο θεωρείτε ότι: (α) Ενθαρρύνεται η προσωπική σας πρωτοβουλία;, (β) Ο καθηγητής γνωρίζει και κατανοεί τις ανάγκες σας;, (γ) Σας επιβάλλεται να σκέφτεστε και να δράτε με ένα συγκεκριμένο τρόπο;, (δ) Σας δίνεται η δυνατότητα να αναδείξετε τις ικανότητές σας;, και (ε) Ο καθηγητής αφουγκράζεται τις ανάγκες και τα προβλήματά σας;*». Οι απαντήσεις σημειώνονταν με βάση μια επταβάθμια κλίμακα Likert που κυμαινόταν από το 1-Δεν Ισχύει Καθόλου έως το 7-Ισχύει Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση, αφού αντιστραφούν οι προτάσεις ανάποδη φοράς, οδηγεί στη διάκριση των πλαισίων με υψηλά επίπεδα αντιλαμβανόμενης αυτονομίας ή όχι.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

Αποτελέσματα¹¹

Περιγραφικά Στοιχεία

Στον Πίνακα 1.1 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή του παρόντος πειράματος, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Αναφορικά με την αξιοπιστία, ο στατιστικός έλεγχος Cronbach α φάνηκε να είναι ικανοποιητικός για όλες τις επιμέρους κλίμακες, με εξαίρεση την υποκλίμακα του ελεγχόμενου προσανατολισμού.

¹¹ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά Τόμο Β', Παράρτημα, Πείραμα 1 (σελ. 58-93).

Πίνακας 1.1 Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Αυτόνομος Προσανατολισμός	4.03	.751	256	12	.770
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	4.00	.638	256	12	.599
Απρόσωπος Προσανατολισμός	4.89	.686	256	12	.755
Οικονομικός Οπορτουρισμός	3.97	.786	256	20	.774
Επιθυμία Κοινωνικής Κυριαρχίας	2.73	.910	256	16	.880

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Η ανάλυση των αποτελεσμάτων του ελέγχου εγχειρηματοποίησης έδειξε ότι ο μέσος όρος της αντιλαμβανόμενης αυτονομίας των ατόμων στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($M = 1.71, SD = .957, N = 34$) ήταν στατιστικά σημαντικά χαμηλότερος ($t = 23.542, p = .000$) από τον αντίστοιχο μέσο όρο αντιλαμβανόμενης αυτονομίας των ατόμων στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 5.87, SD = .874, N = 34$).

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Τα ποσοστά των ατόμων που επέδειξαν μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, ως «Δικτάτορες», παρουσιάζονται στον Πίνακα 2.1 και απεικονίζονται σχηματικά στο Διάγραμμα 1.

Με μια πρώτη ματιά στα δεδομένα μπορεί εύκολα να παρατηρήσει κανείς ότι στη συνθήκη του *ελεγκτικού πλαισίου* κανένας/καμία από τους Δικτάτορες δεν έκανε κάποια «υπερδίκαιη» προσφορά, παρέχοντας στον άλλον παίκτη πάνω από το μισό του ποσού, δηλαδή περισσότερα από 500 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού στο ελεγκτικό πλαίσιο ήταν 378.27 ευρώ ($SD = 134.446, N = 108$). Αναλυτικότερα, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (80.6%) στη συνθήκη αυτή επέδειξε μη συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας από 0 έως 400 ευρώ, ενώ σχεδόν το 1/5 των Δικτατόρων

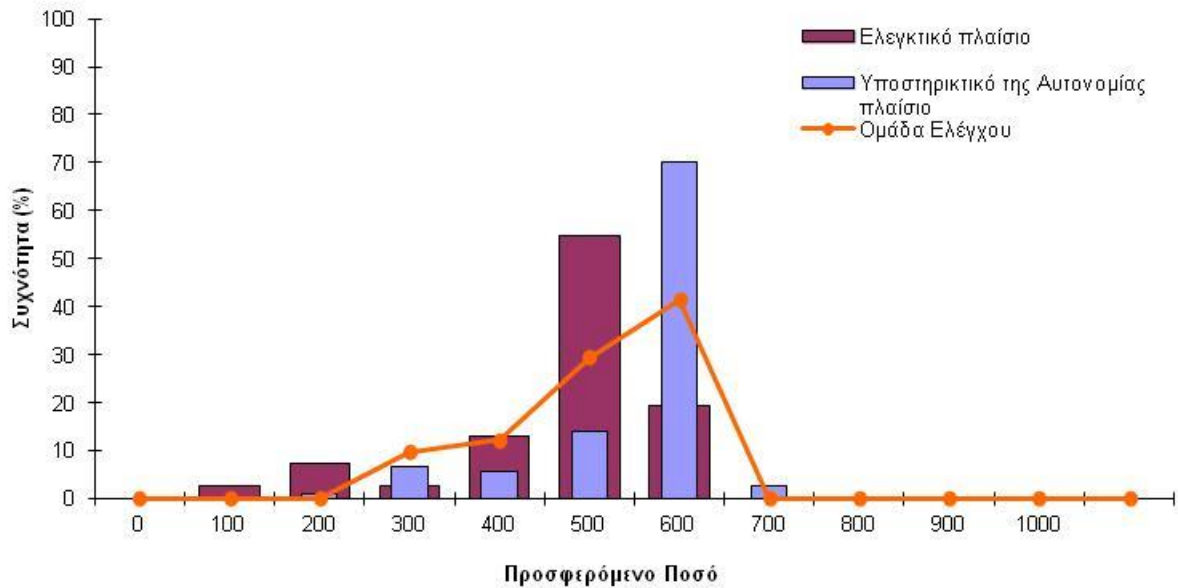
(19.4%) προσέφεραν το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ. Από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, οι περισσότεροι (54.7%) προσέφεραν 400 ευρώ στον συμπαίκτη τους, κρατώντας 600 ευρώ για τον εαυτό τους, το 13% προσέφερε το 1/3 του ποσού, δηλαδή 300 ευρώ, και το υπόλοιπο 13% προχώρησε σε πολύ μικρότερες προσφορές, από 0 έως 200 ευρώ.

Πίνακας 2.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχρότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφερόμενο Ποσό	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου
0	2.8	0	0
100	7.4	0.9	0
200	2.8	6.5	9.8
300	13	5.6	12.2
400	54.7	14	29.3
500	19.4	70.1	44.2
600	0	2.8	4.5
700	0	0	0
800	0	0	0
900	0	0	0
1000	0	0	0

Παρατηρώντας την κατανομή του ποσού στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η εικόνα που δίνεται είναι διαφορετική. Ένα μικρό ποσοστό της τάξης του 2.8% προχώρησε σε «υπερδίκαιη» κατανομή, προσφέροντας στον άλλο παίκτη πάνω από το μισό του ποσού και συγκεκριμένα 600 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο ήταν 459.32 ευρώ ($SD = 107.168$, $N = 107$). Στη συνθήκη αυτή, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (70.1%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη, ενώ το 27% αυτών προχώρησαν σε μη συνεργατικές επιλογές, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους. Πιο συγκεκριμένα, από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, το 14% αυτών προσέφερε 400 ευρώ, το 6.5% προσέφερε 200 ευρώ, το 5.6% προσέφερε 300 ευρώ, και τέλος σχεδόν το 1% προσέφερε 100 ευρώ.

Διάγραμμα 1. Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη



Στον Πίνακα 3.1 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη.

Πίνακας 3.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου
Προσέφεραν περισσότερα	22.2	72.9	39
Προσέφεραν λιγότερα	77.8	27.1	61

Για τη στατιστική ανάλυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 . Στην περίπτωση αυτή, η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 56.53$, $df = 2$, $p = 0.00$), καταδεικνύοντας την ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου σε σύγκριση με το υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο έλεγχος t προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες στο ελεγκτικό πλαίσιο ($M = 378.27$, $SD = 134.44$, $N = 108$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$t(213) = -4.885$, $p = .000$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο ($M = 359.32$, $SD = 107.16$, $N = 107$). Επομένως, τα αποτελέσματα **επιβεβαιώνουν την πρώτη υπόθεση του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουρισμού ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση των οπορτουριστικών τάσεων των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t, όπου και έδειξε ότι ο μέσος όρος των οπορτουριστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($M = 3.98$, $SD = .768$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(213) = .813$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των οπορτουριστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 3.95$, $SD = .805$). Ο έλεγχος αυτός πραγματοποιήθηκε προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής του οικονομικού οπορτουρισμού, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη.

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της οπορτουριστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r, τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 4.1. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης του Οικονομικού Οπορτουρισμού και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου (*Δείκτης Pearson $r = .413$, $p < .01$*), ένα εύρημα που επιβεβαιώνει την υπόθεση H2.

Πίνακας 4.1 Συσχετίσεις μεταξύ της οπορτουμιστικής τάσης και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Ελεγκτικό Πλαίσιο		Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο		Ομάδα Ελέγχου	
	1	2	1	2	1	2
1. Οικονομικός Οπορτουμισμός	-		-		-	
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.413**	-	-.189	-	-.010	-

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της οπορτουμιστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Ωστόσο, η μεταβλητή του Οικονομικού Οπορτουμισμού δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος ($median = 3.95$) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση και άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση. Στον Πίνακα 5.1 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τους τάσης.

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (74.2%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (73.3%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (82.6%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (72.3%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη.

Πίνακας 5.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τους τάσης

Επίπεδο Οπορτουμιστικής Τάσης	Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	25.8	73.3	42.1
	Προσέφεραν λιγότερα	74.2	26.7	57.9
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	17.4	72.3	36.4
	Προσέφεραν λιγότερα	82.6	27.7	63.6

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τάσης των δικτατόρων δεν ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη ελεγκτικού πλαισίου: $\chi^2 = 1.082$, $df = 1$, $p > 0.05$, συνθήκη υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου: $\chi^2 = 0.013$, $df = 1$, $p > 0.05$) σε καμία από τις δύο συνθήκες.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή του οικονομικού οπορτουμισμού, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 332.65$, $SD = 93.44$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 1056.50$, $N_1=62$, $N_2=46$, $p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 412.11$, $SD = 165.64$) στο ελεγκτικό πλαίσιο. Αντίστοιχα, στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 470.15$, $SD = 95.44$) δε διέφερε στατιστικώς σημαντικά [$U = 1347$, $N_1=60$, $N_2=47$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 450.83$, $SD = 120.69$). Το ίδιο φάνηκε και στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου [$U = 207.500$, $N_1=19$, $N_2=22$, $p > .05$]. Επομένως, τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τη δεύτερη υπόθεση του παρόντος πειράματος, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση του επιπέδου επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t , προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη. Ο έλεγχος έδειξε ότι ο μέσος όρος της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($M = 2.92$, $SD = .974$) ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(213) = 3.605$, $p = .000$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 2.47$, $SD = .819$).

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 6.1. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου (Δείκτης Pearson $r = .668$, $p < .01$), ένα εύρημα που επιβεβαιώνει την υπόθεση H3.

Πίνακας 6.1 Συσχετίσεις μεταξύ της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Ελεγκτικό Πλαίσιο		Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο		Ομάδα Ελέγχου	
	1	2	1	2	1	2
1. Επιθυμία Κοινωνικής Κυριαρχίας	-		-		-	
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.668**	-	-.127	-	.198	-

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική

συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Η μεταβλητή της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε ο μέσος όρος ($mean = 2.73$) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας και άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας. Στον Πίνακα 7.1 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας τους για κοινωνική κυριαρχία.

Όσον αφορά τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (75%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους. Η ίδια εικόνα φάνηκε και στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (66.7%) των ατόμων με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας προχώρησε σε μη συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μικρότερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (67.9%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη, όπως και στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (69%) προχώρησε σε επίσης συνεργατική κατανομή του ποσού.

Πίνακας 7.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας

Επίπεδο Επιθυμίας Κοινωνικής Κυριαρχίας	Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	67.9	69	50
	Προσέφεραν λιγότερα	25	33.3	28
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	32.1	31	50
	Προσέφεραν λιγότερα	75	66.7	72

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των δικτατόρων ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη ελεγκτικού πλαισίου: $\chi^2 = 14.10$, $df = 1$, $p = 0.00$, συνθήκη υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου: $\chi^2 = 10.95$, $df = 1$, $p = 0.001$) και στις δύο συνθήκες.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 343.70$, $SD = 73.54$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 949.500$, $N_1=63$, $N_2=45$, $p < .01$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 426.67$, $SD = 156.33$) στο ελεγκτικό πλαίσιο. Αντίστοιχα, στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 473.77$, $SD = 70.47$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 1085$, $N_1=46$, $N_2=61$, $p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 440.15$, $SD = 140.61$). Στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου δε φάνηκε να υπάρχει στατιστικώς σημαντική διαφορά [$U = 207.500$, $N_1=19$, $N_2=22$, $p > .05$] στους μέσους όρους των προσφερόμενων ποσών εκ μέρους των Δικτατόρων βάσει της μεταβλητής της κοινωνικής κυριαρχίας. Επομένως, τα αποτελέσματα **επιβεβαιώνουν εν μέρει την τρίτη υπόθεση** του παρόντος πειράματος, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, δεδομένου ότι φάνηκε αυτό να ισχύει και στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Αιτιακού Προσανατολισμού ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση του αιτιακού προσανατολισμού των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι ο μέσος όρος της τάσης προς την αυτόνομη παρακίνηση των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου

($M = 3.96$, $SD = .804$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(213) = -1.464$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 4.11$, $SD = .667$). Επίσης, ο μέσος όρος της τάσης προς την ελεγχόμενη παρακίνηση των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($M = 3.91$, $SD = .623$) ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(213) = -2.544$, $p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 4.12$, $SD = .620$). Τέλος, ο μέσος όρος της τάσης προς την απρόσωπη παρακίνηση των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($M = 4.76$, $SD = .776$) ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(213) = -2.562$, $p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($M = 5.00$, $SD = .592$).

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση του αιτιακού προσανατολισμού των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 8.1. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης του ελεγχόμενου προσανατολισμού και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου (Δείκτης Pearson $r = .385$, $p < .01$), καθώς και την αρνητική συσχέτιση του αυτόνομου (Δείκτης Pearson $r = -.278$, $p < .01$) και του απρόσωπου προσανατολισμού (Δείκτης Pearson $r = -.475$, $p < .01$) με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά. Το εύρημα αυτό επιβεβαιώνει την υπόθεση H4, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα να συμπεριφέρονται περισσότερο μη συνεργατικά στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

Πίνακας 8.1 Συσχετίσεις μεταξύ του αιτιακού προσανατολισμού και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Ελεγκτικό Πλαίσιο				Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο				Ομάδα Ελέγχου			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Αυτόνομος Προσανατολισμός	-				-				-			
2. Ελεγχόμενος Προσανατολισμός												
3. Απρόσωπος Προσανατολισμός												
4. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	-.278**	.385**	-.475**	-	-.011	-.097	-.033	-	.021	-.021	.070	-

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση του αιτιακού προσανατολισμού των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Η μεταβλητή του αυτόνομου προσανατολισμού δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος ($median = 4.00$) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλό αυτόνομο προσανατολισμό και άτομα με χαμηλό αυτόνομο προσανατολισμό. Η ίδια διαδικασία ακολουθήθηκε και για τις υπόλοιπες δύο μεταβλητές του ελεγχόμενου ($median = 4.00$) και του απρόσωπου προσανατολισμού ($median = 4.91$). Στους Πίνακες 9.1.1 έως 9.1.3 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου κάθε διάστασης του αιτιακού προσανατολισμού.

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλό επίπεδο αυτόνομου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (77%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (73.3%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλό επίπεδο

αυτόνομου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (78.7%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (72.6%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη.

Πίνακας 9.1.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου του αιτιακού προσανατολισμού

Επίπεδο Αιτιακού Προσανατολισμού		Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου
Αυτόνομος Προσανατολισμός	Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	23	73.3	40
		Προσέφεραν λιγότερα	77	26.7	60
	Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	21.3	72.6	37.5
		Προσέφεραν λιγότερα	78.7	27.4	40

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου του αυτόνομου προσανατολισμού των δικτατόρων δεν ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη ελεγκτικού πλαισίου: $\chi^2 = 0.043$, $df = 1$, $p > 0.05$, συνθήκη υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου: $\chi^2 = 0.007$, $df = 1$, $p > 0.05$) σε καμία από τις δύο συνθήκες.

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλό επίπεδο ελεγχόμενου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (70.1%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (70%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλό επίπεδο ελεγχόμενου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (90.2%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού

της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (74.6%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη.

Πίνακας 9.2.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου του αιτιακού προσανατολισμού

Επίπεδο Αιτιακού Προσανατολισμού	Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου	
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	29.9	70	41.7
		Προσέφεραν λιγότερα	70.1	30	58.3
	Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	9.8	74.6	35.3
		Προσέφεραν λιγότερα	90.2	25.4	64.7

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου του ελεγχόμενου προσανατολισμού των δικτατόρων ήταν στατιστικά σημαντικές μόνο στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου ($\chi^2 = 5.942$, $df = 1$, $p < 0.05$) και όχι για τη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου ($\chi^2 = 0.271$, $df = 1$, $p > 0.05$).

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλό επίπεδο απρόσωπου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (70.1%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (70%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλό επίπεδο απρόσωπου προσανατολισμού, στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία τους (90.2%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, η συντριπτική πλειοψηφία (74.6%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη.

Πίνακας 9.3.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου του αιτιακού προσανατολισμού

Επίπεδο Αιτιακού Προσανατολισμού	Προσφορά	Ελεγκτικό Πλαίσιο	Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	Ομάδα Ελέγχου	
Απρόσωπος Προσανατολισμός	Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	22.7	69.6	44.4
		Προσέφεραν λιγότερα	77.3	30.4	55.6
	Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	21.4	59	34.8
		Προσέφεραν λιγότερα	78.6	51.7	65.2

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου του απρόσωπου προσανατολισμού των δικτατόρων δεν ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη ελεγκτικού πλαισίου: $\chi^2 = 0.0253$, $df = 1$, $p > 0.05$, συνθήκη υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου: $\chi^2 = 0.453$, $df = 1$, $p > 0.05$) σε καμία από τις δύο συνθήκες.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τις τρεις διαστάσεις της μεταβλητής του αιτιακού προσανατολισμού, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Αναφορικά με το ελεγκτικό πλαίσιο, τα αποτελέσματα του ελέγχου έδειξαν ότι (α) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα αυτόνομου προσανατολισμού ($M = 410.66$, $SD = 95.42$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$U = 1.202.500$, $N_1=61$, $N_2=47$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα αυτόνομου προσανατολισμού ($M = 353.31$, $SD = 154.26$), (β) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα ελεγχόμενου προσανατολισμού ($M = 296.41$, $SD = 170.30$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 652.500$, $N_1=67$, $N_2=41$, $p = .000$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα ελεγχόμενου προσανατολισμού ($M = 428.36$, $SD = 70.83$), και (γ) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα απρόσωπου προσανατολισμού ($M = 414.29$, $SD = 61.76$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$U = 1.276.500$, $N_1=66$, $N_2=42$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα απρόσωπου προσανατολισμού ($M = 355.35$, $SD = 161.174$).

Αντίστοιχα, στο υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο, τα αποτελέσματα του ελέγχου έδειξαν ότι (α) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα αυτόνομου προσανατολισμού ($M = 465.27$, $SD = 107.104$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$U = 1.381.000$, $N_1=45$, $N_2=62$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα αυτόνομου προσανατολισμού ($M = 451.11$, $SD = 107.919$), (β) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα ελεγχόμενου προσανατολισμού ($M = 463.39$, $SD = 111.103$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$U = 1.317.000$, $N_1=40$, $N_2=67$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα ελεγχόμενου προσανατολισμού ($M = 452.50$, $SD = 101.242$), και (γ) ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα απρόσωπου προσανατολισμού ($M = 464.70$, $SD = 121.004$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$U = 1.296.000$, $N_1=46$, $N_2=61$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα απρόσωπου προσανατολισμού ($M = 452.17$, $SD = 86.25$).

Επομένως, τα αποτελέσματα **επιβεβαιώνουν την τέταρτη υπόθεση** του παρόντος πειράματος, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου.

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Για την εξέταση της επίδρασης αφενός των προδιαθεσικών παραγόντων, συγκεκριμένα του είδους της παρακίνησης των ατόμων, του οικονομικού οφορτουισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, και αφετέρου του καταστασιακού παράγοντα που αφορούσε στο είδος του πλαισίου στην ανάπτυξη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των ανεξάρτητων μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 24.9% (*Nagelkerke adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, η συνθήκη του υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου προέκυψε ως ο ισχυρότερος αρνητικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = -1.162$, $p < .01$), ακολουθούμενος από τη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου που προέκυψε ως ισχυρός θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .899$, $p < .05$) και από την επιθυμία για κοινωνική

κυριαρχία που προέκυψε επίσης ως ισχυρός θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .822, p = .000$). Ο οικονομικός οπορτουνισμός και το είδος της παρακίνησης των ατόμων δεν φάνηκε να αποτελούν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 10.1.

Πίνακας 10.1 Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	2.222	2.604	.728	9.223
Ελεγκτικό Πλαίσιο	.899	.417	4.639	.407*
Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο	-1.162	.412	7.945	3.195**
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.348	.537	.419	.706
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	.822	.195	17.732	.440***
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	.213	.313	.460	1.237
Αυτόνομος Προσανατολισμός	-.086	.268	.103	.917
Απρόσωπος Προσανατολισμός	.118	.266	.196	1.125

Σημείωση. $Adjusted R^2 = .249, N = 256, *** p < .001, ** p < .01, * p < .05$

Στη συνέχεια, επαναλήφθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης αφαιρώντας την καταστασιακή μεταβλητή του πλαισίου, προκειμένου να διερευνηθεί πιο ξεκάθαρα η επίδρασή της επί των προδιαθεσικών μεταβλητών στην ανάδυση της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των προδιαθεσικών μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 18.8% (*Nagelkerke adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία προέκυψε ως ο ισχυρότερος θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .940, p = .000$), ακολουθούμενη από τον ελεγχόμενο προσανατολισμό που προέκυψε επίσης ως ισχυρός θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .581, p < .05$). Ο οικονομικός οπορτουνισμός, ο αυτόνομος και ο απρόσωπος προσανατολισμός παρακίνησης δεν φάνηκε να αποτελούν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 11.1.

Πίνακας 11.1 Οι Προβλεπτικοί Προδιαθεσικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	2.110	2.367	.794	8.227
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.528	.489	1.167	.590
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	.940	.178	28.039	.391***
Ελεγχόμενος Προσανατολισμός	.581	.278	.364	1.153*
Αυτόνομος Προσανατολισμός	-.161	.232	.484	.851
Απρόσωπος Προσανατολισμός	.142	.236	.364	1.153

Σημείωση. $Adjusted R^2 = .188$, $N = 256$, *** $p < .001$, * $p < .05$

Ως εκ τούτου, σχετικά με την πέμπτη υπόθεση του παρόντος πειράματος, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου φάνηκε να προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό τη μη συνεργατική συμπεριφορά από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές. Μάλιστα, από το σετ των μελετούμενων προδιαθεσικών μεταβλητών μόνο η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της μη συνεργατικής συμπεριφοράς.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας πειραματικής μελέτης ήταν η διερεύνηση (α) της μη συνεργατικής, ανταγωνιστικής συμπεριφοράς όταν το πλαίσιο ήταν ελεγκτικό και όταν ήταν υποστηρικτικό της αυτονομίας, (β) της σχέσης του είδους παρακίνησης των ατόμων (*αυτόνομη, ελεγχόμενη και απρόσωπη παρακίνηση*), των οπορτουνιστικών στάσεων και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία με την ανταγωνιστική συμπεριφορά στις δύο διαφορετικές συνθήκες, και (γ) του βαθμού στον οποίο το είδος του πλαισίου και οι προαναφερθείσες ενδοατομικές μεταβλητές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ή όχι.

Σε αντιστοιχία με τα ευρήματα της προηγούμενης έρευνας, επιβεβαιώθηκε η πρώτη μας υπόθεση, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου. Τα αποτελέσματα στήριξαν και τη δεύτερη υπόθεση, καθώς δείχθηκε ότι τα άτομα που χαρακτηρίζονταν από

υψηλά ποσοστά ομορτουισμού συμπεριφέρονταν περισσότερο ανταγωνιστικά από ότι τα άτομα με χαμηλά ποσοστά ομορτουισμού στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου. Η τρίτη υπόθεση επιβαιώθηκε εν μέρει, δεδομένου ότι δείχθηκε ότι τα άτομα με υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία συμπεριφέρονταν περισσότερο ανταγωνιστικά από ότιστα άτομα με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας μόνο στην συνθήκη όπου το πλαίσιο ήταν υποστηρικτικό της αυτονομίας. Η τέταρτη υπόθεση στηρίχθηκε επίσης, αφού φάνηκε ότι τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα είχαν υψηλότερα ποσοστά ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη του ελεγκτικού πλαισίου σε σύγκριση με τα εσωτερικώς παρακινούμενα άτομα. Τέλος, δείχθηκε ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό την ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές, εκ των οποίων μόνο η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

Πείραμα 2: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό και την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία

Στόχοι της Έρευνας

Το δεύτερο πείραμα αποσκοπούσε στη μελέτη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα σε σχέση με επιμέρους προδιαθεσικούς παράγοντες που πραγματεύονταν τις έννοιες του οικονομικού ομορτισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία. Ειδικότερα, διερευνήθηκε αφενός (α) η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων προς άτομα που ανήκουν στην ενδοομάδα και την εξωομάδα αντίστοιχα, (β) η σχέση της τάσης προς τον Οικονομικό Ομορτισμό και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά στις δύο διαφορετικές συνθήκες, και (γ) η επίδραση των προαναφερθέντων προδιαθεσικών και καταστασιακών παραγόντων στην ανάπτυξη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και το είδος της επίδρασης αυτής, αναφορικά με το αν οι μεταβλητές αυτές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς, ή όχι, και σε ποιο βαθμό.

Οι υποθέσεις της έρευνας ήταν οι εξής:

H1: Αναμένεται η ανάπτυξη υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της εξωομάδας σε σχέση με τη συνθήκη της ενδοομάδας. Συγκεκριμένα, στο Παιχνίδι του Δικτάτορα αναμένεται τα άτομα να συμπεριφέρονται λιγότερο συνεργατικά όταν ο συμπαίκτης τους είναι μέλος της εξωομάδας, κάνοντας μικρότερες χρηματικές προσφορές.

H2: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή ομορτιστική τάση να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή ομορτιστική τάση και στις δύο συνθήκες.

H3: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας στη συνθήκη του ενδοομάδας.

H4: Αναμένεται ότι η καταστασιακή μεταβλητή που αφορά την προέλευση του συμπαίκτη, δηλαδή ενδο-ομάδα έναντι εξω-ομάδας θα υπερισχύσει των προδιαθεσικών

μεταβλητών, συγκεκριμένα του οικονομικού ομορτισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, όσον αφορά την επίδρασή τους στον καθορισμό της συνεργατικής συμπεριφοράς.

Συμμετέχοντες/-ουσες

Στο πείραμα έλαβαν μέρος 248 φοιτητές και φοιτήτριες του Παντείου Πανεπιστημίου, οι οποίοι προέρχονταν από το τμήμα Επικοινωνίας, Μέσων και Πολιτισμού και οι υπόλοιποι μισοί από το τμήμα Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης. Αναφορικά με το φύλο, το 77.5% των συμμετεχόντων ήταν γυναίκες (192 στον αριθμό), ενώ το υπόλοιπο 22.5% ήταν άνδρες (56 στον αριθμό). Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων (91.6%) άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 18-23 ετών, το 3.6% αυτών ήταν ηλικίας 23-28 ετών και το 4.8% ήταν από 29 έτη και πάνω. Όσον αφορά το μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα¹², το 34.5% των συμμετεχόντων δήλωσαν ότι ανέρχεται από τα 501 έως τα 1500 ευρώ, το 32.9% ότι είχαν από 1501-3000 ευρώ, το 16.1% λιγότερο από 500 ευρώ, το 11.2% από 3001-5000 ευρώ και το 5.2% ότι είχαν από 5001 ευρώ και πάνω.

Ανεξάρτητες Μεταβλητές

Οι ανεξάρτητες μεταβλητές του πειράματος ήταν: (α) ο οικονομικός ομορτισμός και (β) η επιθυμία προς την κοινωνική κυριαρχία.

Εξαρτημένες Μεταβλητές

Η εξαρτημένη μεταβλητή του πειράματος ήταν η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά.

Πειραματικό Σχέδιο

Το πειραματικό σχέδιο της εν λόγω μελέτης ήταν ένα 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα ομορτιστικής τάσης) x 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας) x 2 (ομάδα συμπαίκτη: ενδοομάδα, εξωομάδα).

Πειραματική Διαδικασία

Η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο και συμπλήρωναν οι συμμετέχοντες στους χώρους διδασκαλίας όπου είχαν προσέλθει για να παρακολουθήσουν διαλέξεις του Τμήματός τους. Ο χρόνος διεξαγωγής του πειράματος ήταν από τις 18/10/2010 έως τις 02/11/2010. Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου γινόταν ανώνυμα και σε εθελοντική βάση, μετά από σύντομη ενημέρωση από τον/την διδάσκων/-

¹² Το δικό τους και των ατόμων που μένουν μαζί.

ουσα Καθηγητή/-ρια σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας. Μετά τη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, η ερευνήτρια ενημέρωνε τους συμμετέχοντες για τη φύση και το σκοπό της έρευνας και τους ευχαριστούσε για τη συμβολή τους σε αυτή.

Το Ερωτηματολόγιο

Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας και στοιχεία επικοινωνίας μαζί της, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώνουν οι συμμετέχοντες/-ουσες. Το πρώτο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελούταν από δύο κλίμακες: (α) την *Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού* της Sakalaki και Fousiani (2012a) και (β) την *Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας* των Pratto, Sidanius, Stallworth και Malle (1994), οι οποίες έχουν ήδη περιγραφεί σε προηγούμενο υποκεφάλαιο. Το δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελούταν από το Παιχνίδι του Δικτάτορα των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986), όπου έχει παρουσιαστεί προηγουμένως. Στις οδηγίες που δίνονταν για το Παιχνίδι, εισαγόταν και ο πειραματικός χειρισμός της μελέτης με την παροχή πληροφοριών (όνομα και χώρα καταγωγής) σχετικά με τον συμπαίκτη των συμμετεχόντων/-ουσών. Οι συνθήκες που σχεδιάστηκαν για τους σκοπούς του πειράματος ήταν δύο στον αριθμό και παρουσιάζονται λεπτομερώς σε επόμενο υποκεφάλαιο. Στο τελευταίο μέρος του ερωτηματολογίου, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να δηλώσουν ορισμένα δημογραφικά στοιχεία: το φύλο, την ηλικιακή ομάδα στην οποία άνηκαν, το τμήμα φοίτησής τους, το εισόδημα αυτών και των ατόμων με τα οποία διέμεναν στο ίδιο σπίτι.

Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Οπορτουμιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία

Η πρώτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση της οπορτουμιστικής τάσης και της τάσης προς την κοινωνική κυριαρχία. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμπληρώσουν μια μπαταρία ερωτηματολογίων αποτελούμενη από τις εξής κλίμακες:

Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού. Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007· Sakalaki, Kazi, & Karamanoli, 2007) αποτελείται από 20 προτάσεις (Sakalaki & Fousiani, 2012a), οι οποίες περιγράφουν την τάση των ατόμων

προς τη μη συνεργατική στρατηγική του οπορτουνισμού και έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας. Η κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994) αποτελείται από 16 προτάσεις, οι οποίες περιγράφουν τον προσανατολισμό των ατόμων ως προς τις διομαδικές σχέσεις και την κοινωνική κυριαρχία και έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς

Η δεύτερη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμμετάσχουν στο Παιχνίδι του Δικτάτορα (Kahnemann, Knetsch, & Thaler, 1986), αφού τους δόθηκαν οι σχετικές οδηγίες. Το Παιχνίδι έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ενδοομάδα έναντι Εξωομάδας

Η τρίτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο να εισάγει τον πειραματικό χειρισμό της μελέτης, περιγράφοντας δύο διαφορετικές συνθήκες: την ενδοομάδα και την εξωομάδα. Πιο συγκεκριμένα, στις οδηγίες που δίνονταν στους/στις συμμετέχοντες/-ουσες για το παιχνίδι, παρέχονταν πληροφορίες σχετικά με το όνομα και τη χώρα καταγωγής των συμπαικτών τους. Ανάλογα με την πειραματική συνθήκη, οι πληροφορίες που δίνονταν διέφεραν. Αναλυτικά, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της ενδοομάδας διάβαζαν: «*Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Κώστας και κατάγεται από την Ελλάδα*», ενώ, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της εξωομάδας διάβαζαν: «*Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Φρέντικ και κατάγεται από τη Σουηδία*». Τέλος, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου διάβαζαν κατευθείαν τους κανόνες του παιχνιδιού που ακολουθούσαν, χωρίς να τους δίδεται καμία άλλη πληροφορία σχετικά με το όνομα και την καταγωγή του συμπαίκτη.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι οι συμμετέχοντες/-ουσες κατανεμήθηκαν στις επιμέρους πειραματικές συνθήκες με συμπτωματικό τρόπο.

Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού

Ο έλεγχος του πειραματικού χειρισμού ακολουθούσε μετά το Παιχνίδι του Δικτάτορα. Εφαρμόστηκε σε μια υποομάδα των συμμετεχόντων/-ουσών και συγκεκριμένα σε 70 άτομα. Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να απαντήσουν σε πέντε ερωτήσεις, προκειμένου να ελεγχθεί εάν η εισαγωγή των συνθηκών της ενδοομάδας και της εξωομάδας ήταν επιτυχημένη. Οι ερωτήσεις που τέθηκαν στα άτομα ήταν: «Υποθέστε ότι γνωρίζετε ένα άτομο, τον Κώστα/Φρέντικ, το οποίο κατάγεται από την Ελλάδα/ Σουηδία. Κατά πόσο θεωρείτε ότι: (α) Μπορείτε να ταυτιστείτε εύκολα με τον Κώστα/Φρέντικ; (β) Μπορείτε να δημιουργήσετε μια φιλική σχέση με τον Κώστα/Φρέντικ; (γ) Θα τον νιώθατε κοντά σας ώστε να συναναστραφείτε με τον Κώστα/Φρέντικ; (δ) Ανήκετε στον ίδιο χώρο με τον Κώστα/Φρέντικ;». Οι απαντήσεις σημειώνονταν με βάση μια πενταβάθμια κλίμακα Likert που κυμαινόταν από το 1-Δεν Ισχύει Καθόλου έως το 5-Ισχύει Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση οδηγεί στη διάκριση της ενδοομάδας από την εξωομάδα.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

***Αποτελέσματα*¹³**

Περιγραφικά Στοιχεία

Στον Πίνακα 2.1 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή του παρόντος πειράματος, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Αναφορικά με την αξιοπιστία, ο στατιστικός έλεγχος Cronbach α φάνηκε να είναι ικανοποιητικός για τις επιμέρους κλίμακες.

¹³ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά Τόμο Β', Παράρτημα, Πείραμα 2 (σελ. 94-114).

Πίνακας 2.1 Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Οικονομικός Οπορτουρισμός	3.21	.622	248	14	.749
Επιθυμία Κοινωνικής Κυριαρχίας	2.58	.891	248	16	.868

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Η ανάλυση των αποτελεσμάτων του ελέγχου εγχειρηματοποίησης έδειξε ότι ο μέσος όρος ταύτισης και κοντινότητας με κάποιον που κατάγεται από την Ελλάδα (ενδοομάδα) ($M = 3.71$, $SD = .310$, $N = 70$) ήταν στατιστικά σημαντικά υψηλότερος ($t = 27.119$, $p = .000$) από τον αντίστοιχο μέσο όρο ταύτισης και κοντινότητας με κάποιον που δεν κατάγεται από την Ελλάδα (εξωομάδα) ($M = 1.45$, $SD = .361$, $N = 70$).

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Τα ποσοστά των ατόμων που επέδειξαν μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, ως «Δικτάτορες», παρουσιάζονται στον Πίνακα 2.2 και απεικονίζονται σχηματικά στο Διάγραμμα 2.1.

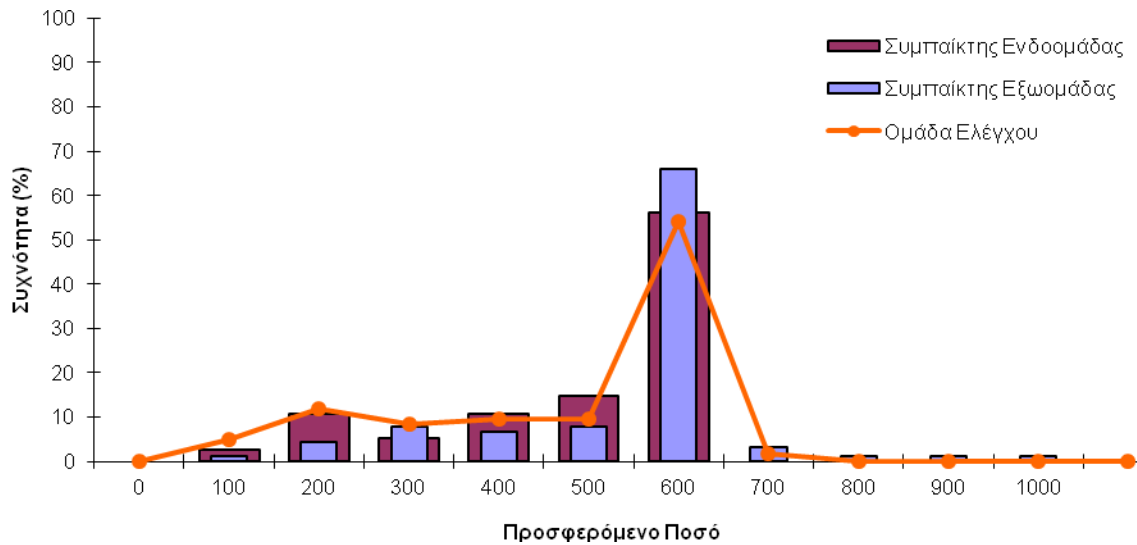
Με μια πρώτη ματιά στα δεδομένα μπορεί εύκολα να παρατηρήσει κανείς ότι στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα κανένας/καμία από τους Δικτάτορες δεν έκανε κάποια «υπερδίκαιη» προσφορά, παρέχοντας στον άλλον παίκτη πάνω από το μισό του ποσού, δηλαδή περισσότερα από 500 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ήταν 390 ευρώ ($SD = 155.703$, $N = 75$). Αναλυτικότερα, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (56%) στη συνθήκη αυτή επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη, ενώ το 44% των Δικτατόρων προσέφερε από 0 έως 400 ευρώ. Από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, οι περισσότεροι (14.7%) προσέφεραν 400 ευρώ στον συμπαίκτη τους, κρατώντας 600 ευρώ για τον εαυτό τους, το 10.7% προσέφερε το 1/3 του ποσού, δηλαδή 300 ευρώ, και το υπόλοιπο 18.6% προχώρησε σε πολύ μικρότερες προσφορές, από 0 έως 200 ευρώ.

Πίνακας 2.2 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφερόμενο Ποσό	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Ομάδα Ελέγχου
0	2.7	1.1	4.8
100	10.6	4.4	12
200	5.3	7.7	8.4
300	10.7	6.6	9.6
400	14.7	7.7	9.6
500	56	65.9	54.2
600	0	3.3	1.6
700	0	1.1	0
800	0	1.1	0
900	0	1.1	0
1000	0	0	0

Παρατηρώντας την κατανομή του ποσού στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, η εικόνα που δίνεται είναι αντίστοιχη. Ένα σχετικά χαμηλό ποσοστό της τάξης του 6.6% προχώρησε σε «υπερδίκαιη» κατανομή, προσφέροντας στον άλλο παίκτη πάνω από το μισό του ποσού και συγκεκριμένα από 600 έως 900 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ήταν 443.43 ευρώ ($SD = 150.896$, $N = 91$). Στη συνθήκη αυτή, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (65.9%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη, ενώ το 27.5% αυτών προχώρησαν σε μη συνεργατικές επιλογές, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους. Πιο συγκεκριμένα, από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, το 7.7% αυτών προσέφερε 400 ευρώ, το 6.6% προσέφερε 300 ευρώ, το 7.7% προσέφερε 200 ευρώ, και τέλος το 5.5% προσέφερε από 0 έως 100 ευρώ.

Διάγραμμα 2.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη



Στον Πίνακα 2.3 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη.

Πίνακας 2.3 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Ομάδα Ελέγχου
Προσέφεραν περισσότερα	54.7	73.3	54.2
Προσέφεραν λιγότερα	45.3	26.7	45.8

Για τη στατιστική ανάλυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 . Στην περίπτωση αυτή, η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 86.39$, $df = 2$, $p < 0.05$), καταδεικνύοντας την ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα σε σύγκριση με τη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο έλεγχος t προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ($M = 390.00$, $SD = 155.703$, $N = 75$) ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$t(164) = -2.238$, $p < .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ($M = 443.43$, $SD = 150.896$, $N = 91$). Επομένως, τα αποτελέσματα **δεν επαληθεύουν την πρώτη υπόθεση του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση των οπορτουιστικών τάσεων των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t, όπου και έδειξε ότι ο μέσος όρος των οπορτουιστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ($M = 3.29$, $SD = .797$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(164) = 1.128$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των οπορτουιστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ($M = 3.18$, $SD = .818$). Ο έλεγχος αυτός πραγματοποιήθηκε προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής του οικονομικού οπορτουισμού, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη.

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της οπορτουιστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r, τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 2.4. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης του Οικονομικού Οπορτουισμού και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς τόσο στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα (Δείκτης Pearson $r = .278$, $p < .05$), ένα εύρημα που επιβεβαιώνει την υπόθεση H2.

Πίνακας 2.4 Συσχετίσεις μεταξύ της οπορτουμιστικής τάσης και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Συμπαίκτης Ενδοομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας		Ομάδα Ελέγχου	
	1	2	1	2	1	2
1. Οικονομικός Οπορτουμισμός	-		-		-	
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.278*	-	.046	-	.290**	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της οπορτουμιστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Ωστόσο, η μεταβλητή του Οικονομικού Οπορτουμισμού δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος (*median* = 3.21) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση και άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση. Στον Πίνακα 2.5 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τους τάσης.

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η συντριπτική πλειοψηφία τους (63.9%) επέδειξε συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη, όπως και στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (71.5%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (54%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, η συντριπτική πλειοψηφία (77.4%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη.

Πίνακας 2.5 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της ομορτυνιστικής τους τάσης

Επίπεδο Ομορτυνιστικής Τάσης	Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	63.9	71.5	65
	Προσέφεραν λιγότερα	36.1	28.5	35
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	46	77.4	46.4
	Προσέφεραν λιγότερα	54	22.6	53.6

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου της ομορτυνιστικής τάσης των δικτατόρων δεν ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα: $\chi^2 = 23.76$, $df = 1$, $p > 0.05$, συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα: $\chi^2 = 1.46$, $df = 1$, $p > 0.05$) σε καμία από τις δύο συνθήκες.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή του οικονομικού ομορτυνισμού, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα ομορτυνισμού ($M = 365.38$, $SD = 169.734$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 571.500$, $N_1=36$, $N_2=39$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα ομορτυνισμού ($M = 416.67$, $SD = 136.277$) όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα. Αντίστοιχα, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα ομορτυνισμού ($M = 445.96$, $SD = 154.610$) δε διέφερε στατιστικώς σημαντικά [$U = 982.000$, $N_1=42$, $N_2=49$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα ομορτυνισμού ($M = 440.48$, $SD = 148.257$). Το ίδιο φάνηκε και στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου [$U = 704.500$, $N_1=40$, $N_2=43$, $p > .05$]. Επομένως, τα αποτελέσματα **δεν επιβεβαιώνουν τη δεύτερη υπόθεση του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή ομορτυνιστική τάση να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή ομορτυνιστική τάση και στις δύο συνθήκες.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση του επιπέδου επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t , προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη. Ο έλεγχος έδειξε ότι ο μέσος όρος της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ($M = 2.63, SD = .809$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(164) = 0.360, p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ($M = 2.58, SD = .863$).

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 2.6. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου (Δείκτης Pearson $r = .244, p < .05$).

Πίνακας 2.6 Συσχετίσεις μεταξύ της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Συμπαίκτης Ενδοομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας		Ομάδα Ελέγχου	
	1	2	1	2	1	2
1. Επιθυμία Κοινωνικής Κυριαρχίας	-		-		-	
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.110	-	-.010	-	.244*	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Η μεταβλητή της επιθυμίας

κοινωνικής κυριαρχίας δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος (*median* = 2.43) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας και άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας. Στον Πίνακα 2.7 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας τους για κοινωνική κυριαρχία.

Όσον αφορά τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (53.5%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη. Η ίδια εικόνα φάνηκε και στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, καθώς η συντριπτική πλειοψηφία (75.1%) των ατόμων με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (56.6%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη, όπως και όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (70.3%) προχώρησε σε επίσης συνεργατική κατανομή του ποσού.

Πίνακας 2.7. Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας

Επίπεδο Επιθυμίας Κοινωνικής Κυριαρχίας	Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	56.6	70.3	57.7
	Προσέφεραν λιγότερα	43.7	29.7	45.3
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	53.5	75.1	56.1
	Προσέφεραν λιγότερα	46.5	24.9	43.9

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών βάσει του επιπέδου της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των

δικτατόρων δεν ήταν στατιστικά σημαντικές (συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα: $\chi^2 = 0.56$, $df = 1$, $p > 0.05$, συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα: $\chi^2 = 4.90$, $df = 1$, $p > 0.05$) σε καμία από τις δύο συνθήκες.

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 386.05$, $SD = 159.660$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 667.000$, $N_1=32$, $N_2=43$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 395.31$, $SD = 152.590$) στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα. Αντίστοιχα, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 444.34$, $SD = 135.988$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 1014.500$, $N_1=47$, $N_2=44$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 442.57$, $SD = 165.109$). Στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου δε φάνηκε να υπάρχει στατιστικώς σημαντική διαφορά [$U = 837.500$, $N_1=42$, $N_2=41$, $p > .05$] στους μέσους όρους των προσφερόμενων ποσών εκ μέρους των Δικτατόρων βάσει της μεταβλητής της κοινωνικής κυριαρχίας. Επομένως, τα αποτελέσματα δεν επιβεβαιώνουν την τρίτη υπόθεση του παρόντος πειράματος, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας στη συνθήκη της ενδοομάδας.

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Για την εξέταση της επίδρασης αφενός των προδιαθεσικών παραγόντων, συγκεκριμένα του οικονομικού οπορτουνισμού και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, και αφετέρου του καταστασιακού παράγοντα που αφορούσε στην ομάδα που άνηκε ο συμπαίκτης στην ανάδυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των ανεξάρτητων μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 28.9% (*Nagelkerke adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, η συνθήκη της εξωομάδας προέκυψε ως ο ισχυρότερος θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = -.831, p < .05$), ακολουθούμενος από τον οικονομικό οπορτουνισμό που προέκυψε επίσης ως ισχυρός θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .686, p < .01$). Η συνθήκη της ενδοομάδας και η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία δεν φάνηκε να αποτελούν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 2.8.

Πίνακας 2.8. Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	2.146	.756	8.053	8.554**
Συνθήκη Ενδοομάδας	.089	.327	.074	1.093
Συνθήκη Εξωομάδας	.831	.329	6.389	2.295*
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.686	.247	7.711	.504**
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	.081	.168	.233	1.085

Σημείωση. *Adjusted R²* = .289, *N* = 249, ** $p < .01$, * $p < .05$

Στη συνέχεια, επαναλήφθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης αφαιρώντας την καταστασιακή μεταβλητή του πλαισίου, προκειμένου να διερευνηθεί πιο ξεκάθαρα η επίδρασή της επί των προδιαθεσικών μεταβλητών στην ανάδυση της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των προδιαθεσικών μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 24.8% (*Nagelkerke adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, ο οικονομικός οπορτουνισμός προέκυψε ως ο ισχυρότερος θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .690, p < .01$), ενώ η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία δεν φάνηκε να αποτελεί προβλεπτικό παράγοντα της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 2.9.

Πίνακας 2.9. Οι Προβλεπτικοί Προδιαθεσικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	2.435	.731	11.098	11.419***
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.690	.243	8.032	.502**
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	.096	.166	.334	1.101

Σημείωση. $Adjusted R^2 = .248$, $N = 256$, *** $p < .001$.

Ως εκ τούτου, σχετικά με την τέταρτη υπόθεση του παρόντος πειράματος, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου φάνηκε να προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό τη μη συνεργατική συμπεριφορά από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές. Μάλιστα, από το σετ των μελετούμενων προδιαθεσικών μεταβλητών μόνο ο οικονομικός οπορτουνισμός φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της μη συνεργατικής συμπεριφοράς.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας πειραματικής μελέτης ήταν η διερεύνηση (α) της μη συνεργατικής, ανταγωνιστικής συμπεριφοράς όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα και όταν όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, (β) της σχέσης των οπορτουνιστικών στάσεων και της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία με την ανταγωνιστική συμπεριφορά στις δύο διαφορετικές συνθήκες, και (γ) του βαθμού στον οποίο το είδος του πλαισίου και οι προαναφερθείσες ενδοατομικές μεταβλητές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ή όχι.

Τα αποτελέσματα δεν επιβεβαίωσαν την πρώτη μας υπόθεση, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα. Δεν επιβεβαιώθηκε επίσης η δεύτερη υπόθεση, καθώς δείχθηκε ότι τα άτομα που χαρακτηρίζονταν από υψηλά ποσοστά οπορτουνισμού δεν διαφοροποιούνταν όσον αφορά τα ποσοστά της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς τους στις δύο πειραματικές συνθήκες. Ούτε η τρίτη υπόθεση στηρίχθηκε από τα ερευνητικά στοιχεία, δεδομένου ότι δείχθηκε ότι τα άτομα με υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία δε φάνηκε να συμπεριφέρονται περισσότερο ανταγωνιστικά σε

σχέση με τα άτομα με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα. Τέλος, δείχθηκε ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό την ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές, εκ των οποίων μόνο ο οικονομικός σκορτουρισμός φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

Πείραμα 3: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και επιμέρους παράγοντες προσωπικότητας

Στόχοι της Έρευνας

Το τρίτο πείραμα αποσκοπούσε στη μελέτη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα σε σχέση με επιμέρους προδιαθεσικούς παράγοντες που πραγματεύονταν την έννοια του οικονομικού ομορτισμού, της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και έξι παράγοντες προσωπικότητας σύμφωνα με το μοντέλο HEXACO. Ειδικότερα, διερευνήθηκε αφενός (α) η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων προς άτομα που ανήκουν στην ενδοομάδα και την εξωομάδα αντίστοιχα, (β) η σχέση της τάσης προς τον Οικονομικό Ομορτισμό, της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και έξι παραγόντων προσωπικότητας με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά στις δύο διαφορετικές συνθήκες, και (γ) η επίδραση των προαναφερθέντων προδιαθεσικών και καταστασιακών παραγόντων στην ανάδυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και το είδος της επίδρασης αυτής, αναφορικά με το αν οι μεταβλητές αυτές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς, ή όχι, και σε ποιο βαθμό.

Οι υποθέσεις της έρευνας ήταν οι εξής:

H1α: Αναμένεται η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της εξωομάδας σε σχέση με τη συνθήκη της ενδοομάδας. Συγκεκριμένα, στο Παιχνίδι του Δικτάτορα αναμένεται τα άτομα να συμπεριφέρονται λιγότερο συνεργατικά όταν ο συμπαίκτης τους είναι μέλος της εξωομάδας, κάνοντας μικρότερες χρηματικές προσφορές.

H1β: Αναμένεται η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στην υποσυνθήκη της εξωομάδας των μη ανεπτυγμένων χωρών σε σχέση με τη συνθήκη της εξωομάδας των ανεπτυγμένων χωρών.

H2: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή ομορτιστική τάση να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή ομορτιστική τάση και στις δύο συνθήκες.

H3: Αναμένεται τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας στη συνθήκη του ενδοομάδας.

H4: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ της εντιμότητας και τη μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και στις δύο συνθήκες.

H5: Αναμένεται ότι η καταστασιακή μεταβλητή που αφορά την προέλευση του συμπαίκτη, δηλαδή ενδο-ομάδα έναντι εξω-ομάδας θα υπερισχύσει των προδιαθεσικών μεταβλητών, συγκεκριμένα του οικονομικού οπορτουνισμού, της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και των παραγόντων προσωπικότητας, όσον αφορά την επίδρασή τους στον καθορισμό της συνεργατικής συμπεριφοράς.

Συμμετέχοντες/-ουσες

Στο πείραμα έλαβαν μέρος 308 φοιτητές και φοιτήτριες του Παντείου Πανεπιστημίου, οι μισοί εκ των οποίων προέρχονταν από το τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών και οι υπόλοιποι μισοί από το τμήμα Κοινωνιολογίας. Αναφορικά με το φύλο, το 78.9% των συμμετεχόντων ήταν γυναίκες (243 στον αριθμό), ενώ το υπόλοιπο 21.1% ήταν άνδρες (65 στον αριθμό). Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων (92.9%) άνηκε στην ηλικιακή ομάδα των 18-25 ετών, το 4.2% αυτών ήταν από 29 έτη και πάνω και το 2.9% ήταν ηλικίας 23-28 ετών. Όσον αφορά το μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα¹⁴, το 36% των συμμετεχόντων δήλωσαν ότι ανέρχεται από τα 1501 έως τα 3000 ευρώ, το 32.1% από 501-1500 ευρώ, το 15.6% λιγότερο από 500 ευρώ, το 11% από 3001-5000 ευρώ και το 5.2% ότι είχαν από 5001 ευρώ και πάνω.

Ανεξάρτητες Μεταβλητές

Οι ανεξάρτητες μεταβλητές του πειράματος ήταν: (α) ο οικονομικός οπορτουνισμός, (β) η επιθυμία προς την κοινωνική κυριαρχία και (γ) οι έξι παράγοντες προσωπικότητας σύμφωνα με το μοντέλο HEXACO: εντιμότητα, συναισθηματικότητα, εξωστρέφεια, προσήνεια, ευσυνειδησία και δεκτικότητα στην εμπειρία.

Εξαρτημένες Μεταβλητές

Η εξαρτημένη μεταβλητή του πειράματος ήταν η μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά.

¹⁴ Το δικό τους και των ατόμων που μένουν μαζί.

Πειραματικό Σχέδιο

Το πειραματικό σχέδιο της εν λόγω μελέτης ήταν ένα 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα ομορτωτιστικής τάσης) x 2 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας) x 6 (άτομα με υψηλά και χαμηλά επίπεδα εντιμότητας, συναισθηματικότητας, εξωστρέφειας, προσήνειας, ευσυνειδησίας και δεκτικότητας στην εμπειρία) x 2 (ομάδα συμπαίκτη: ενδοομάδα, εξωομάδα με 2 υποσυνθήκες: μη ανεπτυγμένων και ανεπτυγμένων χωρών).

Πειραματική Διαδικασία

Η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο και συμπλήρωναν οι συμμετέχοντες/-ουσες στους χώρους διδασκαλίας όπου είχαν προσέλθει για να παρακολουθήσουν διαλέξεις του Τμήματός τους. Ο χρόνος διεξαγωγής του πειράματος ήταν από τις 03/03/2011 έως τις 24/03/2011. Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου γινόταν ανώνυμα και σε εθελοντική βάση, μετά από σύντομη ενημέρωση από τον/την διδάσκων/-ουσα Καθηγητή/-ρια σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας. Μετά τη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, η ερευνήτρια ενημέρωνε τους συμμετέχοντες για τη φύση και το σκοπό της έρευνας και τους ευχαριστούσε για τη συμβολή τους σε αυτή.

Το Ερωτηματολόγιο

Στην πρώτη σελίδα του ερωτηματολογίου παρέχονταν μια σειρά από πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα της ερευνήτριας και στοιχεία επικοινωνίας μαζί της, το σκοπό της έρευνας, το ανώνυμο και την εμπιστευτικότητα των απαντήσεων, σύντομες οδηγίες για τη συμπλήρωση των ερωτήσεων, καθώς και ευχαριστίες για την εθελοντική συμμετοχή και για το χρόνο που θα αφιερώνουν οι συμμετέχοντες/-ουσες. Το πρώτο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελούταν από δύο κλίμακες: (α) την *Κλίμακα του Οικονομικού Ομορτωτισμού* της Sakalaki και Fousiani (2012a), (β) την *Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας* των Pratto, Sidanius, Stallworth και Malle (1994), οι οποίες έχουν ήδη περιγραφεί σε προηγούμενο υποκεφάλαιο, και (γ) την Κλίμακα Προσωπικότητας HEXACO των Lee και Ashton (2004). Το δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου εισήγαγε τον πειραματικό χειρισμό της μελέτης, παρουσιάζοντας ένα σενάριο σχετικά με μια υποθετική κατάσταση που καλούνταν να μπου οι συμμετέχοντες/-ουσες. Τα σενάρια που κατασκευάστηκαν για τους σκοπούς του πειράματος ήταν επτά στον αριθμό και παρουσιάζονται λεπτομερώς σε επόμενο υποκεφάλαιο. Το τρίτο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελούταν από το Παιχνίδι του Δικτάτορα των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986),

όπου έχει παρουσιαστεί προηγουμένως. Στο τελευταίο μέρος του ερωτηματολογίου, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να δηλώσουν ορισμένα δημογραφικά στοιχεία: το φύλο, την ηλικιακή ομάδα στην οποία άνηκαν, το τμήμα φοίτησής τους, το εισόδημα αυτών και των ατόμων με τα οποία διέμεναν στο ίδιο σπίτι.

Η Πρώτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση του Βαθμού Αυτονομίας, της Οπορτουμιστικής Τάσης και της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία

Η πρώτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση της οπορτουμιστικής τάσης και της τάσης προς την κοινωνική κυριαρχία, όπως και τη μέτρηση των επιμέρους παραγόντων προσωπικότητας. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμπληρώσουν μια μπαταρία ερωτηματολογίων αποτελούμενη από τις εξής κλίμακες:

Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού. Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουισμού (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007· Sakalaki, Kazi, & Karamanoli, 2007) αποτελείται από 20 προτάσεις (Sakalaki & Fousiani, 2012a), οι οποίες περιγράφουν την τάση των ατόμων προς τη μη συνεργατική στρατηγική του οπορτουισμού και έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας. Η κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994) αποτελείται από 16 προτάσεις, οι οποίες περιγράφουν τον προσανατολισμό των ατόμων ως προς τις διομαδικές σχέσεις και την κοινωνική κυριαρχία και έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Κλίμακα Προσωπικότητας HEXACO. Η κλίμακα Προσωπικότητας HEXACO (Lee & Ashton, 2004) αποτελείται από 60 προτάσεις, οι οποίες περιγράφουν την τάση των ατόμων ως προς τους έξι παράγοντες προσωπικότητας που αναδεικνύει το μοντέλο. Κάθε χαρακτηριστικό προσωπικότητας μετράται από 10 προτάσεις. Η κλίμακα περιλαμβάνει προτάσεις, όπως «Δεν θα κολάκευα κανέναν προκειμένου να πάρω αύξηση ή προαγωγή στη δουλειά μου, ακόμα και αν θεωρούσα ότι θα έπιανε» (εντιμότητα), «Ακόμη και σε μία κατάσταση έκτακτης ανάγκης, δεν θα ένιωθα πανικό» (συναισθηματικότητα), «Προτιμώ τα επαγγέλματα που εμπεριέχουν έντονη κοινωνική αλληλεπίδραση από αυτά που προϋποθέτουν μοναχική δουλειά» (εξωστρέφεια), «Ακόμη και όταν οι άνθρωποι κάνουν πολλά λάθη, σπάνια λέω κάτι αρνητικό για αυτούς» (προσήνεια), «Πάντα προσπαθώ να είμαι ακριβής στη δουλειά μου, ακόμη και στην αξιοποίηση του χρόνου» (ευσυνειδησία) και «Μάλλον θα ένιωθα ανία αν

επισκεπτόμουν μια αίθουσα τέχνης» (δεκτικότητα στην εμπειρία). Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων/-ουσών δίνονταν σε μια πενταβάθμια κλίμακα Likert, όπου οι απαντήσεις κυμαίνονταν από το 1-Δε Συμφωνώ Καθόλου έως το 5-Συμφωνώ Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση, αφού αντιστραφούν οι προτάσεις ανάποδης φοράς, οδηγεί στη διάκριση των ατόμων με υψηλά ή χαμηλά επίπεδα σε κάθε χαρακτηριστικό. Από ευρήματα προηγούμενων ερευνών έχει φανεί ότι η εν λόγω κλίμακα διαθέτει υψηλή αξιοπιστία (π.χ. De Vries, Lee & Ashton, 2008· Lee & Ashton, 2004).

Η Δεύτερη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Μέτρηση της Μη Συνεργατικής-Ανταγωνιστικής Συμπεριφοράς

Η δεύτερη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο τη μέτρηση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων. Στο πλαίσιο αυτό, οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να συμμετάσχουν στο Παιχνίδι του Δικτάτορα (Kahnemann, Knetsch, & Thaler, 1986), αφού τους δόθηκαν οι σχετικές οδηγίες. Το Παιχνίδι έχει περιγραφεί αναλυτικά σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Η Τρίτη Φάση της Πειραματικής Διαδικασίας: Εισαγωγή του Πειραματικού Χειρισμού – Ενδοομάδα έναντι Εξωομάδας

Η τρίτη φάση της πειραματικής διαδικασίας είχε ως στόχο να εισάγει τον πειραματικό χειρισμό της μελέτης, περιγράφοντας δύο διαφορετικές συνθήκες: την ενδοομάδα και την εξωομάδα. Στο Πείραμα αυτό, στη συνθήκη της εξωομάδας εισήχθησαν δύο υποσυνθήκες: εξωομάδα ανεπτυγμένων χωρών και εξωομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών. Πιο συγκεκριμένα, στις οδηγίες που δίνονταν στους/στις συμμετέχοντες/-ουσες για το παιχνίδι, παρέχονταν πληροφορίες σχετικά με το όνομα και τη χώρα καταγωγής των συμπαίκτών τους. Ανάλογα με την πειραματική συνθήκη, οι πληροφορίες που δίνονταν διέφεραν. Αναλυτικά, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της ενδοομάδας διάβαζαν: «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Κώστας και κατάγεται από την Ελλάδα», οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της εξωομάδας ανεπτυγμένων χωρών διάβαζαν: «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Νιλς και κατάγεται από την Νορβηγία», «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Φρέντικ και κατάγεται από τη Σουηδία», «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Νουτ και κατάγεται από την Ολλανδία», ενώ στη συνθήκη της εξωομάδας μη ανεπτυγμένων χωρών διάβαζαν: «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Μοχάμεντ και κατάγεται από το Ιράκ», «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Σαλμάν και κατάγεται από την Ινδία», «Ο συμπαίκτης σας ονομάζεται Σαμπάζ και κατάγεται από το

Πακιστάν». Τέλος, οι συμμετέχοντες/-ουσες στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου διάβαζαν κατευθείαν τους κανόνες του παιχνιδιού που ακολουθούσαν, χωρίς να τους δίδεται καμία άλλη πληροφορία σχετικά με το όνομα και την καταγωγή του συμπαίκτη.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι οι συμμετέχοντες/-ουσες κατανεμήθηκαν στις επιμέρους πειραματικές συνθήκες με συμπτωματικό τρόπο.

Έλεγχος Πειραματικού Χειρισμού

Ο έλεγχος του πειραματικού χειρισμού ακολουθούσε μετά το Παιχνίδι του Δικτάτορα. Εφαρμόστηκε σε μια υποομάδα των συμμετεχόντων/-ουσών και συγκεκριμένα σε 80 άτομα. Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες/-ουσες καλούνταν να απαντήσουν σε πέντε ερωτήσεις, προκειμένου να ελεγχθεί εάν η εισαγωγή των συνθηκών της ενδοομάδας και της εξωομάδας ήταν επιτυχημένη. Οι ερωτήσεις που τέθηκαν στα άτομα ήταν: «Υποθέστε ότι γνωρίζετε ένα άτομο, τον [όνομα συμπαίκτη], το οποίο κατάγεται από την [χώρα καταγωγής συμπαίκτη]. Κατά πόσο θεωρείτε ότι: (α) Μπορείτε να ταυτιστείτε εύκολα με τον [όνομα συμπαίκτη]; (β) Μπορείτε να δημιουργήσετε μια φιλική σχέση με τον [όνομα συμπαίκτη]; (γ) Θα τον νιώθατε κοντά σας ώστε να συναναστραφέτε με τον [όνομα συμπαίκτη]; (δ) Ανήκετε στον ίδιο χώρο με τον [όνομα συμπαίκτη];». Οι απαντήσεις σημειώνονταν με βάση μια πενταβάθμια κλίμακα Likert που κυμαινόταν από το 1-Δεν Ισχύει Καθόλου έως το 5-Ισχύει Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των ατόμων σε κάθε πρόταση οδηγεί στη διάκριση της ενδοομάδας από την εξωομάδα.

Σχετικά με την εγχειρηματοποίηση των δύο επιμέρους συνθηκών της εξωομάδας, εφαρμόστηκε έλεγχος σε μια υποομάδα των συμμετεχόντων/-ουσών, 60 άτομα. Οι συμμετέχοντες/-ουσες κλήθηκαν να απαντήσουν στις εξής τέσσερις ερωτήσεις: «Υποθέστε ότι γνωρίζετε ένα άτομο, τον [όνομα συμπαίκτη], το οποίο κατάγεται από την [χώρα καταγωγής συμπαίκτη]. Κατά πόσο θεωρείτε ότι: (α) Ο [όνομα συμπαίκτη] προέρχεται από μια χώρα με ευημερούσα οικονομία και υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα; (β) Ο [όνομα συμπαίκτη] προέρχεται από μία χώρα με υψηλό δείκτη ανθρώπινης ανάπτυξης; (γ) Ο [όνομα συμπαίκτη] θα μπορούσε να έχει στη χώρα του ικανοποιητική ποιότητα ζωής; (δ) Ο [όνομα συμπαίκτη] προέρχεται από μία χώρα με ισχυρή βιομηχανία παραγωγής;». Οι απαντήσεις σημειώνονταν με βάση μια πενταβάθμια κλίμακα Likert που κυμαινόταν από το 1-Δεν Ισχύει Καθόλου έως το 5-Ισχύει Απόλυτα. Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων των

ατόμων σε κάθε πρόταση οδηγεί στη διάκριση της εξωομάδας ανεπτυγμένων χωρών από την εξωομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών.

Στατιστική Επεξεργασία

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 16.0.

Αποτελέσματα¹⁵

Περιγραφικά Στοιχεία

Στον Πίνακα 3.1 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι, οι τυπικές αποκλίσεις και το μέγεθος του δείγματος για κάθε μεταβλητή του παρόντος πειράματος, καθώς και οι δείκτες αξιοπιστίας των χρησιμοποιούμενων κλιμάκων. Αναφορικά με την αξιοπιστία, ο στατιστικός έλεγχος Cronbach α φάνηκε να είναι ικανοποιητικός για τις επιμέρους κλίμακες.

Πίνακας 3.1 Περιγραφικά Στοιχεία των Μεταβλητών της Έρευνας

Μεταβλητή	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	N	Αριθμός Προτάσεων	Cronbach's α
Οικονομικός Οπορτουνισμός	3.16	.632	308	14	.748
Επιθυμία Κοινωνικής Κυριαρχίας	2.54	.864	308	16	.860
Εντιμότητα	3.34	.597	308	10	.745
Συναισθηματικότητα	3.37	.609	308	8	.765
Εξωστρέφεια	3.09	.599	308	10	.647
Προσήνεια	3.06	.562	308	6	.641
Ευσυνειδησία	3.33	.557	308	9	.742
Δεκτικότητα στην εμπειρία	3.35	.505	308	10	.720

¹⁵ Οι πίνακες επεξεργασίας των δεδομένων και ανάλυσης των αποτελεσμάτων, όπως προέκυψαν από το SPSS, παρουσιάζονται αναλυτικά Τόμο Β', Παράρτημα, Πείραμα 3 (σελ. 115-152).

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Η ανάλυση των αποτελεσμάτων του ελέγχου εγχειρηματοποίησης, σχετικά με τη διάκριση ενδοομάδας-εξωομάδας, έδειξε ότι ο μέσος όρος ταύτισης και κοντινότητας με κάποιον που κατάγεται από την Ελλάδα (ενδοομάδα) ($M = 3.53$, $SD = .345$, $N = 80$) ήταν στατιστικά σημαντικά υψηλότερος ($t = 29.201$, $p < .05$) από τον αντίστοιχο μέσο όρο ταύτισης και κοντινότητας με κάποιον που δεν κατάγεται από την Ελλάδα (εξωομάδα) ($M = 1.45$, $SD = .361$, $N = 80$).

Αντίστοιχα, η ανάλυση των αποτελεσμάτων του ελέγχου εγχειρηματοποίησης, σχετικά με τη διάκριση εξωομάδας ανεπτυγμένων και μη ανεπτυγμένων χωρών, έδειξε ότι ο μέσος όρος υποκειμενικής εκτίμησης των δεικτών της ανάπτυξης των χωρών Ολλανδίας, Σουηδίας ή Νορβηγίας (εξωομάδα ανεπτυγμένων χωρών) ($M = 3.83$, $SD = .317$, $N = 60$) ήταν στατιστικά σημαντικά υψηλότερος ($t = 27.574$, $p < .05$) από τον αντίστοιχο μέσο όρο υποκειμενικής εκτίμησης των δεικτών της ανάπτυξης των χωρών Ιράκ, Ινδίας ή Πακιστάν (εξωομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών) ($M = 1.33$, $SD = .261$, $N = 60$).

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Τα ποσοστά των ατόμων που επέδειξαν μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, ως «Δικτάτορες», παρουσιάζονται στον Πίνακα 3.2 και απεικονίζονται σχηματικά στο Διάγραμμα 3.1 και 3.2.

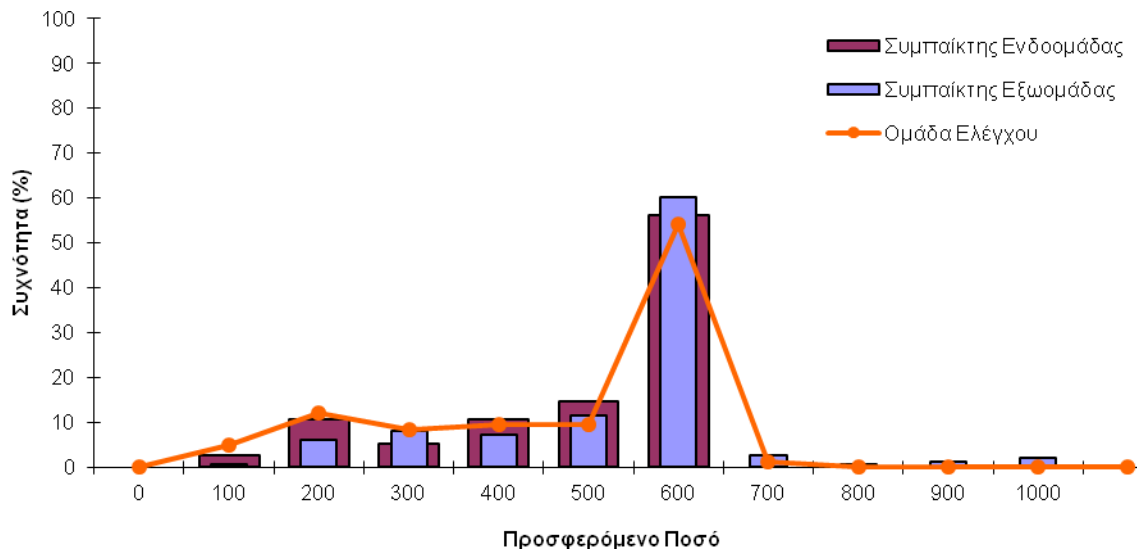
Με μια πρώτη ματιά στα δεδομένα μπορεί εύκολα να παρατηρήσει κανείς ότι στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα κανένας/καμία από τους Δικτάτορες δεν έκανε κάποια «υπερδίκαιη» προσφορά, παρέχοντας στον άλλον παίκτη πάνω από το μισό του ποσού, δηλαδή περισσότερα από 500 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ήταν 390 ευρώ ($SD = 155.703$, $N = 75$). Αναλυτικότερα, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (56%) στη συνθήκη αυτή επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη, ενώ το 44% των Δικτατόρων προσέφερε από 0 έως 400 ευρώ. Από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, οι περισσότεροι (14.7%) προσέφεραν 400 ευρώ στον συμπαίκτη τους, κρατώντας 600 ευρώ για τον εαυτό τους, το 10.7% προσέφερε το 1/3 του ποσού, δηλαδή 300 ευρώ, και το υπόλοιπο 18.6% προχώρησε σε πολύ μικρότερες προσφορές, από 0 έως 200 ευρώ.

Πίνακας 3.2 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφερόμενο Ποσό	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών	Ομάδα Ελέγχου
0	2.7	0.7	0	1.3	4.8
100	10.6	6	4.2	7.6	12
200	5.3	8	9.9	6.3	8.4
300	10.7	7.3	7	7.6	9.6
400	14.7	11.4	9.9	12.7	9.6
500	56	60	56.3	63.3	54.2
600	0	2.7	5.6	0	1.2
700	0	0.7	1.4	0	0
800	0	1.3	2.8	0	0
900	0	2	2.8	1.3	0
1000	0	0	0	0	0

Παρατηρώντας την κατανομή του ποσού στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, η εικόνα που δίνεται είναι ελαφρώς διαφορετική. Ένα σχετικά χαμηλό ποσοστό της τάξης του 6.7% προχώρησε σε «υπερδίκαιη» κατανομή, προσφέροντας στον άλλο παίκτη πάνω από το μισό του ποσού και συγκεκριμένα από 600 έως 900 ευρώ. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ήταν 435.03 ευρώ ($SD = 162.704$, $N = 150$). Στη συνθήκη αυτή, η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (60%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη, ενώ το 33.4% αυτών προχώρησαν σε μη συνεργατικές επιλογές, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους. Πιο συγκεκριμένα, από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, το 11.4% αυτών προσέφερε 400 ευρώ, το 7.3% προσέφερε 300 ευρώ, το 8% προσέφερε 200 ευρώ, το 6% προσέφερε 100 ευρώ και τέλος το 0.7% προσέφερε 0 ευρώ.

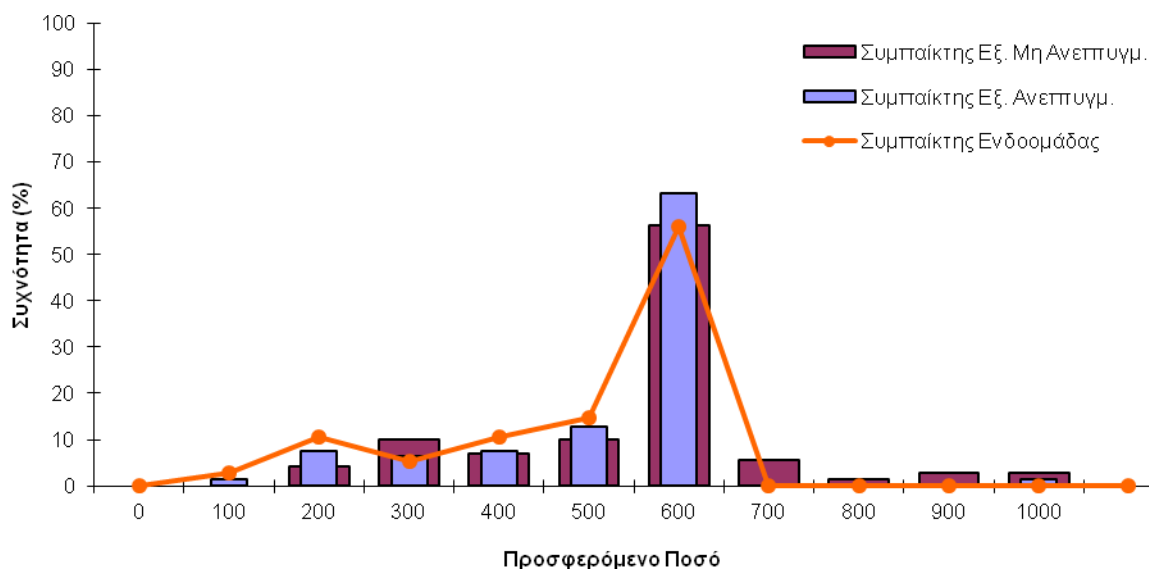
Διάγραμμα 3.1 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη



Αναφορικά με τις υποσυνθήκες της εξωομάδας, παρατηρείται ότι στη συνθήκη της εξωομάδας των μη ανεπτυγμένων χωρών η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων (56.3%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη τους. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των μη ανεπτυγμένων χωρών ήταν 452.86 ευρώ ($SD = 172.450$, $N = 71$). Το 31% αυτών προχώρησαν σε μη συνεργατικές επιλογές, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους. Πιο συγκεκριμένα, από τους Δικτάτορες που συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, το 9.9% αυτών προσέφερε 400 ευρώ, το 7% προσέφερε 300 ευρώ, το 9.9% προσέφερε 200 ευρώ και το 4.2% προσέφερε 100 ευρώ. Επιπλέον, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των μη ανεπτυγμένων χωρών, ένα ποσοστό της τάξης του 12.6% των Δικτατόρων προχώρησε σε «υπερδίκαιη» προσφορά, παρέχοντας στον άλλον παίκτη πάνω από το μισό του ποσού και συγκεκριμένα από 600 έως 900 ευρώ. Αντίστοιχη ήταν η εικόνα και στην υποσυνθήκη της εξωομάδας των ανεπτυγμένων χωρών, όπου η πλειοψηφία των Δικτατόρων (56.3%) επέδειξε επίσης συνεργατική συμπεριφορά προσφέροντας το μισό του ποσού, δηλαδή 500 ευρώ, στον συμπαίκτη τους. Ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των ανεπτυγμένων χωρών ήταν 419.01 ευρώ ($SD = 152.746$, $N = 79$). Το 35.5% των Δικτατόρων στη συνθήκη αυτή συμπεριφέρθηκαν μη συνεργατικά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, και μάλιστα το 12.7% αυτών προσέφερε

400 ευρώ, το 7.6% προσέφερε 300 ευρώ, το 6.3% προσέφερε 200 ευρώ, το 7.6% προσέφερε 100 ευρώ και τέλος το 1.3% προσέφερε 0 ευρώ. Τέλος, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των ανεπτυγμένων χωρών, μόλις το 1.3% των Δικτατόρων προχώρησε σε «υπερδίκαιη» προσφορά, παρέχοντας στον άλλον παίκτη το ποσό των 900 ευρώ.

Διάγραμμα 3.2 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το ποσό που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους στις συνθήκες της εξωομάδας και της ενδοομάδας



Στους Πίνακες 3.3 και 3.4 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη.

Πίνακας 3.3 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη

Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Ομάδα Ελέγχου
Προσέφεραν περισσότερα	54.7	73.3	54.2
Προσέφεραν λιγότερα	45.3	26.7	45.8

Για τη στατιστική ανάλυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 . Στην περίπτωση αυτή, η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που

προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των δύο συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 86.39$, $df = 2$, $p < 0.05$), καταδεικνύοντας την ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα σε σύγκριση με τη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα. Επομένως, τα αποτελέσματα **επαληθεύουν την πρώτη υπόθεση (H1α) του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα.

Πίνακας 3.4 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους στις συνθήκες της εξωομάδας

Προσφορά	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών	Ομάδα Ελέγχου
Προσέφεραν περισσότερα	73.3	72.5	74	54.2
Προσέφεραν λιγότερα	26.7	27.5	26	45.8

Για τη στατιστική ανάλυση της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των ατόμων σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 . Στην περίπτωση αυτή, η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 86.60$, $df = 3$, $p < 0.05$), καταδεικνύοντας ωστόσο την ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα σε σύγκριση με την ομάδα ελέγχου και όχι μεταξύ των επιμέρους συνθηκών της ενδοομάδας. Επομένως, τα αποτελέσματα **δεν επαληθεύουν τη δεύτερη υπόθεση (H1β) του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στην υποσυνθήκη της εξωομάδας των μη ανεπτυγμένων χωρών σε σχέση με τη συνθήκη της εξωομάδας των ανεπτυγμένων χωρών.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουτισμού ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση των οπορτουμιστικών τάσεων των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t , όπου και έδειξε ότι ο μέσος όρος των οπορτουμιστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ($M = 3.26, SD = .792$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(223) = 1.146, p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των οπορτουμιστικών τάσεων των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ($M = 3.15, SD = .737$). Ο έλεγχος αυτός πραγματοποιήθηκε προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής του οικονομικού οπορτουτισμού, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη.

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της οπορτουμιστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 3.5. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης του Οικονομικού Οπορτουτισμού και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς τόσο στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα (Δείκτης Pearson $r = .248, p < .05$), όσο και στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ανεπτυγμένων χωρών (Δείκτης Pearson $r = .238, p < .05$), ένα εύρημα που επιβεβαιώνει την υπόθεση H2.

Πίνακας 3.5 Συσχετίσεις μεταξύ της οπορτουμιστικής τάσης και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Συμπαίκτης Ενδοομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών		Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών		Ομάδα Ελέγχου		
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
1. Οικονομικός Οπορτουτισμός	-				-						-
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.248*	-	.054		-.086	-	.238*	-	.290**		-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της οπορτουμιστικής τάσης των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Ωστόσο, η μεταβλητή του Οικονομικού Οπορτουισμού δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος (*median* = 3.14) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση και άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση. Στον Πίνακα 3.6 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τους τάσης.

Όσον αφορά τα άτομα με χαμηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η συντριπτική πλειοψηφία τους (63.9%) επέδειξε συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη, όπως και στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (71.5%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με υψηλή οπορτουμιστική τάση, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (53.8%) επέδειξε μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά, κρατώντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού για τον εαυτό τους, ενώ στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, η συντριπτική πλειοψηφία (77.4%) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Αντίστοιχη ήταν η εικόνα και στις υποσυνθήκες της εξωομάδας, όπου η συντριπτική πλειοψηφία των Δικτατόρων με υψηλό επίπεδο οπορτουμιστικής τάσης (74.3% για τον συμπαίκτη από μη ανεπτυγμένη χώρα και 60.5% για τον συμπαίκτη από ανεπτυγμένη χώρα) προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού.

Πίνακας 3.6 Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της οπορτουμιστικής τους τάσης

Επίπεδο Οπορτουμιστικής Τάσης	Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	63.9	71.5	62.5	69.4	65
	Προσέφεραν λιγότερα	36.1	28.5	37.5	30.6	35
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	46.2	77.4	74.3	60.5	46.4
	Προσέφεραν λιγότερα	53.8	22.6	25.6	39.5	53.6

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των επιμέρους συνθηκών όταν το επίπεδο της οπορτουμιστικής τάσης των δικτατόρων ήταν χαμηλό δεν ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 49.42$, $df = 6$, $p > 0.05$) σε καμία από τις συνθήκες. Ωστόσο, όταν το επίπεδο της οπορτουμιστικής τάσης ήταν υψηλό φάνηκε ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των επιμέρους συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 25.50$, $df = 6$, $p = 0.00$).

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή του οικονομικού οπορτουμισμού, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 365.38$, $SD = 169.734$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 571.500$, $N_1=36$, $N_2=39$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 416.67$, $SD = 136.277$) όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα. Αντίστοιχα, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 440.89$, $SD = 167.884$) δε διέφερε στατιστικώς σημαντικά [$U = 2692.000$, $N_1=68$, $N_2=82$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουμισμού ($M = 438.26$, $SD = 162.023$). Το ίδιο φάνηκε και στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου [$U = 704.500$, $N_1=40$, $N_2=43$, $p > .05$].

Στις επιμέρους συνθήκες της εξωομάδας, δε φάνηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές. Συγκεκριμένα, στην υποσυνθήκη της εξωομάδας των ανεπτυγμένων χωρών φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουνισμού ($M = 400.05$, $SD = 157.238$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 687.500$, $N_1=36$, $N_2=43$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουνισμού ($M = 441.67$, $SD = 146.141$). Αντίστοιχα, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των μη ανεπτυγμένων χωρών φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα οπορτουνισμού ($M = 485.92$, $SD = 169.657$) δε διέφερε στατιστικώς σημαντικά [$U = 508.000$, $N_1=32$, $N_2=39$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα οπορτουνισμού ($M = 434.44$, $SD = 180.541$). Επομένως, τα αποτελέσματα **δεν επιβεβαιώνουν τη δεύτερη υπόθεση του παρόντος πειράματος**, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή οπορτουνιστική τάση να έχουν υψηλότερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή οπορτουνιστική τάση και σε όλες τις συνθήκες.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Αρχικά, για τη διερεύνηση του επιπέδου επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία των ατόμων ανά συνθήκη χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος t , προκειμένου να διερευνηθεί η ενδεχόμενη πρότερη επίδραση της μεταβλητής, λόγω της τυχαίας τοποθέτησης των συμμετεχόντων/ουσών σε κάθε συνθήκη. Ο έλεγχος έδειξε ότι ο μέσος όρος της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα ($M = 2.48$, $SD = .779$) δεν ήταν σημαντικά υψηλότερος [$t(223) = -1.124$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των ατόμων που εντάχθηκαν στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα ($M = 2.61$, $SD = .832$).

Στη συνέχεια, προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στον Πίνακα 3.7. Τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής θετικής συσχέτισης της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου (*Δείκτης Pearson $r = .250$, $p < .05$*).

Πίνακας 3.7 Συσχετίσεις μεταξύ της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ανά συνθήκη

Μεταβλητή	Συμπαίκτης Ενδοομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας		Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών		Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών		Ομάδα Ελέγχου		
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
1. Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	-				-						-
2. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.039	-	-.015		.130	-	-.159	-	.250*		-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

Προκειμένου να διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος η σχέση της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά εφαρμόστηκε ο έλεγχος χ^2 , όπου η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν η μη συνεργατική συμπεριφορά, δηλαδή το να κρατούσαν περισσότερα χρήματα οι Δικτάτορες για τον εαυτό τους σε σχέση με αυτά που προσέφεραν στον συμπαίκτη τους. Η μεταβλητή της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας δεν παρουσίαζε κανονική κατανομή και για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε η διάμεσος (*median* = 2.43) ως κριτικό σημείο για να καθοριστούν τα δύο επίπεδα της μεταβλητής: άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας και άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας. Στον Πίνακα 3.8 παρουσιάζονται συνολικά τα ποσοστά των Δικτατόρων που κράτησαν περισσότερα χρήματα και των Δικτατόρων που κράτησαν λιγότερα χρήματα ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας τους για κοινωνική κυριαρχία.

Όσον αφορά τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (53.5%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του ποσού στον συμπαίκτη. Η ίδια εικόνα φάνηκε και στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, καθώς η συντριπτική πλειοψηφία (75.1%) των ατόμων με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας προχώρησε σε συνεργατική κατανομή του ποσού, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του στον συμπαίκτη. Από την άλλη πλευρά, σχετικά με τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα, η πλειοψηφία τους (56.3%) επέδειξε συνεργατική συμπεριφορά, προσφέροντας το μεγαλύτερο μέρος του

ποσού στον συμπαίκτη, όπως και όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα, όπου η συντριπτική πλειοψηφία (70.3%) προχώρησε σε επίσης συνεργατική κατανομή του ποσού.

Πίνακας 3.8. Ποσοστά των συμμετεχόντων/-ουσων (συχνότητα %) ανάλογα με το αν προσέφεραν περισσότερα ή λιγότερα χρήματα στον συμπαίκτη τους ανά συνθήκη βάσει του επιπέδου της επιθυμίας κοινωνικής κυριαρχίας

Επίπεδο Επιθυμίας Κοινωνικής Κυριαρχίας	Προσφορά	Συμπαίκτης Ενδοομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας	Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών	Ομάδα Ελέγχου
Χαμηλό	Προσέφεραν περισσότερα	56.3	70.3	73	61.5	57.7
	Προσέφεραν λιγότερα	43.8	29.7	27	38.5	45.3
Υψηλό	Προσέφεραν περισσότερα	53.5	75.1	64.7	67.5	56.1
	Προσέφεραν λιγότερα	46.5	24.9	35.3	32.5	43.9

Τα αποτελέσματα του ελέγχου χ^2 έδειξαν ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των επιμέρους συνθηκών όταν το επίπεδο της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία των δικτατόρων ήταν υψηλό δεν ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 10.12$, $df = 6$, $p > 0.05$) σε καμία από τις συνθήκες. Ωστόσο, όταν το επίπεδο της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία ήταν χαμηλό φάνηκε ότι οι διαφορές στην κατανομή του ποσού μεταξύ των επιμέρους συνθηκών ήταν στατιστικά σημαντικές ($\chi^2 = 16.44$, $df = 6$, $p < 0.05$).

Εν συνεχεία, εφαρμόστηκε ο μη παραμετρικός έλεγχος U των Mann-Whitney προκειμένου να συγκριθούν οι μέσοι όροι των προσφορών των Δικτατόρων σε κάθε συνθήκη με βάση τη μεταβλητή της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία, δεδομένης της μη κανονικότητας της τελευταίας μεταβλητής. Από τα αποτελέσματα του ελέγχου φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 386.05$, $SD = 159.660$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 667.000$, $N_1=32$, $N_2=43$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 395.31$, $SD = 152.590$) στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα. Αντίστοιχα, στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 425.04$, $SD = 163.175$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 2660.500$, $N_1=76$, $N_2=74$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 453.97$, $SD = 166.012$). Στη

συνθήκη της ομάδας ελέγχου δε φάνηκε να υπάρχει στατιστικώς σημαντική διαφορά [$U = 837.500$, $N_1=42$, $N_2=41$, $p > .05$] στους μέσους όρους των προσφερόμενων ποσών εκ μέρους των Δικτατόρων βάσει της μεταβλητής της κοινωνικής κυριαρχίας.

Στις επιμέρους συνθήκες της εξωομάδας, δε φάνηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές. Συγκεκριμένα, στην υποσυνθήκη της εξωομάδας των ανεπτυγμένων χωρών φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 407.53$, $SD = 154.167$) δεν ήταν σημαντικά χαμηλότερος [$U = 779.500$, $N_1=39$, $N_2=40$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 430.79$, $SD = 152.369$). Αντίστοιχα, όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα των μη ανεπτυγμένων χωρών φάνηκε ότι ο μέσος όρος του προσφερόμενου ποσού από τους Δικτάτορες με υψηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 445.65$, $SD = 173.210$) δε διέφερε στατιστικώς σημαντικά [$U = 570.500$, $N_1=37$, $N_2=34$, $p > .05$] από τον αντίστοιχο μέσο όρο των Δικτατόρων με χαμηλά επίπεδα κοινωνικής κυριαρχίας ($M = 478.41$, $SD = 178.088$). Επομένως, τα αποτελέσματα **δεν επιβεβαιώνουν την τρίτη υπόθεση** του παρόντος πειράματος, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν τα άτομα με υψηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας να έχουν μεγαλύτερα ποσοστά μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς από ότι τα άτομα με χαμηλή επιθυμία κοινωνικής κυριαρχίας στη συνθήκη της ενδοομάδας.

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει των Παραγόντων Προσωπικότητας ανά Συνθήκη

Προκειμένου να διερευνηθεί η σχέση των επιμέρους παραγόντων προσωπικότητας, σύμφωνα με το μοντέλο HEXACO, των Δικτατόρων με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά ανά συνθήκη εφαρμόστηκε ο έλεγχος Pearson r , τα αποτελέσματα του οποίου φαίνονται στους Πίνακες 3.9 έως και 3.13. Όσον αφορά τις πειραματικές συνθήκες, τα αποτελέσματα του ελέγχου επεσήμαναν την ύπαρξη στατιστικά σημαντικής αρνητικής συσχέτισης του παράγοντα της εξωστρέφειας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μόνο στη συνθήκη της εξωομάδας όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από μη ανεπτυγμένες χώρες (Δείκτης Pearson $r = -.242$, $p < .05$), και σε καμία άλλη συνθήκη. Ωστόσο, στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου δείχθηκε η ύπαρξη στατιστικά σημαντικής αρνητικής συσχέτισης μεταξύ των παραγόντων της συναισθηματικότητας (Δείκτης Pearson $r = -.364$, $p < .01$) και της προσήνειας (Δείκτης Pearson $r = -.276$, $p < .05$) με τη μη συνεργατική-ανταγωνιστική συμπεριφορά. Το εύρημα αυτό δεν επιβεβαιώνει την υπόθεση

H4, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν αρνητική συσχέτιση μεταξύ της εντιμότητας και της μη συνεργατικής συμπεριφοράς.

Πίνακας 3.9 Συσχετίσεις μεταξύ των παραγόντων προσωπικότητας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της ενδοομάδας

Μεταβλητή	Ενδοομάδα						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Εντιμότητα	-	-	-	-	-	-	-
2. Συναισθηματικότητα	.056	-	-	-	-	-	-
3. Εξωστρέφεια	.041	-.075	-	-	-	-	-
4. Προσήνεια	.137	.109	.011	-	-	-	-
5. Ευσυνειδησία	.215	.126	-.058	.051	-	-	-
6. Δεκτικότητα στην εμπειρία	.406**	.163	.227	.108	.026	-	-
7. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	-.156	-.095	-.126	.020	-.204	-.107	-

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Πίνακας 3.10 Συσχετίσεις μεταξύ των παραγόντων προσωπικότητας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της εξωομάδας

Μεταβλητή	Εξωομάδα						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Εντιμότητα	-	-	-	-	-	-	-
2. Συναισθηματικότητα	.238**	-	-	-	-	-	-
3. Εξωστρέφεια	.139	.003	-	-	-	-	-
4. Προσήνεια	.094	-.037	.208*	-	-	-	-
5. Ευσυνειδησία	.274**	.120	.028	.043	-	-	-
6. Δεκτικότητα στην εμπειρία	.307**	.145	.140	.152	.140	-	-
7. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	-.006	.016	-.137	-.064	-.063	-.097	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Πίνακας 3.11 Συσχετίσεις μεταξύ των παραγόντων προσωπικότητας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της εξωομάδας ανεπτυγμένων χωρών

Μεταβλητή	Εξωομάδα ανεπτυγμένων χωρών						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Εντιμότητα	-	-	-	-	-	-	-
2. Συναισθηματικότητα	.139	-	-	-	-	-	-
3. Εξωστρέφεια	.099	-.050	-	-	-	-	-
4. Προσήνεια	.177	.053	.197	-	-	-	-
5. Ευσυνειδησία	.175	-.055	-.006	.162	-	-	-
6. Δεκτικότητα στην εμπειρία	.219	.202	.097	.244*	.019	-	-
7. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	.045	.084	-.058	-.030	-.080	-.055	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

Πίνακας 3.12 Συσχετίσεις μεταξύ των παραγόντων προσωπικότητας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της εξωομάδας μη ανεπτυγμένων χωρών

Μεταβλητή	Εξωομάδα μη ανεπτυγμένων χωρών						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Εντιμότητα	-	-	-	-	-	-	-
2. Συναισθηματικότητα	.337**	-	-	-	-	-	-
3. Εξωστρέφεια	.193	.063	-	-	-	-	-
4. Προσήνεια	-.011	-.141	.234*	-	-	-	-
5. Ευσυνειδησία	.379**	.293*	.060	-.096	-	-	-
6. Δεκτικότητα στην εμπειρία	.394**	-.024	.189	.059	.239*	-	-
7. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	-.109	-.127	-.242*	-.085	-.087	-.198	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Πίνακας 3.13 Συσχετίσεις μεταξύ των παραγόντων προσωπικότητας και της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στη συνθήκη της ομάδας ελέγχου

Μεταβλητή	Ομάδα ελέγχου						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Εντιμότητα	-	-	-	-	-	-	-
2. Συναισθηματικότητα	.105	-	-	-	-	-	-
3. Εξωστρέφεια	-.029	-.262*	-	-	-	-	-
4. Προσήνεια	.335**	-.236*	.111	-	-	-	-
5. Ευσυνειδησία	.223*	.072	-.068	-.024	-	-	-
6. Δεκτικότητα στην εμπειρία	.163	.071	.047	.178	.035	-	-
7. Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά	-.364**	.051	-.021	-.276*	-.159	-.093	-

* Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.05 (2-tailed)

** Η συσχέτιση είναι σημαντική στο επίπεδο 0.01 (2-tailed)

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Για την εξέταση της επίδρασης αφενός των προδιαθεσικών παραγόντων, συγκεκριμένα του οικονομικού οπορτουισμού, της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και των παραγόντων προσωπικότητας, και αφετέρου του καταστασιακού παράγοντα που αφορούσε στην ομάδα που άνηκε ο συμπαίκτης στην ανάπτυξη της μη συνεργατικής-ανταγωνιστικής συμπεριφοράς χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των ανεξάρτητων μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 27.8% (*Nagelkerke adjusted R²*) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, η συνθήκη της εξωομάδας προέκυψε ως ο

ισχυρότερος θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = -.655, p < .05$), ακολουθούμενος από τον οικονομικό οφορτουισμό που προέκυψε επίσης ως ισχυρός θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .401, p < .05$). Η συνθήκη της ενδοομάδας, η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και οι επιμέρους παράγοντες προσωπικότητας δεν φάνηκε να αποτελούν προβλεπτικούς παράγοντες της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 3.14.

Πίνακας 3.14. Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	-1.450	2.024	.514	.235
Συνθήκη Ενδοομάδας	.170	.334	.259	1.185
Συνθήκη Εξωομάδας	.655	.294	4.959	1.926*
Οικονομικός Οφορτουισμός	.401	.228	3.100	.670*
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	-.024	.165	.022	.976
Εντιμότητα	.240	.238	1.107	1.272
Συναισθηματικότητα	-.042	.205	.042	.959
Εξωστρέφεια	.422	.313	1.816	1.525
Προσήνεια	.057	.227	.063	1.059
Ευσυνειδησία	.338	.233	2.098	1.042
Δεκτικότητα στην εμπειρία	-.113	.259	.189	.893

Σημείωση. *Adjusted R*² = .278, *N* = 308, ** *p* < .01, * *p* < .05

Στη συνέχεια, επαναλήφθηκε ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης εισάγοντας τις επιμέρους συνθήκες της εξωομάδας, προκειμένου να διερευνηθεί πιο ξεκάθαρα η επίδρασή της επί των προδιαθεσικών μεταβλητών στην ανάδυση της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι αυτό το σετ μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 28.2% (*Nagelkerke adjusted R*²) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, η υποσυνθήκη της εξωομάδας των μη ανεπτυγμένων χωρών προέκυψε ως ο ισχυρότερος θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .844, p < .05$), ακολουθούμενη από τον οικονομικό οφορτουισμό που φάνηκε να αποτελεί επίσης θετικό προβλεπτικό παράγοντα της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .413, p =$

.05). Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 3.15.

Πίνακας 3.15. Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	-1.730	2.049	.713	.177
Συνθήκη Εξωομάδας	.179	.335	.288	1.197
Συνθήκη Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών	.505	.335	2.272	1.657
Συνθήκη Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	.844	.362	5.427	2.326*
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.413	.229	3.259	.662*
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	-.003	.166	.000	.997
Εντιμότητα	.256	.239	1.144	1.291
Συναισθηματικότητα	-.019	.206	.009	.981
Εξωστρέφεια	.429	.313	1.877	1.536
Προσήνεια	.038	.228	.027	1.038
Ευσυνειδησία	.353	.234	2.269	1.423
Δεκτικότητα στην εμπειρία	-.078	.262	.088	.925

Σημείωση. *Adjusted R*² = .282, *N* = 308, * *p* < .05

Έπειτα, εφαρμόστηκε και πάλι ο έλεγχος της λογαριθμικής παλινδρόμησης αφαιρώντας την καταστασιακή μεταβλητή του πλαισίου, προκειμένου να διερευνηθεί πιο ξεκάθαρα η επίδρασή της επί των προδιαθεσικών μεταβλητών στην ανάδυση της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το σετ των προδιαθεσικών μεταβλητών φάνηκε να ερμηνεύει το 13.4% (*Nagelkerke adjusted R*²) της συνολικής διακύμανσης της μη συνεργατικής συμπεριφοράς. Ειδικότερα, μόνο ο οικονομικός οπορτουνισμός προέκυψε ως θετικός προβλεπτικός παράγοντας της μη συνεργατικής συμπεριφοράς ($\beta = .418, p < .05$) και κανένας άλλος από τους υπόλοιπους προδιαθεσικούς παράγοντες. Τα αποτελέσματα της λογαριθμικής ανάλυσης παλινδρόμησης παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στον Πίνακα 3.16.

Πίνακας 3.16. Οι Προβλεπτικοί Παράγοντες της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Προβλεπτικοί Παράγοντες	Betas (β)	Standard Error (b)	Wald	Beta
(Σταθερά)	-.345	1.935	.032	.709
Οικονομικός Οπορτουνισμός	.418	.226	3.416	.965*
Επιθυμία για Κοινωνική Κυριαρχία	-.036	.163	.047	.965
Εντιμότητα	.198	.235	.710	1.219
Συναισθηματικότητα	-.063	.203	.096	.939
Εξωστρέφεια	.360	.307	1.377	1.434
Προσήνεια	.026	.223	.013	1.026
Ευσυνειδησία	.314	.228	1.907	1.369
Δεκτικότητα στην εμπειρία	-.140	.256	.301	.869

Σημείωση. *Adjusted R*² = .282, *N* = 308, * *p* < .05

Ως εκ τούτου, σχετικά με την πέμπτη υπόθεση του παρόντος πειράματος, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου φάνηκε να προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό τη μη συνεργατική συμπεριφορά από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές. Μάλιστα, από το σετ των μελετούμενων προδιαθεσικών μεταβλητών μόνο ο οικονομικός οπορτουνισμός φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της μη συνεργατικής συμπεριφοράς.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Στόχος της παρούσας πειραματικής μελέτης ήταν η διερεύνηση (α) της μη συνεργατικής, ανταγωνιστικής συμπεριφοράς όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδοομάδα και όταν όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα-ανεπτυγμένων χωρών έναντι της εξωομάδας-μη ανεπτυγμένων χωρών, (β) της σχέσης των οπορτουνιστικών στάσεων, της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία και των έξι παραγόντων προσωπικότητας σύμφωνα με το μοντέλο HEXACO με την ανταγωνιστική συμπεριφορά στις διαφορετικές συνθήκες, και (γ) του βαθμού στον οποίο το είδος του πλαισίου και οι προαναφερθείσες ενδοατομικές μεταβλητές μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτικούς παράγοντες της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ή όχι.

Τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν την πρώτη μας υπόθεση, σύμφωνα με την οποία αναμενόταν η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα, ωστόσο δεν επιβεβαιώθηκε η ανάδυση υψηλότερων ποσοστών μη συνεργατικής συμπεριφοράς στη συνθήκη όπου ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα-ανεπτυγμένων χωρών. Σε αντιστοιχία με την προηγούμενη έρευνα, η δεύτερη υπόθεση και τρίτη υπόθεση δε στηρίχθηκαν. Δείχθηκε ότι τα άτομα που χαρακτηρίζονταν από υψηλά ποσοστά ομορτουτισμού και από υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία δεν διαφοροποιήθηκαν όσον αφορά τα ποσοστά της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς τους στις επιμέρους πειραματικές συνθήκες σε σχέση με τα άτομα με χαμηλά ποσοστά ομορτουτισμού και επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία αντίστοιχα. Η τέταρτη υπόθεση του πειράματος επιβεβαιώθηκε, αφού φάνηκε η ύπαρξη της αρνητικής συσχέτισης του παράγοντα της εντιμότητας-ταπεινότητας σε όλες τις πειραματικές συνθήκες. Τέλος, δείχθηκε ότι η καταστασιακή μεταβλητή του είδους του πλαισίου προβλέπει σε μεγαλύτερο βαθμό την ανταγωνιστική συμπεριφορά των ατόμων από ότι οι επιμέρους προδιαθεσικές μεταβλητές, εκ των οποίων μόνο ο οικονομικός ομορτουτισμός φάνηκε να αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Συζήτηση - Συμπεράσματα

Η παρούσα εργασία προσέγγισε την έννοια της συνεργατικότητας, σε επίπεδο στάσεων και συμπεριφοράς, μέσα από μια σειρά ερευνών και πειραματικών εργασιών. Υιοθέτησε μια συνθετική οπτική, προτείνοντας την αλληλεπίδραση και την συμπληρωματικότητα συγκεκριμένων κοινωνικών, καταστασιακών-περιβαλλοντικών και προδιαθεσικών μεταβλητών στη διαμόρφωση των συνεργατικών στάσεων και στην ανάδυση των συνεργατικών συμπεριφορών.

Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Εν πρώτοις, τα ερευνητικά αποτελέσματα επιβεβαίωσαν τις υποθέσεις μας σχετικά με την επίδραση επιμέρους προδιαθεσικών, ενδοατομικών παραγόντων στη διαμόρφωση ανταγωνιστικών στάσεων και στην επιλογή ανταγωνιστικών συμπεριφορών και συγκεκριμένα: (α) του είδους της παρακίνησης, (β) των στόχων ζωής και (γ) επιμέρους παραγόντων προσωπικότητας των ατόμων. Τα άτομα που χαρακτηρίζονται από οπορτουνοιστικές, μη συνεργατικές τάσεις και υιοθετούν ένα ανταγωνιστικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού τους κέρδους φάνηκε (α) να διαθέτουν ελεγχόμενο προσανατολισμό παρακίνησης, δηλαδή έτειναν να αποδίδουν σε εξωτερικά αίτια την αιτιότητα της συμπεριφοράς τους, (β) να εστιάζουν σε εξωτερικούς στόχους ζωής, όπως είναι η οικονομική επιτυχία, η φήμη και η εικόνα τους, και (γ) να χαρακτηρίζονται από χαμηλά ποσοστά εντιμότητας-ταπεινότητας και προσήνειας.

Σχετικά με τους κοινωνικούς-ιδεολογικούς παράγοντες, εξετάστηκε η επίδραση της μεταβλητής της επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία στη διαμόρφωση ανταγωνιστικών στάσεων και στην επιλογή ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Τα αποτελέσματα των μελετών έδειξαν ότι τα άτομα που χαρακτηρίζονται από οπορτουνοιστικές, μη συνεργατικές τάσεις και υιοθετούν ένα ανταγωνιστικό πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του προσωπικού τους κέρδους είχαν υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία.

Σχετικά με τους περιβαλλοντικούς-καταστασιακούς παράγοντες, μελετήθηκε η επίδραση (α) των ελεγκτικών έναντι των υποστηρικτικών της αυτονομίας πλαισίων και (β) της προέλευσης του εταίρου, εταίρος προερχόμενος από την ενδοομάδα και εταίρος

προερχόμενος από την εξωομάδα στη διαμόρφωση ανταγωνιστικών τάσεων και στην επιλογή ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Από τα ερευνητικά ευρήματα καταγράφηκαν υψηλότερα ποσοστά ομορτυνιστικών, μη συνεργατικών στάσεων και ανταγωνιστικών συμπεριφορών στις συνθήκες όπου: (α1) το πλαίσιο γινόταν αντιληπτό από τα άτομα ως ελεγκτικό, (α2) το πλαίσιο ήταν ελεγκτικό, (β1) ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξωομάδα (*εθνικότητα διάφορη της ελληνικής*) έναντι της ενδο-ομάδας (*Ελληνας*) και (β2) ο συμπαίκτης προερχόταν από την ενδο-ομάδα (*Ελληνας*) έναντι ενός συμπαίκτη που προερχόταν από εξω-ομάδα ανεπτυγμένης χώρας (*Σουηδός*).

Γενική Συζήτηση

Η συνεργατική συμπεριφορά φάνηκε πράγματι να αποτελεί μια πολυδιάστατη έκφραση της ανθρώπινης συμπεριφοράς, για τη βαθύτερη κατανόηση της οποίας κρίνεται επιτακτική η ανάγκη προσέγγισής της υπό το πρίσμα τόσο προδιαθεσικών, ενδοατομικών παραμέτρων όσο και κοινωνικών και καταστασιακών-περιβαλλοντικών μεταβλητών. Η ελευθερία δράσης και επιλογής προτύπων συμπεριφοράς όσον αφορά τη μεγιστοποίηση του ατομικού κέρδους διαμεσολαβείται και/ή καθορίζεται από ένα αλληλεπιδραστικό πλέγμα παραμέτρων, που δρουν συμπληρωματικά ή αναδραστικά άλλοτε ευνοώντας την εμφάνιση της συνεργατικότητας και άλλοτε υποσκάπτοντάς την σε επίπεδο στάσεων και συμπεριφορών.

Η εξασφάλιση του ατομικού συμφέροντος και των αποδόσεων ωφέλειας έχει συνδεθεί απόλυτα με την εργαλειακά ορθολογιστική προδιάθεση των ατόμων από τις κλασικές οικονομικές θεωρίες και τη Θεωρία των Παιγνίων, οι οποίες περιγράφουν το άτομο ικανό να διαχειριστεί αποτελεσματικά και με λογική τους πόρους που έχει στη διάθεσή του. Ωστόσο, αφενός οι ανθρώπινες γνωστικές ικανότητες δε φαίνεται να επαρκούν για μια τόσο απαιτητική διαδικασία, όπως επισημαίνουν οι γνωστικές θεωρίες, αποδυναμώνοντας έτσι το αξίωμα του απόλυτου ορθολογισμού όταν πρόκειται για την συναλλαγή των εταίρων σε ένα δοσμένο κοινωνικό και οικονομικό πεδίο, δεδομένης της πολυπλοκότητάς του. Θα πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι δεν υποτιμώνται οι γνωστικές δυνατότητες, αλλά υποστηρίζεται ότι ακριβώς λόγω της πολυπλοκότητας της κοινωνικής πραγματικότητας, φαίνεται το ανθρώπινο γνωστικό σύστημα να έχει διαμορφωθεί έτσι ώστε τα άτομα να μπορούν να τη διαχειρίζονται.

Τα στοιχεία αυτά οδήγησαν στο να προσεγγιστεί η συνεργατικότητα ως μια αμιγώς δυναμική στρατηγική συμπεριφορά, κοινωνικά επίκτητη μέσα από τις σύμπλοκες διαδικασίες της ανθρώπινης γνωστικής εξέλιξης, της συλλογικής πολιτισμικής εξέλιξης και της κοινωνικής αλληλεπίδρασης που αποτελούν τα θεμέλια της κοινωνικής πραγματικότητας, και καθοριζόμενη εντός του κοινωνικού περιβάλλοντος μέσα από την αλληλόδραση χαρακτηριστικών του ατόμου και του πλαισίου.

Ας έρθουμε στα κυριότερα ευρήματα της παρούσας εργασίας, έτσι ώστε να επισημανθούν οι όψεις της συνεργατικής συμπεριφοράς που φωτίστηκαν μέσα από τις μελέτες που πραγματοποιήθηκαν.

Η σχέση των ανταγωνιστικών στάσεων και συμπεριφορών με τη διάσταση της εξωτερικότητας, όπως την ορίζει η Θεωρία του Αυτοκαθορισμού (Deci & Ryan, 1985· 2002), σε επίπεδο απόδοσης της αιτιότητας της συμπεριφοράς και επικέντρωσης των στόχων ζωής, είναι ένα εύρημα που επαληθεύει –από άλλη θεωρητική σκοπιά– την ήδη καταγεγραμμένη συσχέτιση της εξωτερικής έδρασης ελέγχου με τη μη συνεργατική συμπεριφορά (Boone et al., 1999a· 1999b· Lefcourt & Wine, 1969· Spector, 1982· Zahra, 1989). Ωστόσο, εύλογα προκύπτει ο προβληματισμός για το πώς μπορεί να ερμηνευθεί αυτή η συσχέτιση. Για ποιο λόγο τα αυτόνομα άτομα και τα άτομα με εσωτερική έδραση ελέγχου φαίνεται να είναι περισσότερο αλτρουιστές, και επομένως περισσότερο συνεργατικοί, σε σχέση με τα λιγότερο αυτόνομα άτομα και τα άτομα με εξωτερική έδραση ελέγχου;

Τα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό και εσωτερική έδραση ελέγχου πράγματι νιώθουν ότι είναι απόλυτα υπεύθυνα για ό,τι τους συμβαίνει και πιστεύουν ότι μπορούν να ελέγξουν τα όποια γεγονότα της ζωής τους. Το χαρακτηριστικό αυτό τα οδηγεί στη σκληρή προσπάθεια και μπορεί να σημαίνει την εξοικείωση με πρακτικές και συμπεριφορές επιθετικού ή/και ανταγωνιστικού τύπου, όπως σημειώνει ο Bialer (1961). Εντούτοις, η σκληρή προσπάθεια ή η ανάληψη της προσωπικής ευθύνης στη ζωή δε συνεπάγεται απαραίτητα την υιοθέτηση ανταγωνιστικών συμπεριφορών, αν λάβουμε υπόψη μας ότι σε πολλές περιπτώσεις η ικανοποίηση του ατομικού συμφέροντος έρχεται μέσα από τη συνεργασία. Μάλιστα, η έρευνα του Lester (1992) έδειξε ότι τα άτομα με εσωτερική έδραση ελέγχου είναι εξίσου ικανά να υιοθετήσουν τόσο ανταγωνιστικές όσο και συνεργατικές στρατηγικές προκειμένου να επιτύχουν τους στόχους τους.

Από την άλλη πλευρά, τα άτομα με ελεγχόμενο προσανατολισμό και εξωτερική έδραση ελέγχου πιστεύουν ότι μπορούν να έχουν μικρό βαθμό ελέγχου επί των γεγονότων της ζωής τους, πράγμα που σημαίνει ότι είναι αρκετά πιθανό να αντιμετωπίζουν την πραγματικότητα με ένα αίσθημα αβοηθησίας, εξάρτησης από τους άλλους και παθητικότητας (Cook & Sloane, 1985). Οι Sakalaki και Foussiani (2012a) σημειώνουν σχετικά ότι, τα άτομα αυτά λόγω του ότι δεν πιστεύουν στη δική τους ικανότητα να ελέγξουν άμεσα και αυτόνομα το περιβάλλον, καταφεύγουν στην υιοθέτηση μη συνεργατικών, εκμεταλλευτικών συμπεριφορών ως ένα μηχανισμό άμυνας ούτως ώστε να είναι σε θέση να διαχειριστούν την περιρρέουσα αβεβαιότητα και να επιβιώσουν σε ένα μη ελεγχόμενο περιβάλλον.

Την ερμηνεία αυτή ενισχύει και το εύρημα της διατριβής ότι οι ανταγωνιστικές συμπεριφορές υιοθετούνται από τα άτομα που έχουν υψηλά επίπεδα επιθυμίας για κοινωνική κυριαρχία. Δεδομένου από τη μία ότι τα άτομα με επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία πιστεύουν ότι ο κόσμος που ζούμε είναι επικίνδυνος (Perry et al., 2013) και ανταγωνιστικός (Sibley et al., 2007· Van Hiel et al., 2007) και από την άλλη ότι οι σύγχρονες κοινωνίες είναι οργανωμένες στη βάση ιεραρχιών, όπου η διατήρηση της υπεροχής και του status προμοδοτούνται ιδιαίτερα, η επιλογή ανταγωνιστικών προτύπων συμπεριφοράς εικάζεται ότι επιτελεί μια πολλαπλή λειτουργία για τα άτομα αυτά: (α) τους επιτρέπει να διατηρούν τα προνόμιά τους στους κοινωνικούς και οικονομικούς πόρους και επομένως την υπεροχή τους, (β) προστατεύονται από τυχόν εκμεταλλευτικούς εταίρους και (γ) καταφέρνουν να διαχειριστούν το απειλητικό περιβάλλον.

Σε αντίστοιχη τροχιά κινούνται και τα ευρήματα της μελέτης του Boone και των συνεργατών του (2002), στην οποία φάνηκε ότι τα άτομα με εσωτερική έδραση ελέγχου είναι πιο ικανά στο να κατανοούν ποια είναι η αποτελεσματικότερη στρατηγική συμπεριφορά σε ένα παίγνιο τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου διότι έχουν πιο ανεπτυγμένους γνωστικούς μηχανισμούς που τους επιτρέπουν την γρηγορότερη κατανόηση του περιβάλλοντος και τη μάθηση σε σχέση με τα άτομα με εξωτερική έδραση ελέγχου.

Επομένως, θα μπορούσε να υποθέσει κανείς ότι η εσωτερική έδραση ελέγχου συνεπάγεται την αποτελεσματικότερη ικανότητα διαχείρισης της συμπεριφοράς με στρατηγικό τρόπο εκ μέρους των ατόμων, προκειμένου να καταφέρουν αφενός να ελέγξουν το περιβάλλον τους και αφετέρου να εξασφαλίσουν το προσωπικό τους συμφέρον. Βάσει αυτών, ενδεχομένως και τα αυτόνομα άτομα -που υποκινούνται από ενδογενή κίνητρα- να αναζητούν τη στρατηγική εκείνη που θα τους επιτρέψει να ελέγξουν τις παραμέτρους που

καθορίζουν τον τρόπο που το περιβάλλον επηρεάζει τη συμπεριφορά τους και κατά συνέπεια, ανά πάσα στιγμή να είναι ικανά να επιλέξουν μεταξύ μιας ανταγωνιστικής ή μιας συνεργατικής στρατηγικής αντίστοιχα, αν αυτό συνεπάγεται το όφελός τους. Η υπόθεση αυτή θα πρέπει να ελεγχθεί σε μελλοντικές έρευνες.

Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη την επικέντρωση των ατόμων με ομορτουμιστικές στάσεις στην επιδίωξη εξωτερικών και περισσότερο ματεριαλιστικών στόχων στη ζωή τους, όπως η οικονομική επιτυχία, η φήμη και η εικόνα, μοιάζει περισσότερο πιθανό να τους πυροδοτούνται αισθήματα δυσπιστίας και εχθρικότητας έναντι των άλλων, τα οποία να ευνοούν την ανάδυση μη συνεργατικών, ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Η θέση αυτή συνάδει και με το εύρημα της δεύτερης έρευνας, όπου φάνηκε η αρνητική συσχέτιση του οικονομικού ομορτουτισμού με την επιθυμία του ανήκειν στην κοινότητα.

Όπως αναφέρουν χαρακτηριστικά οι Ryan και Deci (2000), η επιθυμία του ανήκειν, ως βασική ανάγκη, ικανοποιείται από την επίτευξη ενδογενών στόχων, κάτι που στην περίπτωση των ομορτουμιστών δεν ισχύει. Αντιθέτως, έχει φανεί ότι έχουν την τάση να λειτουργούν ατομικιστικά (Sakalaki et al., 2007) και να προτιμούν τις λιγότερο σταθερές και στενές σχέσεις, ανεξαρτήτως από το αν οι σχέσεις τους εμπλέκουν τη συνεργατικότητα (Sakalaki & Fousiani, 2012b), δίχως να τους απασχολεί η ένταξή τους και η αποδοχή από την ενδο-ομάδα (Chen et al., 2002).

Τα αποτελέσματα της παρούσας διατριβής φώτισαν το προφίλ των ατόμων που υιοθετούν ανταγωνιστικές συμπεριφορές και υπό το θεωρητικό πρίσμα των παραγόντων προσωπικότητας. Πιο συγκεκριμένα, δείχθηκε η αρνητική συσχέτιση του παράγοντα της εντιμότητας-ταπεινότητας με την ανταγωνιστική συμπεριφορά, αλλά και η αρνητική συσχέτιση του παράγοντα της προσήνειας με την ανταγωνιστική συμπεριφορά, επαληθεύοντας αντίστοιχα ευρήματα πρόσφατων ερευνών (Beersma et al., 2003· Graziano et al., 1997· Koole et al., 2001· Ross et al., 2003).

Η παραπάνω συσχέτιση δεν ξαφνιάζει, καθώς έχει φανεί ότι η εντιμότητα και η ειλικρίνεια αποτελούν ενδογενή κίνητρα τα οποία οδηγούν σε συνεργατικές συμπεριφορές, ακόμη και σε συνθήκες που οι εκμεταλλευτικές στρατηγικές δεν τιμωρούνται (Frank, 1988). Επίσης, έχει δειχθεί ότι ο παράγοντας της εντιμότητας-ταπεινότητας αποτελεί ισχυρό αρνητικό προβλεπτικό παράγοντα των εγωιστικών, εκμεταλλευτικών (De Vries, De Vries,

De Hoogh, & Feij, 2009) και των ρισκοκίνδυνων, ανήθικων συμπεριφορών (Weller & Tikir, 2010).

Οι ανταγωνιστικές στάσεις και συμπεριφορές φάνηκε να ευνοούνται στην περίπτωση που τα άτομα αντιλαμβάνονταν το πλαίσιο μέσα στο οποίο βρίσκονται ως ελεγκτικό ή στην περίπτωση που ήταν πράγματι ελεγκτικό. Το εύρημα αυτό μοιάζει παράδοξο, αν επιχειρήσουμε να το δούμε μέσα από την Οικονομική Θεωρία του Κόστους των Συναλλαγών. Συγκεκριμένα, ο Williamson (1985) προέβλεπε ότι οποιοδήποτε πλαίσιο διαθέτει μηχανισμούς ελέγχου εμποδίζει την εκδήλωση οπορτουνοιστικών συμπεριφορών, καθώς συνεπάγεται την τιμωρία ή κάποιας μορφής κόστος για τα άτομα που θα συμπεριφερθούν έτσι. Επομένως, τα πλαίσια που θα γίνονται αντιληπτά από τα άτομα ως ελεγκτικά θα αναμενόταν να συμβάλλουν στη μείωση της εμφάνισης οπορτουνοιστικών στάσεων και ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, λόγω της εκτεταμένης χρήσης μηχανισμών ελέγχου, αμοιβών, προθεσμιών, κ.λπ., στοιχεία που μειώνουν παράλληλα και την αυτόνομη παρακίνηση των ατόμων.

Εντούτοις, κάτι τέτοιο δε φάνηκε να ισχύει. Μιλώντας σε επίπεδο κινήτρων, τα ελεγκτικά πλαίσια βρίθουν εξωγενών κινήτρων και καταπιέζουν κάθε είδους πρωτοβουλία, και ως εκ τούτου υποσκάπτουν την αυτόνομη παρακίνηση των ατόμων. Συνεπώς, φαίνεται να είναι περισσότερο λειτουργικά περιβάλλοντα για τα εξωτερικώς παρακινούμενα άτομα, τα οποία χρειάζονται αυτού του τύπου τα κίνητρα προκειμένου να μπορέσουν να δράσουν. Κατά αναλογία και όσον αφορά τη συνεργατικότητα, τα ελεγκτικά περιβάλλοντα θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι ευνοούν την εμφάνιση ανταγωνιστικών συμπεριφορών, αφενός ίσως διότι ενισχύουν την μη αυτόνομη συμπεριφορά, και αφετέρου ίσως διότι αποτελούν εύκολα διαχειρίσιμα περιβάλλοντα από τα μη αυτόνομα άτομα, δεδομένης της σχέσης μεταξύ των οπορτουνοιστικών στάσεων και της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς με την εξωγενή παρακίνηση.

Μία άλλη πιθανή ερμηνεία για το φαινόμενο αυτό μπορεί να αντληθεί από τη Θεωρία της Ψυχολογικής Αναδραστικότητας του Brehm (1966). Σύμφωνα με τη θεωρία, τα άτομα έχουν την ανάγκη να βιώνουν το αίσθημα της υποκειμενικής εμπειρίας της ελευθερίας τους, όσον αφορά τις δυνατότητες δράσης και συμπεριφοράς τους, και όταν αισθανθούν ότι αυτή η ελευθερία απειλείται ή αμφισβητείται, μέσω π.χ. της απαγόρευσης μιας ορισμένης συμπεριφοράς ή της παροχής κινήτρων προς μια άλλη, τότε αντιδρούν με στόχο να ανακτήσουν τη χαμένη τους ελευθερία (Brehm, 1966). Όταν λοιπόν ένα περιβάλλον γίνεται

αντιληπτό ως ή είναι ελεγκτικό, στο οποίο υπάρχουν αμοιβές, τιμωρίες, εξωτερικά κίνητρα, κ.λπ., οι οπορτουνιστικές στάσεις και η ανταγωνιστική συμπεριφορά μπορούν να ερμηνευθούν ως μια μορφή τέτοιας αντίδρασης. Και οι δυο παραπάνω υποθέσεις χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης.

Ακόμη ένας καταστασιακός παράγοντας που φάνηκε να επιδρά σημαντικά στην ανάπτυξη της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ήταν η προέλευση του συμπαίκτη. Συγκεκριμένα, φάνηκε ότι όταν ο συμπαίκτης προερχόταν από την εξω-ομάδα τα άτομα συμπεριφέρονταν περισσότερο ανταγωνιστικά από ότι όταν προερχόταν από την ενδο-ομάδα. Το εύρημα αυτό έρχεται να επιβεβαιώσει την ισχύ του φαινομένου της ενδο-ομαδικής εύνοιας και του διομαδικού ανταγωνισμού, καθιστώντας την υπαγωγή στην ομάδα κομβικό στοιχείο και στο πεδίο της συνεργατικής δράσης και συμπεριφοράς.

Ένα από τα μη αναμενόμενα ευρήματα της διατριβής αφορούσε στο ότι τα άτομα φάνηκε να είναι περισσότερο ανταγωνιστικά προς τον εταίρο που προερχόταν από την ενδο-ομάδα από ότι προς τον εταίρο που προερχόταν από την εξω-ομάδα μιας ανεπτυγμένης χώρας (Σουηδία), κάτι που στη συγκεκριμένη μελέτη μοιάζει να εξουδετερώνει τη δυναμική του φαινομένου της ενδο-ομαδικής εύνοιας. Τη μη υποστήριξη του φαινομένου της ενδο-ομαδικής εύνοιας αναφορικά με τη συνεργατικότητα είχε δείξει επίσης η έρευνα του Karp και των συνεργατών του (1993). Ειδικότερα, φάνηκε αρνητική συσχέτιση μεταξύ της μεταβλητή της υπαγωγής στην ίδια ομάδα με την ενδο-ομαδική συνεργατική συμπεριφορά, ακόμα και στη συνθήκη που δεν υπήρχε αλληλεξάρτηση μεταξύ των οφελών των εταίρων. Τι είναι όμως αυτό που σε συνθήκες μερικής ανωνυμίας και με τη γνώση ότι δεν πρόκειται να υπάρξει μελλοντική συναλλαγή παρακίνησε τα άτομα στο να συμπεριφερθούν συνεργατικά προς ένα συμπαίκτη που προερχόταν από εξω-ομάδα μιας ανεπτυγμένης, Ευρωπαϊκής χώρας;

Θα μπορούσε να υποθέσει κανείς ότι είναι η χώρα καταγωγής του συμπαίκτη, η οποία αντιπροσωπεύει σαφώς μια χώρα υψηλότερου status στο κοινωνικο-γνωστικό σύστημα αναπαράστασης των Ελλήνων από ότι η χώρα μας. Βάσει αυτού, οι εταίροι αισθανόμενοι την ασυμμετρία σε αυτό το πλαίσιο αλληλεπίδρασης (σε επίπεδο κατανομής κύρους ενδεχομένως), αλλά και λόγω του ότι το στοιχείο που χρησιμοποιήθηκε για την κατηγοριακή υπαγωγή ήταν η καταγωγή που σημαίνει ένα σταθερό χαρακτηριστικό που καθιστά τα όρια μεταξύ ενδο-ομάδας-εξω-ομάδας μη διαπερατά, η επιλογή της συνεργατικής συμπεριφοράς ίσως να αποτελεί μια στρατηγική διαχείρισης του χαμηλού status της ομάδας τους

προκειμένου τα άτομα να καταφέρουν να διαχειριστούν την αρνητική τους κοινωνική ταυτότητα.

Άλλη μια πιθανή ερμηνεία του ευρήματος αυτού μπορεί να προκύψει από τη Θεωρία Κοινωνικής Αλληλεπίδρασης. Δεδομένου ότι όταν τα άτομα προσλαμβάνουν το πλαίσιο αλληλεπίδρασης μεταξύ εκείνων και των εταίρων τους ως θετικό, τότε θα εμπλακούν σε συνεργατικές συμπεριφορές προκειμένου να εξασφαλίσουν τα συμφέροντά τους. Δηλαδή στην περίπτωση μας όταν το άτομο θεωρεί ότι η ικανοποίηση του ατομικού του συμφέροντος δε συσχετίζεται αρνητικά με την ικανοποίηση του συμφέροντος του συμπαίκτη προερχόμενου από μια εξω-ομάδα ανεπτυγμένων χωρών, θα μπορούσε να υιοθετεί με ασφάλεια μια συνεργατική συμπεριφορά, καθώς αυτό δε σημαίνει ότι απειλείται, ότι κινδυνεύει να εξαπατηθεί ή να γίνει αντικείμενο εκμετάλλευσης του συμπαίκτη του. Σε κάθε περίπτωση, ο υφέρων μηχανισμός του ευρήματος αυτού χρήζει περαιτέρω διερεύνησης.

Ένα ακόμη σημείο που επικεντρώθηκε η παρούσα διατριβή αφορά την ταυτόχρονη μελέτη της συνεργατικότητας σε επίπεδο στάσεων (εκμεταλλευτικές, μη συνεργατικές στάσεις) και συμπεριφοράς (ανταγωνιστική συμπεριφορά), μια σχέση που έχει προσεγγιστεί από ελάχιστες έρευνες μέχρι σήμερα υπό το πρίσμα των ποιων παραμέτρων δύναται να διαμεσολαβούν τη σχέση αυτή (βλέπε ενδεικτικά Ajzen, 1971· Ajzen & Fishbein, 1970· Bhuyan, 2007· Georgiou, Becchio, Glover, & Castiello, 2007· Tyler & Blader, 2001· Williams & Williams, 2010 κ.λπ.). Αφενός τα αποτελέσματα των ερευνών επιβεβαίωσαν την ήδη καταδεδειγμένη σχέση μεταξύ των ομοιοτιμικών στάσεων και της επιλογής ανταγωνιστικών στρατηγικών συμπεριφοράς, ερχόμενα σε συμφωνία με τις θεωρίες και τα κλασικά μοντέλα που περιγράφουν την προβλεπτική ισχύ των στάσεων επί της συμπεριφοράς (Ajzen, 1991· Eagly & Chaiken, 1993· Fishbein & Ajzen, 1974).

Αφετέρου φώτισαν ορισμένες από τις μεταβλητές που τη διαμεσολαβούν και αυτές αφορούσαν (α) ενδοατομικούς-προδιαθεσικούς παράγοντες, όπως η παρακίνηση των ατόμων και οι στόχοι ζωής τους, (β) ενδοατομικούς-κοινωνικούς παράγοντες, όπως η επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία, και (γ) καταστασιακούς-περιβαλλοντικούς παράγοντες, όπως ο βαθμός αυτονομίας που επιτρέπει το πλαίσιο και η προέλευση του εταίρου, υπογραμμίζοντας ξεκάθαρα το ότι για να γίνουν καλύτερα αντιληπτοί οι μηχανισμοί που οδηγούν στη συνεργατική συμπεριφορά, οι στάσεις θα πρέπει να μελετηθούν σε ένα ευρύτερο πλαίσιο άλλων παραγόντων που δύναται να τις καθορίζουν σημαντικά, παράγοντες που σχετίζονται τόσο με το άτομο όσο και με το συγκεκριμένο πλαίσιο της εκάστοτε αλληλεπίδρασης.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το ότι η αλληλεπίδραση ατόμου και πλαισίου αναδεικνύει σταθερά σε όλες τις πειραματικές μελέτες τη δυναμική του πλαισίου και τη δυναμική ενδοατομικών-προδιαθεσικών παραγόντων που αφορούν αποκλειστικά στην παρακίνηση των ατόμων, αλλά εξουδετερώνει τη δυναμική των παραγόντων προσωπικότητας επί του καθορισμού της συνεργατικής συμπεριφοράς. Το εύρημα αυτό μας δίνει σαφείς ενδείξεις σε διαφορετικά επίπεδα. Κατά πρώτον, η επίδραση του πλαισίου φαίνεται να είναι καθοριστική επί της συνεργατικής συμπεριφοράς, καθώς και στις δύο πειραματικές συνθήκες που εγχειρηματοποιήθηκαν η προβλεπτική ισχύς του παρέμεινε σταθερή. Κατά δεύτερον, μοιάζει τα προδιαθεσικά χαρακτηριστικά των ατόμων να ενεργοποιούνται -ή να απενεργοποιούνται αντίστοιχα- ανάλογα με την εκάστοτε κοινωνική συνθήκη, μια υπόθεση που συνάδει με την προσέγγιση των προδιαθέσεων ως "κοινωνικά ευαίσθητων" ατομικών χαρακτηριστικών (Marshall & Brown, 2007). Στη βάση αυτή, θα μπορούσε να υποθέσει κανείς ότι η συνεργατική ή/και η ανταγωνιστική συμπεριφορά αποτελεί μια στρατηγική κοινωνική συμπεριφορά που υιοθετούν τα άτομα ανάλογα με τη συνθήκη στην οποία βρίσκονται και ως στρατηγική επιλογή δε δύναται να πλήξει ή να αποδομήσει τα άτομα σε επίπεδο προσωπικότητας. Λαμβάνοντας μάλιστα υπόψη ότι η παρακίνηση των ατόμων συνάδει με το πρότυπο συμπεριφοράς μεγιστοποίησης του ατομικού συμφέροντος που τελικά επιλέγουν, φαίνεται η επιλογή μεταξύ συνεργατικότητας και ανταγωνισμού να κινείται σε ένα πιο επιφανειακό, ενδεχομένως εργαλειώδες, επίπεδο.

Τέλος, όπως είναι κατανοητό, παρόλο που τα αποτελέσματα των ερευνών αποσαφήνισαν ορισμένες όψεις της συνεργατικής συμπεριφοράς όσον αφορά την επίδραση συγκεκριμένων προδιαθεσικών, κοινωνικών και καταστασιακών-περιβαλλοντικών μεταβλητών στην εκδήλωσή της, προκύπτουν αρκετά ακόμη ερωτήματα. Επίσης, θα πρέπει να αναφερθούν οι περιορισμοί των μελετών της παρούσας διατριβής, οι στόχοι των οποίων ήταν πολύ σαφώς προσδιορισμένοι, τα μεθοδολογικά εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν για τη μελέτη τους συγκεκριμένα και με ξεκάθαρους περιορισμούς όσον αφορά τη γενίκευση των αποτελεσμάτων. Σίγουρα κάθε ερευνητική υπόθεση θα μπορούσε να έχει υποστηριχθεί από διαφορετικές θεωρητικές προσεγγίσεις και να έχει εξεταστεί με διαφορετική μέθοδο και εργαλεία.

Εντούτοις, ευελπιστούμε ότι η παρούσα ερευνητική προσπάθεια θα συμβάλλει σε κάποιο βαθμό στην κατανόηση της πολυπλοκότητας του φαινομένου της συνεργασίας, υπογραμμίζοντας την αναγκαιότητα σύνθετης προσέγγισής της από μελλοντικές έρευνες.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Fukuyama, F. (1998). *Εμπιστοσύνη*. Αθήνα: Λιβάνη-Νέα Σύνορα.
- Lipra, R. (2003). *Κοινωνική Ψυχολογία*. Αθήνα: Έλλην.
- Κατερέλος, Ι. (2001). Η Συνέντευξη και το Ερωτηματολόγιο. Στο Σ. Παπαστάμου (Επιμ.), *Εισαγωγή στην Κοινωνική Ψυχολογία: Επιστημολογικοί Προβληματισμοί και Μεθοδολογικές Κατευθύνσεις, Τόμος Α*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.
- Μαντόγλου, Α., & Προδρομίτης, Γ. (2001). Το Πείραμα στην Κοινωνική Ψυχολογία. Στο Σ. Παπαστάμου (Επιμ.), *Εισαγωγή στην Κοινωνική Ψυχολογία: Επιστημολογικοί Προβληματισμοί και Μεθοδολογικές Κατευθύνσεις, Τόμος Α*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.
- Παπαδοπούλου, Δ., & Μαρκουλής, Δ. (1999). *Θετικές και Αρνητικές Μορφές Κοινωνικής Συμπεριφοράς*. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδη.
- Σακαλάκη, Μ. (2003). *Ψυχοκοινωνικές Λογικές της Καθημερινής Οικονομικής Σκέψης*. Αθήνα: Παπαζήση.
- Σακαλάκη, Μ. (2006). *Ψυχολογία της Οικονομικής Σκέψης*. Αθήνα: Παπαζήση.
- Σακαλάκη, Μ. (2008). *Επικοινωνία, Συνεργασία, Πληροφορία. Όψεις της Έρευνας και Διακυβεύματα για τις Κοινωνίες της Γνώσης*. Αθήνα: Παπαζήση.

Ξενόγλωσση

- Adams, J. S. (1965). Inequity in Social Exchange. In L. Berkowitz (Eds), *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 267-299. San Diego, CA: Academic Press.
- Ajzen, I. (1971). Attitudinal vs. Normative Messages: An Investigation of the Differential Effects of Persuasive Communication on Behavior. *Sociometry*, 34, 263–280.
- Ajzen, I. (1989). Attitudes, Traits, and Actions: Dispositions' Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1970). The Prediction of Behavior from Attitudinal and Normative Variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466–487.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*. Mahwah, New Jersey: Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of Goal Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Alexander, C. S., & Becker, H. J. (1978). The Use of Vignettes in Survey Research. *Public Opinion Quarterly*, 42, 93–104.
- Allison, S. T., & Messick, D. M. (1990). Social Decision Heuristics in the Use of Shared Resources. *Journal of Behavioral Decision Making*, 3, 195-204.
- Allport, G. W. (1935). Attitudes. In C. M. Murchison (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, (pp. 798–844). London: Oxford University Press.
- Allport, G. W. (1966). Traits Revisited. *American Psychologist*, 21, 1-10.
- Allsopp, J., Eysenck, H. J., & Eysenck S. B. G. (1991). Machiavellianism as a Component in Psychoticism and Extraversion. *Personality and Individual Differences*, 12 (1), 29–41.
- Amabile, T. M., De Jong, W., & Lepper, M. R. (1976). Effects of Externally-Imposed Deadlines on Subsequent Intrinsic Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (1), 92-98.
- American Psychological Association (2001). Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct. *The Monitor of Psychology*, 32 (2), 77-89.
- Andreoni, J., & Vesterlund, L. (2001). Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 293-312.
- Andrews, K. (2009). Understanding Norms without a Theory of Mind. *Inquiry*, 52 (5), 433-448.
- Andrews, K. (2012). *Do Apes Read Minds? Toward a New Folk Psychology*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Argyle, M. (1991). *Cooperation: The Basis of Sociability*. London: Routledge.
- Ashton, M. C., Lee, K., Perugini, M., Szarota, P., de Vries, R. E., Di Blas, L., et al. (2004). A Six-Factor Structure of Personality-Descriptive Adjectives: Solutions from Psycholexical Studies in Seven Languages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 356-366.

- Ashton, M. C., & Lee, K. (2007). Empirical, Theoretical, and Practical Advantages of the HEXACO Model of Personality Structure. *Personality and Social Psychology Review*, *11*(2), 150–166.
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2008). The Prediction of Honesty-Humility-Related Criteria by the HEXACO and Five-Factor Models of Personality. *Journal of Research in Personality*, *42*, 1216–1228.
- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, *211*, 1390–1396.
- Baard, P. P., Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2004). Intrinsic Need Satisfaction: A Motivational Basis of Performance and Well-being in Two Work Settings. *Journal of Applied Social Psychology*, *34*, 2045–2068.
- Baker, G. P., Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (1988). Compensation and Incentives: Practice vs Theory. *Journal of Finance*, *43*, 593–616.
- Balliet, D., Li, N. P., Macfarlan, S. J., & Van Vugt, M. (2011). Sex Differences in Cooperation: A Meta-analytic Review of Social Dilemmas. *Psychological Bulletin*, *137* (6), 1–29.
- Barrett, L., & Henzi, S. P. (2005). The Social Nature of Primate Cognition. *Proceedings of the Royal Society*, *272B*, 1865–1875.
- Barrett L. F., Mesquita B., Ochsner K. N., & Gross J. J. (2007). The Experience of Emotion. *Annual Review of Psychology*, *58*, 373–403.
- Barrett-Howard, E., & Tyler, T. R. (1986). Procedural Justice as a Criterion in Allocation Decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50* (2), 296–304.
- Barrick, M. R., Mitchell, T. R., & Stewart, G. L. (2003). Situational and Motivational Influences on Trait-Behavior Relationships. In M. R. Barrick & A. M. Ryan (Eds.), *Personality and Work: Reconsidering the Role of Personality in Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Barton, R. A. (1996). Neocortex Size and Behavioural Ecology in Primates. *Proceedings of the Royal Society*, *263B*, 173–177.
- Batson, C. D. (1998). Altruism and Prosocial Behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, *2*. Boston: McGraw-Hill Companies.
- Beaton, A. M., & Tougas, F. (2001). Reactions to Affirmative Action: Group Membership and Social Justice. *Social Justice Research*, *14*, 61–78.

- Bénabou, R., & Tirole, J. (2006). Incentives and Prosocial Behavior. *American Economic Review*, 96 (5), 1652-1678.
- Bennett, R. P., & Carbonari, J. P. (1976). Personality Patterns Related to Own-, Joint-, and Relative-Gain Maximizing Behaviours. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (6), 1127-1134.
- Bentler, P. H. & Speckart, G. (1979). Models of Attitude-Behaviour Relations. *Psychological Review*, 86 (2), 422-464.
- Berg, J. E., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Bhuyan, S. (2007). The “People” Factor in Cooperatives: An Analysis of Members' Attitudes and Behavior. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 55 (3), 275-298.
- Bialer, I. (1961). Conceptualization of Success and Failure in Mentally Retarded and Normal Children. *Journal of Personality*, 29, 303–320.
- Binmore, K. G., Shaked, A., & Sutton, J. (1989). An Outside Option Experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 104 (4), 753-770.
- Black, A. E., & Deci, E. L. (2000). The Effects of Instructors’ Autonomy Support and Students’ Autonomous Motivation on Learning Organic Chemistry: A Self-Determination Theory Perspective. *Science Education*, 84, 740–756.
- Blais, M. R., & Briere, N. M. (1992). *On the Mediatonal Role of Feelings of Self-Determination in the Workplace: Further Evidence and Generalization*. Manuscript, University of Quebec at Montreal.
- Blanz, M., Mummendey, A., Mielke, R., & Klink, A. (1998). Strategic Responses to Negative Social Identity: An Empirical Systematization of Field Data. *European Journal of Social Psychology*, 28, 697-729.
- Bohner, G. (2001). The Attitudes. In M. Hewstone & W. Stroebe (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, 2 (pp. 338-393). Oxford, England: Blackwell.
- Bolton, G. E., & Katok, E. (1995). An Experimental Test for Gender Differences in Beneficent behavior. *Economic Letters*, 48, 287–292.
- Bolton, G. E., Katok, E., & Zwick, R. (1998). Dictator Game Giving: Rules of Fairness versus Acts of Kindness. *International Journal of Game Theory*, 27, 269–299.
- Bonacich, P., Shure, G., Kahan, J., & Meeker, R. (1976). Cooperation and Group Size in the N-Person Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 20, 687-706.

- Boone, C., De Brabander, B., & van Witteloostuijn, A. (1999a). Locus of Control and Strategic Behaviour in a Prisoner's Dilemma Game. *Personality and Individual Differences*, 27, 695–706.
- Boone, C., De Brabander, B., & van Witteloostuijn, A. (1999b). The Impact of Personality on Behaviour in Five Prisoner's Dilemma Games. *Journal of Economic Psychology*, 20, 343–377.
- Boone, C., & van Witteloostuijn, A. (1999). Competitive and Opportunistic Behaviour in a Prisoner's Dilemma Game: Experimental Evidence on the Impact of Culture and Education. *Scandinavian Journal of Management*, 15, 333–350.
- Boone, C., De Brabander, B., Carree, M., Jong, G., Olßen, W., & Witteloostuijn, A. (2002). Locus of Control and Learning to Cooperate in a Prisoner's Dilemma Game. *Personality and Individual Differences*, 32, 929-946.
- Bornstein, G., Erev, I., & Rosen, O. (1990). Intergroup Competition as a Structural Solution to Social Dilemmas. *Social Behavior*, 5 (4), 247-260.
- Bornstein, G., & Rapoport, A. (1982). Intergroup Competition for the Provision of Step-Level Public Goods: Effects of Preplay Communication. *European Journal of Social Psychology*, 18, 125-142.
- Bouas, K. S., & Komorita, S. S. (1996). Group Discussion and Cooperation in Social Dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1144-1150.
- Bouckaert, L. (2000). *Reducing Opportunism through Moral Commitment: The Ethical Paradox of Management*. In the Second World Congress of Business, Economics, and Ethics. Sao Paulo, Brazil.
- Bourdieu, P. (2002). *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Bowers, K. S. (1973). Situationism in Psychology: An Analysis and a Critique. *Psychological Review*, 80, 307-336.
- Brandenburger, A. (2008). Epistemic Game Theory: Complete Information. In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Braver, S. L., & Wilson, L. A. (1986). Choices in Social Dilemmas: Effects of Communicating Within Subgroups. *Journal of Conflict Resolution*, 30, 51-62.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical Validation of Affect, Behavior, and Cognition as Distinct Components of Attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1191-1205.
- Brehm, J. W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.

- Brewer, M. B. (1981). Ethnocentrism and Its Role in Interpersonal Trust. In M. B. Brewer & B. Collins (Eds.), *Scientific Inquiry and the Social Sciences*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Brewer, M. B. (2000). Superordinate Goals versus Superordinate Identity as Bases of Intergroup Cooperation. In D. Capozza & R. Brown (Eds.), *Social Identity Processes: Trends in Theory and Research*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd.
- Brewer, M. B., & Campbell, D. (1976). *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes. East African Evidence*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986). Choice Behavior in Social Dilemmas: Effects of Social Identity, Group Size, and Decision Framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 543-549.
- Brockner, J., & Wiesenfeld, B. M. (1996). An Integrative Framework for Explaining Reactions to a Decision: The Interactive Effects of Outcomes and Procedures. *Psychological Bulletin*, 120, 189-208.
- Brothers, L. (1990). The Social Brain: A Project for Integrating Primate Behaviour and Neurophysiology in a New Domain. *Concepts in Neuroscience*, 1, 27-51.
- Brown-Kruse, J., & Hummels, D. (1993). Gender Effects in Laboratory Public Goods Contribution: Do Individuals Put their Money where Their Mouth Is? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 22, 255-267.
- Buchanan, J. M. (1971). *The Bases for Collective Action*. New York: General Learning.
- Buckley, N., Chan, K., Chowhan, J., Mestelman, S., & Shehata, M. (2001). Value Orientations, Income, and Displacement Effects and Voluntary Contributions. *Experimental Economics*, 4, 183-195.
- Buss, D. M. (1991). Evolutionary Personality Psychology. *Annual Review of Psychology*, 42, 459-491.
- Byrne, R. W., & Corp, N. (2004). Neocortex Size Predicts Deception Rate in Primates. *Proceedings of the Royal Society*, 271B, 1693-1699.
- Byrne, R. W., & Whiten, A. (1988). *Machiavellian Intelligence: Social Expertise and the Evolution of Intellect in Monkeys, Apes and Humans*. Oxford: Oxford University Press.
- Cadsby, C. B., & Maynes, E. (1998). Gender and Free Riding in a Threshold Public Goods Game: Experimental Evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34, 603-620.
- Caldwell, M. D. (1976). Communication and Sex Effects in a Five-Person Prisoner's Dilemma Game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 273-280.

- Camerer, C. F. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Camerer, C. F. & Thaler, R. (1995). Anomalies: Dictators, Ultimatums, and Manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 209-219.
- Cameron, L. D., Brown, P. M., & Chapman, J. G. (1998). Social Value Orientations and Decisions to Take Proenvironmental Action. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 675-697.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and Other Altruistic Motives. In D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Carlo, G., Hausmann, A., Christiansen, S., & Randall, B. A. (2003). Sociocognitive and Behavioral Correlates of a Measure of Prosocial Tendencies for Adolescents. *Journal of Early Adolescence*, 23, 107-134.
- Carlo, G., & Randall, B. (2001). Are All Prosocial Behaviors Equal? A Socioecological Developmental Conception of Prosocial Behavior. In F. Columbus (Eds.), *Advances in Psychology Research*, 2, (pp. 151-170). Huntington, New York: Nova Science Publishers.
- Carlo, G., & Randall, B. A. (2002). The Development of a Measure of Prosocial Behaviors for Late Adolescents. *Journal of Youth and Adolescence*, 31, 31-44.
- Carlson, B. E. (1996). Dating Violence: Student Beliefs about Consequences. *Journal of Interpersonal Violence*, 11, 3-18.
- Carpenter, M., Tomasello, M., & Striano, T. (2005). Role Reversal Imitation and Language in Typically-Developing Infants and Children with Autism. *Infancy*, 8, 253-278.
- Carter, J., & Irons, M. (1991). Are Economists Different, and If So, Why?. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 171-177.
- Chance, M. R. A., & Mead, A.P. (1953). Social Behaviour and Primate Evolution. *Symposia of the Society for Experimental Biology*, 7, 395-439.
- Chatman, J. A., & O'Reilly, C. A. (2004). Asymmetric Reactions to Work Group Sex Diversity among Men and Women. *Academy of Management Journal*, 47, 193-208.
- Chen, C. C., Chen, X-P., & Meindl, J. R. (1998). How Can Cooperation be Fostered? The Cultural Effects of Individualism-Collectivism. *Academy of Management Review*, 23, 285-304.
- Cheney, D. L., & Seyfarth, R. M. (1990). *How Monkeys See the World: Inside the Mind of Another Species*. Chicago: University of Chicago Press.

- Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York, NY: Academic Press.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16), 386–405.
- Conner, K. R., & Prahalad, C. K. (1996). A Resource-based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism. *Organization Science*, 7, 477–501.
- Conway, M., Pizzamiglio, M. T., & Mount, L. (1996). Status, Communalism, and Agency: Implications for Stereotypes of Gender and Other Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 25–38.
- Cook, H., & Chi, C. (1984). Cooperative Behavior and Locus of Control among American and Chinese-American Boys. *Journal of Psychology*, 118, 169-177.
- Cook, H., & Sloane, J. (1985). Locus of Control and Cooperative Behavior in 10-year-old Children. *Journal of Social Psychology*, 125, 619-630.
- Cornes, R., & Sandler, T. (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cosmides, L. (1989). The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped How Humans Reason? Studies with the Wason Selection Task. *Cognition*, 31, 187-276.
- Cox, T. H., Lobel, S. A., & McLeod, P. L., (1991). Effects of Ethnic Group Cultural Differences on Cooperative and Competitive Behavior on a Group Task. *Academy of Management Journal*, 34, 827-847.
- Cronbach, L. J. (1957). The Two Disciplines of Scientific Psychology. *American Psychologist*, 12, 671-684.
- Cronk, L. (1994). Group Selection's New Clothes. *Behavioral and Brain Sciences*, 17 (4), 615-616.
- Cross, J., & Guyer, M. (1980). *Social Traps*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Danheiser, P. R., & Graziano, W. G. (1982). Self-monitoring and Cooperation as a Self-representational Strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 497-505.
- Das, T. K. & Teng, B. S. (2000). Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective. *Organization Science*, 11, 77-101.
- Davey, L. M., Bobocel, D. R., Son Hing, L. S., & Zanna, M. P. (1999). Preference for the Merit Principle Scale: An Individual Difference Measure of Distributive Justice Preferences. *Social Justice Research*, 12 (3), 223-240.
- Dawes, R. M. (1980). Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.

- Dawes, R. M. (1991). Social Dilemmas, Economic Self-Interest, and Evolutionary Theory. In D. R. Brown, & J. E. K. Smith (Eds.), *Frontiers of Mathematical Psychology: Essays in Honor of Clyde Coombs*. New York: Springer-Verlag.
- Dawes, R. M., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, Communication, and Assumptions About Other People's Behavior in a Commons Dilemma Situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 1-11.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
- De Cremer, D., & Van Lange, P. A. M. (2001). Why Prosocials Exhibit Greater Cooperation than Proselfs: The Role of Responsibility and Reciprocity. *European Journal of Personality*, *15*, 5-18.
- De Cremer, D., Snyder, M., & De Witte, S. (2001). The Less I Trust, the Less I Contribute (Or Not?): The Effects of Trust, Accountability and Self-Monitoring in Social Dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, *31*, 93-107.
- De Cremer, D., Zeelenberg, M., & Murnighan, J. K. (2010). *Social Psychology and Economics*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- De Dreu, C. K., & Van Lange, P. A. (1995). Impact of Social Value Orientation on Negotiator Cognition and Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1178-1188.
- De Dreu, C. K. W., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J. P. (1995). Dilution of Stereotype-based Cooperation in Mixed-motive Interdependence. *Journal of Experimental Social Psychology*, *31*, 575-593.
- De Vries R. E., De Vries A., De Hoogh A. H. B., & Feij J. A. (2009). More than the Big Five: Egoism and the HEXACO Model of Personality. *European Journal of Personality*, *23*, 635-654.
- De Vries, R. E., & Van Kampen, D. (2010). The HEXACO and 5DPT Models of Personality: A Comparison and Their Relationships with Psychopathy, Egoism, Pretentiousness, Immorality and Machiavellianism. *Journal of Personality Disorders*, *24* (2), 244-257.
- De Waal, F. B. M. (1982). *Chimpanzee Politics*. New York, NY: Harper.
- De Waal, F. B. M. (1989). *Peace-making among Primates*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- De Waal, F. B. M. (1997). *Good Natured: Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum.

- Deci, E. L., & Cascio, W. F. (1972). *Changes in Intrinsic Motivation as a Function of Negative Feedback and Threats*. Presented at the Eastern Psychological Association Meeting.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1985). The General Causality Orientations Scale: Self-Determination in Personality. *Journal of Research in Personality*, 19, 109-134.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2002). *Handbook of Self-Determination Research*. Rochester: The University of Rochester Press.
- Deci, E. L., Connell, J. P., & Ryan, R. M. (1989). Self-Determination in a Work Organization. *Journal of Applied Psychology*, 74, 580–590.
- Deci, E. L., Eghrari, H., Patrick, B. C., & Leone, D. R. (1994). Facilitating Internalization: The Self-Determination Theory Perspective. *Journal of Personality*, 62, 119–142.
- Deutsch, M. (1949). A Theory of Cooperation and Competition. *Human Relations*, 2, 129-152.
- Deutsch, M. (1958). Trust and Suspicion. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 256-279.
- Deutsch, M. (1962). Cooperation and Trust: Some Theoretical Notes. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 275-319. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Deutsch, M. (1974). *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*. New Haven: Yale University Press.
- Deutsch, M. (1975). Equity, Equality and Need: What Determines which Value will be Used as the Basis for Distributive Justice? *Journal of Social Issues*, 31, 137-149.
- Deutsch, M. (2006). *Conflict, Interdependence and Justice: The Intellectual Legacy of Morton Deutsch*. New York, NY: Springer.
- Digman, J. M., & Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the Natural Language of Personality: Re-analysis, Comparison, and Interpretation of Six Major Studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 149-170.
- Doise, W. (1982). *L'Explication en Psychologie Sociale*. Sociologies. Paris: Presses Universitaires de France.
- Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Schroeder, D. A., & Penner, L. A. (2006). *The Social Psychology of Prosocial Behavior*. Mahwah, New Jersey: Erlbaum.
- Duckitt, J. (2001). A Dual-Process Cognitive-Motivational Theory of Ideology and Prejudice. In M. P. Zanna (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 33 (pp. 41–113). New York: Academic Press.

- Dufwenberg, M., & Muren, A. (2006). Generosity, Anonymity, and Gender. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61, 42–49.
- Dugatkin, L. A. & Wilson, D. S. (1991). ROVER: A Strategy for Exploiting Cooperators in a Patchy Environment. *The American Naturalist*, 138, 687-701.
- Dunbar, R. I. M. (1988). *Primate Social Systems*. London: Chapman Hall and Yale University Press.
- Dunbar, R. I. M. (1992). Neocortex Size as a Constraint on Group Size in Primates. *Journal of Human Evolution*, 22 (6), 469-493.
- Dunbar, R. I. M. (1995). Neocortex Size and Group Size in Primates: A Test of the Hypothesis. *Journal of Human Evolution*, 28 (3), 287-296.
- Dunbar, R. I. M. (1998). The Social Brain Hypothesis. *Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews*, 6 (5), 178-190.
- Dyer, J., Kale, P., & Singh, H. (2001). How to Make Strategic Alliances Work. *Sloan Management Review*, 42, 37–43.
- Dwyer, F. R., & Oh, S. (1987). Output Sector Munificence Effects on the Internal Political Economy of Marketing Channels. *Journal of Marketing Research*, 24, 347-358.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *Psychology of Attitudes*. New York: Harcourt, Brace Jovanovich.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1995). Attitude Strength, Attitude Structure and Resistance to Change. In R. Petty & J. Kosnik (Eds.), *Attitude Strength*. (pp. 413–432). Mahwah, New Jersey: Erlbaum.
- Eagly, A. H., & Crowley, M. (1986). Gender and Helping Behavior: A Meta-analytic Review of the Social Psychological Literature. *Psychological Bulletin*, 100, 283–308.
- Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1984). Gender Stereotypes Stem from the Distribution of Women and Men into Social Roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 735–754.
- Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (2001). Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games. *Economic Inquiry*, 39, 171–188.
- Edney, J. J., & Harper, C. S. (1978). The Effects of Information in a Resource Management Problem: A Social Trap Analog. *Human Ecology*, 6 (4), 387-395.
- Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (1998). Prosocial Development. In W. Damon & N. Eisenberg (Eds.), *Handbook of Child Psychology: Social, Emotional, and Personality Development*, 3, (pp. 701-778). New York: John Wiley.

- Ellemers, N. (1993). The Influence of Socio-Structural Variables on Identity Management Strategies. In W. Stoebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 4. Chichester, England: Wiley.
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4), 99-117.
- Endler, N. S. (1993). Personality: An Interactional Perspective. In J. Hettema & I. J. Deary (Eds.), *Foundations of Personality*. Dordrecht: Kluwer.
- Enzle, M. E., & Anderson, S. C. (1993). Surveillant Intentions and Intrinsic Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 257-266.
- Epstein, S. (1979). The Stability of Behavior: On Predicting Most of the People Much of the Time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1097-1126
- Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: The Free Press.
- Eylon, D., Giacalone, R. A., & Pollard, H. G. (2000). Beyond Contractual Interpretation: Bias in Arbitrators' Case Perceptions and Award Recommendations. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 513-524.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple Processes by Which Attitudes Guide Behavior: The MODE Model as an Integrative Framework. In M. P. Zanna (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, (pp. 75-109). New York: Academic Press.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The Nature of Human Altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- Feingold, A. (1994). Gender Differences in Personality: A Meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 116, 429-456.
- Fiske, S. T. (1993). Social Cognition and Social Perception. *Annual Review of Psychology*, 44, 155-194.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A Continuum of Impression Formation, From Category-based to Individuating Processes: Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation. In M. P. Zanna (Eds), *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, (pp. 1-74). New York: Academic Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1974). Attitudes toward Objects as Predictors of Single and Multiple Behavioral Criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- Fox, J., & Guyer, M. (1978). Public Choice and Cooperation in N-Person Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 22, 469-481.

- Frank, R. H. (1988). *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: Norton.
- Frank, R. H., Gilovich, T., & Regan, D. T., (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *Journal of Economic Perspectives*, 7, 159-171.
- Gabriel, S., & Gardner, W. L. (1999). Are There “His” and “Hers” Types of Interdependence? The Implications of Gender Differences in Collective versus Relational Interdependence for Affect, Behavior, and Cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 642–655.
- Gazendam, L., & Jorna, R. J. (2002). *Transaction Cost Economics and Plausible Actors: A Cognitive Reappraisal*. Semioticon: The Semiotic Frontline.
- Gellatly, I. R., & Irving, P. G. (2001). Personality, Autonomy, and Contextual Performance of Managers. *Human Performance*, 14, 229-243.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Georgiou, I., Becchio, C., Glover, S., & Castiello, U. (2007). Different Action Patterns for Cooperative and Competitive Behaviour. *Cognition*, 102 (3), 415-433.
- Ghoshal, S., & Moran, P., (1996). Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. *Academy of Management Review*, 21, 13-47.
- Gigerenzer, G. (1997). The Modularity of Social Intelligence. In A. Whyten, & R.W. Byrne, (Eds), *Machiavellian Intelligence II*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Goldberg, L. R. (1993). The Structure of Phenotypic Personality Traits. *American Psychologist*, 48, 26–34.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Graziano, W. G., & Eisenberg, N. H. (1997). Agreeableness: A Dimension of Personality. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology*. London: Academic Press.
- Graziano, W. G., Hair, E. C., & Finch, J. F. (1997). Competitiveness Mediates the Link between Personality and Group Performance. *Journal of Social and Personality Psychology*, 49, 1394-1408.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. (1996). Perceiving Interpersonal Conflict and Reacting to It: The Case for Agreeableness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 820-835.

- Griesinger, D. W. (1990). The Human Side of Economic Organization. *Academy of Management Review*, 15 (3), 478-499.
- Griesinger, D. W., & Livingston, J. W. (1973). Toward a Model of Interpersonal Motivation in Experimental Games. *Behavioral Science*, 18 (3), 173–188.
- Grolnick, W. S., & Ryan, R. M. (1989). Parent Styles Associated with Children's Self-Regulation and Competence in School. *Journal of Educational Psychology*, 81, 143–154.
- Gulati, R. (1995). Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances. *Academy of Management Journal*, 38, 85-112.
- Gurtman, M. B. (1991). Evaluating the Interpersonalness of Personality Scales. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 670-677.
- Güth, W., & Tietz, R. (1990). Ultimatum Bargaining Behavior: A Survey and Comparison of Experimental Results. *Journal of Economic Psychology*, 11 (3), 417-449.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarz, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3 (4), 367-388.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism Instrument to Predict Trustworthiness in a Bargaining Game. *Journal of Economic Psychology*, 23 (1), 49-66.
- Hamburger, H., Guyer, M., & Fox, J. (1975). Group Size and Cooperation. *Journal of Conflict Resolution*, 19, 503-531.
- Harcourt, A. H., & De Waal, F. B. (1992). *Coalitions and Alliances in Humans and Other Animals*. Oxford: Oxford University Press.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162, 1243-1248.
- Hargreaves-Heap, S., & Varoufakis, Y. (2003). *Game Theory: A Critical Introduction*. New York: Routledge.
- Harrell, W. A., & Hartnagel, T. (1976). The Impact of Machiavellianism and the Truthfulness of the Victim on Laboratory Theft. *Sociometry*, 39, 157-165.
- Heckathorn, D. D. (1996). The Dynamics and Dilemmas of Collective Action. *American Sociological Review*, 61, 250–277.
- Hegtvedt, K. A. (1988). Social Determinants of Perception: Power, Equity, and Status Effects in an Exchange Situation. *Social Psychology Quarterly*, 51, 141–153.
- Hegtvedt, K. A. (1990). The Effects of Relationship Structure on Emotional Responses to Inequity. *Social Psychology Quarterly*, 53, 214–228.

- Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup Bias. *Annual Review of Psychology, 53*, 575–604.
- Hinde, R. A., & Groebel, J. (1991). *Cooperation and Prosocial Behaviour*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Hirsh, J. B., & Peterson, J. B. (2009). Extraversion, Neuroticism, and the Prisoner's Dilemma. *Personality and Individual Differences, 46*, 254-256.
- Hobbes, T. (1961). *Leviathan or The Matter, Forme and Power of a Common Wealth Ecclesiastical and Civil*. Oxford: Clarendon Press.
- Hodgins, H. S., Koestner, R., & Duncan, N. (1996). On the Compatibility of Autonomy and Relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 227–237.
- Hogan, R. T. (1983). A Socioanalytic Theory of Personality. In M. Page (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation: Personality-Current Theory and Research*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Hughes, R. (1998). Considering the Vignette Technique and its Application to a Study of Drug-Injecting and HIV Risk and Safer Behavior. *Sociology of Health and Illness, 20*, 381–400.
- Hui, C. H., & Triandis, H. C. (1986). Individualism-Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 17*, 225-248.
- Hulbert, L. G., Corrêa da Silva, M. L., & Adegboyega, G. (2001). Cooperation in Social Dilemmas and Allocentrism: A Social Values Approach. *European Journal of Social Psychology, 31*, 641-657.
- Humphrey, N. K. (1976). The Social Function of Intellect. In P. P. G. Bateson, & R. A. Hinde (Eds), *Growing Points in Ethology* (pp. 303-321). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Jerdee, T. H., & Rosen, B. (1974). Effects of Opportunity to Communicate and Visibility of Individual Decisions on Behavior in the Common Interest. *Journal of Applied Psychology, 59* (6), 712-716.
- Jin, N., & Yamagishi, T. (1997). Group Heuristics in Social Dilemmas. *Japanese Journal of Social Psychology, 12*, 190-198.
- Jin, N., Yamagishi, T., & Kiyonari, T. (1996). Bilateral Dependency and the Minimal Group Paradigm. *Japanese Journal of Social Psychology, 67*, 77-85.
- John, G. (1984). An Empirical Investigation of Some Antecedents of Opportunism in a Marketing Channel. *Journal of Marketing Research, 21*, 278-289.

- Johnson, D. W., & Johnson, R. (1989). *Cooperation and Competition: Theory and Research*. Edina: Interaction Book Company.
- Jolly, A. (1966). Lemur Social Behaviour and Primate Intelligence. *Science*, *153*, 501-506.
- Jones, G. E., & Kavanagh, M. J. (1996). The Experimental Examination of the Effects of Individual and Situational Factors on Unethical Behavioral Intentions in the Workplace. *Journal of Business Ethics*, *15*, 511-523.
- Isaac, R. M., & Walker, J. M. (1988). Communication and Free-riding Behavior: The Voluntary Contribution Mechanism. *Economic Inquiry*, *26*, 585-608.
- Isaac, R. M., Walker, J., & Thomas, S. (1984). Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations. *Public Choice*, *43*, 113-149.
- Kahan, J. P. (1973). Noninteraction in an Anonymous Three-Person Prisoner's Dilemma Game. *Behavioral Science*, *18* (2), 124-127.
- Kahnemann, D., Knetsch, J., & Thaler, R. (1986). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *American Economic Review*, *76*, 728-741.
- Karp, D., Jin, N., Yamagishi, T., & Shinotsuka, H. (1993). Raising the Minimum in the Minimal Group Paradigm. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, *32* (3), 231-240.
- Kasser, T., & Ryan, R. M. (1993). A Dark Side of the American Dream: Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 410-422.
- Kasser, T., & Ryan, R. M. (1996). Further Examining the American Dream: Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 280-287.
- Kelley, H. H., & Grzelak, J. (1972). Conflict Between Individual and Common Interest in an N-person Relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *21*, 190-197.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence*. New York: Wiley.
- Kelman, H. C. (1974). Attitudes are Alive and Well and Gainfully Employed in the Sphere of Action. *American Psychologist*, *29*, 310-324.
- Kerr, N. L. (1989). Illusions of Efficacy: The Effects of Group Size on Perceived Efficacy in Social Dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, *25* (4), 287-313.

- Kerr, N. L., Garst, J., Lewandowski, D. A., & Harris, S. (1997). That Still, Small Voice: Commitment to Cooperate as an Internalized Versus a Social Norm. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 1300-1311.
- Keynes, J. M. (1937). The Ex Ante Theory of the Rate of Interest. *Economic Journal*, *47*, 663–668.
- Kim, Y., Butzel, J. S., & Ryan, R. M. (1998). *Interdependence and Well-Being: A Function of Culture and Relatedness Needs*. International Society for the Study of Personal Relationships.
- Klendermans, B. (1986). Individual Behavior in Real Life Social Dilemmas: A Theory and Some Research Results. In H. A. M. Wilke, D. M. Messick, & C. Rutte (Eds.), *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt: Verlag Peter Lang.
- Koestner, R., Bernieri, F., & Zuckerman, M. (1992). Self-Determination and Consistency Between Attitudes, Traits, and Behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 52–59.
- Koestner, R., Ryan, R. M., Bernieri, F., & Holt, K. (1984). Setting Limits on Children's Behavior: The Differential Effects of Controlling vs. Informational styles on Intrinsic Motivation and Creativity. *Journal of Personality*, *52*, 231–248.
- Kohn, A. (1986). *No Contest. The Case Against Competition. Why We Lose in Our Race to Win*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kollock, P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology*, *24*, 183-214.
- Komorita, S. S. (1987). Cooperative Choice in Decomposed Social Dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *13*, 53-63.
- Komorita, S. S., & Lapworth, C. W. (1982). Cooperative Choice among Individuals versus Groups in an N-Person Dilemma Situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 487-496.
- Komorita, S. S., & Parks, C. D. (1994). *Social Dilemmas*. Dubuque: Brown.
- Komorita, S. S., Sweeney, J., & Kravitz, D. A. (1980). Cooperative Choice in the N-Person Dilemma Situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38* (3), 504-516.
- Kramer, R. M., & Brewer, M. B. (1984). Effects of Group Identity on Resource Use in a Simulated Commons Dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 1044-1056.

- Kramer, R. M., & Brewer, M. B. (1984). Social Group Identity and the Emergence of Cooperation in Resource Conservation Dilemmas. In H. A. M. Wilke, D. M. Messick, & C. Rutte (Eds.), *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt: Verlag Peter Lang.
- Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., & Johnson, E. C. (2005). Consequences of Individuals' Fit at Work: A Meta-Analysis of Person-Job, Person-Organization, Person-Group, and Person-Supervisor Fit. *Personnel Psychology*, *58*, 281-342.
- Kuhlman, D. M., Camac, C. R., & Cunha, D. A. (1986). Individual Differences in Social Orientation. In H. A. M. Wilke, D. M. Messick, & C. G. Rutte (Eds.), *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Kummer, H., Daston, L., Gigerenzer, G., & Silk, J. (1997). The Social Intelligence Hypothesis. In P. Weingart, P. Richerson, S. D. Mitchell, & S. Maasen (Eds.), *Human by Nature: Between Biology and the Social Sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kurzban, R., & Houser, D. (2001). Individual Differences in Cooperation in a Circular Public Goods Game. *European Journal of Personality. Special Issue: Personality and Economic Behavior*, *15* (1), 37-52.
- Lazaric, N., & Lorenz, E. (1998). *Trust and Economic Learning*. USA: Edward Elgar Publishing.
- Le Pine, J. A., Hollenbeck, J. R., Ilgen, D. R., Colquitt, J. A., & Ellis, A. (2002) Gender Composition, Situational Strength, and Team Decision-Making Accuracy: A Criterion Decomposition Approach. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *88*, 445-475.
- Lee, R. M. (1993). *Doing Research on Sensitive Topics*. London: Sage.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2004). Psychometric Properties of the HEXACO Personality Inventory. *Multivariate Behavioral Research*, *39*, 329-358.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO Model of Personality Structure. *Personality and Individual Differences*, *38*, 1571-1582.
- Lee, K., Ashton, M. C., & De Vries, R. E. (2005). Predicting Workplace Delinquency and Integrity with the HEXACO and Five-Factor Models of Personality. *Human Performance*, *18*, 179-197.
- Lee, K., Ogunfowora, B., & Ashton, M. C. (2005). Personality Traits beyond the Big Five: Are they within the HEXACO Space? *Journal of Personality*, *73*, 1437-1463.

- Lefcourt, H. M., & Wine, J. (1969). Internal versus External Control of Reinforcement and the Deployment of Attention in Experimental Situations. *Canadian Journal of Behavioral Sciences, 1*, 167-181.
- Lepper, M. R., & Greene, D. (1975). Turning Play into Work: Effects of Adult Surveillance and Extrinsic Rewards on Children's Intrinsic Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 479-486.
- Lerner, M. J. (1974). The Justice Motive: "Equity" and "Parity" among Children. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 539-550.
- Leung, K., & Park, H. (1986). Effects of Interactional Goal on Choice of Allocation Rule: A Cross-national Study. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 37*, 111-120.
- Leventhal, G. S., & Anderson, D. (1970). Self-interest and the Maintenance of Equity. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 57-62.
- Levin, S. (2004). Group Status Differences and the Effects of Gender, Ethnicity, and Religion on Social Dominance Orientation. *Political Psychology, 25*, 31-48.
- Liebrand, W. B. G. (1984). The Effect of Social Motives, Communication and Group Size on Behavior in an N-Person Multi-Stage Mixed-Motive Game. *European Journal of Social Psychology, 14*, 239-264.
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. M. (1986). Might Over Morality: Social Values and the Perception of Other Players in Experimental Games. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 203-215.
- Liebrand, W. B. G., & Van Lange, P. A. M. (1989). *Als Het Mij Maar Niets Kost! De Psychologie Van Sociale Dilemma's*. Amsterdam/Lisse: Swets & Zeitlinger.
- Liebrand, W. B. G., & Van Run, G. J. (1985). The Effects of Social Motives on Behavior in Social Dilemmas in Two Cultures. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 86-102.
- Liebrand, W. G. B., Wilke, H. A. M., Vogel, R., & Wolters, F. J. M. (1986). Value Orientation and Conformity: A Study Using Three Types of Social Dilemma Games. *Journal of Conflict Resolution, 30*, 77-97.
- Lester, D. (1992). Cooperative/Competitive Strategies and Locus of Control. *Psychological Reports, 71*, 594.
- Leventhal, G. S. (1980). What Should be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H.

- Willis (Eds), *Social Exchange: Advances in Theory and Research* (pp.27-55). New York: Plenum Press.
- Lewicki, R. J. & Bunker, B. B. (1995). Trust in Relationships: A Model of Trust Development and Decline. In B. B. Bunker & J. Z. Rubin (Eds.), *Conflict, Cooperation and Justice*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Lind, E. A., Kanfer, R., & Earley, P. C. (1990). Voice, Control, and Procedural Justice: Instrumental and Noninstrumental Concerns in Fairness Judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 952-959.
- Lind, E. A., Kurtz, S., Musante, L., Walker, L., & Thibaut, J. (1980). Procedure and Outcome Effects on Reactions to Adjudicated Resolutions of Conflicts of Interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 643-653.
- Lind, E. A., & Tyler, E. R. (1988). *The Social Psychology of Procedural Justice*. London: Plenum Press.
- Lohmann, S. (1995). The Poverty of Green and Shapiro. *Critical Review*, 9 (1.2), 127-300.
- Luce, D., & Raifa, H. (1957). *Games and Decisions*. New York: Wiley Press.
- Maccoby, E. E. (1990). Gender and Relationships: A Developmental Account. *American Psychologist*, 45, 513-520.
- Machiavelli, N. (1532). *The Prince*. New York: Norton Critical Editions.
- Marshall, M. A., & Brown, J. D. (2006). Trait Aggressiveness and Situational Provocation: A Test of the Traits as Situational Sensitivities (TASS) Model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1100-1113.
- Marwell, G., & Ames, R. (1981). Economists Free Ride, Does Anyone Else?: Experiments on the Provision of Public Goods. *Journal of Public Economics*, 15 (3), 295-310.
- Masood, S. A., Dani, S. S., Burns, N. D., & Backhouse, C. J. (2006). Transformational Leadership and Organizational Culture: The Situational Strength Perspective. *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part B: Journal of Engineering and Manufacturing*, 220, 941-949.
- McClintock, C. G. (1972). Social Motivation: A Set of Propositions. *Behavioral Science*, 17 (5), 438-454.
- McClintock, C. G. (1978). Social Values: Their Definition, Measurement and Development. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121-137.
- McClintock, C. G., & Allison, S. T. (1989). Social Value Orientation and Helping Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 353-362.

- McClintock, C. G., & Liebrand, W. B. G. (1988). The Role of Interdependence Structure, Individual Value Orientation and Other's Strategy in Social Decision Making: A Transformational Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 396-409.
- McClintock, C. G., & Van Avermaet, E. (1982). Social Values and Rules of Fairness: A Theoretical Perspective. In V. J. Derlage & J. Grzelak (Eds), *Cooperation and Helping Behavior: Theories and Research* (pp. 43-71). New York: Academic Press.
- McCrae, R. R. & Costa, P. T. (1989). The Structure of Interpersonal Traits: Wiggins's Circumplex and the Five-factor Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 586-595.
- McHoskey, J. W., Worzel, W., & Szyarto, C. (1998). Machiavellianism and Psychopathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 192-210.
- McKeganey, N., Abel, M., & Hay, G. (1996). Contrasting Methods of Collecting Data on Injectors' Risk Behaviour. *AIDS Care*, *8*, 557-563.
- Mead, M. (1976). *Cooperation and Competition Among Primitive People*. Boston: Beacon.
- Messick, D. M. (1993). Equality as a Decision Heuristic. In B. Mellers & J. Baron (Eds.), *Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications* (pp. 11-31). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Messick, D. M., & Brewer, M. B. (1983). Solving Social Dilemmas. In L. Wheeler, & P. Shaver (Eds.), *Review of Personality and Social Psychology*, *4*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational Bases of Choice in Experimental Games. *Journal of Experimental Social Psychology*, *4* (1), 1-25.
- Messick, D. M., & Sentis, K. P. (1979). Fairness and Preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, *15*, 418-434.
- Messick, D. M., & Sentis, K. P. (1985). Estimating Social and Nonsocial Utility Functions from Ordinal Data. *European Journal of Social Psychology*, *15* (4), 389-399.
- Meyer, H. D. (1992). Norms and Self-Interest in Ultimatum Bargaining: The Prince's Prudence. *Journal of Economic Psychology*, *13*, 215-232.
- Meyer, R. D., Dalal, R. S., & Hermida, R. (2010). A Review and Synthesis of Situational Strength in the Organizational Sciences. *Journal of Management*, *36*, 121-140.
- Mikula, G. (1980). On the Role of Justice in Allocation Decisions. In G. Mikula (Ed), *Justice and Social Interaction: Experimental and Theoretical Contributions from Psychological Research*. New York: Springer-Verlag.

- Mikula, G., Petri, B., & Tanzer, N. (1990). What People Regard as Unjust: Types and Structures of Everyday Experiences of Injustice. *European Journal of Social Psychology*, 20, 133-149.
- Mischel, W. (1977). The Interaction of Person and Situation. In D. Magnusson & N. S. Endler (Eds.), *Personality at the Crossroads: Current Issues in Interactional Psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Mischel, W., & Shoda, Y. (1995). A Cognitive-Affective System Theory of Personality: Reconceptualizing Situations, Dispositions, Dynamics, and Invariance in Personality Structure. *Psychological Review*, 102, 246-268.
- Moe, T. M. (1980). *The Organization of Interests: Incentives and Internal Dynamics of Political Interest Groups*. Chicago, IL: University Chicago Press.
- Moll, H., & Tomasello, M. (2007). Cooperation and Human Cognition: The Vygotskian Intelligence Hypothesis. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 362, 639-648.
- Mudrack, P. E., & Mason, E. S. (1995). Extending the Machiavellianism Construct: A Brief Measure and Some Unexplored Relationships. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 187-200.
- Mueller, E. N., & Opp, K. D. (1986). Rational Choice and Rebellious Collective Action. *The American Political Science Review*, 80 (2), 471-487.
- Murphy-Berman, V., Berman, J. J., Singh, P., Pachauri, A., & Kumar, P. (1984). Factors Affecting Allocation to Needy and Meritorious Recipients. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1267-1272.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in Personality: A Clinical and Experimental Study of Fifty Men of College Age*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Musante, L., Gilbert, M. A., & Thibaut, J. (1983). The Effects of Control on Perceived Fairness of Procedures and Outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 223-238.
- Nagarajan, M., & Sošić, G. (2008). Game-Theoretic Analysis of Cooperation among Supply Chain Agents: Review and Extensions. *European Journal of Operational Research*, 187 (3), 719-745.
- Nash, J. (1950). Equilibrium Points in N-Person Games. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 36, 48-49.

- Nauta, A., De Dreu, C. K. W., & Van der Vaart, T. (2002). Social Value Orientation, Organizational Goal Concerns and Interdepartmental Problem-Solving Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23, 199-213.
- Noorderhaven, N. G. (1993). *The Argumentational Texture of Transaction Cost Economics*. Department of Economics Research Memorandum, KUB: Tilburg.
- Nowak, M. (2011). *Supercooperators: Altruism, Evolution, and Why We Need Each Other to Succeed*. New York, NY: Free Press.
- Nowell, C., & Tinkler, S. (1994). The Influence of Gender on the Provision of a Public Good. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 25, 25–36.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Oppenheim, A. N. (1992). *Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement*. New York: The Tower Building.
- Orbell, J. M., & Dawes, R. (1981). Social Dilemmas. In G. M. Stephenson, & J. M. Davis (Eds.), *Progress in Applied Social Psychology*. New York: Wiley.
- Orbell, J. M., & Dawes, R. (1993). Social Welfare, Cooperators Advantage, and the Option of Not Playing the Game. *American Sociological Review*, 58 (6), 787-800.
- Orbell, J. M., Dawes, R., & Van de Kragt, A. (1990). The Limits of Multilateral Promising. *Ethics*, 100, 616-627.
- Orbell, J. M., Van de Kragt, A. J. C., & Dawes, R. M. (1988). Explaining Discussion Induced Cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 811-819.
- Ostrom, E., & Walker, J. (2003). *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research*. New York: Russell Sage.
- Oswald, D. L., Clark, E. M., & Kelly, C. M. (2004). Friendship Maintenance: An Analysis of Individual and Dyad Behaviors. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23, 413–441.
- Ouellette, J. A., & Wood, W. (1998). Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior. *Psychological Bulletin*, 124, 54-74.
- Pajak, E., & Glickman, C. D. (1989). Informational and Controlling Language in Simulated Supervisory Conferences. *American Educational Research Journal*, 26 (1), 93-106.
- Parkinson, B., & Manstead, A. S. R. (1993). Making Sense of Emotion in Stories and Social Life. *Cognition and Emotion*, 7, 295–323.

- Parks, C. D. (1994). The Predictive Ability of Social Values in Resource Dilemmas and Public Goods Games. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 431-438.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, *36*, 556-563.
- Pawlowski, B., Lowen, C. B., & Dunbar, R. I. M. (1998). Neocortex Size, Social Skills and Mating Success in Primates. *Behaviour*, *135* (3), 357-368.
- Penn, D. C. & Povinelli, D. J. (2007). Causal Cognition in Human and Nonhuman Animals: A Comparative, Critical Review. *Annual Review of Psychology*, *58*, 97-118.
- Perrett, D. I., Harries, M. H., Mistlin, A. J., Hietanen, J. K., Benson, P. J., Bevan, R., Thomas, S., Oram, M. W., Ortega, J., & Brierley, K. (1990). Social Signals Analyzed at the Single Cell Level: Someone is Looking at Me, Something Touched Me, Something Moved!. *International Journal of Comparative Psychology*, *4* (1), 25-55.
- Perry, R., Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2013). Dangerous and Competitive Worldviews: A Meta-Analysis of their Associations with Social Dominance Orientation and Right-Wing Authoritarianism. *Journal of Research in Personality*, *47*, 116-127.
- Perugini, M., & Gallucci, M. (2001). Individual Differences and Social Norms: The Distinction Between Reciprocators and Prosocials. *European Journal of Personality*, *15*, 19-35.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, *19*, 123-205.
- Petty, R. E., & Krosnick, J. A. (1995). *Attitude Strength: Antecedents and Consequences*. Mahwah, New Jersey: Erlbaum.
- Phelan, S. (2005). Opportunism and Alliance Termination. *Journal of Computational & Mathematical Organization Theory*, *11*, 339-356.
- Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D. (1981). *Emergency Intervention*. New York: Academic Press.
- Pratkanis, A. R., & Greenwald, A. G. (1989). A Sociocognitive Model of Attitude Structure and Function. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A Personality Variable Predicting Social and Political Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 741-763.

- Provan, K. G., & Skinner, S. J. (1989). Interorganizational Dependence and Control as Predictors of Opportunism in Dealer-Supplier Relations. *Academy of Management Journal*, 32, 202-212.
- Pruitt, D. G., & Kimmel, M. (1977). Twenty Years of Experimental Gaming: Critique, Synthesis, and Suggestions for the Future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363-392.
- Rabbie, J., & Horwitz, M. (1969). The Arousal of Ingroup-Outgroup Bias by a Chance Win or Loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 269-277.
- Rapoport, A. (1974). *Conflict in Man-Made Environment*. New York: Penguin Books.
- Rapoport, A., & Bornstein, G. (1987). Intergroup Competition for the Provision of Binary Public Goods. *Psychological Review*, 94 (3), 291-299.
- Rapoport, A., & Bornstein, G. (1989). Solving Public Good Problems in Competition between Equal and Unequal Size Groups. *Journal of Conflict Resolution*, 33, 460-479.
- Rapoport, A., Bornstein, G., & Erev, I. (1989). Intergroup Competition for Public Goods: Effects of Unequal Resource and Relative Group Size. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 748-756.
- Raub, W. (1988). Problematic Social Situations and the 'Large-Number Dilemma'. A Game-Theoretic Analysis. *Journal of Mathematical Sociology*, 13, 311-357.
- Regan, D. T., & Fazio, R. H. (1977). On the Consistency between Attitudes and Behavior: Look to the Method of Attitude Formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 38-45.
- Richerson, P. J., & Boyd, R. (2005). *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Riley, J. G., & Samuelson, W. F. (1982). Optimal Auctions. *American Economic Review*, 71, 381-392.
- Roberts, G. (2005). Cooperation through Interdependence. *Animal Behaviour*, 70, 901-908.
- Rosenberg, M. J. (1968). Mathematical Models of Social Behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, 1. Massachusetts: Addison-Wesley, 1968.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, Affective, and Behavioral Components of Attitudes. In C. I. Hovland & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude Organization and Change: An Analysis of Consistency among Attitude Components* (pp. 1-14). New Haven, CT: Yale University Press.

- Ross, S. R., Rausch, M. K., & Canada, K. E. (2003). Competition and Cooperation in the Five-Factor Model: Individual Differences in Achievement Orientation. *Journal of Psychology, 137*, 323-337.
- Rusbult, C. E. (1980). Commitment and Satisfaction in Romantic Associations: A Test of the Investment Model. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 172-186.
- Rusbult, C. E. (1983). A Longitudinal Test of the Investment Model: The Development (and Deterioration) of Satisfaction and Commitment in Heterosexual Involvements. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 101-117.
- Rusbult, C. E., Verette, J., Whitney, G. A., Slovik, L. F., & Lipkus, I. (1991). Accommodation Processes in Close Relationships: Theory and Preliminary Empirical Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 53-78.
- Ryan, M. R., & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivation: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology, 25*, 54-67.
- Ryan, R. M., Mims, V., & Koestner, R. (1983). Relation of Reward Contingency and Interpersonal Context to Intrinsic Motivation: A Review and Test using Cognitive Evaluation Theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 736-750.
- Sakalaki, M. (2001). La Confiance. Approche Structurale de ses Représentations chez les Jeunes de Trois Capitales Européennes. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 49*, 48-60.
- Sakalaki, M. (2002). Norms, Conventions and Representations in Economics: Substitutes for Knowledge in Situations of Asymmetric Information. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 2*, 117-146.
- Sakalaki, M., & Fousiani, K. (2008). *Spécificités du Lien Social chez les Coopérateurs vs Défecteurs*. In the Proceedings of the 7th International Congress of Social Psychology in French language of ADRIPS, Iasis, Romania.
- Sakalaki, M., & Foussiani, K. (2012a). About Some Personality Misfortunes of Opportunists: The Negative Correlation of Economic Defection with Autonomy, Agreeableness and Well-being. *Journal of Applied Social Psychology, 42* (2), 471-487.
- Sakalaki, M., & Fousiani, K. (2012b). Social Embeddedness and Economic Opportunism: A Game Situation. *Psychological Reports, 110* (3), 955-962.
- Sakalaki, M., Kanellaki, S., & Richardson, C. (2009). Is a Manipulator's Externality Paradoxical? Machiavellianism, Economic Opportunism, and Economic Locus of Control. *Journal of Applied Social Psychology, 39* (11), 2591-2603.

- Sakalaki, M., Kazi, S., & Karamanoli, V. (2007). Do Individualists Have a Higher Opportunistic Propensity than Collectivists? Individualism and Economic Cooperation. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 20 (3), 59-76.
- Sakalaki, M., Richardson, C., & Thépaut Y. (2007). Machiavellianism and Economic Opportunism. *Journal of Applied Social Psychology*, 37 (6), 1181-1190.
- Sakalaki, M., & Sotiriou, P. (2011). *Situational and Dispositional Variables as Predictors of Economic Opportunism*. In the Proceedings of the 12th European Congress of Psychology, Istanbul, Turkey.
- Sakalaki, M., & Sotiriou, P. (2012). Pro-self Orientation and Preference for Deceitful Strategies: Social Value Orientation, Attitudinal and Dispositional Correlates of Economic Defection. *Studia Psychologica*, 54 (2).
- Sattler, D. N., & Kerr, N. L. (1991). Might Versus Morality Explored: Motivational and Cognitive Bases for Social Motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 756-765.
- Schroeder, D. A., Jensen, T. D., Reed, A. J., Sullivan, D. K., & Schwab, M. (1983). The Actions of Others as Determinants of Behavior in Social Trap Situations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 522-539.
- Schuman, H., & Johnson, M. P. (1976). Attitudes and Behavior. *Annual Review of Sociology*, 2, 161-207.
- Schwartz, S. H., & Howard, J. A. (1980). Explanations of the Moderating Effect of Responsibility Denial on the Personal Norm-behavior Relationship. *Social Psychology Quarterly*, 43, 441-446.
- Schwinger, T. (1980). Just Allocation of Goods: Decisions among Three Principles. In G. Mikula (Ed), *Justice and Social Interaction: Experimental and Theoretical Contributions from Psychological Research*. New York: Springer-Verlag.
- Sheldon, K.M., & Kasser, T. (1995). Coherence and Congruence: Two Aspects of Personality Integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 531-543.
- Sheldon, K. M., & McGregor, H. (2000). Extrinsic Value Orientation and the "Tragedy of the Commons". *Journal of Personality*, 68, 383-411.
- Sheppard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325-343.

- Sherif, M., Harvey, O., White, B., Hood, W., & Sherif, C. (1961). *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robber's Cave Experiment*. Norman, OK: Institute of Group Relations, University of Oklahoma.
- Sibley, C. G., Wilson, M. S., & Duckitt, J. (2007). Antecedents of Men's Hostile and Benevolent Sexism: The Dual Roles of Social Dominance Orientation and Right-Wing Authoritarianism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*, 160–172.
- Sidanius, J., Levin, S., Liu, J., & Pratto, F. (2000). Social Dominance Orientation, Anti-Egalitarianism, and the Political Psychology of Gender: An Extension and Cross-Cultural Replication. *European Journal of Social Psychology*, *30*, 41-67.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1993). The Dynamics of Social Dominance and the Inevitability of Oppression. In P. Sniderman & P. E. Tetlock (Eds.), *Prejudice, Politics, and Race in America Today* (pp. 173-211). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F., Martin, M., & Stallworth, L. M. (1991). Consensual Racism and Career Track: Some Implications of Social Dominance Theory. *Political Psychology*, *12*, 691-720.
- Simpson, B. (2006). Social Identity and Cooperation in Social Dilemmas. *Rationality and Society*, *18*, 443-470.
- Sinaceur, M., & Tiedens, L. Z. (2005). Get Mad and Get More than Even: When and Why Anger Expression is Effective in Negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, *42*, 314–322.
- Smith, M. J. (1982). *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, D. G. (2005). The Exit Structure of Strategic Alliances. *Illinois Law Review*, *1*, (<http://home.law.uiuc.edu/lrev/publications/2000s/2005/2005/G.Smith.pdf>).
- Smith, M. J., & Price, G. R. (1973). The Logic of Animal Conflict. *Nature*, *246*, 15-18.
- Snyder, M. (1974). The Self-monitoring of Expressive Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *30*, 526-537.
- Snyder, M., & Gangestad, S. (1986). On the Nature of Self-monitoring: Matters of Assessment, Matters of Validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 125-139.
- Snyder, M., & Ickes, W. (1985). Personality and Social Behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

- Sober, E., & Wilson, D. S. (1998). *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behaviour*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Solnick, S. J. (2001). Gender Differences in the Ultimatum Game. *Economic Inquiry*, 39, 189–200.
- Spector, P. E. (1982). Behavior in Organizations as a Function of Employee's Locus of Control. *Psychological Bulletin*, 91 (3), 482-497.
- Staub, E. (1978). *Positive Social Behavior and Morality: Social and Personal Influences*. New York: Academic Press.
- Stewart, G. L., & Barrick, M. R. (2004). Four Lessons Learned from the Person-Situation Debate: A Review and Research Agenda. In B. Smith & B. Schneider (Eds.), *Personality and Organizations*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Stockard, J., van de Kragt, A. J. C., & Dodge, P. J. (1988). Gender Roles and Behavior in Social Dilemmas: Are There Sex Differences in Cooperation and in its Justification? *Social Psychology Quarterly*, 51, 154–163.
- Strickland, L. H. (1958). Surveillance and Trust. *Journal of Personality*, 26, 200-215.
- Stroebe, W., & Frey, B. S. (1982). Self-interest and Collective Action: The Economics and Psychology of Public Goods. *British Journal of Social Psychology*, 21, 121-137.
- Sutton, S. (1998). Predicting and Explaining Intentions and Behavior: How Well Are We Doing? *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1317-1338.
- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey (US): Brooks/Cole.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R., & Flament, C. (1971). Social Categorization and Intergroup Behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149–178.
- Tanis, M., & Postmes, T. (2005). A Social Identity Approach to Trust: Interpersonal Perception, Group Membership and Trusting Behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 35, 413-424.

- Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The Ultimatum Game. *The Journal of Economic Perspectives*, 2 (4), 195-206.
- Thépaut, Y. (2002). *Pouvoir, Information, Economie*. Paris, Economica.
- Thibaut, J., & Walker, L. (1978). A Theory of Procedure. *California Law Review*, 66, 541-566.
- Thurstone, L. L. (1928). Attitudes Can Be Measured. *American Journal of Sociology*, 33, 529-554.
- Thurstone, L. L., & Chave, E. J. (1956). *The Measurement of Attitude*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Tomasello, M., Carpenter, M., Call, J., Behne, T., & Moll, H. (2005). Understanding and Sharing Intentions: The Ontogeny and Phylogeny of Cultural Cognition. *Behavioral and Brain Sciences*, 28 (5), 675-735.
- Triandis, H. C. (1990). Cross-Cultural Studies of Individualism and Collectivism. In J. Berman (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Boulder, CO: Westview.
- Twenge, J. M., Ciarocco, N. J., Bartels, J. M., Baumeister R. F., & DeWall, N. C., (2007). Social Exclusion Decreases Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 56-66.
- Tyler, T. R. (1987). Conditions Leading to Value-expressive Effects in Judgements of Procedural Justice: A Test of Four Models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 333-344.
- Tyler, T. R. & Blader, S. L. (2001). Identity and Prosocial Behavior in Groups. *Group Processes and Intergroup Relations*, 4 (3), 207-226.
- Tyler, T. R., Rasinski, K. A., & McGraw, K. (1985). The Influence of Perceived Injustice on Support for Political Authorities. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 700-725.
- Tyler, T. R., & Smith, H. J. (1998). Social Justice and Social Movements. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds), *The Handbook of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Vallerand, R. J. (1997). Toward a Hierarchical Model of Intrinsic and Extrinsic Motivation. In M.P. Zanna (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 271-360). New York: Academic Press.

- Van de Kragt, A. J. C., Orbell, J. M., & Dawes, R. M. (1983). The Minimal Contributing Set as a Solution to Public Goods Problems. *The American Political Science Review*, 77 (1), 112-122.
- Van der Plight, J., & Eiser, J. R. (1983). Actors and Observers' Attributions, Self-Serving Bias and Positivity Bias. *European Journal of Social Psychology*, 13, 95-104.
- Van Dijk, F., Sonnemans, J., & F. Van Winden (2002). Social Ties in a Public Good Experiment. *Journal of Public Economics*, 85, 275-299.
- Van Hiel, A., Cornelis, I., & Roets, A. (2007). The Intervening Role of Social Worldviews in the Relationship between the Five-Factor Model of Personality and Social Attitudes. *European Journal of Personality*, 21, 131-148.
- Van Lange, P. A. M. (1999). The Pursuit of Joint Outcomes and Equality in Outcomes: An Integrative Model of Social Value Orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349.
- Van Lange, P. A. M. (2000). Beyond Self-interest: A Set of Propositions Relevant to Interpersonal Orientations. In M. Hewstone and W. Stroebe (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 11, (pp. 297-330). London: Wiley.
- Van Lange, P. A. M., Agnew, C. R., Harinck, R., & Steemers, G. E. (1997). From Game Theory to Real Life: How Social Value Orientation Affects Willingness to Sacrifice in Ongoing Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1330-1344.
- Van Lange, P. A. M., & De Dreu, C. K. W. (2001). Social Interaction: Cooperation and Competition. In M. Hewstone & W. Stroebe (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, 3, (pp. 341-370). Oxford, England: Blackwell.
- Van Lange, P. A. M., & Kuhlman, D. M. (1994). Social Value Orientations and Impressions of Partner's Honesty and Intelligence: A Test of the Might Versus Morality Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 126-141.
- Van Lange, P. A. M., & Liebrand, W. B. G. (1991). Social Value Orientation and Intelligence: A Test of the Goal-Prescribes-Rationality Principle. *European Journal of Social Psychology*, 21, 273-292.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., & Joireman, J. A. (1997). Development of Prosocial, Individualistic, and Competitive Orientations: Theory and Preliminary Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733-746.

- Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. M., Witcher, B. S., & Cox, C. L. (1997). Willingness to Sacrifice in Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1373-1395.
- Van Lange, P. A. M., & Semin-Goossens, A. (1998). The Boundaries of Reciprocal Cooperation. *European Journal of Social Psychology*, 28, 847-854.
- Van Schaik, C. P. (1989). The Ecology of Social Relationships amongst Female Primates. In V. Standen, & R. A. Foley (Eds.), *Comparative Socioecology: The Behavioural Ecology of Humans and Other Animals* (pp. 241-269). Oxford: Blackwell Scientific.
- Van Schaik, C. P., & Kappeler, P. (1997). Infanticide Risk and the Evolution of Permanent Male-Female Association in non-Human Primates: A New Hypothesis and Comparative Test. *Proceedings of the Royal Society*, 264 B, 1687-1694.
- Van Vugt, M., Biel, A., Snyder, M., & Tyler, T. (2000). Perspectives on Cooperation in Modern Society: Helping the Self, Community, and Society. In M. Van Vugt, M. Snyder, T. Tyler & A. Biel (Eds.), *Cooperation in Modern Society: Promoting the Welfare of Communities, States, and Organisations*. London: Routledge.
- Van Vugt, M., Meertens, R. M., & Van Lange, P. A. M. (1995). Car Versus Public Transportation? The Role of Social Value Orientations in a Real-Life Social Dilemma. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 258-278.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: University Press.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in Society: The Development of Higher Psychological Processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wagner, J. A., & Moch, M. K. (1986). Individualism-Collectivism: Concepts and Measure. *Group and Organization Studies*, 11, 280-303.
- Walters, A. E., Stuhlmacher, A. F., & Meyer, L. L. (1998). Gender and Negotiator Competitiveness: A Meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 1-29.
- Watabe, M., Terai, S., Hayashi, N., & Yamagishi, T. (1996). Cooperation in the One-Shot Prisoner's Dilemma based on Expectations of Reciprocity. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 183-196.
- Weller, J. A., & Tikir, A. (2010). Predicting Domain-Specific Risk Taking with the HEXACO Personality Structure. *Journal of Behavioral Decision Making*, 24, 180-201.

- Weiss, H. M., & Adler, S. (1984). Personality and Organizational Behavior. *Research in Organizational Behavior*, 6, 1-50.
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects. *Journal of Social Issues*, 25(4), 41-78.
- Williams, G. C., & Deci, E. L. (1996). Internalization of Biopsychosocial Values by Medical Students: A Test of Self Determination Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 767-779.
- Williams, R. H., & Williams, A. J. (2010). One for All and All for One: Using Multiple Identification Theory Simulations to Build Cooperative Attitudes and Behaviors in a Middle Eastern Conflict Scenario. *Journal of Simulation and Gaming*, 41 (2), 187-207.
- Williams, G. C., Grow, V. M., Freedman, Z. R., Ryan, R. M., & Deci, E. L. (1996). Motivational Predictors of Weight Loss and Weight-loss Maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 115-126.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. (1993). Opportunism and Its Critics. *Managerial and Decision Economics*, 14, 97-107.
- Williamson, O. (1998). Transaction Cost Economics: How it Works, Where it is Headed. *De Economist*, 146 (1), 23-58.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. *Psychological Bulletin*, 119, 285-299.
- Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). Individual Differences in Machiavellianism as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19, 203-212.
- Wispé, L. (1972). Positive Forms of Social Behaviour: An Overview. *Journal of Social Issues*, 28, 1-20.
- Yamagishi, T. (1986). The Provision of a Sanctioning System as a Public Good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 110-116.
- Yamagishi, T. (1988). Seriousness of Social Dilemmas and the Provision of a Sanctioning System. *Social Psychology Quarterly*, 51, 32-42.

- Yamagishi, T. (1992). Group Size and the Provision of a Sanctioning System in a Social Dilemma. In W. B. G. Liebrand, D. M. Messick, & H. A. M. Wilke (Eds.), *Social Dilemmas: Theoretical Issues and Research Findings*. Oxford: Pergamon.
- Yamagishi, T. (1995). Social Dilemmas. In: K. Cook, G. A. Fine, & J. S. House (Eds.), *Sociological Perspectives on Social Psychology*. Boston: Allyn & Bacon.
- Yamagishi, T., & Cook, K. (1993). Generalized Exchange and Social Dilemmas. *Social Psychology Quarterly*, 56 (4), 235-248.
- Yamagishi, T., Jin, N., & Kiyonari, T. (1999). Bounded Generalized Reciprocity: Ingroup Boasting and Ingroup Favoritism. *Advances in Group Processes*, 16, 161-197.
- Yamagishi, T., & Kiyonari, T. (2000). The Group as the Container of Generalized Reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 63, 116-132.
- Yamagishi, T., & Mifune, N. (2008). Does Shared Group Membership Promote Altruism? Fear, Greed, and Reputation. *Rationality and Society*, 20, 5-30.
- Zahra, S. A. (1989). Executive Values and the Ethics of Company Politics: Some Preliminary Findings. *Journal of Business Ethics*, 8 (1), 15-29.
- Zuckerman, M. (1979). *Sensation Seeking: Beyond the Optimal Level of Arousal*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Zuckerman, M., Porac, J., Lathin, D., Smith, R., & Deci, E. L. (1978). On the Importance of Self-Determination for Intrinsically Motivated Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 443-446.

-ΤΕΛΟΣ-

ΤΟΜΟΣ Β΄

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Σελ.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

I. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ	1
I.A Η Εισαγωγική Σελίδα των Ερευνών και των Πειραματικών Μελετών	2
I.B Τα Ερωτηματολόγια των Ερευνών και των Πειραματικών Μελετών	3
<i>I.B.1 Η Κλίμακα των Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών</i>	3
<i>I.B.2 Η Κλίμακα του Προσανατολισμού των Κοινωνικών Αξιών</i>	8
<i>I.B.3 Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού</i>	10
<i>I.B.4 Η Κλίμακα των Στόχων Ζωής</i>	13
<i>I.B.5 Η Κλίμακα του Εργασιακού Κλίματος</i>	22
<i>I.B.6 Η Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας</i>	24
<i>I.B.7 Η Κλίμακα Προσωπικότητας HEXACO</i>	26
<i>I.B.8 Το Παιχνίδι του Δικτάτορα</i>	30
<i>I.B.9 Δημογραφικά Στοιχεία</i>	31
II. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΑΝΑΛΥΣΕΩΝ	32
Έρευνα 1: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, τον οικονομικό οπορτουνισμό και το είδος παρακίνησης των ατόμων	33
<i>Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις</i>	33
<i>Οι Οπορτουνιστικές Τάσεις σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων και το Είδος του Εργασιακού Πλαισίου</i>	34
<i>Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης και του Είδους του Πλαισίου στις Οπορτουνιστικές Τάσεις</i>	36
Έρευνα 2: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με το είδος παρακίνησης των ατόμων	41
<i>Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις</i>	41
<i>Οι Τύποι Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων</i>	43

<i>Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης στους Τύπους Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους</i>	46
Έρευνα 3: Η μελέτη των οπορτουμιστικών στάσεων σε σχέση με τους στόχους ζωής των ατόμων	56
<i>Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις</i>	56
Πείραμα 1: Η μελέτη της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς σε ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, σε σχέση με τον οικονομικό οπορτουισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και το είδος παρακίνησης των ατόμων.....	58
<i>Περιγραφικά Στοιχεία</i>	58
<i>Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης</i>	59
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη</i>	60
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη</i>	62
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη</i>	68
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Αιτιακού Προσανατολισμού ανά Συνθήκη</i>	74
<i>Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς</i>	87
Πείραμα 2: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό οπορτουισμό και την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία	94
<i>Περιγραφικά Στοιχεία</i>	94
<i>Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης</i>	94
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη</i>	95
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη</i>	97
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη</i>	102
<i>Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς</i>	107

Πείραμα 3: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και επιμέρους παράγοντες προσωπικότητας.....	115
<i>Περιγραφικά Στοιχεία</i>	115
<i>Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης</i>	116
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη</i>	118
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Ομορτισμού ανά Συνθήκη</i>	120
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη</i>	128
<i>Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει των Παραγόντων Προσωπικότητας ανά Συνθήκη</i>	136
<i>Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς</i>	141

I. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

**Ι.Α Η Εισαγωγική Σελίδα
των Ερευνών και των Πειραματικών Μελετών**



**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ
ΤΟΜΕΑΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ**

Αγαπητέ/ Αγαπητή,

Το ερωτηματολόγιο αυτό εντάσσεται στα πλαίσια της έρευνας που διεξάγεται για την εκπόνηση της διδακτορικής μου διατριβής στο Τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου, για την ολοκλήρωση της οποίας ευελπιστώ στη δική σου εθελοντική συμμετοχή.

Η συνεργασία σου είναι ιδιαίτερα σημαντική για την επιτυχία του σκοπού της έρευνας, για αυτό και σε παρακαλώ να συμπληρώσεις το παρακάτω ερωτηματολόγιο, εκφράζοντας την προσωπική σου γνώμη. **Δεν υπάρχουν σωστές ή λανθασμένες απαντήσεις.** Αυτό που με ενδιαφέρει μόνο είναι η δική σου άποψη. Επίσης, **οι απαντήσεις σου είναι ανώνυμες και εμπιστευτικές**, καθώς τα αποτελέσματα θα αφορούν στο σύνολο των συμμετεχόντων. Λόγοι ηθικής και δεοντολογίας επιβάλλουν να ενημερωθείς ότι έχεις **το δικαίωμα να αποσυρθείς από τη μελέτη**, εφόσον το επιθυμείς, σε οποιαδήποτε φάση της διεξαγωγής της το θελήσεις και για οποιονδήποτε λόγο. Επίσης, έχεις το δικαίωμα να αποσύρεις τη συμμετοχή σου από την έρευνα ακόμη και μετά την ολοκλήρωσή της.

Για οποιαδήποτε απορία έχεις σχετικά με την έρευνα ή επιθυμείς να ενημερωθείς για τα αποτελέσματά της, μπορείς να επικοινωνήσεις στο penelopesotiriou@gmail.com.

Σε ευχαριστώ εκ των προτέρων για το χρόνο σου και τη συμμετοχή σου.

Με εκτίμηση,

Πηνελόπη Σωτηρίου

- Επιθυμώ να συμμετέχω στην έρευνα
- Δεν επιθυμώ να συμμετέχω στην έρευνα

I.B Τα Ερωτηματολόγια των Ερευνών και των Πειραματικών Μελετών

I.B.1 Η Κλίμακα των Γενικών Αιτιωδών Προσανατολισμών (General Causality Orientations Scale: *Deci & Ryan, 1985*)

Οι παρακάτω προτάσεις αναφέρονται σε μια σειρά υποθετικών καταστάσεων. Κάθε πρόταση περιγράφει ένα γεγονός και έχει τρεις πιθανές εκδοχές. Παρακαλώ διαβάστε όλες τις προτάσεις και φανταστείτε ότι καθεμία από τις υποθετικές καταστάσεις σας συμβαίνει στην πραγματικότητα. Ύστερα σκεφτείτε σε ποιο βαθμό οι πιθανές απαντήσεις ταιριάζουν με τον τρόπο που θα αντιδρούσατε στην κάθε κατάσταση. (Όλοι αντιδρούμε με ποικίλους τρόπους σε κάποιες καταστάσεις, και ενδεχομένως όλες οι απαντήσεις μοιάζουν πιθανές για εσάς). **Ανάλογα με το πόσο πιθανό είναι για εσάς να αντιδράσετε με τον τρόπο που περιγράφεται σε μια πιθανή απάντηση, επιλέξτε τον αντίστοιχο αριθμό από το 1-7, όπου το 1 δηλώνει μηδαμινή πιθανότητα και το 7 μεγάλη πιθανότητα.**

1. Σας έχει προσφερθεί μια νέα θέση σε μια εταιρία όπου είχατε εργαστεί για κάποια περίοδο. Το πρώτο πράγμα που πιθανώς να σας απασχολήσει είναι:

α) Τι θα γίνει αν δε μπορέσω να αντεπεξέλθω στα καινούρια μου καθήκοντα;

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Θα κάνω περισσότερα πράγματα μέσα απ' αυτή τη θέση;

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Αναρωτιέμαι εάν η νέα μου εργασία θα είναι ενδιαφέρουσα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

2. Έχετε μια κόρη σχολικής ηλικίας. Την ημέρα των γονέων ο δάσκαλος σας λέει ότι η κόρη σας δεν τα πηγαίνει καλά και ότι δε φαίνεται να διαβάζει. Εσείς:

α) Το συζητάτε με την κόρη σας για να καταλάβετε καλύτερα ποιο είναι το πρόβλημα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Την καταδιάζετε και ελπίζετε ότι στο μέλλον θα τα πάει καλύτερα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Προσπαθείτε να σιγουρευτείτε ότι θα αλλάξει και ότι στο εξής θα διαβάζει περισσότερο.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

3. Πριν από λίγες εβδομάδες είχατε μια επαγγελματική συνέντευξη. Λάβατε από το ταχυδρομείο μια επιστολή που σας ενημερώνει ότι η θέση έχει καλυφθεί από κάποιον άλλο. Αυτό που θα σκεφτείτε είναι:

α) Δεν παίζει ρόλο το τι ξέρεις, αλλά το ποιους ξέρεις.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Πιθανώς δεν είμαι αρκετά καλός για αυτή τη δουλειά.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Κατά κάποιο τρόπο θεώρησαν ότι τα προσόντα μου δεν ταιριάζουν με αυτό που ζητάνε.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

4. Είστε επόπτης εγκαταστάσεων και πρέπει να παραχωρήσετε διάλειμμα για καφέ σε τρεις εργαζομένους, οι οποίοι όμως δε γίνεται να λείψουν όλοι μαζί. Θα το χειριζόσασταν ως εξής:

α) Θα εξηγούσατε στους τρεις εργαζομένους το πρόβλημα που υπάρχει και θα τους ζητούσατε στη συνέχεια να δουλέψουν μαζί σας.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Απλά θα ορίζατε το χρόνο που θα μπορούσε ο καθένας να κάνει διάλειμμα, αποφεύγοντας έτσι τα οποιαδήποτε προβλήματα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Θα ρωτούσατε κάποιον ανώτερο τι να κάνετε ή τι είχε γίνει στο παρελθόν σε αντίστοιχη περίπτωση.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

5. Ένας στενός σας φίλος/ φίλη (του ίδιου φύλου με εσάς) είναι κακόκεφος τον τελευταίο καιρό και μερικές φορές σάς θυμώνει για το "τίποτα." Εσείς:

α) Του λέτε αυτό που έχετε παρατηρήσει στη συμπεριφορά του και προσπαθείτε να βρείτε τι του συμβαίνει.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Το αγνοείτε επειδή δε μπορείτε να κάνετε κάτι γι' αυτό.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Του λέτε ότι είστε πρόθυμος να του αφιερώσετε χρόνο μόνο εάν προσπαθήσει περισσότερο να ελέγξει τον εαυτό του.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

6. Μόλις λάβατε τα αποτελέσματα ενός τεστ που κάνατε, και διαπιστώνετε ότι δεν τα πήγατε πολύ καλά. Η αρχική σας αντίδραση πιθανώς είναι:

α) "Δεν μπορώ να κάνω τίποτα σωστό" και αισθάνεστε λυπημένος/η.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) "Αναρωτιέμαι πώς γίνεται να τα πήγα τόσο άσχημα" και αισθάνεστε απογοήτευση.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) "Αυτό το χαζό τεστ δε δείχνει τίποτα" και αισθάνεστε θυμό.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

7. Έχετε προσκληθεί σε ένα μεγάλο πάρτυ όπου γνωρίζετε πολύ λίγο κόσμο. Ενώ ανυπομονείτε να έρθει το βράδυ, σκέφτεστε ότι:

α) Θα προσπαθήσετε να συμμετέχετε σε οτιδήποτε συμβαίνει προκειμένου να περάσετε καλά και να μη δείχνετε ότι αισθάνεστε άσχημα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Θα βρείτε κάποιους ανθρώπους με τους οποίους να μπορείτε να κάνετε παρέα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Θα αισθανθείτε πιθανώς κάπως απομονωμένοι και απαρατήρητοι.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

8. Καλείστε να προγραμματίσετε ένα πικνίκ για εσάς και τους στενούς σας συνεργάτες. Ο τρόπος με τον οποίο θα υλοποιήσετε αυτό το σχέδιο θα μπορούσε πιθανότατα να χαρακτηριστεί ως:

α) Θα το αναλάβεις όλο μόνος σου: δηλαδή θα πάρεις τις περισσότερες από τις πιο σημαντικές αποφάσεις μόνος σου.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Θα μιμηθείς τους προηγούμενους: δε μπορείς να το σχεδιάσεις, επομένως θα το κάνεις ακολουθώντας τον τρόπο με τον οποίο έγινε την προηγούμενη φορά.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Θα επιδιώξεις τη συμμετοχή των άλλων: θα πάρεις ιδέες από τους άλλους προτού να κάνεις τα τελικά σχέδια.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

9. Πρόσφατα στο χώρο εργασίας σας άνοιξε μια θέση που θα μπορούσε να σημαίνει προαγωγή για εσάς. Ωστόσο, η θέση αυτή προσφέρθηκε σε έναν συνάδελφό σας αντί για εσάς. Αξιολογώντας την κατάσταση, πιθανώς να σκεφτείτε ότι:

α) Δεν περιμένατε ούτως ή άλλως να πάρετε τη θέση γιατί συνήθως απορρίπτεστε.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Ο συνάδελφός σας πιθανώς έκανε τις “σωστές” κινήσεις για να πάρει τη θέση.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Θα προσπαθούσατε να ανακαλύψετε τους παράγοντες που σας έκαναν να απορριφθείτε.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

10. Ξεκινάτε μία νέα επαγγελματική σταδιοδρομία. Η πιο σημαντική σας σκέψη θα είναι:

α) Εάν μπορείτε να κάνετε αυτή τη δουλειά, χωρίς να το σκεφτείτε και πολύ.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Κατά πόσο ενδιαφέρεστε για μια τέτοια εργασία.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Εάν υπάρχουν καλές προοπτικές εξέλιξης.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

11. Μια γυναίκα που εργάζεται για εσάς έχει κάνει σε γενικές γραμμές καλή δουλειά. Ωστόσο, τις προηγούμενες δύο εβδομάδες η δουλειά της δεν ήταν το ίδιο καλή και η ίδια δείχνει λιγότερο ενδιαφέρον. Η πιθανότερη αντίδρασή σας θα ήταν:

α) Της λέτε ότι η εργασία της είναι χειρότερη από αυτό που περιμένατε και ότι πρέπει να αρχίσει να δουλεύει περισσότερο.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Την ρωτάτε για αυτό το πρόβλημα και την ενημερώνετε ότι θέλετε να τη βοηθήσετε να το ξεπεράσει.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Δε μπορείτε να γνωρίζετε με ποιο τρόπο να την κάνετε να ξαναγίνει καλή όπως πριν.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

12. Η επιχείρησή σας έχει προάγει σε μια θέση σε πόλη μακριά από την τωρινή κατοικία σας. Καθώς σκέφτεστε αυτή την μετακίνηση πιθανώς:

α) Ενδιαφέρεστε για τη νέα πρόκληση και παράλληλα αισθάνεστε λίγη νευρικήτητα.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

β) Αισθάνεστε ενθουσιασμένος για την υψηλότερη θέση και το μισθό που περιλαμβάνει.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

γ) Αισθάνεστε στρεσαρισμένος και ανήσυχος για τις αλλαγές που θα προκύψουν.

Καθόλου πιθανό	1	2	3	4	5	6	7	Πάρα πολύ πιθανό
----------------	---	---	---	---	---	---	---	------------------

I.B.2 Η Κλίμακα του Προσανατολισμού των Κοινωνικών Αξιών (Social Values Orientation Scale: Van Lange & Kuhlman, 1994· Van Lange, Otten, De Bruin, & Joireman, 1997)

Στο παιχνίδι που ακολουθεί, φανταστείτε ότι παίζετε «ζευγάρι» με ένα τυχαίο άτομο, το οποίο σας είναι τελείως άγνωστο. Δεν το γνωρίζετε και σκοπίμως δεν πρόκειται να το συναντήσετε ποτέ πάλι στο μέλλον. Και οι δυο καλείστε να κάνετε κάποιες επιλογές, κυκλώνοντας το γράμμα Α, Β ή Γ. Οι δικές σας επιλογές καθορίζουν όχι μόνο τον αριθμό των πόντων που θα πάρετε εσείς, αλλά και τον αριθμό των πόντων που θα πάρει ο άλλος. Το ίδιο συμβαίνει και με τις επιλογές του άλλου. Κάθε πόντος έχει αξία και μάλιστα, **όσους περισσότερους πόντους μαζέψετε, τόσο καλύτερα θα είναι για εσάς και όσοους περισσότερους πόντους μαζέψει ο άλλος, τόσο το καλύτερο για αυτόν.**

Ακολουθεί ένα παράδειγμα για το πώς λειτουργεί το παιχνίδι.

	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	500	500	550
Ο άλλος παίρνει	100	500	300

Στο παράδειγμα αυτό, εάν επιλέξετε το Α θα πάρετε 500 πόντους και ο άλλος 100, εάν επιλέξετε το Β θα πάρετε 500 πόντους και ο άλλος 500 και εάν επιλέξετε το Γ θα πάρετε 550 πόντους και ο άλλος 300. Επομένως, παρατηρείτε ότι η επιλογή σας επηρεάζει τόσο τον αριθμό των πόντων που παίρνετε εσείς, όσο και τον αριθμό των πόντων που παίρνει ο άλλος.

Προτού ξεκινήσετε να κάνετε τις επιλογές σας, έχετε στο μυαλό σας ότι *δεν υπάρχουν σωστές και λάθος απαντήσεις*. Επιλέξτε την εκδοχή εκείνη που προτιμάτε για οποιοδήποτε λόγο. Επίσης, θυμηθείτε ότι οι πόντοι έχουν αξία. Όσους περισσότερους πόντους μαζέψετε, τόσο καλύτερα θα είναι για εσάς και όσοους περισσότερους πόντους μαζέψει ο άλλος, τόσο το καλύτερο για αυτόν. Για κάθε μία από τις παρακάτω εννιά καταστάσεις, **κυκλώστε Α, Β ή Γ, ανάλογα με αυτό που προτιμάτε περισσότερο:**

(1)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	480	540	480
Ο άλλος παίρνει	80	280	480

(2)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	560	500	500
Ο άλλος παίρνει	300	500	100

(3)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	520	520	580
Ο άλλος παίρνει	520	120	320

(4)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	500	560	490
Ο άλλος παίρνει	100	300	490

(5)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	560	500	490
Ο άλλος παίρνει	300	500	90

(6)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	500	500	570
Ο άλλος παίρνει	500	100	300

(7)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	510	560	510
Ο άλλος παίρνει	510	300	110

(8)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	550	500	500
Ο άλλος παίρνει	300	100	500

(9)	A	B	Γ
Εσείς παίρνετε	480	490	540
Ο άλλος παίρνει	100	490	300

I.B.3 Η Κλίμακα του Οικονομικού Οπορτουνισμού (Economic Opportunism Scale: Sakalaki & Fousiani, 2012)

Αφού διαβάσετε προσεκτικά κάθε μία από τις ακόλουθες προτάσεις, κυκλώστε τον αριθμό της απάντησης που εκφράζει περισσότερο τη δική σας άποψη, δηλαδή το βαθμό στον οποίο συμφωνείτε με την κάθε πρόταση (το -1- δηλώνει ότι συμφωνείτε απόλυτα και το -7- ότι διαφωνείτε απόλυτα).

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

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

2. Σε οικονομικά θέματα οι άνθρωποι πρέπει πριν από όλα να σκέφτονται το δικό τους συμφέρον.

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

3. Προκειμένου να υπερασπίσουν τα περιουσιακά συμφέροντα των δικών τους, οι άνθρωποι έχουν το δικαίωμα να λένε ορισμένα ψέματα.

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

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

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

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

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

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

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

7. Ο καλός χειρισμός οικονομικών συναλλαγών προϋποθέτει ειλικρίνεια και αξιοπιστία.

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

8. Είναι άχρηστο να καταφεύγει κανείς στην πονηριά για να επιτύχει οικονομικά οφέλη, ακόμη και αν το κάνει για να υπερασπιστεί τα συμφέροντα των δικών του.

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

9. Είναι φυσικό οι άνθρωποι να είναι πιο συμφεροντολόγοι με κάποιον με τον οποίο συναλλάσσονται μία μόνο φορά και που δεν θα τον ξανασυναντήσουν ποτέ στο μέλλον.

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

10. Στις εργασιακές σχέσεις είναι καλύτερο να μοιράζεται κανείς με τους άλλους τις χρήσιμες πληροφορίες που έχει.

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

11. Στη ζωή δεν μπορούμε να διατηρούμε μακρόχρονες σχέσεις με όλους όσους γνωρίζουμε. Είναι λογικό να διατηρούμε σχέσεις με όσους μας είναι πιο χρήσιμοι.

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

12. Συχνά το οικονομικό συμφέρον επιβάλλει να μην λέμε όλη την αλήθεια.

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

13. Αυτοί που ξέρουν να κρύβουν τις σκέψεις και τις γνώσεις τους έχουν περισσότερες πιθανότητες να πλουτίσουν.

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

14. Καλό είναι να επιδιώκει κανείς σχέσεις με ανθρώπους που θα μπορούσαν να του είναι χρήσιμοι.

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

15. Είναι προτιμότερο να είσαι ειλικρινής ακόμα και όταν έτσι κινδυνεύουν τα συμφέροντά σου.

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

16. Οι φιλίες των ανθρώπων οφείλονται στη συμφωνία χαρακτήρων και απόψεων και όχι στο συμφέρον ή σε σκοπιμότητες.

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

17. Στις οικονομικές συναλλαγές είναι δυνατόν να είναι κανείς πάντα έντιμος.

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

18. Είναι μαγκιά να ξέρεις να πουλήσεις κάτι σε κάποιον που δεν το χρειάζεται.

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

19. Όταν δίνει κανείς το λόγο του σε μια οικονομική συμφωνία δεν μπορεί να τον αθετήσει. Το να δίνεις το λόγο σου είναι σαν να έχεις υπογράψει συμβόλαιο.

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

20. Είναι προτιμότερο να λέει κανείς αυτό που σκέφτεται, ακόμα και αν αυτό μπορεί να βλάψει το συμφέρον του.

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

I.B.4 Η Κλίμακα των Στόχων Ζωής (Life's Aspirations Index: Kasser & Ryan, 1996)

Ο καθένας έχει μακροπρόθεσμους στόχους ή φιλοδοξίες που ελπίζει ότι θα εκπληρώσει κατά τη διάρκεια της ζωής του. Παρακάτω, σας παρουσιάζονται διάφοροι **στόχοι ζωής** και σας υποβάλλονται δύο ερωτήσεις για κάθε στόχο, σχετικά με το πόσο σημαντικός είναι αυτός ο στόχος για σας και κατά πόσο είναι πιθανό να τον επιτύχετε στο μέλλον. Αφού διαβάσετε προσεκτικά κάθε μία από τις ακόλουθες προτάσεις, **κυκλώστε τον αριθμό της απάντησης που σας εκφράζει περισσότερο, όπου το -1- δηλώνει ότι η πρόταση δε σας εκφράζει καθόλου και το -7- ότι σας εκφράζει πάρα πολύ.**

1. Να γίνω ένα πολύ πλούσιο άτομο.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

2. Να εξελιχθώ και να μάθω νέα πράγματα.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

3. Να είναι το όνομά μου γνωστό σε πολλούς ανθρώπους.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

4. Να έχω καλούς φίλους που να μπορώ να βασιστώ επάνω τους.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

5. Να κρύβω επιτυχώς τα σημάδια της γήρανσης.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

6. Να εργάζομαι για την καλύτερευση της κοινωνίας.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

7. Να έχω καλή φυσική κατάσταση.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

8. Να έχω πολλά ακριβά πράγματα.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

9. Στο τέλος της ζωής μου, να μπορώ να θεωρώ τη ζωή μου σημαντική και πλήρη.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

10. Να με θαυμάζουν πολλοί άνθρωποι.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

11. Να μοιραστώ τη ζωή μου με κάποιον/ α που να τον/ την αγαπάω.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

12. Να υπάρχουν άνθρωποι που να σχολιάζουν συχνά το πόσο ελκυστικός/ η είμαι.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

13. Να βοηθάω τους ανθρώπους που έχουν ανάγκη, χωρίς να ζητάω κάποιο αντάλλαγμα.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

14. Να αισθάνομαι καλά με το επίπεδο της φυσικής μου κατάστασης.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

15. Να είμαι οικονομικά επιτυχημένος.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

16. Να επιλέγω εγώ τι θα κάνω, παρά να πιέζομαι στη ζωή μου.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

17. Να είμαι διάσημος.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

18. Να έχω δεσμευτικές, στενές σχέσεις.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

19. Να ακολουθώ τη μόδα στα μαλλιά και στο ντύσιμο.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

20. Να εργάζομαι για να κάνω τον κόσμο ένα καλύτερο μέρος.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

21. Να είμαι υγιής και καλά.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

22. Να είμαι πλούσιος.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

23. Να μάθω και να αποδεχτώ το ποιός πραγματικά είμαι.

Α. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

Β. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

24. Να εμφανίζεται το όνομά μου συχνά στα μέσα ενημέρωσης.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

25. Να αισθάνομαι ότι υπάρχουν άνθρωποι που με αγαπούν πραγματικά και που τους αγαπώ κι εγώ.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

26. Να αποκτήσω την "εικόνα" που θέλω.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

27. Να βοηθήσω τους άλλους να βελτιώσουν τη ζωή τους.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

28. Να μην έχω κάποια αρρώστεια.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

29. Να έχω αρκετά χρήματα για να αγοράζω όλα όσα θέλω.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

30. Να έχω επίγνωση του γιατί κάνω ό,τι κάνω.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

31. Να με θαυμάζουν πολλοί διαφορετικοί άνθρωποι.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

32. Να έχω βαθιές, διαρκείς σχέσεις.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

33. Να έχω μια εικόνα που οι άλλοι να τη βρίσκουν ελκυστική.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

34. Να βοηθάω τους ανθρώπους που βρίσκονται σε κατάσταση ανάγκης.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

35. Να έχω υγιεινό τρόπο ζωής.

A. Πόσο σημαντικό είναι αυτό για σας;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

B. Πόσο πιθανό είναι να σας συμβεί αυτό στο μέλλον;

1	2	3	4	5	6	7
Καθόλου	Λίγο	Μάλλον λίγο	Εν μέρει	Μάλλον πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ

I.B.5 Η Κλίμακα του Εργασιακού Κλίματος (Work Climate Questionnaire: *Baard, Deci, & Ryan, 2004· Deci, Connell, & Ryan 1989*)

Οι προϊστάμενοι αντιμετωπίζουν με διαφορετικούς τρόπους τους υφισταμένους τους και θα επιθυμούσαμε να γνωρίζουμε πώς αισθάνεστε εσείς για τον τρόπο που σας αντιμετωπίζει ο προϊστάμενός σας (το πρόσωπο που αναφέρεστε σε πρώτο βαθμό). Οι προτάσεις που ακολουθούν αναφέρονται στη σχέση σας με τον προϊστάμενό σας. Διαβάστε τις προσεκτικά και κυκλώστε έναν αριθμό από το 1 έως το 7, όπου το 1 σημαίνει ότι δε συμφωνείτε καθόλου με το περιεχόμενο της πρότασης και το 7 ότι συμφωνείτε απόλυτα, ανάλογα με την απάντηση που σας εκφράζει περισσότερο. Σας υπενθυμίζουμε ότι οι απαντήσεις σας είναι ανώνυμες και απόλυτα εμπιστευτικές.

1. Αισθάνομαι ότι ο προϊστάμενός μου μου αφήνει το περιθώριο να κάνω επιλογές και να παίρνω πρωτοβουλίες.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

2. Νιώθω ότι ο προϊστάμενός μου με καταλαβαίνει.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

3. Μπορώ να είμαι «ανοιχτός» με τον προϊστάμενό μου για ζητήματα της δουλειάς.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

4. Ο προϊστάμενός μου μου δείχνει ότι εμπιστεύεται τις ικανότητές μου.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

5. Νιώθω ότι ο προϊστάμενός μου με αποδέχεται.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

6. Ο προϊστάμενός μου είναι σίγουρος ότι έχω κατανοήσει τις αρμοδιότητες της θέσης μου και τα καθήκοντά μου.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

7. Ο προϊστάμενός μου με ενθαρρύνει να του κάνω ερωτήσεις.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

8. Εμπιστεύομαι τον προϊστάμενό μου.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

9. Ο προϊστάμενός μου απαντά προσεκτικά στα ερωτήματα που του θέτω.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

10. Ο προϊστάμενός μου ακούει τη γνώμη μου για το πώς επιθυμώ να γίνονται κάποια πράγματα.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

11. Ο προϊστάμενός μου διαχειρίζεται τα συναισθήματα των ανθρώπων πολύ καλά.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

12. Αισθάνομαι ότι ο προϊστάμενός μου με νοιάζεται σαν άνθρωπο.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

13. Δε νιώθω πολύ καλά με τον τρόπο που μου μιλάει ο προϊστάμενός μου.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ Καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

14. Ο προϊστάμενός μου προσπαθεί να καταλάβει πώς βλέπω τα πράγματα, προτού προτείνει κάτι καινούριο.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

15. Νιώθω ότι μπορώ να μοιραστώ τα συναισθήματά μου με τον προϊστάμενό μου.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

I.B.6 Η Κλίμακα της Κοινωνικής Κυριαρχίας (Social Dominance Scale: Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994)

Αφού διαβάσετε προσεκτικά κάθε μία από τις ακόλουθες προτάσεις, **κυκλώστε τον αριθμό της απάντησης που εκφράζει περισσότερο τη δική σας άποψη, δηλαδή το βαθμό στον οποίο συμφωνείτε με την κάθε πρόταση** (το -1- δηλώνει ότι *συμφωνείτε απόλυτα* και το -7- ότι *διαφωνείτε απόλυτα*).

1. Ορισμένες κοινωνικές ομάδες είναι απλά κατώτερες από άλλες.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

2. Προκειμένου κάποιος να κερδίσει αυτό που θέλει, μερικές φορές είναι απαραίτητο να χρησιμοποιήσει τη δύναμή του εναντίον άλλων ατόμων ή άλλων κοινωνικών ομάδων.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

3. Είναι γεγονός ότι κάποιες κοινωνικές ομάδες έχουν περισσότερες από μία ευκαιρία στη ζωή σε σχέση με άλλες.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

4. Για να προχωρήσεις στη ζωή μερικές φορές είναι απαραίτητο να πατήσεις πάνω σε άλλους.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

5. Αν ορισμένες κοινωνικές ομάδες έμεναν στη χώρα τους θα είχαμε λιγότερα προβλήματα.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

6. Είναι μάλλον καλό το ότι κάποιες κοινωνικές ομάδες βρίσκονται ψηλά στην κοινωνική ιεραρχία και κάποιες άλλες χαμηλά.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

7. Οι κατώτερες ομάδες θα έπρεπε να μένουν στην κοινωνική θέση που κατέχουν.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

8. Κάποιες φορές οι κοινωνικές ομάδες πρέπει να μένουν στην κοινωνική θέση που κατέχουν.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

9. Θα ήταν καλό αν όλες οι ομάδες μπορούσαν να είναι ίσες και να έχουν ίσα δικαιώματα.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

10. Η ισότητα μεταξύ των κοινωνικών ομάδων θα έπρεπε να είναι επιδίωξη όλων μας.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

11. Όλες οι κοινωνικές ομάδες θα έπρεπε να έχουν ίσες ευκαιρίες στη ζωή.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

12. Θα έπρεπε να κάνουμε ότι μπορούμε προκειμένου να εξισώσουμε την ευημερία και τις συνθήκες διαβίωσης για τις διαφορετικές κοινωνικές ομάδες.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

13. Θα έπρεπε να κάνουμε ότι μπορούμε προκειμένου να αυξήσουμε την κοινωνική ισότητα.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

14. Θα είχαμε λιγότερα προβλήματα αν συμπεριφερόμαστε στους ανθρώπους χωρίς να κάνουμε διακρίσεις.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

15. Θα έπρεπε να αγωνιστούμε ώστε να υπάρξει όσο γίνεται πιο ίση κατανομή των πόρων και του κεφαλαίου μεταξύ των διαφόρων κοινωνικών ομάδων.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

16. Καμία κοινωνική ομάδα δεν θα έπρεπε να κυριαρχεί στην κοινωνία.

1	2	3	4	5	6	7
Δεν συμφωνώ καθόλου	Δεν συμφωνώ	Μάλλον δεν συμφωνώ	Δεν έχω γνώμη	Μάλλον συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα

I.B.7 Η Κλίμακα Προσωπικότητας HEXACO (HEXACO Personality Inventory: Lee & Ashton, 2004)

Αφού διαβάσετε προσεκτικά κάθε μία από τις ακόλουθες προτάσεις, **κυκλώστε τον αριθμό της απάντησης που εκφράζει περισσότερο τη δική σας άποψη, δηλαδή το βαθμό στον οποίο συμφωνείτε με την κάθε πρόταση** (το -1- δηλώνει ότι *διαφωνείτε απόλυτα* και το -5- ότι *συμφωνείτε απόλυτα*).

	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε διαφωνώ ούτε συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
1. Δεν θα κολλάκευα κανέναν προκειμένου να πάρω αύξηση ή προαγωγή στη δουλειά μου, ακόμα και αν θεωρούσα ότι θα έπιανε.	1	2	3	4	5
2. Αν ήθελα κάτι από κάποιον, θα γελοούσα με τα πιο άσχημα αστεία του.	1	2	3	4	5
3. Δεν θα προσποιούμουν ότι μου αρέσει κάποιος, μόνο και μόνο για να μου κάνει χάρες.	1	2	3	4	5
4. Αν ήξερα ότι δεν θα με έπιαναν ποτέ, θα ήμουν πρόθυμος/η να κλέψω χίλια ευρώ.	1	2	3	4	5
5. Δεν θα δεχόμουν ποτέ να με δωροδοκήσουν, ακόμη και αν το ποσό ήταν πολύ μεγάλο.	1	2	3	4	5
6. Θα έμπαινα στον πειρασμό να χρησιμοποιήσω πλαστά χρήματα, αν ήμουν σίγουρος/η ότι θα μπορούσα να ξεμπλέξω χωρίς να τιμωρηθώ.	1	2	3	4	5
7. Το να έχεις πολλά χρήματα δεν είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μένα.	1	2	3	4	5
8. Θα μου έδινε μεγάλη ευχαρίστηση το να έχω στην κατοχή μου ακριβά και πολυτελή αγαθά.	1	2	3	4	5
9. Θεωρώ ότι χαίρω μεγαλύτερου σεβασμό από το μέσο άνθρωπο.	1	2	3	4	5
10. Επίθυμώ οι άνθρωποι να ξέρουν ότι είμαι ένα σημαντικό άτομο υψηλού στάτους.	1	2	3	4	5
11. Θα ένιωθα φοβισμένος/η αν είχα να ταξιδέψω σε άσχημες καιρικές συνθήκες.	1	2	3	4	5
12. Όσον αφορά τους φυσικούς κινδύνους, νιώθω πολύ φόβο.	1	2	3	4	5
13. Ακόμη και σε μία κατάσταση έκτακτης ανάγκης, δεν θα ένιωθα πανικό.	1	2	3	4	5
14. Ορισμένες φορές δεν μπορώ να βοηθήσω, όταν ανησυχώ για μικροπράγματα.	1	2	3	4	5

	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε διαφωνώ ούτε συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
15. Ανησυχώ πολύ λιγότερο σε σχέση με τους περισσότερους ανθρώπους.	1	2	3	4	5
16. Όταν υποφέρω από μια οδυνηρή εμπειρία, χρειάζομαι κάποιον να με κάνει να νιώσω πιο άνετα.	1	2	3	4	5
17. Μπορώ να διαχειριστώ δύσκολες καταστάσεις χωρίς να χρειάζομαι την συναισθηματική υποστήριξη κάποιου άλλου.	1	2	3	4	5
18. Νιώθω δυνατά συναισθήματα όταν κάποιο κοντινό μου πρόσωπο πρόκειται να λείψει για μεγάλο χρονικό διάστημα.	1	2	3	4	5
19. Σε γενικές γραμμές νιώθω ικανοποιημένος/η με τον εαυτό μου και αυτό είναι δικαιολογημένο.	1	2	3	4	5
20. Νιώθω ότι είμαι ένα μη δημοφιλές άτομο.	1	2	3	4	5
21. Ορισμένες φορές νιώθω ότι είμαι ένα άτομο χωρίς αξία.	1	2	3	4	5
22. Σπάνια εκφράζω την άποψή μου σε ομαδικές συναντήσεις.	1	2	3	4	5
23. Σε κοινωνικές καταστάσεις, εγώ συνήθως κάνω το πρώτο βήμα.	1	2	3	4	5
24. Όταν είμαι σε μία ομάδα ατόμων, συχνά εγώ μιλάω εκ μέρους αυτής.	1	2	3	4	5
25. Προτιμώ τα επαγγέλματα που εμπεριέχουν έντονη κοινωνική αλληλεπίδραση από αυτά που πρέπει να δουλεύεις μόνος σου.	1	2	3	4	5
26. Το πρώτο πράγμα που κάνω όταν βρίσκομαι σε ένα νέο χώρο είναι το να κάνω φίλους.	1	2	3	4	5
27. Τις περισσότερες ημέρες, νιώθω χαρούμενος/η και αισιόδοξος/η.	1	2	3	4	5
28. Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι πιο πρόσχαροι και ενεργητικοί σε σχέση με μένα.	1	2	3	4	5
29. Σπάνια κρατάω κακία, ακόμη και σε άτομα που με έχουν πληγώσει.	1	2	3	4	5
30. Η στάση μου απέναντι σε άτομα που μου έχουν φερθεί άσχημα είναι να τους συγχωρώ και να ξεχνώ ό,τι κι αν έχει συμβεί.	1	2	3	4	5
31. Οι άνθρωποι κάποιες φορές μου λένε ότι είμαι πολύ πεισματάρης/α.	1	2	3	4	5
32. Συνήθως είμαι αρκετά ευέλικτος/η στην άποψή μου, όταν οι άλλοι διαφωνούν	1	2	3	4	5

μαζί μου.					
	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε διαφωνώ ούτε συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
33. Όταν οι άνθρωποι μου λένε ότι κάνω λάθος, η πρώτη μου αντίδραση είναι να τσακώνομαι μαζί τους.	1	2	3	4	5
34. Οι άνθρωποι πιστεύουν για μένα ότι είμαι ένα ευέξαπτο άτομο.	1	2	3	4	5
35. Σχεδιάζω εκ των προτέρων και οργανώνω τα πράγματα, έτσι ώστε να αποφεύγω να τρέχω την τελευταία στιγμή.	1	2	3	4	5
36. Όταν δουλεύω, πολλές φορές έχω δυσκολίες λόγω του ότι είμαι ανοργάνωτος/η.	1	2	3	4	5
37. Συχνά πιέζω τον εαυτό μου πολύ σκληρά, όταν προσπαθώ να κατακτήσω ένα στόχο.	1	2	3	4	5
38. Όταν δουλεύω πάνω σε κάτι, δε δίνω πολλή σημασία σε μικρές λεπτομέρειες.	1	2	3	4	5
39. Πάντα προσπαθώ να είμαι ακριβής στη δουλειά μου, ακόμα και αυτό είναι χρονοβόρο.	1	2	3	4	5
40. Οι άνθρωποι συχνά λένε ότι είμαι τελειομανής.	1	2	3	4	5
41. Παίρνω αποφάσεις βασισμένος στο συναίσθημα της στιγμής παρά στην προσεκτική σκέψη.	1	2	3	4	5
42. Κάνω πολλά λάθη διότι δεν σκέφτομαι προτού κάνω κάτι.	1	2	3	4	5
43. Προτιμώ να κάνω ότι μου έρθει στο μυαλό, παρά να μένω προσκολλημένος/η σε ένα σχέδιο.	1	2	3	4	5
44. Θα ένιωθα αρκετά βαρετά με μια επίσκεψή μου σε μια γκαλερί τέχνης.	1	2	3	4	5
45. Αν είχα την ευκαιρία, θα μου άρεσε να παρακολουθήσω ένα κονσέρτο κλασικής μουσικής.	1	2	3	4	5
46. Με ενδιαφέρει το να μαθαίνω την ιστορία και την πολιτική των άλλων χωρών.	1	2	3	4	5
47. Δεν έχω απολαύσει ποτέ το ξεφύλλισμα μιας εγκυκλοπαίδειας.	1	2	3	4	5
48. Απολαμβάνω να δημιουργώ ένα έργο τέχνης, όπως μια νουβέλα, ένα τραγούδι ή μια ζωγραφιά.	1	2	3	4	5
49. Οι άνθρωποι μου έχουν πει πολλές φορές ότι έχω καλή φαντασία.	1	2	3	4	5
50. Δε θεωρώ για τον εαυτό μου ότι είμαι ένας καλλιτεχνικός ή δημιουργικός τύπος.	1	2	3	4	5

	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε διαφωνώ ούτε συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
51. Πιστεύω ότι το να δίνεις σημασία σε ριζοσπαστικές ιδέες είναι χάσιμο χρόνου.	1	2	3	4	5
52. Μου αρέσουν οι άνθρωποι που έχουν μη συμβατικές απόψεις.	1	2	3	4	5
53. Βρίσκω βαρετό το να συζητάς για φιλοσοφία.	1	2	3	4	5

I.B.8 Το Παιχνίδι του Δικτάτορα (Dictator's Game: *Kahnemann, Knetsch, & Thaler, 1986*)

Στη συνέχεια, καλείσαι να συμμετάσχεις σε ένα παιχνίδι. Οι κανόνες του παιχνιδιού είναι οι ακόλουθοι:

Το παιχνίδι αποτελείται από δύο παίκτες: τον Παίκτη 1 και τον Παίκτη 2. Ο Παίκτης 1 έχει στη διάθεσή του το ποσό των 1000 ευρώ και πρέπει να μοιράσει το ποσό αυτό μεταξύ του εαυτού του και του Παίκτη 2. Εάν ο Παίκτης προσφέρει μέρος του ποσού των 1000 ευρώ στον Παίκτη 2, αυτό σημαίνει ότι θα κρατήσει το εναπομείναν ποσό.

Εσύ έχεις επιλεγεί με τυχαίο τρόπο ώστε **να είσαι ο Παίκτης 1**, δηλαδή ο παίκτης που θα μοιράσει το ποσό των 1000 ευρώ. Με τυχαίο τρόπο έχει επιλεγεί και ο συμπαίκτης σου, ο Παίκτης 2, δηλαδή ο παίκτης που θα δεχθεί την προσφορά σου, και αυτή τη στιγμή βρίσκεται σε διπλανή αίθουσα.

Τώρα πρέπει να μοιράσεις το ποσό των 1000 ευρώ με τον συμπαίκτη σου. Σημείωσε στον παρακάτω πίνακα το ποσό που θα κρατήσεις για σένα και το ποσό θα δώσεις στον συμπαίκτη σου.

Θα κρατήσω _____ ευρώ και θα προσφέρω _____ ευρώ.

I.B.9 Δημογραφικά Στοιχεία

Παρακαλώ απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις.

1. Είστε: 1) Γυναίκα 2) Άνδρας

2. Η ηλικία σας: 1) 18-23 ετών 2) 23-28 ετών 3) 29 ετών κι άνω

3. Το μηνιαίο εισόδημα στην οικογένειά σας (το δικό σας και των ατόμων που μένετε μαζί) είναι:

1) Μέχρι 500 ευρώ 2) 501-1500 ευρώ 3) 1501-3000 ευρώ

4) 3001-5000 ευρώ 5) 5001 ευρώ κι άνω

II. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΑΝΑΛΥΣΕΩΝ

**Έρευνα 1: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με ένα ελεγκτικό
έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, τον οικονομικό ομορτουτισμό και
το είδος παρακίνησης των ατόμων**

Περιγραφικά Στοιχεία και Κύριες Συσχετίσεις

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
GenAutonomy	5,3827	,66653	135
GenControl	4,3710	,65945	135
GenImpersonal	3,1037	,86976	135
GenOportunism	3,6637	,68607	135
GenAutonomySupport	4,7975	,96631	135

Correlations

		GenAutonomy	GenControl	GenImpersonal	GenOportunism	GenAutonomySupport
GenAutonomy	Pearson Correlation	1	,119	-,305**	-,172*	,056
	Sig. (2-tailed)		,169	,000	,046	,522
	N	135	135	135	135	135
GenControl	Pearson Correlation	,119	1	,242**	,282**	-,035
	Sig. (2-tailed)	,169		,005	,001	,690
	N	135	135	135	135	135
GenImpersonal	Pearson Correlation	-,305**	,242**	1	,212*	-,182*
	Sig. (2-tailed)	,000	,005		,013	,035
	N	135	135	135	135	135
GenOportunism	Pearson Correlation	-,172*	,282**	,212*	1	-,192*
	Sig. (2-tailed)	,046	,001	,013		,026
	N	135	135	135	135	135
GenAutonomySupport	Pearson Correlation	,056	-,035	-,182*	-,192*	1
	Sig. (2-tailed)	,522	,690	,035	,026	
	N	135	135	135	135	135

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Οι Οπορτουνοιστικές Τάσεις σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων και το Είδος του Εργασιακού Πλαισίου

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: GenOportunism

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	61,545 ^a	130	,473	1,240	,477
Intercept	1222,939	1	1222,939	3202,458	,000
GenAutonomy	13,948	33	,423	1,107	,527
GenAutonomySupport	29,315	56	,523	1,371	,424
GenAutonomy * GenAutonomySupport	14,403	41	,351	,920	,624
Error	1,528	4	,382		
Total	1875,140	135			
Corrected Total	63,072	134			

a. R Squared = ,976 (Adjusted R Squared = ,189)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: GenOportunism

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	60,597 ^a	130	,466	,753	,737
Intercept	1315,460	1	1315,460	2125,995	,000
GenAutonomySupport	29,038	54	,538	,869	,657
GenImpersonal	13,420	39	,344	,556	,851
GenAutonomySupport * GenImpersonal	13,265	35	,379	,613	,812
Error	2,475	4	,619		
Total	1875,140	135			
Corrected Total	63,072	134			

a. R Squared = ,961 (Adjusted R Squared = -,315)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: GenOportunism

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	61,999 ^a	129	,481	2,240	,185
Intercept	1178,715	1	1178,715	5493,041	,000
GenAutonomySupport	26,244	55	,477	2,224	,188
GenControl	15,701	34	,462	2,152	,200
GenAutonomySupport * GenControl	12,949	39	,332	1,547	,334
Error	1,073	5	,215		
Total	1875,140	135			
Corrected Total	63,072	134			

a. R Squared = ,983 (Adjusted R Squared = ,544)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: GenOportunism

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	33,296 ^a	56	,595	1,558	,035
Intercept	1192,686	1	1192,686	3124,313	,000
GenAutonomySupport	33,296	56	,595	1,558	,035
Error	29,776	78	,382		
Total	1875,140	135			
Corrected Total	63,072	134			

a. R Squared = ,528 (Adjusted R Squared = ,189)

*Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης και του Είδους του Πλαισίου στις
Οπορτονιστικές Τάσεις*

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	GenAutonomy ^a	.	Enter
2	GenControl ^a	.	Enter
3	GenImpersonal ^a	.	Enter
4	.	GenImpersonal	Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= ,050, Probability-of-F- to-remove >= ,100).
5	GenAutonomySupport	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= ,050, Probability-of-F- to-remove >= ,100).

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GenOpportunism

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,172 ^a	,030	,022	,67838	,030	4,053	1	133	,046
2	,350 ^b	,123	,109	,64749	,093	13,995	1	132	,000
3	,360 ^c	,129	,109	,64747	,007	1,008	1	131	,317
4	,350 ^b	,123	,109	,64749	-,007	1,008	1	131	,317
5	,389 ^d	,151	,132	,63917	,029	4,460	1	131	,037

a. Predictors: (Constant), GenAutonomy

b. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl

c. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenImpersonal

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	GenAutonomy ^a	.	Enter
2	GenControl ^a	.	Enter
3	GenImpersonal ^a	.	Enter
4	.	GenImpersonal	Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= ,050, Probability-of-F- to-remove >= ,100).
5	GenAutonomySu ppport	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F- to-enter <= ,050, Probability-of-F- to-remove >= ,100).

a. All requested variables entered.

d. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenAutonomySupport

ANOVA^e

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,865	1	1,865	4,053	,046 ^a
	Residual	61,207	133	,460		
	Total	63,072	134			
2	Regression	7,732	2	3,866	9,222	,000 ^b
	Residual	55,340	132	,419		
	Total	63,072	134			
3	Regression	8,155	3	2,718	6,484	,000 ^c
	Residual	54,917	131	,419		
	Total	63,072	134			
4	Regression	7,732	2	3,866	9,222	,000 ^b
	Residual	55,340	132	,419		
	Total	63,072	134			
5	Regression	9,554	3	3,185	7,796	,000 ^d
	Residual	53,518	131	,409		
	Total	63,072	134			

a. Predictors: (Constant), GenAutonomy

b. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl

c. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenImpersonal

d. Predictors: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenAutonomySupport

e. Dependent Variable: GenOportunism

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,616	,477		9,681	,000
	GenAutonomy	-,177	,088	-,172	-2,013	,046
2	(Constant)	3,422	,556		6,156	,000
	GenAutonomy	-,215	,085	-,209	-2,540	,012
	GenControl	,320	,085	,307	3,741	,000
3	(Constant)	3,149	,619		5,087	,000
	GenAutonomy	-,183	,090	-,178	-2,035	,044
	GenControl	,293	,089	,282	3,281	,001
	GenImpersonal	,071	,071	,090	1,004	,317
4	(Constant)	3,422	,556		6,156	,000
	GenAutonomy	-,215	,085	-,209	-2,540	,012
	GenControl	,320	,085	,307	3,741	,000
5	(Constant)	3,978	,609		6,536	,000
	GenAutonomy	-,204	,084	-,198	-2,441	,016
	GenControl	,312	,084	,300	3,698	,000
	GenAutonomySupport	-,121	,057	-,170	-2,112	,037

a. Dependent Variable: GenOportunism

Excluded Variables^e

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
1	GenControl	,307 ^a	3,741	,000	,310	,986
	GenImpersonal	,176 ^a	1,986	,049	,170	,907
	GenAutonomySupport	-,183 ^a	-2,166	,032	-,185	,997
2	GenImpersonal	,090 ^b	1,004	,317	,087	,829
	GenAutonomySupport	-,170 ^b	-2,112	,037	-,181	,995
3	GenAutonomySupport	-,161 ^c	-1,964	,052	-,170	,967
4	GenImpersonal	,090 ^b	1,004	,317	,087	,829
	GenAutonomySupport	-,170 ^b	-2,112	,037	-,181	,995
5	GenImpersonal	,060 ^d	,668	,505	,059	,805

a. Predictors in the Model: (Constant), GenAutonomy

b. Predictors in the Model: (Constant), GenAutonomy, GenControl

c. Predictors in the Model: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenImpersonal

d. Predictors in the Model: (Constant), GenAutonomy, GenControl, GenAutonomySupport

e. Dependent Variable: GenOpportunism

Έρευνα 2: Η μελέτη των ανταγωνιστικών στάσεων σε σχέση με το είδος παρακίνησης των ατόμων

Περιγραφικά Στοιχεία και Κόριες Συσχετίσεις

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	159	1,33	5,00	3,2369	,84160
Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	159	2,83	6,16	4,5513	,66163
Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	159	4,08	6,75	5,6614	,59436
Ανταγωνιστικός	159	,00	9,00	2,5849	3,46100
Ατομικιστικός	159	,00	9,00	3,4403	3,32537
Συνεργατικός	159	,00	9,00	2,9748	3,44753
Valid N (listwise)	159				

Προσανατολισμός Κοινωνικών Αξιών

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid τίποτα	34	21,4	21,4	21,4
Ανταγωνιστικός	38	23,9	23,9	45,3
Ατομικιστικός	46	28,9	28,9	74,2
Συνεργατικός	41	25,8	25,8	100,0
Total	159	100,0	100,0	

Correlations

		Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	Ανταγωνιστικός	Ατομικιστικός	Συνεργατικός
Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	Pearson	1	,201*	,014	,027	,051	-,076
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)		,011	,858	,736	,524	,340
	N	159	159	159	159	159	159
Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	Pearson	,201*	1	,306**	,176*	,085	-,258**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,011		,000	,027	,288	,001
	N	159	159	159	159	159	159
Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	Pearson	,014	,306**	1	-,018	-,044	,061
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,858	,000		,824	,578	,447
	N	159	159	159	159	159	159
Ανταγωνιστικός	Pearson	,027	,176*	-,018	1	-,484**	-,537**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,736	,027	,824		,000	,000
	N	159	159	159	159	159	159
Ατομικιστικός	Pearson	,051	,085	-,044	-,484**	1	-,478**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,524	,288	,578	,000		,000
	N	159	159	159	159	159	159
Συνεργατικός	Pearson	-,076	-,258**	,061	-,537**	-,478**	1
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,340	,001	,447	,000	,000	
	N	159	159	159	159	159	159

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Οι Τύποι Συμπεριφοράς Μεγιστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους σε Σχέση με τον Προσανατολισμό Παρακίνησης των Ατόμων

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Συνεργατικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1645,399 ^a	139	11,837	,967	,573
Intercept	855,477	1	855,477	69,910	,000
GenΕλεγχόμενος	416,933	35	11,912	,973	,542
GenΑυτόνομος	341,807	31	11,026	,901	,612
GenΕλεγχόμενος * GenΑυτόνομος	873,695	73	11,968	,978	,553
Error	232,500	19	12,237		
Total	3285,000	159			
Corrected Total	1877,899	158			

a. R Squared = ,876 (Adjusted R Squared = -,030)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Συνεργατικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	457,385 ^a	41	11,156	,919	,612
Intercept	756,899	1	756,899	62,342	,000
GenΑπρόσωπος	457,385	41	11,156	,919	,612
Error	1420,514	117	12,141		
Total	3285,000	159			
Corrected Total	1877,899	158			

a. R Squared = ,244 (Adjusted R Squared = -,022)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1537,604 ^a	139	11,062	,592	,955
Intercept	469,591	1	469,591	25,133	,000
GenΕλεγχόμενος	323,885	35	9,254	,495	,965
GenΑυτόνομος	416,846	31	13,447	,720	,797
GenΕλεγχόμενος *	820,496	73	11,240	,602	,936
GenΑυτόνομος					
Error	355,000	19	18,684		
Total	2955,000	159			
Corrected Total	1892,604	158			

a. R Squared = ,812 (Adjusted R Squared = -,560)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	620,643 ^a	41	15,138	1,392	,087
Intercept	983,598	1	983,598	90,475	,000
GenΑπρόσωπος	620,643	41	15,138	1,392	,087
Error	1271,960	117	10,871		
Total	2955,000	159			
Corrected Total	1892,604	158			

a. R Squared = ,328 (Adjusted R Squared = ,092)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Ατομικιστικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1510,682 ^a	139	10,868	,873	,686
Intercept	1298,817	1	1298,817	104,345	,000
GenΕλεγχόμενος	613,084	35	17,517	1,407	,217
GenΑυτόνομος	282,314	31	9,107	,732	,786
GenΕλεγχόμενος *	728,884	73	9,985	,802	,754
GenΑυτόνομος					
Error	236,500	19	12,447		
Total	3629,000	159			
Corrected Total	1747,182	158			

a. R Squared = ,865 (Adjusted R Squared = -,126)

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: Ατομικιστικός

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	498,595 ^a	41	12,161	1,140	,290
Intercept	951,818	1	951,818	89,191	,000
GenΑπρόσωπος	498,595	41	12,161	1,140	,290
Error	1248,587	117	10,672		
Total	3629,000	159			
Corrected Total	1747,182	158			

a. R Squared = ,285 (Adjusted R Squared = ,035)

**Η Επίδραση του Προσανατολισμού Παρακίνησης στους Τύπους Συμπεριφοράς
Μεριστοποίησης του Προσωπικού Κέρδους**

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Απρόσωπος Απιακός Προσανατολισμός ^a	.	Enter
2	Αυτόνομος Απιακός Προσανατολισμός ^a	.	Enter
3	Ελεγχόμενος Απιακός Προσανατολισμός ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Συνεργατικός

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,076 ^a	,006	,000	3,44846	,006	,914	1	157	,340
2	,098 ^b	,010	-,003	3,45285	,004	,601	1	156	,439
3	,298 ^c	,089	,071	3,32310	,079	13,420	1	155	,000

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Απιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Απιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Απιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Απιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Απιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Απιακός Προσανατολισμός

ANOVA^d

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10,875	1	10,875	,914	,340 ^a
	Residual	1867,024	157	11,892		
	Total	1877,899	158			
2	Regression	18,041	2	9,020	,757	,471 ^b
	Residual	1859,858	156	11,922		
	Total	1877,899	158			
3	Regression	166,234	3	55,411	5,018	,002 ^c
	Residual	1711,665	155	11,043		
	Total	1877,899	158			

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός

d. Dependent Variable: Συνεργατικός

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμό ζ ^a	.	Enter
2	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμό ζ ^a	.	Enter
3	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμό ζ ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter
2	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter
3	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Ατομικιστικός

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,051 ^a	,003	-,004	3,33163	,003	,408	1	157	,524
2	,068 ^b	,005	-,008	3,33886	,002	,320	1	156	,572
3	,117 ^c	,014	-,005	3,33450	,009	1,408	1	155	,237

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός

ANOVA^d

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4,524	1	4,524	,408	,524 ^a
	Residual	1742,658	157	11,100		
	Total	1747,182	158			
2	Regression	8,092	2	4,046	,363	,696 ^b
	Residual	1739,091	156	11,148		
	Total	1747,182	158			
3	Regression	23,749	3	7,916	,712	,546 ^c
	Residual	1723,433	155	11,119		
	Total	1747,182	158			

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός

d. Dependent Variable: Ατομικιστικός

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,789	1,053		2,649	,009
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	,201	,315	,051	,638	,524
2	(Constant)	4,213	2,728		1,544	,125
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	,204	,316	,052	,645	,520
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,253	,447	-,045	-,566	,572
3	(Constant)	3,118	2,877		1,084	,280
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	,125	,322	,032	,387	,699
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,425	,469	-,076	-,905	,367
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	,511	,430	,102	1,187	,237

a. Dependent Variable: Ατομικιστικός

Excluded Variables^c

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
1	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,045 ^a	-,566	,572	-,045	1,000
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	,078 ^a	,954	,341	,076	,960
2	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	,102 ^b	1,187	,237	,095	,868

a. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Dependent Variable: Ατομικιστικός

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter
2	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter
3	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμό ς ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,027 ^a	,001	-,006	3,47074	,001	,114	1	157	,736
2	,032 ^b	,001	-,012	3,48128	,000	,051	1	156	,821
3	,192 ^c	,037	,018	3,42957	,036	5,740	1	155	,018

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός

ANOVA^d

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,371	1	1,371	,114	,736 ^a
	Residual	1891,233	157	12,046		
	Total	1892,604	158			
2	Regression	1,992	2	,996	,082	,921 ^b
	Residual	1890,612	156	12,119		
	Total	1892,604	158			
3	Regression	69,502	3	23,167	1,970	,121 ^c
	Residual	1823,102	155	11,762		
	Total	1892,604	158			

a. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Predictors: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός, Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός

d. Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,227	1,097		2,030	,044
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	,111	,328	,027	,337	,736
2	(Constant)	2,821	2,845		,992	,323
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	,112	,329	,027	,339	,735
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,106	,466	-,018	-,226	,821
3	(Constant)	,547	2,959		,185	,853
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,052	,331	-,013	-,157	,875
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,463	,483	-,079	-,959	,339
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	1,060	,443	,203	2,396	,018

a. Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Excluded Variables^c

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
1	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,018 ^a	-,226	,821	-,018	1,000
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	,178 ^a	2,208	,029	,174	,960
2	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	,203 ^b	2,396	,018	,189	,868

a. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Dependent Variable: Ανταγωνιστικός

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,984	1,090		3,655	,000
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,312	,326	-,076	-,956	,340
2	(Constant)	1,967	2,821		,697	,487
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,315	,326	-,077	-,966	,336
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	,358	,462	,062	,775	,439
3	(Constant)	5,335	2,867		1,861	,065
	Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,073	,321	-,018	-,227	,821
	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	,888	,468	,153	1,898	,060
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	-1,571	,429	-,302	-3,663	,000

a. Dependent Variable: Συνεργατικός

Excluded Variables^c

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
1	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	,062 ^a	,775	,439	,062	1,000
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,253 ^a	-3,209	,002	-,249	,960
2	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,302 ^b	-3,663	,000	-,282	,868

a. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

Excluded Variables^c

Model	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics	
					Tolerance	
1	Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός	,062 ^a	,775	,439	,062	1,000
	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,253 ^a	-3,209	,002	-,249	,960
2	Ελεγχόμενος Αιτιακός Προσανατολισμός	-,302 ^b	-3,663	,000	-,282	,868

a. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός

b. Predictors in the Model: (Constant), Απρόσωπος Αιτιακός Προσανατολισμός, Αυτόνομος Αιτιακός Προσανατολισμός

c. Dependent Variable: Συνεργατικός

Έρευνα 3: Η μελέτη των ομορτωτιστικών στάσεων σε σχέση με τους στόχους ζωής των ατόμων

Περιγραφικά Στοιχεία και Κόριες Συσχετίσεις

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ομορτωτισμός	154	1,50	6,70	3,9893	1,06751
Wealth	154	1,00	7,00	4,3610	1,31359
Personal Growth	154	4,60	7,00	6,4870	,51535
Fame	154	1,00	7,00	3,7442	1,36156
Relationships	154	3,40	11,40	6,2662	,74204
Image	154	1,60	6,80	4,2753	1,06718
Community	154	2,40	7,00	5,7130	,99118
Health	154	2,80	7,00	6,2377	,70582
Valid N (listwise)	154				

Correlations

		Οπορτουνισμός	Wealth	Personal Growth	Fame	Relationships	Image	Community	Health
Οπορτουνισμός	Pearson Correlation	1	,060	,084	-,017	,020	-,029	-,020	-,082
	Sig. (2-tailed)		,457	,300	,830	,801	,722	,804	,313
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Wealth	Pearson Correlation	,060	1	-,098	,480**	-,095	,633**	-,342**	,015
	Sig. (2-tailed)	,457		,228	,000	,240	,000	,000	,852
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Personal Growth	Pearson Correlation	,084	-,098	1	,092	,423**	,123	,464**	,401**
	Sig. (2-tailed)	,300	,228		,259	,000	,127	,000	,000
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Fame	Pearson Correlation	-,017	,480**	,092	1	,186*	,499**	-,104	,050
	Sig. (2-tailed)	,830	,000	,259		,021	,000	,201	,540
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Relationships	Pearson Correlation	,020	-,095	,423**	,186*	1	,229**	,397**	,357**
	Sig. (2-tailed)	,801	,240	,000	,021		,004	,000	,000
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Image	Pearson Correlation	-,029	,633**	,123	,499**	,229**	1	-,060	,227**
	Sig. (2-tailed)	,722	,000	,127	,000	,004		,458	,005
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Community	Pearson Correlation	-,020	-,342**	,464**	-,104	,397**	-,060	1	,383**
	Sig. (2-tailed)	,804	,000	,000	,201	,000	,458		,000
	N	154	154	154	154	154	154	154	154
Health	Pearson Correlation	-,082	,015	,401**	,050	,357**	,227**	,383**	1
	Sig. (2-tailed)	,313	,852	,000	,540	,000	,005	,000	
	N	154	154	154	154	154	154	154	154

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πείραμα 1: Η μελέτη της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς σε ένα ελεγκτικό έναντι ενός υποστηρικτικού της αυτονομίας πλαισίου, σε σχέση με τον οικονομικό οπορτουνισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και το είδος παρακίνησης των ατόμων

Περιγραφικά Στοιχεία

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Gen_Impersonal	4,8981	,68616	256
Gen_Control	4,0010	,63839	256
Gen_Autonomy	4,0355	,75133	256
Gen_Opportunism	3,9721	,78685	256
Gen_Kuriarxia	2,7383	,91038	256

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Συνθήκη	Controlling	34	1,712	,957	1,937
	Autonomy-supportive	34	5,874	,874	2,360

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Συνθήκη	Equal variances assumed	5,242	,023	23,542	68	,000	-4,162	3,591	-1,754	-5,345
	Equal variances not assumed			23,587	6,686	,000	-4,162	3,574	-1,728	-5,370

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Συνθήκη * Παιχνίδι Crosstabulation

		Παιχνίδι		Total
		Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Controlling	Count	84	24	108
	% within Συνθήκη	77,8%	22,2%	100,0%
	% within Παιχνίδι	60,9%	20,3%	42,2%
Συνθήκη Autonomy-supportive	Count	29	78	107
	% within Συνθήκη	27,1%	72,9%	100,0%
	% within Παιχνίδι	21,0%	66,1%	41,8%
Control	Count	25	16	41
	% within Συνθήκη	61,0%	39,0%	100,0%
	% within Παιχνίδι	18,1%	13,6%	16,0%
Total	Count	138	118	256
	% within Συνθήκη	53,9%	46,1%	100,0%
	% within Παιχνίδι	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2- sided)
Pearson Chi-Square	56,531 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	59,029	2	,000
Linear-by-Linear Association	15,967	1	,000
N of Valid Cases	256		

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Παιχνίδι_Δίνω	Controlling	108	378,27	134,446	12,937
	Autonomy-supportive	107	459,32	107,168	10,360

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances	t-test for Equality of Means								
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Παιχνίδι_Δίνω	Equal variances assumed	5,242	,023	-4,885	213	,000	-81,049	16,591	-113,754	-48,345
	Equal variances not assumed			-4,890	203,686	,000	-81,049	16,574	-113,728	-48,370

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη

Group Statistics

	Συνθήκη	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Opportunism	Controlling	108	3,9870	,76864	,02585
	Autonomy-supportive	107	3,9551	,80560	,02954

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means					95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_Opportunism	Equal variances assumed	,012	,914	,813	213	,417	,03190	,03923	-,04544	,10923
	Equal variances not assumed			,813	209,049	,417	,03190	,03926	-,04549	,10929

Correlations*Ελεγκτικό Πλαίσιο

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	-,413**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	108	108
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	-,413**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	108	108

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations* Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,189
	Sig. (2-tailed)		,051
	N	107	107
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	,189	1
	Sig. (2-tailed)	,051	
	N	107	107

Correlations* Ομάδα Ελέγχου

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	-,010
	Sig. (2-tailed)		,948
	N	41	41
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	-,010	1
	Sig. (2-tailed)	,948	
	N	41	41

Παιχνίδι * Επίπεδο Οπορτουνισμού Crosstabulation*Ελεγκτικό πλαίσιο

		Επίπεδο Οπορτουνισμού		Total	
		Χαμηλό	Υψηλό		
Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	46	38	84
		% within Παιχνίδι	54,8%	45,2%	100,0%
		% within Επίπεδο Οπορτουνισμού	74,2%	82,6%	77,8%
	Κρατάω Λιγότερα	Count	16	8	24
		% within Παιχνίδι	66,7%	33,3%	100,0%
Total	Total	% within Επίπεδο Οπορτουνισμού	25,8%	17,4%	22,2%
		Count	62	46	108
		% within Παιχνίδι	57,4%	42,6%	100,0%
	Total	% within Επίπεδο Οπορτουνισμού	100,0%	100,0%	100,0%

Παιχνίδι * Επίπεδο Οπορτουισμού Crosstabulation*Υποστηρικτικό της Αυτονομίας πλαίσιο

		Επίπεδο Οπορτουισμού		Total	
		Χαμηλό	Υψηλό		
Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	16	13	29
		% within Παιχνίδι	55,2%	44,8%	100,0%
		% within Επίπεδο Οπορτουισμού	26,7%	27,7%	27,1%
	Κρατάω Λιγότερα	Count	44	34	78
		% within Παιχνίδι	56,4%	43,6%	100,0%
		% within Επίπεδο Οπορτουισμού	73,3%	72,3%	72,9%
Total	Count	60	47	107	
	% within Παιχνίδι	56,1%	43,9%	100,0%	
	% within Επίπεδο Οπορτουισμού	100,0%	100,0%	100,0%	

Παιχνίδι * Επίπεδο Οπορτουισμού Crosstabulation*Ομάδα ελέγχου

		Επίπεδο Οπορτουισμού		Total	
		Χαμηλό	Υψηλό		
Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	11	14	25
		% within Παιχνίδι	44,0%	56,0%	100,0%
		% within Επίπεδο Οπορτουισμού	57,9%	63,6%	61,0%
	Κρατάω Λιγότερα	Count	8	8	16
		% within Παιχνίδι	50,0%	50,0%	100,0%
		% within Επίπεδο Οπορτουισμού	42,1%	36,4%	39,0%
Total	Count	19	22	41	
	% within Παιχνίδι	46,3%	53,7%	100,0%	
	% within Επίπεδο Οπορτουισμού	100,0%	100,0%	100,0%	

Mann-Whitney*ελεγκτικό πλαίσιο

Chi-Square Tests

Συνθήκη		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Controlling	Pearson Chi-Square	1,082 ^c	1	,298		
	Continuity Correction ^b	,650	1	,420		
	Likelihood Ratio	1,102	1	,294		
	Fisher's Exact Test				,354	,211
	Linear-by-Linear Association	1,072	1	,301		
	N of Valid Cases	108				
Autonomy-supportive	Pearson Chi-Square	,013 ^d	1	,909		
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,013	1	,909		
	Fisher's Exact Test				1,000	,540
	Linear-by-Linear Association	,013	1	,909		
	N of Valid Cases	107				
Control	Pearson Chi-Square	,141 ^e	1	,707		
	Continuity Correction ^b	,003	1	,956		
	Likelihood Ratio	,141	1	,707		
	Fisher's Exact Test				,757	,478
	Linear-by-Linear Association	,138	1	,710		
	N of Valid Cases	41				
Total	Pearson Chi-Square	,575 ^a	1	,448		
	Continuity Correction ^b	,400	1	,527		
	Likelihood Ratio	,575	1	,448		
	Fisher's Exact Test				,453	,264
	Linear-by-Linear Association	,573	1	,449		
	N of Valid Cases	256				

Ranks

	Επίπεδο Οπορτουισμού	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	62	60,46	3748,50
	Υψηλό	46	46,47	2137,50
	Total	108		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	1056,500
Wilcoxon W	2137,500
Z	-2,356
Asymp. Sig. (2-tailed)	,018

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορτουισμού

Mann-Whitney*Υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο**Ranks**

Επίπεδο Οπορτουισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	60	52,95	3177,00
	Υψηλό	47	55,34	2601,00
	Total	107		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	1347,000
Wilcoxon W	3177,000
Z	-,490
Asymp. Sig. (2-tailed)	,624

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορτουισμού

Mann-Whitney*Ομάδα ελέγχου

Ranks

	Επίπεδο Οπορτουισμού	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	19	20,92	397,50
	Υψηλό	22	21,07	463,50
	Total	41		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	207,500
Wilcoxon W	397,500
Z	-,041
Asymp. Sig. (2-tailed)	,967

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορτουισμού

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Kuriarxia	Controlling	108	2,9225	,97474	,09379
	Autonomy-supportive	107	2,4796	,81927	,07920

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_Kuriarxia	Equal variances assumed	4,046	,046	3,605	213	,000	,44290	,12286	,20072	,68507
	Equal variances not assumed			3,608	207,499	,000	,44290	,12276	,20088	,68492

Correlations*Ελεγκτικό πλαίσιο

		Gen_Kuriarxia	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Kuriarxia	Pearson Correlation	1	-,668**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	108	108
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	-,668**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	108	108

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations*Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο

		Gen_Kuriarxia	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Kuriarxia	Pearson Correlation	1	-,127
	Sig. (2-tailed)		,192
	N	107	107
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	-,127	1
	Sig. (2-tailed)	,192	
	N	107	107

Correlations*Ομάδα ελέγχου

		Gen_Kuriarxia	Παιχνίδι_Δίνω
Gen_Kuriarxia	Pearson Correlation	1	-,198
	Sig. (2-tailed)		,215
	N	41	41
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	-,198	1
	Sig. (2-tailed)	,215	
	N	41	41

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας * Παιχνίδι Crosstabulation*Ελεγκτικό πλαίσιο

			Παιχνίδι		Total
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	Χαμηλό	Count	57	6	63
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	90,5%	9,5%	100,0%
		% within Παιχνίδι	67,9%	25,0%	58,3%
	Υψηλό	Count	27	18	45
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	60,0%	40,0%	100,0%
		% within Παιχνίδι	32,1%	75,0%	41,7%
Total	Count	84	24	108	
	% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	77,8%	22,2%	100,0%	
	% within Παιχνίδι	100,0%	100,0%	100,0%	

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας * Παιχνίδι Crosstabulation*Υποστηρικτικό της Αυτονομίας πλαίσιο

			Παιχνίδι		Total
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	Χαμηλό	Count	20	26	46
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	43,5%	56,5%	100,0%
		% within Παιχνίδι	69,0%	33,3%	43,0%
	Υψηλό	Count	9	52	61
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	14,8%	85,2%	100,0%
		% within Παιχνίδι	31,0%	66,7%	57,0%
Total	Count	29	78	107	
	% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	27,1%	72,9%	100,0%	
	% within Παιχνίδι	100,0%	100,0%	100,0%	

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας * Παιχνίδι Crosstabulation*Ομάδα ελέγχου

			Παιχνίδι		Total
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	Χαμηλό	Count	18	8	26
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	69,2%	30,8%	100,0%
		% within Παιχνίδι	72,0%	50,0%	63,4%
	Υψηλό	Count	7	8	15
		% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	46,7%	53,3%	100,0%
		% within Παιχνίδι	28,0%	50,0%	36,6%
Total	Count	25	16	41	
	% within Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας	61,0%	39,0%	100,0%	
	% within Παιχνίδι	100,0%	100,0%	100,0%	

Chi-Square Tests

Συνθήκη		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Controlling	Pearson Chi-Square	14,106 ^c	1	,000		
	Continuity Correction ^b	12,398	1	,000		
	Likelihood Ratio	14,219	1	,000		
	Fisher's Exact Test				,000	,000
	Linear-by-Linear Association	13,976	1	,000		
	N of Valid Cases	108				
Autonomy-supportive	Pearson Chi-Square	10,951 ^d	1	,001		
	Continuity Correction ^b	9,546	1	,002		
	Likelihood Ratio	11,004	1	,001		
	Fisher's Exact Test				,002	,001
	Linear-by-Linear Association	10,849	1	,001		
	N of Valid Cases	107				
Control	Pearson Chi-Square	2,035 ^e	1	,154		
	Continuity Correction ^b	1,197	1	,274		
	Likelihood Ratio	2,022	1	,155		
	Fisher's Exact Test				,194	,137
	Linear-by-Linear Association	1,986	1	,159		
	N of Valid Cases	41				
Total	Pearson Chi-Square	31,159 ^a	1	,000		
	Continuity Correction ^b	29,773	1	,000		
	Likelihood Ratio	31,779	1	,000		
	Fisher's Exact Test				,000	,000
	Linear-by-Linear Association	31,037	1	,000		
	N of Valid Cases	256				

Mann-Whitney* Ελεγκτικό Πλαίσιο

Ranks				
Επίπεδο Κοινωνική ς Κυριαρχία ς		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	63	47,07	2965,50
	Υψηλό	45	64,90	2920,50
	Total	108		

Test Statistics ^a	
	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	949,500
Wilcoxon W	2965,500
Z	-2,993
Asymp. Sig. (2-tailed)	,003

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής
Κυριαρχίας

Mann-Whitney* Υποστηρικτικό της αυτονομίας πλαίσιο

Ranks				
Επίπεδο Κοινωνική ς Κυριαρχία ς		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	46	47,09	2166,00
	Υψηλό	61	59,21	3612,00
	Total	107		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	1085,000
Wilcoxon W	2166,000
Z	-2,477
Asymp. Sig. (2-tailed)	,013

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Ομάδα ελέγχου

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	26	19,10	496,50
	Υψηλό	15	24,30	364,50
	Total	41		

Test Statistics^b

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	145,500
Wilcoxon W	496,500
Z	-1,411
Asymp. Sig. (2-tailed)	,158
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	,183 ^a

a. Not corrected for ties.

b. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Η Μη Συνεργατική-Αнтаγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Αιτιακού Προσανατολισμού ανά Συνθήκη

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Autonomy	Controlling	108	3,9645	,80434	,07740
	Autonomy -supportive	107	4,1121	,66776	,06455

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Gen_Autonomy	Equal variances assumed	5,346	,022	-1,464	213	,145	-,14764	,10087	-,34648	,05119
	Equal variances not assumed			-1,465	206,686	,144	-,14764	,10079	-,34634	,05106

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Control	Controlling	108	3,9128	,62302	,05995
	Autonomy -supportive	107	4,1285	,62037	,05997

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Gen_Control	Equal variances assumed	1,193	,276	-2,544	213	,012	-,21570	,08480	-,38285	-,04854
	Equal variances not assumed			-2,544	212,994	,012	-,21570	,08480	-,38285	-,04854

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Impersonal	Controlling	108	4,7600	,77672	,07474
	Autonomy -supportive	107	5,0016	,59258	,05729

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Gen_Impersonal	Equal variances assumed	4,502	,035	-2,562	213	,011	-,24153	,09429	-,42738	-,05568
	Equal variances not assumed			-2,565	199,981	,011	-,24153	,09417	-,42722	-,05584

Correlations

		Παιχνίδι Δίνω	Gen_ Impersonal	Gen Control	Gen_ Autonomy
Παιχνίδι Δίνω	Pearson Correlation	1	,475**	-,385**	,278**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,004
	N	108	108	108	108
Gen_Impersonal	Pearson Correlation	,475**	1	-,074	,314**
	Sig. (2-tailed)	,000		,447	,001
	N	108	108	108	108
Gen_Control	Pearson Correlation	-,385**	-,074	1	,404**
	Sig. (2-tailed)	,000	,447		,000
	N	108	108	108	108
Gen_Autonomy	Pearson Correlation	,278**	,314**	,404**	1
	Sig. (2-tailed)	,004	,001	,000	
	N	108	108	108	108

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Παιχνίδι Δίνω	Gen_ Impersonal	Gen Control	Gen_ Autonomy
Παιχνίδι Δίνω	Pearson Correlation	1	,033	,097	,011
	Sig. (2-tailed)		,740	,318	,911
	N	107	107	107	107
Gen_Impersonal	Pearson Correlation	,033	1	,494**	,495**
	Sig. (2-tailed)	,740		,000	,000
	N	107	107	107	107
Gen_Control	Pearson Correlation	,097	,494**	1	,593**
	Sig. (2-tailed)	,318	,000		,000
	N	107	107	107	107
Gen_Autonomy	Pearson Correlation	,011	,495**	,593**	1
	Sig. (2-tailed)	,911	,000	,000	
	N	107	107	107	107

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		Παιχνίδι Δίνω	Gen_ Impersonal	Gen Control	Gen_ Autonomy
Παιχνίδι_Δίνω	Pearson Correlation	1	-,070	,021	-,021
	Sig. (2-tailed)		,665	,896	,896
	N	41	41	41	41
Gen_Impersonal	Pearson Correlation	-,070	1	,333*	,379*
	Sig. (2-tailed)	,665		,033	,015
	N	41	41	41	41
Gen_Control	Pearson Correlation	,021	,333*	1	,762**
	Sig. (2-tailed)	,896	,033		,000
	N	41	41	41	41
Gen_Autonomy	Pearson Correlation	-,021	,379*	,762**	1
	Sig. (2-tailed)	,896	,015	,000	
	N	41	41	41	41

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Παιχνίδι * Τάση Ελέγχου * Συνθήκη Crosstabulation

Συνθήκη			Τάση Ελέγχου		Total	
			Χαμηλή	Υψηλή		
Controlling	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	47	37	84
		% within Παιχνίδι	56,0%	44,0%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	70,1%	90,2%	77,8%	
	Κρατάω Λιγότερα	Count	20	4	24	
		% within Παιχνίδι	83,3%	16,7%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	29,9%	9,8%	22,2%	
	Total	Count	67	41	108	
% within Παιχνίδι		62,0%	38,0%	100,0%		
Autonomy-supportive	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	12	17	29
		% within Παιχνίδι	41,4%	58,6%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	30,0%	25,4%	27,1%	
	Κρατάω Λιγότερα	Count	28	50	78	
		% within Παιχνίδι	35,9%	64,1%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	70,0%	74,6%	72,9%	
	Total	Count	40	67	107	
% within Παιχνίδι		37,4%	62,6%	100,0%		
Control	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	14	11	25
		% within Παιχνίδι	56,0%	44,0%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	58,3%	64,7%	61,0%	
	Κρατάω Λιγότερα	Count	10	6	16	
		% within Παιχνίδι	62,5%	37,5%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	41,7%	35,3%	39,0%	
	Total	Count	24	17	41	
% within Παιχνίδι		58,5%	41,5%	100,0%		
Total	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	73	65	138
		% within Παιχνίδι	52,9%	47,1%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	55,7%	52,0%	53,9%	
	Κρατάω Λιγότερα	Count	58	60	118	
		% within Παιχνίδι	49,2%	50,8%	100,0%	
		% within Τάση Ελέγχου	44,3%	48,0%	46,1%	
	Total	Count	131	125	256	
% within Παιχνίδι		51,2%	48,8%	100,0%		
Total			% within Τάση Ελέγχου	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Συνθήκη		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Controlling	Pearson Chi-Square	5,942 ^c	1	,015	,017	,012
	Continuity Correction ^b	4,837	1	,028		
	Likelihood Ratio	6,516	1	,011		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	5,887	1	,015		
	N of Valid Cases	108				
Autonomy-supportive	Pearson Chi-Square	,271 ^d	1	,602	,656	,381
	Continuity Correction ^b	,088	1	,767		
	Likelihood Ratio	,269	1	,604		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,269	1	,604		
	N of Valid Cases	107				
Control	Pearson Chi-Square	,170 ^e	1	,680	,753	,467
	Continuity Correction ^b	,008	1	,931		
	Likelihood Ratio	,171	1	,680		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,166	1	,684		
	N of Valid Cases	41				
Total	Pearson Chi-Square	,357 ^a	1	,550	,616	,318
	Continuity Correction ^b	,223	1	,637		
	Likelihood Ratio	,357	1	,550		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,356	1	,551		
	N of Valid Cases	256				

Crosstab

Συνθήκη			Επίπεδο Αυτονομίας		Total	
			Χαμηλό	Υψηλό		
Controlling	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	47	37	84
			% within Παιχνίδι	56,0%	44,0%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	77,0%	78,7%	77,8%
		Κρατάω Λιγότερα	Count	14	10	24
			% within Παιχνίδι	58,3%	41,7%	100,0%
	Total		% within Επίπεδο Αυτονομίας	23,0%	21,3%	22,2%
			Count	61	47	108
			% within Παιχνίδι	56,5%	43,5%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	12	17	29
Autonomy-supportive	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	41,4%	58,6%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	26,7%	27,4%	27,1%
		Κρατάω Λιγότερα	Count	33	45	78
			% within Παιχνίδι	42,3%	57,7%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	73,3%	72,6%	72,9%
	Total		Count	45	62	107
			% within Παιχνίδι	42,1%	57,9%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	15	10	25
			% within Παιχνίδι	60,0%	40,0%	100,0%
Control	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	60,0%	62,5%	61,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	60,0%	62,5%	61,0%
		Κρατάω Λιγότερα	Count	10	6	16
			% within Παιχνίδι	62,5%	37,5%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	40,0%	37,5%	39,0%
	Total		Count	25	16	41
			% within Παιχνίδι	61,0%	39,0%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	74	64	138
			% within Παιχνίδι	53,6%	46,4%	100,0%
Total	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	56,5%	51,2%	53,9%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	56,5%	51,2%	53,9%
		Κρατάω Λιγότερα	Count	57	61	118
			% within Παιχνίδι	48,3%	51,7%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	43,5%	48,8%	46,1%
	Total		Count	131	125	256
			% within Παιχνίδι	51,2%	48,8%	100,0%
			% within Επίπεδο Αυτονομίας	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Συνθήκη		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Controlling	Pearson Chi-Square	,043 ^c	1	,836	1,000	,513
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,043	1	,835		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,043	1	,836		
Autonomy-supportive	N of Valid Cases	108				
	Pearson Chi-Square	,007 ^d	1	,931	1,000	,555
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,007	1	,931		
	Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	,007	1	,931			
Control	N of Valid Cases	107				
	Pearson Chi-Square	,026 ^e	1	,873	1,000	,569
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,026	1	,873		
	Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	,025	1	,874			
Total	N of Valid Cases	41				
	Pearson Chi-Square	,720 ^a	1	,396	,452	,235
	Continuity Correction ^b	,523	1	,470		
	Likelihood Ratio	,720	1	,396		
	Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	,717	1	,397			
	N of Valid Cases	256				

Crosstab

Συνθήκη			Επίπεδο Ανεξαρτησίας		Total	
			Χαμηλό	Υψηλό		
Controlling	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	51	33	84
			% within Παιχνίδι	60,7%	39,3%	100,0%
		% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	77,3%	78,6%	77,8%	
		Κρατάω Λιγότερα	Count	15	9	24
			% within Παιχνίδι	62,5%	37,5%	100,0%
	Total	Κρατάω Περισσότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	22,7%	21,4%	22,2%
			Count	66	42	108
		% within Παιχνίδι	61,1%	38,9%	100,0%	
		Κρατάω Λιγότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	14	15	29
Autonomy-supportive	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	48,3%	51,7%	100,0%
			% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	30,4%	24,6%	27,1%
		Κρατάω Λιγότερα	Count	32	46	78
			% within Παιχνίδι	41,0%	59,0%	100,0%
		Total	Κρατάω Περισσότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	69,6%	75,4%
	Count			46	61	107
	% within Παιχνίδι		43,0%	57,0%	100,0%	
	Κρατάω Λιγότερα		% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	10	15	25
	Control	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	40,0%	60,0%
% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας				55,6%	65,2%	61,0%
Κρατάω Λιγότερα			Count	8	8	16
			% within Παιχνίδι	50,0%	50,0%	100,0%
Total			Κρατάω Περισσότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	44,4%	34,8%
		Count		18	23	41
		% within Παιχνίδι	43,9%	56,1%	100,0%	
		Κρατάω Λιγότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count	75	63	138
Total		Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	% within Παιχνίδι	54,3%	45,7%
	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας			57,7%	50,0%	53,9%
	Κρατάω Λιγότερα		Count	55	63	118
			% within Παιχνίδι	46,6%	53,4%	100,0%
	Total		Κρατάω Περισσότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	42,3%	50,0%
		Count		130	126	256
		% within Παιχνίδι	50,8%	49,2%	100,0%	
		Κρατάω Λιγότερα	% within Επίπεδο Ανεξαρτησίας	100,0%	100,0%	100,0%
			Count			

Chi-Square Tests

Συνθήκη		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Controlling	Pearson Chi-Square	,025 ^c	1	,874	1,000	,535
	Continuity Correction ^d	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,025	1	,874		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,025	1	,875		
	N of Valid Cases	108				
Autonomy-supportive	Pearson Chi-Square	,453 ^d	1	,501	,518	,324
	Continuity Correction ^b	,206	1	,650		
	Likelihood Ratio	,451	1	,502		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,449	1	,503		
	N of Valid Cases	107				
Control	Pearson Chi-Square	,396 ^e	1	,529	,748	,379
	Continuity Correction ^b	,094	1	,759		
	Likelihood Ratio	,395	1	,529		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	,386	1	,534		
	N of Valid Cases	41				
Total	Pearson Chi-Square	1,524 ^a	1	,217	,259	,134
	Continuity Correction ^b	1,230	1	,267		
	Likelihood Ratio	1,525	1	,217		
	Fisher's Exact Test					
	Linear-by-Linear Association	1,518	1	,218		
	N of Valid Cases	256				

Mann-Whitney * Ελεγκτικό Πλαίσιο

Ranks

Αυτόνομος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλό	61	50,71	3093,50
Υψηλό	47	59,41	2792,50
Total	108		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	1202,500
Wilcoxon W	3093,500
Z	-1,469
Asymp. Sig. (2-tailed)	,142

a. Grouping Variable: Αυτόνομος Προσανατολισμός

Ranks

Ελεγχόμενος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλή	67	65,26	4372,50
Υψηλή	41	36,91	1513,50
Total	108		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	652,500
Wilcoxon W	1513,500
Z	-4,684
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Ελεγχόμενος Προσανατολισμός

Ranks

Απρόσωπος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλό	66	52,84	3487,50
Υψηλό	42	57,11	2398,50
Total	108		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι Δίνω
Mann-Whitney U	1276,500
Wilcoxon W	3487,500
Z	-,708
Asymp. Sig. (2-tailed)	,479

a. Grouping Variable: Απρόσωπος Προσανατολισμός

Mann-Whitney * Υποστηρικτικό της Αυτονομίας Πλαίσιο**Ranks**

Αυτόνομος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλό	45	54,31	2444,00
Υψηλό	62	53,77	3334,00
Total	107		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι Δίνω
Mann-Whitney U	1381,000
Wilcoxon W	3334,000
Z	-,109
Asymp. Sig. (2-tailed)	,913

a. Grouping Variable: Αυτόνομος Προσανατολισμός

Ranks

Ελεγχόμενος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλή	40	53,43	2137,00
Υψηλή	67	54,34	3641,00
Total	107		

Test Statistics(a)

	Παιχνίδι Δίνω
Mann-Whitney U	1317,000
Wilcoxon W	2137,000
Z	-,183
Asymp. Sig. (2-tailed)	,855

a. Grouping Variable: Ελεγχόμενος Προσανατολισμός

Ranks

Απρόσωπος	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλό	46	51,67	2377,00
Υψηλό	61	55,75	3401,00
Total	107		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι Δίνω
Mann-Whitney U	1296,000
Wilcoxon W	2377,000
Z	-,833
Asymp. Sig. (2-tailed)	,405

a. Grouping Variable: Απρόσωπος Προσανατολισμός

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	256	100,0
	Missing Cases	0	,0
	Total	256	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		256	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Observed					
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	138	0	100,0
		Κρατάω Λιγότερα	118	0	,0
		Overall Percentage			53,9

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-,157	,125	1,559	1	,212	,855

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Impersonal	3,830	1	,050
		Gen_Control	1,088	1	,297
		Gen_Autonomy	,355	1	,551
		Gen_Opportunism	,696	1	,404
		Gen_Kuriarxia	29,606	1	,000
		Sunthiki	16,030	1	,000
	Overall Statistics		47,808	6	,000

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step	Step	80,411	7	,000
Step 1	Block	80,411	7	,000
	Model	80,411	7	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	272,917 ^a	,270	,360

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8,021	8	,431

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	23	22,427	2	2,573	25
	2	22	20,575	4	5,425	26
	3	21	18,344	5	7,656	26
	4	17	16,509	9	9,491	26
	5	16	14,909	10	11,091	26
	6	9	13,396	17	12,604	26
	7	8	11,344	18	14,656	26
	8	4	9,746	23	17,254	27
	9	11	7,029	15	18,971	26
	10	7	3,721	15	18,279	22

Classification Table^a

	Observed	Predicted		
		Παιχνίδι		Percentage Correct
		Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1	Παιχνίδι Κρατάω Περισσότερα	106	32	76,8
	Κρατάω Λιγότερα	42	76	64,4
	Overall Percentage			71,1

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Sunthiki			37,194	2	,000			
Sunthiki(1)	-,899	,417	4,639	1	,031	,407	,180	,922
Sunthiki(2)	1,162	,412	7,945	1	,005	3,195	1,425	7,167
Step 1 ^a Gen_Impersonal	,118	,266	,196	1	,658	1,125	,668	1,894
Gen_Control	,213	,313	,460	1	,498	1,237	,669	2,286
Gen_Autonomy	-,086	,268	,103	1	,748	,917	,542	1,553
Gen_Opportunism	-,348	,537	,419	1	,517	,706	,246	2,024
Gen_Kuriarxia	-,822	,195	17,732	1	,000	,440	,300	,645
Constant	2,222	2,604	,728	1	,394	9,223		

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Impersonal, Gen_Control, Gen_Autonomy, Gen_Opportunism, Gen_Kuriarxia, Sunthiki.

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	256	100,0
	Missing Cases	0	,0
	Total	256	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		256	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	138	0	100,0
		Κρατάω Λιγότερα	118	0	,0
		Overall Percentage			53,9

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-,157	,125	1,559	1	,212	,855

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Impersonal	3,830	1	,050
		Gen_Control	1,088	1	,297
		Gen_Autonomy	,355	1	,551
		Gen_Opportunism	,696	1	,404
		Gen_Kuriarxia	29,606	1	,000
		Overall Statistics	35,938	5	,000

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	38,817	5	,000
	Block	38,817	5	,000
	Model	38,817	5	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	314,511 ^a	,141	,188

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8,704	8	,368

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατώ Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατώ Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	23	22,412	3	3,588	26
	2	19	20,218	8	6,782	27
	3	18	17,247	8	8,753	26
	4	16	15,361	9	9,639	25
	5	15	14,710	11	11,290	26
	6	17	13,404	9	12,596	26
	7	9	11,482	17	14,518	26
	8	5	10,075	21	15,925	26
	9	10	8,631	17	18,369	27
	10	6	4,460	15	16,540	21

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	102	36	73,9
		Κρατάω Λιγότερα	46	72	61,0
		Overall Percentage			68,0

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Gen_Impersonal	,142	,236	,364	1	,546	1,153
	Gen_Control	,581	,278	4,368	1	,037	1,787
	Gen_Autonomy	-,161	,232	,484	1	,487	,851
	Gen_Opportunism	-,528	,489	1,167	1	,280	,590
	Gen_Kuriarxia	-,940	,178	28,039	1	,000	,391
	Constant	2,110	2,367	,794	1	,373	8,247

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Impersonal, Gen_Control, Gen_Autonomy, Gen_Opportunism, Gen_Kuriarxia.

Πείραμα 2: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό και την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία

Περιγραφικά Στοιχεία

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Gen_Opportunism	3,2124	,62291	248
Gen_SocialDominance	2,5839	,89187	248

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Group Statistics

Συνθήκη	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Συνθήκη Ενδοομάδα	35	3,712	,310	3,537
Εξωομάδα	35	1,454	,361	1,360

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Συνθήκη	Equal variances assumed	5,242	,023	27,199	70	,000	2,258	3,591	1,754	4,345
	Equal variances not assumed			27,787	6,686	,000	2,258	3,574	1,008	1,370

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Παιχνίδι * Ομάδα Crosstabulation

		Ομάδα			Total
		Ενδοομάδα	Εξωομάδα	Ομάδα Ελέγχου	
Παιχνίδι	Count	34	24	38	96
	Κρατάω Περισσότερα % within Παιχνίδι	35,4%	25,0%	39,6%	100,0%
	% within Ομάδα	45,3%	26,7%	45,8%	38,7%
	Count	41	66	45	152
	Κρατάω Λιγότερα % within Παιχνίδι	27,0%	43,4%	29,6%	100,0%
	% within Ομάδα	54,7%	73,3%	54,2%	61,3%
Total	Count	75	90	83	248
	% within Παιχνίδι	30,2%	36,3%	33,5%	100,0%
	% within Ομάδα	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2- sided)
Pearson Chi-Square	8,639 ^a	2	,013
Likelihood Ratio	8,872	2	,012
Linear-by-Linear Association	,022	1	,883
N of Valid Cases	248		

T-Test

Group Statistics

Ομάδα	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	
Παιχνίδι_Δίνω	Ενδοομάδα	75	390,00	155,703	17,979
	Εξωομάδα	91	443,43	150,896	15,818

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Παιχνίδι_Δίνω	Equal variances assumed	1,332	,250	-2,238	164	,027	-53,429	23,874	-100,569	-6,288
	Equal variances not assumed			-2,231	156,032	,027	-53,429	23,947	-100,731	-6,126

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη

T-Test

Group Statistics

Ομάδα		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Opportunism	Ενδοομάδα	75	3,2924	,79717	,06896
	Εξωομάδα	91	3,1852	,81886	,06487

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_Opportunism	Equal variances assumed	,036	,849	1,128	164	,261	,10714	,09500	- ,29473	,08045
	Equal variances not assumed			1,132	159,944	,259	,10714	,09468	- ,29411	,07984

Correlations*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,278*
	Sig. (2-tailed)		,016
	N	75	75
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,278*	1
	Sig. (2-tailed)	,016	
	N	75	75

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,046
	Sig. (2-tailed)		,667
	N	91	91
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,046	1
	Sig. (2-tailed)	,667	
	N	91	91

Correlations*Ομάδα Ελέγχου

		Gen_Opportunism	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,290**
	Sig. (2-tailed)		,008
	N	83	83
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,290**	1
	Sig. (2-tailed)	,008	
	N	83	83

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Chi-Square Tests

Ομάδα		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Ενδοομάδα	Pearson Chi-Square	2,376 ^c	1	,123		
	Continuity Correction ^b	1,714	1	,190		
	Likelihood Ratio	2,391	1	,122		
	Fisher's Exact Test				,165	,095
	Linear-by-Linear Association	2,344	1	,126		
	N of Valid Cases	75				
Εξωομάδα	Pearson Chi-Square	,146 ^d	1	,702		
	Continuity Correction ^b	,021	1	,886		
	Likelihood Ratio	,146	1	,702		
	Fisher's Exact Test				,812	,442
	Linear-by-Linear Association	,144	1	,704		
	N of Valid Cases	90				
Ομάδα Ελέγχου	Pearson Chi-Square	3,617 ^e	1	,057		
	Continuity Correction ^b	2,827	1	,093		
	Likelihood Ratio	3,648	1	,056		
	Fisher's Exact Test				,078	,046
	Linear-by-Linear Association	3,573	1	,059		
	N of Valid Cases	83				
Total	Pearson Chi-Square	3,038 ^a	1	,081		
	Continuity Correction ^b	2,600	1	,107		
	Likelihood Ratio	3,051	1	,081		
	Fisher's Exact Test				,091	,053
	Linear-by-Linear Association	3,026	1	,082		
	N of Valid Cases	248				

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

Ranks

	Επίπεδο Οπορτουני σμού	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	36	41,63	1498,50
	Υψηλό	39	34,65	1351,50
	Total	75		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	571,500
Wilcoxon W	1351,500
Z	-1,517
Asymp. Sig. (2-tailed)	,129

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	571,500
Wilcoxon W	1351,500
Z	-1,517
Asymp. Sig. (2-tailed)	,129

a. Grouping Variable: Επίπεδο Οπορουνισμού

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωμάδας

Ranks

Επίπεδο Οπορουνισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	42	44,88	1885,00
	Υψηλό	49	46,96	2301,00
Total		91		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	982,000
Wilcoxon W	1885,000
Z	-,443
Asymp. Sig. (2-tailed)	,658

a. Grouping Variable: Επίπεδο Οπορουνισμού

Mann-Whitney Test*Ομάδα Ελέγχου

Ranks				
	Επίπεδο Οπορτουני σμού	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	40	45,89	1835,50
	Υψηλό	43	38,38	1650,50
	Total	83		

Test Statistics ^a	
	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	704,500
Wilcoxon W	1650,500
Z	-1,548
Asymp. Sig. (2-tailed)	,122

a. Grouping Variable: Επίπεδο Οπορτουτισμού

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Group Statistics

Ομάδα		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_SocialDominance	Ενδοομάδα	75	2,6350	,80938	,09346
	Εξωομάδα	91	2,5879	,86321	,09049

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_SocialDominance	Equal variances assumed	,647	,422	,360	164	,720	,04709	,13090	-,21138	,30556
	Equal variances not assumed			,362	161,255	,718	,04709	,13009	-,20981	,30398

Correlations*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,110
	Sig. (2-tailed)		,347
	N	75	75
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	,110	1
	Sig. (2-tailed)	,347	
	N	75	75

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	-,010
	Sig. (2-tailed)		,928
	N	91	91
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	-,010	1
	Sig. (2-tailed)	,928	
	N	91	91

Correlations*Ομάδα Ελέγχου

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,244 [*]
	Sig. (2-tailed)		,026
	N	83	83
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	,244 [*]	1
	Sig. (2-tailed)	,026	
	N	83	83

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Chi-Square Tests

Ομάδα		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Ενδοομάδα	Pearson Chi-Square	,056 ^c	1	,812		
	Continuity Correction ^b	,000	1	,998		
	Likelihood Ratio	,056	1	,812		
	Fisher's Exact Test				1,000	,499
	Linear-by-Linear Association	,056	1	,813		
	N of Valid Cases	75				
Εξωομάδα	Pearson Chi-Square	,490 ^d	1	,484		
	Continuity Correction ^b	,213	1	,645		
	Likelihood Ratio	,492	1	,483		
	Fisher's Exact Test				,634	,323
	Linear-by-Linear Association	,484	1	,486		
	N of Valid Cases	90				
Ομάδα Ελέγχου	Pearson Chi-Square	,010 ^e	1	,920		
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,010	1	,920		
	Fisher's Exact Test				1,000	,547
	Linear-by-Linear Association	,010	1	,920		
	N of Valid Cases	83				
Total	Pearson Chi-Square	,002 ^a	1	,966		
	Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,002	1	,966		
	Fisher's Exact Test				1,000	,535
	Linear-by-Linear Association	,002	1	,967		
	N of Valid Cases	248				

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Ranks		
Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	32	38,66	1237,00
	Υψηλό	43	37,51	1613,00
Total		75		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	667,000
Wilcoxon W	1613,000
Z	-,247
Asymp. Sig. (2-tailed)	,805

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωμάδας

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	47	45,59	2142,50
	Υψηλό	44	46,44	2043,50
Total		91		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	1014,500
Wilcoxon W	2142,500
Z	-,183
Asymp. Sig. (2-tailed)	,854

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Ομάδα Ελέγχου

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	42	42,56	1787,50
	Υψηλό	41	41,43	1698,50
Total		83		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	837,500
Wilcoxon W	1698,500
Z	-,234
Asymp. Sig. (2-tailed)	,815

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	249	53,5
	Missing Cases	216	46,5
	Total	465	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		465	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding	
			(1)	(2)
Ομάδα	Ενδοομάδα	75	1,000	,000
	Εξωομάδα	91	,000	1,000
	Ομάδα Ελέγχου	83	,000	,000

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	0	97	,0
		Κρατάω Λιγότερα	0	152	100,0
Overall Percentage					61,0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	,449	,130	11,946	1	,001	1,567

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Opportunism	8,559	1	,003
		Gen_SocialDominance	,626	1	,429
		Group_1	7,956	2	,019
		Group_1(1)	1,836	1	,175
		Group_1(2)	7,952	1	,005
Overall Statistics			16,270	4	,003

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	16,829	4	,002
	Block	16,829	4	,002
	Model	16,829	4	,002

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	316,109 ^a	,165	,289

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8,407	8	,395

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	18	15,316	7	9,684	25
	2	15	13,051	10	11,949	25
	3	9	12,016	16	12,984	25
	4	10	11,046	15	13,954	25
	5	7	10,110	18	14,890	25
	6	8	9,168	17	15,832	25
	7	8	8,300	17	16,700	25
	8	8	7,299	17	17,701	25
	9	10	6,278	15	18,722	25
	10	4	4,416	20	19,584	24

Classification Table^a

Observed	Predicted		
	Παιχνίδι		Percentage Correct
	Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1 Παιχνίδι Κρατάω Περισσότερα	32	65	33,0
Κρατάω Λιγότερα	17	135	88,8
Overall Percentage			67,1

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Gen_Opportunism	,686	,247	7,711	1	,005	,504
Gen_SocialDominance	,081	,168	,233	1	,629	1,085
Group_1			7,512	2	,023	
Group_1(1)	,089	,327	,074	1	,785	1,093
Group_1(2)	,831	,329	6,389	1	,011	2,295
Constant	2,146	,756	8,053	1	,005	8,554

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a Gen_Opportunism	,686	,247	7,711	1	,005	,504
Gen_SocialDominance	,081	,168	,233	1	,629	1,085
Group_1			7,512	2	,023	
Group_1(1)	,089	,327	,074	1	,785	1,093
Group_1(2)	,831	,329	6,389	1	,011	2,295
Constant	2,146	,756	8,053	1	,005	8,554

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Opportunism, Gen_SocialDominance, Group_1.

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	249	53,5
	Missing Cases	216	46,5
	Total	465	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		465	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	0	97	,0
		Κρατάω Λιγότερα	0	152	100,0
Overall Percentage					61,0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	,449	,130	11,946	1	,001	1,567

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Opportunism	8,559	1	,003
		Gen_SocialDominance	,626	1	,429
Overall Statistics			8,901	2	,012

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	8,996	2	,011
	Block	8,996	2	,011
	Model	8,996	2	,011

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	323,942 ^a	,235	,248

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	6,897	8	,548

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	15	14,155	10	10,845	25
	2	12	12,260	13	12,740	25
	3	13	11,049	12	13,951	25
	4	7	10,007	17	13,993	24
	5	10	10,336	16	15,664	26
	6	7	9,342	18	15,658	25
	7	11	8,750	14	16,250	25
	8	11	7,917	14	17,083	25
	9	5	7,269	20	17,731	25
	10	6	5,915	18	18,085	24

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	18	79	18,6
		Κρατάω Λιγότερα	16	136	89,5
		Overall Percentage			61,8

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Gen_Opportunism	-,690	,243	8,032	1	,005	,502
	Gen_SocialDominance	,096	,166	,334	1	,563	1,101
	Constant	2,435	,731	11,098	1	,001	11,419

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Opportunism, Gen_SocialDominance.

Πείραμα 3: Η μελέτη της μη συνεργατικής συμπεριφοράς προς την ενδοομάδα και την εξωομάδα, σε σχέση με τον οικονομικό ομορτισμό, την επιθυμία για κοινωνική κυριαρχία και επιμέρους παράγοντες προσωπικότητας

Περιγραφικά Στοιχεία

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Gen_Opportunism	3,1670	,63209	308
Gen_SocialDominance	2,5479	,86439	308
Gen_HonestyHumility	3,3471	,59724	308
Gen_Emotionality	3,3778	,60916	308
Gen_Extraversion	3,0896	,59995	308
Gen_Agreeableness	3,0606	,56285	308
Gen_Conscientiousness	3,3326	,55747	308
Gen_OpennesstoExperience	3,3555	,50554	308

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Ενδοομάδα-Εξωομάδα

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Συνθήκη	Ενδοομάδα	40	3,534	,345	2,537
	Εξωομάδα	40	1,454	,361	1,360

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Συνθήκη	Equal variances assumed	6,447	,014	29,201	80	,000	2,08	2,543	1,754	4,345
	Equal variances not assumed			29,007	7,456	,000	2,08	2,347	1,008	1,370

Έλεγχος Εγχειρηματοποίησης

Εξωομάδα Ανεπτυγμένων και Μη Ανεπτυγμένων Χωρών

Group Statistics

Συνθήκη		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Συνθήκη	Ανεπτυγμένων Χωρών	30	3,831	,317	2,537
	Μη Ανεπτυγμένων Χωρών	30	1,332	,261	1,360

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Συνθήκη	Equal variances assumed	6,447	,014	29,201	60	,000	2,08	2,543	1,754	4,345
	Equal variances not assumed			29,007	7,456	,000	2,08	2,347	1,008	1,370

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά ανά Συνθήκη

Παιχνίδι * Ομάδα Crosstabulation

		Ομάδα			Total
		Ενδοομάδα	Εξωομάδα	Ομάδα Ελέγχου	
Παιχνίδι	Count	34	24	38	96
	Κρατάω Περισσότερα % within Παιχνίδι	35,4%	25,0%	39,6%	100,0%
	% within Ομάδα	45,3%	26,7%	45,8%	38,7%
	Count	41	66	45	152
	Κρατάω Λιγότερα % within Παιχνίδι	27,0%	43,4%	29,6%	100,0%
	% within Ομάδα	54,7%	73,3%	54,2%	61,3%
Total	Count	75	90	83	248
	% within Παιχνίδι	30,2%	36,3%	33,5%	100,0%
	% within Ομάδα	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2- sided)
Pearson Chi-Square	8,639 ^a	2	,013
Likelihood Ratio	8,872	2	,012
Linear-by-Linear Association	,022	1	,883
N of Valid Cases	248		

Παιχνίδι * Ομάδα Crosstabulation

		Ομάδα				Total	
		Ελλάδα	Ανεπτυγμένες Χώρες	Μη Ανεπτυγμένες Χώρες	Ομάδα Ελέγχου		
Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	Count	34	13	11	38	96
		% within Παιχνίδι	35,4%	13,5%	11,5%	39,6%	100,0%
		% within Ομάδα	45,3%	26,0%	27,5%	45,8%	38,7%
		Count	41	37	29	45	152
Παιχνίδι	Κρατάω Λιγότερα	% within Παιχνίδι	27,0%	24,3%	19,1%	29,6%	100,0%
		% within Ομάδα	54,7%	74,0%	72,5%	54,2%	61,3%
		Count	75	50	40	83	248
		% within Παιχνίδι	30,2%	20,2%	16,1%	33,5%	100,0%
Total		% within Ομάδα	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,660 ^a	3	,025
Likelihood Ratio	8,898	3	,031
Linear-by-Linear Association	,058	1	,809
N of Valid Cases	248		

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής του Οικονομικού Οπορτουισμού ανά Συνθήκη

T-Test

Group Statistics

Ομάδα		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_Opportunism	Ενδοομάδα	75	3,2600	,59294	,06847
	Εξωομάδα	150	3,1590	,63738	,05204

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_Opportunism	Equal variances assumed	,036	,849	1,128	164	,261	,10714	,09500	-,08045	,29473
	Equal variances not assumed			1,132	159,944	,259	,10714	,09468	-,07984	,29411

Correlations*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Παιχνίδι_Κρατά ω	Gen_Opportunis m
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,248*
	Sig. (2-tailed)		,032
	N	75	75
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	,248*	1
	Sig. (2-tailed)	,032	
	N	75	75

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας

		Gen_Opportunis m	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,054
	Sig. (2-tailed)		,514
	N	150	150
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,054	1
	Sig. (2-tailed)	,514	
	N	150	150

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας από Ανεπτυγμένες Χώρες

		Gen_Opportunis m	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,238*
	Sig. (2-tailed)		,035
	N	79	79
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,238*	1
	Sig. (2-tailed)	,035	
	N	79	79

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας από μη Ανεπτυγμένες Χώρες

		Gen_Opportunis m	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	-,086
	Sig. (2-tailed)		,475
	N	71	71
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	-,086	1
	Sig. (2-tailed)	,475	
	N	71	71

Correlations*Ομάδα Ελέγχου

		Gen_Opportunis m	Παιχνίδι_Κρατάω
Gen_Opportunism	Pearson Correlation	1	,290**
	Sig. (2-tailed)		,008
	N	83	83
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	,290**	1
	Sig. (2-tailed)	,008	
	N	83	83

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Ομάδα * Παιχνίδι * Επίπεδο Οπορτουισμού Crosstabulation

Επίπεδο Οπορτουισμού				Παιχνίδι			Total
				Κρατάω περισσότερα	Μισά-Μισά	Κρατάω λιγότερα	
Χαμηλό	Ομάδα	Ελλάδα	Count	13	23	0	36
			% within Ομάδα	36,1%	63,9%	,0%	100,0%
	Ανεπτυγμένες Χώρες	Count	11	24	1	36	
		% within Ομάδα	30,6%	66,7%	2,8%	100,0%	
	Μη Ανεπτυγμένες Χώρες	Count	12	18	2	32	
		% within Ομάδα	37,5%	56,3%	6,3%	100,0%	
	Ομάδα Ελέγχου	Count	14	26	0	40	
		% within Ομάδα	35,0%	65,0%	,0%	100,0%	
	Total	Count	50	91	3	144	
		% within Ομάδα	34,7%	63,2%	2,1%	100,0%	
Υψηλό	Ομάδα	Ελλάδα	Count	21	18	0	39
			% within Ομάδα	53,8%	46,2%	,0%	100,0%
	Ανεπτυγμένες Χώρες	Count	17	26	0	43	
		% within Ομάδα	39,5%	60,5%	,0%	100,0%	
	Μη Ανεπτυγμένες Χώρες	Count	10	22	7	39	
		% within Ομάδα	25,6%	56,4%	17,9%	100,0%	
	Ομάδα Ελέγχου	Count	24	18	1	43	
		% within Ομάδα	55,8%	41,9%	2,3%	100,0%	
	Total	Count	72	84	8	164	
		% within Ομάδα	43,9%	51,2%	4,9%	100,0%	

Chi-Square Tests

Επίπεδο Οπορτουισμού		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Χαμηλό	Pearson Chi-Square	4,942 ^a	6	,551
	Likelihood Ratio	5,592	6	,470
	Linear-by-Linear Association	,001	1	,978
	N of Valid Cases	144		
Υψηλό	Pearson Chi-Square	25,504 ^b	6	,000
	Likelihood Ratio	24,400	6	,000
	Linear-by-Linear Association	,447	1	,504
	N of Valid Cases	164		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,67.

b. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,90.

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Ενδομάδας

Ranks

Επίπεδο Οπορτουισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	36	41,63	1498,50
	Υψηλό	39	34,65	1351,50
Total		75		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	571,500
Wilcoxon W	1351,500
Z	-1,517
Asymp. Sig. (2-tailed)	,129

a. Grouping Variable: Επίπεδο Οπορτουισμού

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωμάδας

Ranks

Επίπεδο Οπορτουν ισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	68	74,09	5038,00
	Υψηλό	82	76,67	6287,00
Total		150		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	2692,000
Wilcoxon W	5038,000
Z	-,408
Asymp. Sig. (2-tailed)	,683

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορτουνισμού

Mann-Whitney Test*Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών

		Ranks		
Επίπεδο Οπορουν ισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	36	42,40	1526,50
	Υψηλό	43	37,99	1633,50
Total		79		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	687,500
Wilcoxon W	1633,500
Z	-,987
Asymp. Sig. (2-tailed)	,323

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορουνισμού

Mann-Whitney Test*Συμπαίκτης Εξωομάδας μη Ανεπτυγμένων Χωρών

		Ranks		
Επίπεδο Οπορουν ισμού		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	32	32,38	1036,00
	Υψηλό	39	38,97	1520,00
Total		71		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	508,000
Wilcoxon W	1036,000
Z	-1,469
Asymp. Sig. (2-tailed)	,142

a. Grouping Variable: Επίπεδο
Οπορουνισμού

Mann-Whitney Test*Ομάδα Ελέγχου

Ranks

Επίπεδο Οπορτουני- σμού	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω Χαμηλό	40	45,89	1835,50
Υψηλό	43	38,38	1650,50
Total	83		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	704,500
Wilcoxon W	1650,500
Z	-1,548
Asymp. Sig. (2-tailed)	,122

a. Grouping Variable: Επίπεδο Οπορτουτισμού

Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει της Μεταβλητής της Επιθυμίας για Κοινωνική Κυριαρχία ανά Συνθήκη

Group Statistics

	Ομάδα	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gen_SocialDominance	Ενδοομάδα	75	2,4808	,77961	,09002
	Εξωομάδα	150	2,6104	,83258	,06798

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference	
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Gen_SocialDominance Equal variances assumed	,645	,423	-1,124	223	,262	-,12958	,11531	-,35682	,09766
Gen_SocialDominance Equal variances not assumed			-1,149	157,091	,252	-,12958	,11281	-,35239	,09323

Correlations*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,039
	Sig. (2-tailed)		,743
	N	75	75
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	,039	1
	Sig. (2-tailed)	,743	
	N	75	75

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	-,015
	Sig. (2-tailed)		,856
	N	150	150
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	-,015	1
	Sig. (2-tailed)	,856	
	N	150	150

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDomiance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	-,159
	Sig. (2-tailed)		,160
	N	79	79
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	-,159	1
	Sig. (2-tailed)	,160	
	N	79	79

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDom inance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,130
	Sig. (2-tailed)		,279
	N	71	71
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	,130	1
	Sig. (2-tailed)	,279	
	N	71	71

Correlations*Ομάδα Ελέγχου

		Παιχνίδι_Κρατάω	Gen_SocialDom inance
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	1	,250*
	Sig. (2-tailed)		,026
	N	83	83
Gen_SocialDominance	Pearson Correlation	,250*	1
	Sig. (2-tailed)	,026	
	N	83	83

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Ομάδα * Παιχνίδι * Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας Crosstabulation

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας				Παιχνίδι			Total
				Κρατάω περισσότερα	Μισά-Μισά	Κρατάω λιγότερα	
Χαμηλό	Ομάδα	Ελλάδα	Count	14	18	0	32
			% within Ομάδα	43,8%	56,3%	,0%	100,0%
	Ανεπτυγμένες Χώρες		Count	15	23	1	39
			% within Ομάδα	38,5%	59,0%	2,6%	100,0%
	Μη Ανεπτυγμένες Χώρες		Count	10	21	6	37
			% within Ομάδα	27,0%	56,8%	16,2%	100,0%
	Ομάδα Ελέγχου		Count	19	23	0	42
			% within Ομάδα	45,2%	54,8%	,0%	100,0%
	Total		Count	58	85	7	150
			% within Ομάδα	38,7%	56,7%	4,7%	100,0%
Υψηλό	Ομάδα	Ελλάδα	Count	20	23	0	43
			% within Ομάδα	46,5%	53,5%	,0%	100,0%
	Ανεπτυγμένες Χώρες		Count	13	27	0	40
			% within Ομάδα	32,5%	67,5%	,0%	100,0%
	Μη Ανεπτυγμένες Χώρες		Count	12	19	3	34
			% within Ομάδα	35,3%	55,9%	8,8%	100,0%
	Ομάδα Ελέγχου		Count	19	21	1	41
			% within Ομάδα	46,3%	51,2%	2,4%	100,0%
	Total		Count	64	90	4	158
			% within Ομάδα	40,5%	57,0%	2,5%	100,0%

Chi-Square Tests

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Χαμηλό	Pearson Chi-Square	16,443 ^a	6	,012
	Likelihood Ratio	15,914	6	,014
	Linear-by-Linear Association	,087	1	,768
	N of Valid Cases	150		
Υψηλό	Pearson Chi-Square	10,123 ^b	6	,120
	Likelihood Ratio	10,111	6	,120
	Linear-by-Linear Association	,124	1	,725
	N of Valid Cases	158		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,49.

b. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,86.

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

		Ranks		
Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	32	38,66	1237,00
	Υψηλό	43	37,51	1613,00
Total		75		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	667,000
Wilcoxon W	1613,000
Z	-,247
Asymp. Sig. (2-tailed)	,805

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωομάδας

		Ranks		
Επίπεδο Κοινωνική Κυριαρχία		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	76	77,49	5889,50
	Υψηλό	74	73,45	5435,50
Total		150		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	2660,500
Wilcoxon W	5435,500
Z	-,641
Asymp. Sig. (2-tailed)	,521

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Σ Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	39	39,99	1559,50
	Υψηλό	40	40,01	1600,50
	Total	79		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	779,500
Wilcoxon W	1559,500
Z	-,006
Asymp. Sig. (2-tailed)	,995

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής
Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Σ Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	37	37,58	1390,50
	Υψηλό	34	34,28	1165,50
	Total	71		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	570,500
Wilcoxon W	1165,500
Z	-,738
Asymp. Sig. (2-tailed)	,460

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

Mann-Whitney*Ομάδα Ελέγχου

Ranks

Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Παιχνίδι_Δίνω	Χαμηλό	42	42,56	1787,50
	Υψηλό	41	41,43	1698,50
Total		83		

Test Statistics^a

	Παιχνίδι_Δίνω
Mann-Whitney U	837,500
Wilcoxon W	1698,500
Z	-,234
Asymp. Sig. (2-tailed)	,815

a. Grouping Variable: Επίπεδο Κοινωνικής Κυριαρχίας

**Η Μη Συνεργατική-Ανταγωνιστική Συμπεριφορά Βάσει των Παραγόντων
Προσωπικότητας ανά Συνθήκη**

Correlations*Συμπαίκτης Ενδοομάδας

Correlations

		Gen_Honesty Humility	Gen_ Emotionality	Gen_ Extraversion	Gen_ Agreeableness	Gen_ Conscientiousness	Gen_ Opennessto Experience	Παιχνίδι_ Κρατάω
Gen_HonestyHumility	Pearson Correlation	1	,056	,041	,137	,215	,406**	-,156
	Sig. (2-tailed)		,632	,727	,240	,065	,000	,182
	N	75	75	75	75	75	75	75
Gen_Emotionality	Pearson Correlation	,056	1	-,075	,109	,126	,163	-,095
	Sig. (2-tailed)	,632		,521	,350	,282	,162	,418
	N	75	75	75	75	75	75	75
Gen_Extraversion	Pearson Correlation	,041	-,075	1	,011	-,058	,227	-,126
	Sig. (2-tailed)	,727	,521		,924	,621	,050	,282
	N	75	75	75	75	75	75	75
Gen_Agreeableness	Pearson Correlation	,137	,109	,011	1	,051	,108	,020
	Sig. (2-tailed)	,240	,350	,924		,666	,357	,863
	N	75	75	75	75	75	75	75
Gen_Conscientiousness	Pearson Correlation	,215	,126	-,058	,051	1	,026	-,204
	Sig. (2-tailed)	,065	,282	,621	,666		,823	,080
	N	75	75	75	75	75	75	75
Gen_Opennessto Experience	Pearson Correlation	,406**	,163	,227	,108	,026	1	-,107
	Sig. (2-tailed)	,000	,162	,050	,357	,823		,359
	N	75	75	75	75	75	75	75
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	-,156	-,095	-,126	,020	-,204	-,107	1
	Sig. (2-tailed)	,182	,418	,282	,863	,080	,359	
	N	75	75	75	75	75	75	75

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας

Correlations

		Gen_Honesty Humility	Gen_ Emotionality	Gen_ Extraversion	Gen_ Agreeableness	Gen_ Conscientiousness	Gen_ Opennessto Experience	Παιχνίδι_ Κρατάω
Gen_HonestyHumility	Pearson Correlation	1	,238**	,139	,094	,274**	,307**	-,006
	Sig. (2-tailed)		,003	,089	,250	,001	,000	,944
	N	150	150	150	150	150	150	150
Gen_Emotionality	Pearson Correlation	,238**	1	,003	-,037	,120	,145	,016
	Sig. (2-tailed)	,003		,968	,649	,144	,077	,844
	N	150	150	150	150	150	150	150
Gen_Extraversion	Pearson Correlation	,139	,003	1	,208*	,028	,140	-,137
	Sig. (2-tailed)	,089	,968		,011	,737	,088	,096
	N	150	150	150	150	150	150	150
Gen_Agreeableness	Pearson Correlation	,094	-,037	,208*	1	,043	,152	-,064
	Sig. (2-tailed)	,250	,649	,011		,600	,064	,440
	N	150	150	150	150	150	150	150
Gen_Conscientiousness	Pearson Correlation	,274**	,120	,028	,043	1	,140	-,063
	Sig. (2-tailed)	,001	,144	,737	,600		,088	,440
	N	150	150	150	150	150	150	150
Gen_Opennessto Experience	Pearson Correlation	,307**	,145	,140	,152	,140	1	-,097
	Sig. (2-tailed)	,000	,077	,088	,064	,088		,240
	N	150	150	150	150	150	150	150
Παιχνίδι_ Κρατάω	Pearson Correlation	-,006	,016	-,137	-,064	-,063	-,097	1
	Sig. (2-tailed)	,944	,844	,096	,440	,440	,240	
	N	150	150	150	150	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας Ανεπτυγμένων Χωρών

Correlations

		Gen_Honesty Humility	Gen_ Emotionality	Gen_ Extraversion	Gen_ Agreeableness	Gen_ Conscientiousness	Gen_ Opennessto Experience	Παιχνίδι_ Κρατάω
Gen_HonestyHumility	Pearson Correlation	1	,139	,099	,177	,175	,219	,045
	Sig. (2-tailed)		,222	,386	,118	,123	,052	,693
	N	79	79	79	79	79	79	79
Gen_Emotionality	Pearson Correlation	,139	1	-,050	,053	-,055	,202	,084
	Sig. (2-tailed)	,222		,664	,645	,631	,074	,461
	N	79	79	79	79	79	79	79
Gen_Extraversion	Pearson Correlation	,099	-,050	1	,197	-,006	,097	-,058
	Sig. (2-tailed)	,386	,664		,082	,960	,396	,612
	N	79	79	79	79	79	79	79
Gen_Agreeableness	Pearson Correlation	,177	,053	,197	1	,162	,244*	-,030
	Sig. (2-tailed)	,118	,645	,082		,153	,030	,794
	N	79	79	79	79	79	79	79
Gen_Conscientiousness	Pearson Correlation	,175	-,055	-,006	,162	1	,019	-,080
	Sig. (2-tailed)	,123	,631	,960	,153		,865	,482
	N	79	79	79	79	79	79	79
Gen_Opennessto Experience	Pearson Correlation	,219	,202	,097	,244*	,019	1	-,055
	Sig. (2-tailed)	,052	,074	,396	,030	,865		,632
	N	79	79	79	79	79	79	79
Παιχνίδι_ Κρατάω	Pearson Correlation	,045	,084	-,058	-,030	-,080	-,055	1
	Sig. (2-tailed)	,693	,461	,612	,794	,482	,632	
	N	79	79	79	79	79	79	79

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Συμπαίκτης Εξωομάδας Μη Ανεπτυγμένων Χωρών

Correlations

		Gen_Honesty Humility	Gen_ Emotionality	Gen_ Extraversion	Gen_ Agreeablenes s	Gen_ Conscientiou sness	Gen_ Opennessto Experience	Παιχνίδι_ Κρατάω
Gen_HonestyHumility	Pearson Correlation	1	,337**	,193	-,011	,379**	,394**	-,109
	Sig. (2-tailed)		,004	,107	,928	,001	,001	,367
	N	71	71	71	71	71	71	71
Gen_Emotionality	Pearson Correlation	,337**	1	,063	-,141	,293*	-,024	-,127
	Sig. (2-tailed)	,004		,604	,242	,013	,843	,292
	N	71	71	71	71	71	71	71
Gen_Extraversion	Pearson Correlation	,193	,063	1	,234*	,060	,189	-,242*
	Sig. (2-tailed)	,107	,604		,050	,617	,114	,042
	N	71	71	71	71	71	71	71
Gen_Agreeableness	Pearson Correlation	-,011	-,141	,234*	1	-,096	,059	-,085
	Sig. (2-tailed)	,928	,242	,050		,425	,626	,481
	N	71	71	71	71	71	71	71
Gen_Conscientiousness	Pearson Correlation	,379**	,293*	,060	-,096	1	,239*	-,087
	Sig. (2-tailed)	,001	,013	,617	,425		,045	,470
	N	71	71	71	71	71	71	71
Gen_Opennessto Experience	Pearson Correlation	,394**	-,024	,189	,059	,239*	1	-,198
	Sig. (2-tailed)	,001	,843	,114	,626	,045		,098
	N	71	71	71	71	71	71	71
Παιχνίδι_Κρατάω	Pearson Correlation	-,109	-,127	-,242*	-,085	-,087	-,198	1
	Sig. (2-tailed)	,367	,292	,042	,481	,470	,098	
	N	71	71	71	71	71	71	71

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations*Ομάδα Ελέγχου

Correlations

		Gen_Honesty Humility	Gen_ Emotionality	Gen_ Extraversion	Gen_ Agreeableness	Gen_ Conscientiousness	Gen_ Openness to Experience	Παιχνίδι_ Κρατάω
Gen_HonestyHumility	Pearson Correlation	1	,105	-,029	,335**	,223*	,163	-,364**
	Sig. (2-tailed)		,343	,795	,002	,043	,142	,001
	N	83	83	83	83	83	83	83
Gen_Emotionality	Pearson Correlation	,105	1	-,262*	-,236*	,072	,071	,051
	Sig. (2-tailed)	,343		,017	,032	,515	,526	,649
	N	83	83	83	83	83	83	83
Gen_Extraversion	Pearson Correlation	-,029	-,262*	1	,111	-,068	,047	-,021
	Sig. (2-tailed)	,795	,017		,319	,543	,676	,850
	N	83	83	83	83	83	83	83
Gen_Agreeableness	Pearson Correlation	,335**	-,236*	,111	1	-,024	,178	-,276*
	Sig. (2-tailed)	,002	,032	,319		,827	,107	,012
	N	83	83	83	83	83	83	83
Gen_Conscientiousness	Pearson Correlation	,223*	,072	-,068	-,024	1	,035	-,159
	Sig. (2-tailed)	,043	,515	,543	,827		,750	,150
	N	83	83	83	83	83	83	83
Gen_Openness to Experience	Pearson Correlation	,163	,071	,047	,178	,035	1	-,093
	Sig. (2-tailed)	,142	,526	,676	,107	,750		,405
	N	83	83	83	83	83	83	83
Παιχνίδι_ Κρατάω	Pearson Correlation	-,364**	,051	-,021	-,276*	-,159	-,093	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,649	,850	,012	,150	,405	
	N	83	83	83	83	83	83	83

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Η Επίδραση Προδιαθεσικών Παραγόντων και Παραγόντων Πλαισίου στην Ανάδυση της Μη-Συνεργατικής Συμπεριφοράς

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	308	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	308	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		308	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding	
			(1)	(2)
Ομάδα	Ενδοομάδα	75	1,000	,000
	Εξωομάδα	91	,000	1,000
	Ομάδα Ελέγχου	83	,000	,000

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	0	122	,0
		Κρατάω Λιγότερα	0	186	100,0
Overall Percentage					60,4

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	.422	.117	13.103	1	.000	1.525

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Opportunism	7.436	1	.006
		Gen_SocialDominance	2.346	1	.126
		Gen_HonestyHumility	4.325	1	.038
		Gen_Emotionality	.013	1	.909
		Gen_Extraversion	1.454	1	.228
		Gen_Agreeableness	.597	1	.440
		Gen_Conscientiousness	4.020	1	.045
		Gen_OpennesstoExperience	.229	1	.632
		Group_2	4.820	2	.090
		Group_2(1)	1.357	1	.244
		Group_2(2)	4.816	1	.028
Overall Statistics			17.719	10	.060

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	18.342	10	.049
	Block	18.342	10	.049
	Model	18.342	10	.049

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	395.241 ^a	.258	.278

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	15.165	8	.056

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	24	18.610	7	12.390	31
	2	11	16.195	20	14.805	31
	3	17	14.754	14	16.246	31
	4	7	13.722	24	17.278	31
	5	13	12.873	18	18.127	31
	6	11	11.764	20	19.236	31
	7	12	10.678	19	20.322	31
	8	11	9.499	20	21.501	31
	9	10	8.241	21	22.759	31
	10	6	5.663	23	23.337	29

Classification Table^a

Observed		Predicted			
		Παιχνίδι		Percentage Correct	
		Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα		
Step 1	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	35	87	28.7
		Κρατάω Λιγότερα	27	159	85.5
Overall Percentage					63.0

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Gen_Opportunism	.401	.228	3.100	1	.048	.670
	Gen_SocialDominance	-.024	.165	.022	1	.883	.976
	Gen_HonestyHumility	.240	.238	1.017	1	.313	1.272
	Gen_Emotionality	-.042	.205	.042	1	.838	.959
	Gen_Extraversion	.422	.313	1.816	1	.178	1.525
	Gen_Agreeableness	.057	.227	.063	1	.802	1.059
	Gen_Conscientiousness	.338	.233	2.098	1	.147	1.402
	Gen_OpennesstoExperienc e	-.113	.259	.189	1	.664	.893
	Group_2			5.728	2	.057	
	Group_2(1)	.170	.334	.259	1	.611	1.185
	Group_2(2)	.655	.294	4.959	1	.026	1.926
	Constant	-1.450	2.024	.514	1	.474	.235

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Opportunism, Gen_SocialDominance, Gen_HonestyHumility, Gen_Emotionality, Gen_Extraversion, Gen_Agreeableness, Gen_Conscientiousness, Gen_OpennesstoExperience, Group_2.

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	308	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	308	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		308	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding		
			(1)	(2)	(3)
Ομάδα	Ενδοομάδα	75	1.000	.000	.000
	Ανεπτυγμένων χωρών	79	.000	1.000	.000
	Μη ανεπτυγμένων χωρών	71	.000	.000	1.000
	Ελέγχου	83	.000	.000	.000

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	0	122	,0
		Κρατάω Λιγότερα	0	186	100,0
Overall Percentage					60,4

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	.422	.117	13.103	1	.000	1.525

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Opportunism	7.436	1	.006
		Gen_SocialDominance	2.346	1	.126
		Gen_HonestyHumility	4.325	1	.038
		Gen_Emotionality	.013	1	.909
		Gen_Extraversion	1.454	1	.228
		Gen_Agreeableness	.597	1	.440
		Gen_Conscientiousness	4.020	1	.045
		Gen_OpennesstoExperience	.229	1	.632
		Group_3	5.130	3	.162
		Group_3(1)	1.357	1	.244
		Group_3(2)	.771	1	.380
		Group_3(3)	2.869	1	.090
Overall Statistics			18.513	11	.070

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	19.185	11	.048
	Block	19.185	11	.048
	Model	19.185	11	.048

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	394.398 ^a	.260	.282

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8.079	8	.426

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	23	18.763	8	12.237	31
	2	14	16.196	17	14.804	31
	3	14	14.907	17	16.093	31
	4	11	13.958	20	17.042	31
	5	10	12.788	21	18.212	31
	6	10	11.702	21	19.298	31
	7	13	10.563	18	20.437	31
	8	10	9.379	21	21.621	31
	9	11	8.092	20	22.908	31
	10	6	5.652	23	23.348	29

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	36	86	29,5
		Κρατάω Λιγότερα	22	164	88,2
Overall Percentage					64,9

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Gen_Opportunism	.413	.229	3.259	1	.050	.662
	Gen_SocialDominance	-.003	.166	.000	1	.987	.997
	Gen_HonestyHumility	.256	.239	1.144	1	.285	1.291
	Gen_Emotionality	-.019	.206	.009	1	.926	.981
	Gen_Extraversion	.429	.313	1.877	1	.171	1.536
	Gen_Agreeableness	.038	.228	.027	1	.869	1.038
	Gen_Conscientiousness	.353	.234	2.269	1	.132	1.423
	Gen_OpennesstoExperience	-.078	.262	.088	1	.766	.925
	Group_3			6.477	3	.091	
	Group_3(1)	.179	.335	.288	1	.592	1.197
	Group_3(2)	.505	.335	2.272	1	.132	1.657
	Group_3(3)	.844	.362	5.427	1	.020	2.326
	Constant	-1.730	2.049	.713	1	.398	.177

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Opportunism, Gen_SocialDominance, Gen_HonestyHumility, Gen_Emotionality, Gen_Extraversion, Gen_Agreeableness, Gen_Conscientiousness, Gen_OpennesstoExperience, Group_3.

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	308	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	308	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		308	100.0

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	308	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	308	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		308	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Κρατάω Περισσότερα	0
Κρατάω Λιγότερα	1

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Παιχνίδι		Percentage Correct
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 0	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	0	122	,0
		Κρατάω Λιγότερα	0	186	100,0
Overall Percentage					60,4

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	.422	.117	13.103	1	.000	1.525

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	Gen_Opportunism	7.436	1	.006
		Gen_SocialDominance	2.346	1	.126
		Gen_HonestyHumility	4.325	1	.038
		Gen_Emotionality	.013	1	.909
		Gen_Extraversion	1.454	1	.228
		Gen_Agreeableness	.597	1	.440
		Gen_Conscientiousness	4.020	1	.045
		Gen_OpennesstoExperience	.229	1	.632
Overall Statistics			12.272	8	.139

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	12.525	8	.029
	Block	12.525	8	.029
	Model	12.525	8	.029

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	401.058 ^a	.120	.134

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	8.725	8	.366

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Παιχνίδι = Κρατάω Περισσότερα		Παιχνίδι = Κρατάω Λιγότερα		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	17	17.634	14	13.366	31
	2	11	15.408	20	15.592	31
	3	18	14.490	13	16.510	31
	4	14	13.519	17	17.481	31
	5	13	12.621	18	18.379	31
	6	12	11.747	19	19.253	31
	7	14	10.975	17	20.025	31
	8	6	10.042	25	20.958	31
	9	11	8.867	20	22.133	31
	10	6	6.698	23	22.302	29

Classification Table^a

Observed			Predicted		Percentage Correct
			Παιχνίδι		
			Κρατάω Περισσότερα	Κρατάω Λιγότερα	
Step 1	Παιχνίδι	Κρατάω Περισσότερα	22	100	18,0
		Κρατάω Λιγότερα	21	165	88,7
		Overall Percentage			60,7

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Gen_Opportunism	.418	.226	3.415	1	.035	.658
	Gen_SocialDominance	-.036	.163	.047	1	.828	.965
	Gen_HonestyHumility	.198	.235	.710	1	.400	1.219
	Gen_Emotionality	-.063	.203	.096	1	.756	.939
	Gen_Extraversion	.360	.307	1.377	1	.241	1.434
	Gen_Agreeableness	.026	.223	.013	1	.908	1.026
	Gen_Conscientiousness	.314	.228	1.907	1	.167	1.369
	Gen_OpennesstoExperience	-.140	.256	.301	1	.583	.869
	Constant	-.345	1.935	.032	1	.859	.709

a. Variable(s) entered on step 1: Gen_Opportunism, Gen_SocialDominance, Gen_HonestyHumility, Gen_Emotionality, Gen_Extraversion, Gen_Agreeableness, Gen_Conscientiousness, Gen_OpennesstoExperience.

-ΤΕΛΟΣ-