Διδακτορική Διατριβή

Κυριακή Φουσιάνη

Θέμα: ΕΝΔΟΓΕΝΗΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ, ΑΥΤΟ-ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΛΕΥΘΕΡΑ ΑΠΟΔΕΧΟΜΕΝΗ ΥΠΟΤΑΓΗ:

«Η επίδραση των ψυχολογικών και περιβαλλοντικών παραγόντων στην οικονομική και κοινωνική συμπεριφορά».

Τριμελής Επιτροπή:

Επόπτρια καθηγήτρια: Μαρία Σακαλάκη

Μέλη: Ιωάννης Κατερέλος, Σμαράγδα Καζή

Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ
επένδυση στην κοινωνία της γνώσης
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ, ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΕΣΠΑ 2007-2013
πρόγραμμα για την ανάπτυξη
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά την επόπτρια της διατριβής μου, Καθηγήτρια Μαρία Σακαλάκη, για τη βοήθεια και τις πολύτιμες συμβουλές που μου παρείχε κατά την εκπόνηση της διατριβής μου, για την εμπιστοσύνη της προς εμένα και την πίστη της στις δυνατότητές μου. Η καθοδήγηση και το ειλικρινές ενδιαφέρον που μου παρείχε καθ'όλη τη διάρκεια της εκπόνησης της διδακτορικής μου διατριβής συνέβαλαν καθοριστικά στην ολοκλήρωση της εργασίας μου. Επίσης ευχαριστώ θερμά την Επίκουρη Καθηγήτρια Σμαράγδα Καζή για την ουσιαστική της συμβολή στη διεξαγωγή των πειραμάτων της διατιβής μου καθώς επίσης στην στατιστική επεξεργασία των δεδομένων. Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Λέκτορα Τηλέμαχο Ιατρίδη, για την προθυμία του να με καθοδηγήσει και να με συμβουλέψει σε ό,τι αφορά την συγγραφή και παρουσίαση των δεδομένων της διατριβής μου. Τέλος, ευχαριστώ το Ίδρυμα Ωνάσης καθώς επίσης το Επιχειρησιακο Πρόγραμμα «Εκπαίδευση και δια Βίου Μάθηση» για την οικονομική ενίσχυση που μου παρείχαν κατά τη διάρκεια των διδακτορικών μου σπουδών.

Η διατριβή αυτή είναι αφιερωμένη στον παππού και τη γιαγιά μου, Κωνσταντίνο και Κυριακή Γιαλλουρίδου.

Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ
επένδυση στην κοινωνία της γνώσης
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ, ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΕΣΠΑ 2007-2013
πρόγραμμα για την ανάπτυξη
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Περιεχόμενα

Εισαγωγή

1. Αυτονομία και Ελευθερία (Ιστορική αναδρομή)

1.1. Φιλοσοφική προσέγγιση της έννοιας της αυτονομίας……13

1.1.1. Η Αυτονομία και η ελευθερία κατά τον Kant…….13

1.1.2. Ο Kant και η Καθολική Ελευθερία…….14

1.1.3. Η Ελευθερία κατά τον Foucault : Η Φροντίδα του Εαυτού……15

1.1.4. Η αυτονομία μέσα από τα επίπεδα των επιθυμιών…….17

1.2. Η Ελευθερία ως περιορισμός του Αυτό-Καθορισμού…….....19

1.3. Ψυχαναλυτική προσέγγιση της Αυτονομίας - Η αυτονομία κατά τον Κορνήλιο Καστοριάδη……22

1.4.1. Αλλοτρίωση και Αυτονομία…….....24

1.4.2. Η κοινωνιολογική προσέγγιση της αλλοτρίωσης ……...24

1.4.3. Οι διαστάσεις της Αλλοτρίωσης κατά τον Seeman…….27

1.4.4. Αλλοτρίωση και αυτονομία – Συμπεράσματα…….32

2. Θεωρία Αυτό-καθορισμού

2.1. Θεωρία Αιτιότητας του Προσανατολισμού – Αυτόνομος, Ελεγχόμενος και Απρόσωπος Προσανατολισμός…….....34

2.2. Συνεργασία/ εντιμότητα versus Ανταγωνισμός/ εκμετάλλευση: Μακιαβελισμός και οικονομικός οπορτουνισμός: δύο ψυχολογικά χαρακτηριστικά με χαμηλό επίπεδο αυτονομίας……..36

2.3. Αυτό-Καθορισμός και Κίνητρα δράσης μέσα από την εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων…….38

2.4. Θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης……...39

2.5.1.Υποκειμενική και Ψυχολογική Ευημερία .....……....45

2.5.2. Η έννοια της Ευδαιμονίας κατά τον Αριστοτέλη…….....46

2.5.3. Διάκριση προσωπικής ευημερίας και υλικών αγαθών…….48

2.6. Η αμοιβή ως μέσο αποδυνάμωσης της ενδογενούς παρακίνησης και της Δέσμευσης……....48

2.7.1. Κουλτούρα Αυτονομία και Προσωπική Ευημερία…….49

2.7.2. Κουλτούρα και δόμηση του εαυτού– Κοινωνικές σχέσεις……50
2.7.3. Κουλτούρα και δόμηση του εαυτού– Κίνητρα……...51
2.7.4. Κουλτούρα - Ενδογενής και Εξωγενής παρακίνηση……..52
2.7.5. Κουλτούρα, δόμηση του εαυτού και προσωπική ευημερία……...54
2.7.6. Η επίδραση της κουλτούρας στην προσωπική ευημερία βάσει της Θεωρίας Αυτό-Καθορισμού……...54
2.7.7. Η επίδραση της κουλτούρας στην προσωπική ευημερία βάσει της Διαπολιτισμικής Ψυχολογίας…….55
2.7.8. Κουλτούρα, δόμηση του εαυτού και ικανότητα ……..56
2.7.9. Η επίδραση της κουλτούρας στην αναζήτηση ενισχύσεων ……57
2.8. Ο Αυτό-καθορισμός στον εργασιακό χώρο……..59
2.8.1. Ενδογενής και Εξωγενής εργασιακός προσανατολισμός……..59
2.8.2. Αυτό-καθορισμός και ικανοποίηση των ενδογενών αναγκών……..60
2.8.3. Ο ρόλος του πληροφοριακού και του ελεγχόμενου πλαισίου……...61
2.8.4. Πρόθεση ανεύρεσης εργασίας: Αυτόνομος και ελεγχόμενος τύπος παρακίνησης.62
2.8.5. Διαπολιτισμική προσέγγιση του αυτό-καθορισμού στο οργανωσιακό πλαίσιο….63
2.9.1. Η αυτονομία δε σημαίνει ούτε ανεξαρτησία ούτε ελεύθερη επιλογή……....64
2.9.2. Αυτό-καθορισμός και συνεκτικότητα / συνέπεια μεταξύ στάσεων, χαρακτηριστικών προσωπικότητας και συμπεριφοράς……..65

3. Δέσμευση και Ελεύθερα Αποδεχόμενη Υποταγή

3.1.1. Η θεωρία της Δέσμευσης……...68
3.1.2. Χειρισμός της μεταβλητής της δέσμευσης……....68
3.1.3. Επιβεβλημένη ενδοτικότητα και Ενδοτικότητα χωρίς πίεση: Το φαινόμενο της δέσμευσης σε μια προβληματική ή μη προβληματική ενέργεια ….....69
3.2. Οι τεχνικές δέσμευσης ……..71
3.3. Δέσμευση και εσωτερίκευση - Παράδειγμα ανεπαρκούς Δικαιολόγησης ……75
3.4.1. Δέσμευση μέσω των τεχνικών foot in the door, low ball και door-in-the-face (πειραματικά παραδείγματα)…….....77
3.4.2. Δέσμευση μέσα από τη δημόσια υπογραφή (πειραματικά παραδείγματα).……...92
3.4.3. Έρευνες πάνω στη δέσμευση με τη χρήση άλλων στρατηγικών……...97
3.5. Δέσμευση, αμοιβή και συμβόλαιο συμπεριφοράς……97

3.6. Δέσμευση και ενισχύσεις……..……..102
3.7. Έρευνες πάνω στην εμμονή - αύξηση της δέσμευσης.……....104
3.8. Γενικά Συμπεράσματα για τη λειτουργία της δέσμευσης μακροπρόθεσμα……...106
3.9. Εργασιακός χώρος - Δέσμευση και Ενδοτικότητα ……111
3.10. Είναι η προηγούμενη συμπεριφορά ο καλύτερος τρόπος πρόβλεψης της μελλοντικής συμπεριφοράς;…….....112
3.11.1.Το αυταρχικό στυλ διοίκησης και ο ρόλος της δέσμευσης…….113
3.11.2.Αυταρχικότητα, πληροφόρηση και πειθώ……...114
3.12. Οι καθοριστικοί παράγοντες της επιλογής……..115
3.13. Κουλτούρα και Δέσμευση: παραγωγή ενδοτικότητας…….117
4. Η θεωρία της Γνωστικής Ασυμφωνίας
4.1. Η θεωρία της Γνωστικής Ασυμφωνίας……119
4.1.2. Η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας: μια θεωρία ισορροπίας ;…….119
4.1.3. Προϋποθέσεις και λόγοι ανάπτυξης γνωστικής ασυμφωνίας……..……120
4.2.1. Ριζική Γνωστική Ασυμφωνία ……..122
4.2.2. Γνωστική ασυμφωνία , Αιτιώδεις αποδόσεις και εσωτερικότητα……123
4.3.1. Ο ρόλος των ενισχύσεων στην ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας……125
4.3.2. Η επίδραση της αρνητικής ενίσχυσης στην αλλαγή στάσεων.……126
4.3.3. Η επίδραση της θετικής ενίσχυσης στην αλλαγή στάσεων……...127
4.3.4. Επίδραση της (επιτυχούς/ανεπιτυχούς) άσκησης πειθούς στην αλλαγή στάσεων (όταν πρόκειται για ένα αντίθετο με τις στάσεις έργο)…….129
4.4. Η επίδραση της γνωστικής ασυμφωνίας στην οικονομική συμπεριφορά…….130
4.4.1. Γνωστική ασυμφωνία και διαφήμιση……130
4.4.2. Οικονομία και γνωστική ασυμφωνία……132
4.5.1. Η επίδραση της κουλτούρας στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας……..134
4.5.2. Παλαιότερες έρευνες πάνω στη γνωστική ασυμφωνία λαμβάνοντας υπόψη τη μεταβλητή της κουλτούρας……135
4.6. Ελεύθερη επιλογή: μια ελευθερία ως επί το πλείστον ψευδαισθησιακή……...139

5. Στόχοι και ερευνητικές υποθέσεις……140

6. Μέθοδος – Αποτελέσματα – Συζήτηση…….....150

6.1.) Αυτό-καθορισμός – Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση…….……150

6.2.) Συνεργασία/ εντιμότητα versus ανταγωνισμός/ εκμετάλλευση - Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση…….172

6.3.) Κοινωνική συνεκτικότητα – Αυτό-καθορισμός – Ψυχολογική Ευημερία…….192

6.4.) Οικονομική συνεκτικότητα – Αυτό-καθορισμός – Ψυχολογική Ευημερία……....196

6.5.) Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Αυτό-καθορισμός……200

6.6.) Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Κουλτούρα……...215

6.7.) Δέσμευση - Τύπος αμοιβής (πληροφοριακού versus ελεγχόμενου τύπου αμοιβή) – Αυτό-καθορισμός…….221

7. Γενική Συζήτηση……..241

8. Βιβλιογραφία……..247

9. Παράρτημα…….266

Εισαγωγή

Ένα από τα βασικότερα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας αποτελεί το επίπεδο αυτό-καθορισμού του ατόμου, από το οποίο απορρέει και η αυτονομία. Η αυτονομία είναι μια έννοια που διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση των στάσεων και των συμπεριφορών των ατόμων και έχει μελετηθεί κυρίως από τις ανθρωπιστικές και κοινωνικές επιστήμες. Ωστόσο δεν έχει μελετηθεί το κατά πόσον μπορεί η αυτονομία να επηρεάζει την αλλαγή των στάσεων και της συμπεριφοράς προς κάποια ζητήματα κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες. Στην παρούσα εργασία επιχειρείται να διασαφηνιστεί η έννοια της αυτονομίας και επιπλέον, μέσα από τη λήψη ερευνητικών δεδομένων, να αποτυπωθεί ο ρόλος της στην ανάδυση της δέσμευσης σε καταστάσεις *επιβεβλημένης ενδοτικότητας (forced compliance)* και *ενδοτικότητας χωρίς πίεση (compliance without pressure)* σε ζητήματα που άπτονται της οικονομικής αλλά και της κοινωνικής συμπεριφοράς εν γένει.

Μια από τις σχετικά πρόσφατες θεωρίες που ασχολήθηκαν με την έννοια της αυτονομίας είναι η Θεωρία Αυτό-καθορισμού (Deci & Ryan, 1985a) σύμφωνα με την οποία, η τάση των ανθρώπων για εκπλήρωση τριών βασικών αναγκών, αυτονομία, σχετίζεσθαι, ικανότητα, είναι αυτή που ενεργοποιεί τη συμπεριφορά και οδηγεί τα άτομα στο αίσθημα της ευημερίας (V. Kasser & Ryan, 1999). Όπως υποστηρίζουν οι Deci και Ryan (1985a) η αυτονομία υποκρύπτει ένα ιδιαίτερα αυξημένο επίπεδο αυτό-καθορισμού υποδηλώνοντας ότι η συμπεριφορά πηγάζει μέσα από το ίδιο το άτομο. Μέσα από τη θεωρία Αυτό-καθορισμού και πιο συγκεκριμένα μέσα απ’ την υπό-θεωρία της Αιτιότητας του Προσανατολισμού (Causality Orientation Theory) (Deci & Ryan, 1985b, Ryan & Deci, 2000) οι ερευνητές διακρίνουν τρεις προσανατολισμούς αιτιότητας της συμπεριφοράς. Ο *αυτόνομος προσανατολισμός* έχει να κάνει με την επαρκή εσωτερίκευση των κυρίαρχων κοινωνικών κανόνων και την ανάπτυξη ενδογενούς παρακίνησης. Ο *ελεγχόμενος προσανατολισμός* αφορά στη μέτριου βαθμού εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων και αξιών, στην εξωγενώς παρακινούμενη συμπεριφορά και στην επικέντρωση σε επιβραβεύσεις ή στην αποφυγή ποινών (ενισχύσεις). Τέλος, ο *απρόσωπος προσανατολισμός* υποδηλώνει την απολύτως ανεπαρκή εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων, την έλλειψη παρακίνησης (amotivation) και το αίσθημα πλήρους αδυναμίας ελέγχου και κατεύθυνσης της συμπεριφοράς.

Η θεωρία της δέσμευσης υποστηρίζει ότι η δέσμευση είναι αυτή που συνδέει τα άτομα με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν (Kiesler & Sakumura, 1966, σελ.

349), ενώ οι συνθήκες κάτω από τις οποίες πραγματοποιούνται αυτές οι συμπεριφορές επιβάλλουν την απόδοσή τους στον ίδιο τον αυτουργό και όχι στις εξωτερικές συνθήκες. Πρόκειται δηλαδή για μια διαδικασία η οποία στηρίζεται στις εσωτερικές αποδόσεις των πράξεων των ατόμων (Joule & Beauvois, 1998). Τα φαινόμενα που παράγει η δέσμευση έχουν μελετηθεί ευρέως σε διάφορα κοινωνικά ζητήματα όπως είναι ο αγώνας για την πρόληψη του AIDS, οι φιλανθρωπίες, η εξοικονόμηση ενέργειας, η προστασία από εργασιακά ατυχήματα, η ανακύκλωση. Βασική προϋπόθεση για την ανάπτυξη της δέσμευσης αποτελεί το αίσθημα της ελεύθερης επιλογής δράσης. Όταν λοιπόν το άτομο νιώθει ότι είναι ελεύθερο να ενεργήσει κατά τον τρόπο που επιθυμεί, τότε και μόνο τότε είναι δυνατό να αποδώσει στον εαυτό του τη συμπεριφορά του και να δεσμευτεί με αυτήν.

Παρόλο που το αίσθημα ελευθερίας αποτελεί το βασικότερο συστατικό της δέσμευσης, τις περισσότερες φορές -αν όχι πάντα- αυτή η ελευθερία είναι ψευδαισθησιακή. Εν ολίγοις, ακόμα και όταν το άτομο δεν είναι ελεύθερο στην ουσία να ενεργήσει, αλλά τουλάχιστον έχει την αίσθηση ότι είναι, βιώνει σε πολύ έντονο βαθμό το αίσθημα της δέσμευσης καθότι σε αυτή την περίπτωση ενεργοποιούνται οι διαδικασίες αυτό-αποδόσεων. Έτσι, αν θέλουμε να επιβάλουμε σε κάποιον μια συμπεριφορά, αρκεί να τον κάνουμε να νομίζει ότι ο ίδιος επέλεξε να συμπεριφερθεί κατά τον προσδοκώμενο τρόπο και τα μετέπειτα αποτελέσματα θα είναι θεαματικά. Μιλούμε λοιπόν εδώ για μια *ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή των ατόμων* (*soumission librement consentie*) (Joule & Beauvois, 1998) η οποία παράγει πολύ πιο έντονα και μόνιμα αποτελέσματα απ' ότι οποιαδήποτε άλλη διαδικασία αλλαγής στάσεων ή συμπεριφορών όπως για παράδειγμα η πειθώ ή η αυταρχική επιβολή συμπεριφορών. Η ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή εν ολίγοις έγκειται στο *χειρισμό* των ατόμων ούτως ώστε *να επιλέξουν κατ' ελεύθερη βούληση* να υποταχθούν στο αίτημα που τους ζητείται. Σε αυτό το σημείο διαφαίνεται μια αντίφαση: Η ελεύθερη επιλογή προκύπτει μέσα από διαδικασίες χειρισμού των ατόμων, επομένως μόνο ψευδαισθησιακή μπορεί να είναι στην προκειμένη περίπτωση.

Αυτό που τονίζουν οι Joule και Beauvois (1998, σελ. 195) είναι ότι η διαδικασία της δέσμευσης είναι ένα φαινόμενο που προκύπτει κυρίως μέσα από την κατάλληλη διαμόρφωση των εξωτερικών συνθηκών, και επομένως δεν έχει να κάνει με τα ενδότερα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας των ανθρώπων. Ωστόσο, τα εσωτερικά άτομα έχει δειχθεί ότι δεσμεύονται περισσότερο από τα εξωτερικά με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν, καθότι επιδεικνύουν μεγαλύτερη τάση σύνδεσης

του εαυτού τους με τις πράξεις τους (βλ. Bobocel & Meyer, 1994, Joule & Py, 1998, Mangard, 1999). Παρόλο λοιπόν που οι τεχνικές της δέσμευσης φαίνεται να είναι αποτελεσματικές στα άτομα ανεξαρτήτως των ψυχολογικών τους χαρακτηριστικών, ενδεχομένως κάποια γνωρίσματα συμβάλλουν στην ανάπτυξη υψηλότερων επιπέδων ενδοτικότητας σε καταστάσεις δέσμευσης.

Οι ερευνητές του φαινομένου της δέσμευσης "αμφισβητούν" λοιπόν την τάση των ανθρώπων να "αυτοκαθορίζουν" τις συμπεριφορές τους, προάγοντας τη σημασία των εξωτερικών παραγόντων και συνθηκών στη διαμόρφωση των στάσεων και των συμπεριφορών. Δηλαδή, εφόσον τα άτομα τείνουν να υποτάσσονται ελευθέρως και αυτοβούλως στα αιτήματα των ερευνητών μέσα από διαδικασίες χειρισμού και χωρίς επομένως η συμπεριφορά τους να πηγάζει μέσα από τα ψυχολογικά τους χαρακτηριστικά, τότε πώς γίνεται να έχουν την ανάγκη αυτό-καθορισμού και ενδογενούς παρακίνησης;

Ενώ λοιπόν η θεωρία αυτό-καθορισμού υποστηρίζει ότι η αυτονομία αποτελεί ένα χαρακτηριστικό που έχει πραγματική υπόσταση παρά μια ψευδαισθησιακή ιδιότητα και επιπλέον ότι δε σημαίνει ελεύθερη επιλογή αλλά ικανότητα αυτό-καθοδήγησης της συμπεριφοράς (Ryan & Deci, 2000), οι θεωρητικοί της δέσμευσης τονίζουν τη σημασία της ελεύθερης επιλογής δράσης ως φορέα αλλαγής των στάσεων και της συμπεριφοράς μέσα από διαδικασίες αυτό-αποδόσεων και εκλογίκευσης. Σ' αυτό λοιπόν το σημείο θα πρέπει να μελετηθεί η σχέση του επιπέδου αυτό-καθορισμού των ατόμων με το φαινόμενο της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής που ενδεχομένως εκδηλώνουν. Άρα εδώ δημιουργείται το ερώτημα «Ποια κατηγορία ατόμων είναι πιο ευαίσθητη σε καταστάσεις ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής»;

Εκ πρώτης όψεως θα λέγαμε ότι τα αυτόνομα άτομα δε θα δείχνουν ευαισθησία σε διαδικασίες δέσμευσης αφού χάρη στον αυτό-καθορισμό που τα διακρίνει παρακινούνται ενδογενώς και ενεργούν συνειδητά με τον τρόπο που τα ίδια επιθυμούν πραγματικά. Επιπλέον, έχουν την ανάγκη να δρουν με τρόπο που να συμβαδίζει με τις στάσεις που διατηρούν προς κάποια θέματα, όντας επομένως πιο συνεκτικά (Koestner, Bernieri & Zuckerman, 1992). Αυτή λοιπόν η τάση των αυτόνομων ατόμων να θεωρούν ότι καθορίζουν τη συμπεριφορά τους, καθώς και η αναζήτηση της συνεκτικότητας και της συνέπειας γεννά ερωτήματα ως προς το αίσθημα της δέσμευσης που μπορούν να βιώσουν. Μήπως επομένως ο αυτό-καθορισμός και η αυτονομία λειτουργούν σαν κατασταλτικοί παράγοντες της

πραγματικής ελευθερίας καθιστώντας τα άτομα πιο ευάλωτα σε διαδικασίες χειρισμού τους;

Επιπλέον, δεδομένης της αναγκαιότητας του αισθήματος ελευθερίας για τη δέσμευση των ατόμων με τις συμπεριφορές τους, μπορούμε να θεωρήσουμε ότι σε άτομα των οποίων η συμπεριφορά υπαγορεύεται μέσα από εξωτερικές πιέσεις και ενισχύσεις παρά μέσα από την επιλογή –όπως ακριβώς συμβαίνει με τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα- δε θα είναι δυνατή η ανάπτυξη του αισθήματος της δέσμευσης. Τα άτομα αυτά θεωρούν ότι η συμπεριφορά τους δεν πηγάζει μέσα από τα ίδια, αλλά είναι εξωγενώς επιβεβλημένη, επομένως δε μπορούν να την αποδώσουν σε εσωτερικά αίτια και άρα να δεθούν με αυτή.

Μία άλλη διάσταση της θεωρίας Αυτό-καθορισμού αφορά στη δύναμη που ασκεί ο τύπος του πλαισίου στη διαμόρφωση και κατεύθυνση της συμπεριφοράς. Πιο συγκεκριμένα, η θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης, η οποία αποτελεί επιμέρους θεωρία του Αυτό-καθορισμού, επικεντρώνεται στη σημασία που διαδραματίζει το πλαίσιο -*πληροφοριακό/ υποστηρικτικό* ή *ελεγχόμενο/ κατευθυντικό*- στην ανάπτυξη ενδογενούς παρακίνησης. Ενώ λοιπόν το πληροφοριακό/ υποστηρικτικό πλαίσιο χαρακτηρίζεται από την υποστήριξη της αυτονομίας που παρέχει στο άτομο μέσα από την απουσία ελέγχων και πιέσεων, το ελεγχόμενο/ κατευθυντικό μέσα από εξαναγκασμούς και εποπτεία κατευθύνει τη συμπεριφορά υποσκάπτοντας κάθε ίχνος αυτό-καθορισμού.

Με το ρόλο του πλαισίου θα ασχοληθούμε κι εμείς μέσα από την παρούσα μελέτη, αλλά όσον αφορά τη δύναμή του αλλάζει τις στάσεις και τη συμπεριφορά των ατόμων προς κάποια έργα σε συνθήκες δέσμευσης. Έτσι, μελετάμε αν η δέσμευση των ατόμων με τη συμπεριφορά τους είναι πιο εφικτή όταν αυτή τους ζητείται σε πληροφοριακό παρά ελεγχόμενο πλαίσιο, καθότι στο πρώτο, όπου υπογραμμίζεται η αυτονομία του ατόμου -και επομένως το άτομο νιώθει ότι ενεργεί με τον τρόπο που το ίδιο θέλει να ενεργήσει- είναι πιο εφικτή η διαδικασία αυτό-απόδοσης. Αφού λοιπόν το άτομο αποδίδει σε εσωτερικά αίτια τη συμπεριφορά του, είναι πιο εύκολο να δεσμευτεί με αυτήν. Επομένως, «μήπως το πληροφοριακό πλαίσιο, που βάσει της θεωρίας γνωστικής αξιολόγησης προάγει την ενδογενή παρακίνηση, είναι αυτό που τελικά "δεσμεύει" τα άτομα μέσα από το αίσθημα της αυτονομίας και της ελεύθερης επιλογής που τους δημιουργεί;».

Αναφορικά με το ρόλο που μπορεί να διαδραματίζει ο τύπος του πλαισίου στην αλλαγή των στάσεων και της συμπεριφοράς μέσα από διαδικασίες δέσμευσης, μία άλλη παράμετρος που αξίζει να μελετηθεί είναι αυτή της αμοιβής. Η αμοιβή

αποτελεί ένα αμιγώς εξωγενές κίνητρο συμπεριφοράς, το οποίο σύμφωνα με τη θεωρία της δέσμευσης, αποδεσμεύει το άτομο από τις συμπεριφορές που εκδηλώνει. Ωστόσο, η θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης διακρίνει τέσσερις διαφορετικούς τύπους αμοιβής, ανάλογα με το επίπεδο αυτό-καθορισμού που δημιουργείται απ' τον καθένα, ενώ ο κάθε τύπος λειτουργεί διαφορετικά στη συμπεριφορά και την ενδογενή παρακίνηση των ατόμων. Έτσι, βάσει αυτής της θεωρίας, όταν η αμοιβή παραχωρείται εντός ενός πλαισίου, διαμορφωμένου με τέτοιο τρόπο ώστε να υποστηρίζει το αίσθημα της αυτονομίας, τότε παρατηρείται εντονότερη ενδογενής παρακίνηση της συμπεριφοράς. Επομένως, είναι άξιο ερεύνης το κατά πόσον η υλική αμοιβή μπορεί να προκαλέσει ενδοτικότητα ανάλογα με το πλαίσιο στο οποίο παραχωρείται στα άτομα. Μήπως επομένως μια αμοιβή που παραχωρείται με τέτοιο τρόπο, ώστε να μην προσλαμβάνεται ως συνάρτηση της συμπεριφοράς μπορεί να διευκολύνει τη δέσμευση των ατόμων με αυτή τη συμπεριφορά;

Τέλος, η κουλτούρα αποτελεί μια διάσταση που έχει διερευνηθεί ευρέως μέσα από τη θεωρία αυτό-καθορισμού, και λιγότερο από τη θεωρία της δέσμευσης. Σύμφωνα λοιπόν με τη θεωρία αυτό-καθορισμού, η αυτονομία αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παγκόσμιας εμβέλειας που τείνει να χαρακτηρίζει άτομα τόσο της ατομικιστικής όσο και της κολεκτιβιστικής κουλτούρας (Deci & Ryan, 1985a, Ryan & Deci, 2000). Απ' την άλλη, χωρίς να έχει διασαφηνιστεί πλήρως το ζήτημα της επίδρασης της κουλτούρας στο αίσθημα της δέσμευσης, φαίνεται ότι οι ατομικιστικές κουλτούρες λόγω της έμφασης που δίνουν στη σημασία της ελευθερίας και της ελεύθερης επιλογής, βιώνουν τόσο την επιβεβλημένη ενδοτικότητα (Heine & Lehman, 1997) όσο και την ενδοτικότητα χωρίς πίεση (Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner, & Gornik-Durose, 1999) σε μεγαλύτερο βαθμό απ' ότι οι κολεκτιβιστικές. Θα ήταν λοιπόν ενδιαφέρον να διερευνηθεί το επίπεδο της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής σε διαφορετικά διαμορφωμένα πλαίσια (πληροφοριακό ή ελεγχόμενο) λαμβάνοντας υπόψη τον κουλτουραλιστικό προσανατολισμό των ατόμων.

Έχει δειχθεί ότι τα ατομικιστικά άτομα αξιολογούν πιο θετικά την αξία της ελεύθερης επιλογής (Fiske, Kitayama, Markus, & Nisbett, 1998, σελ. 921), την οποία τα κολεκτιβιστικά άτομα αντιθέτως, αντιλαμβάνονται ως μια ιδιαίτερα στρεσογόνο διαδικασία την οποία αποφεύγουν (Radford, Mann, Ohta & Nakane, 1993). Τα κολεκτιβιστικά άτομα προτιμούν λοιπόν να ενεργούν βάσει παρεχόμενων και συγκεκριμένων οδηγιών παρά μέσα από ελεύθερους τρόπους δράσης. Πότε θα ήταν λοιπόν πιο εφικτό να αλλάξουν οι στάσεις και ο τρόπος συμπεριφοράς των

ατόμων μέσω της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής; Μήπως η ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή θα ήταν πιο έντονη στα ατομικιστικά άτομα εντός ενός πληροφοριακού/ υποστηρικτικού πλαισίου –όπως αυτό ορίζεται μέσα από τη θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης- ενώ στα κολεκτιβιστικά εντός ενός ελεγχόμενου/ κατευθυντικού πλαισίου;

Αν όλα τα ερωτήματα που τέθηκαν παραπάνω απαντηθούν μέσα από διεξοδικές έρευνες θα συμβάλουν στο να διευκρινιστεί η αξία και ο τρόπος με τον οποίο συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, αλλά και του πλαισίου, επηρεάζουν τις στάσεις και τη συμπεριφορά των ατόμων σε καταστάσεις δέσμευσης. Αν λοιπόν ο αυτό-καθορισμός ευνοεί την ανάπτυξη του αισθήματος της δέσμευσης των ατόμων σε συμπεριφορές "επιβεβλημένες" από τις εξωτερικές καταστάσεις, τότε πώς γίνεται να προάγει την ενδογενή παρακίνηση; Μήπως τελικά μιλώντας για ενδογενή παρακίνηση αναφερόμαστε σε μια ντετερμινιστική και εξωτερικά διαμορφωμένη κατάσταση η οποία μέσα από λανθάνουσες διαδικασίες και υπόγειους τρόπους μας κάνει να νομίζουμε ότι παρακινούμαστε ενδογενώς;

Είναι σίγουρο πως μέσα από τη διερεύνηση αυτών των φαινομένων θα δειχθούν νέοι τρόποι προσέγγισης των ατόμων τόσο όσον αφορά την κοινωνική όσο και την οικονομική τους συμπεριφορά.

1. Αυτονομία και Ελευθερία

Ιστορική αναδρομή

1.1 Φιλοσοφική προσέγγιση της έννοιας της αυτονομίας

1.1.1. Η Αυτονομία και η ελευθερία κατά τον Kant

Το ρόλο της αυτονομίας εισήγαγε μέσα από τα έργα του για την ελευθερία ο Kant. Η ελευθερία λοιπόν κατά τον Kant (1785) είναι το θεμέλιο της ύπαρξης του ηθικού νόμου, τον οποίο γνωρίζουμε a priori ως ένα αδιαμφισβήτητο γεγονός (Faktum) του λόγου. Αυτή η προεμπειρική γνώση του ηθικού νόμου συνιστά συγχρόνως και γνώση του θεμελίου της ύπαρξής του. Έτσι, ο ηθικός νόμος αποτελεί με τη σειρά του το θεμέλιο της γνώσης της ελευθερίας, κάτι που αποτυπώνεται στην περίφημη ρήση «Μπορείς επειδή οφείλεις». Δηλαδή, επειδή ο άνθρωπος έχει τη συνείδηση του επιτάσσοντος ηθικού νόμου, γνωρίζει ότι έχει μέσα του την ικανότητα να εναντιώνεται στις ροπές που προέρχονται από την αισθητή του φύση, γνωρίζει δηλαδή ότι είναι ελεύθερος, ανεξάρτητος από αυτές. Χωρίς τη φωνή του ηθικού νόμου μέσα του που επιτάσσει αυτή την ανεξαρτησία, δεν θα μπορούσε ποτέ να φτάσει στη γνώση ότι μπορεί να ανυψωθεί πάνω από τους περιορισμούς που του θέτουν η φύση και η αισθητικότητα.

Η ελευθερία ανήκει σε εκείνη την ομάδα εννοιών που στην καντιανή φιλοσοφία υφίστανται ανεξάρτητα από την εμπειρία και αποτελούν όρους της δυνατότητας της εμπειρίας. Ως τέτοια έννοια η ελευθερία αποτελεί τη δύναμη να αρχίζει κανείς από μόνος του μια κατάσταση, και συνιστά ανεξαρτησία από τον καθορισμό της φύσης, όπου ως «φύση» νοούνται οι ροπές, οι επιθυμίες και γενικά οποιοσδήποτε αισθητηριακός ή ψυχολογικός προσδιορισμός ως όρος της περατότητας του ανθρώπου (Kant, 1788, V: 7).

Ο Kant διακρίνει διάφορες έννοιες ελευθερίας. Δύο από αυτές τις έννοιες ελευθερίας έχουν ιδιαίτερη σημασία για την καντιανή ηθική: η θετική έννοια της ελευθερίας, την οποία ο Kant ταυτίζει με την αυτονομία της βούλησης και την προκρίνει σε θεμελιώδη έννοια της φιλοσοφίας του, και η ελευθερία της βούλησης ως δύναμης επιλογής, την οποία ο Kant ονομάζει «απόλυτη αυτενέργεια». Και οι δύο αυτές έννοιες προϋποθέτουν την υπερβατολογική έννοια της ελευθερίας.

Η πρώτη έννοια, η αυτονομία της βούλησης, συνιστά κατά τον Kant την ανώτατη αρχή της ηθικότητας και αποτελεί την ιδιότητα της βούλησης να είναι νόμος για τον εαυτό της, ανεξάρτητα από όλα τα χαρακτηριστικά των αντικειμένων

της (Kant, 1785, IV:440). Ο νόμος που η βούληση δίνει στον εαυτό της δεν είναι άλλος από τον ηθικό νόμο, που στην περίπτωση των έλλογων μεν αλλά περατών όντων, όπως είμαστε εμείς οι άνθρωποι, παίρνει τη μορφή μιας προστακτικής, η οποία αποτελεί και το κριτήριο της ηθικότητας των πράξεών μας. Εκτός από το κριτήριο της ηθικότητας, που είναι ένα γνωστικό στοιχείο, η έννοια της αυτονομίας περιλαμβάνει και ένα δυναμικό στοιχείο της βούλησης, δηλαδή το απαραίτητο κίνητρο ή ελατήριο προς ηθικές πράξεις, που ο Kant ταυτίζει με το συναίσθημα του σεβασμού για τον ηθικό νόμο.

Τη δεύτερη έννοια ελευθερίας, την απόλυτη αυτενέργεια, ο Kant την αναδεικνύει στη Θρησκεία, όπου λέει χαρακτηριστικά: «Η ελευθερία της βούλησης έχει την εντελώς ιδιάζουσα φύση να μην μπορεί (η βούληση) να καθορίζεται από κανένα ελατήριο προς μια πράξη, παρά μόνο στο βαθμό που ο άνθρωπος το έχει ενσωματώσει στο γνώμονά του (το έχει κάνει καθολικό κανόνα, σύμφωνα με τον οποίο θέλει να συμπεριφέρεται)· μόνον έτσι μπορεί ένα ελατήριο, όποιο και αν είναι αυτό, να συνυπάρχει με την απόλυτη αυτενέργεια της βούλησης (την ελευθερία)» (Kant, 1785, VI:24).

1.1.2. Ο Kant και η Καθολική Ελευθερία

Σύμφωνα με τον Kant η ανθρώπινη ελευθερία προϋποτίθεται από τον ηθικό νόμο ο οποίος είναι λογικά κατανοητός, άρα και η άσκηση της ελευθερίας αντιμετωπίζεται ως μια εγγενώς ορθολογική ιδιότητα. Στην Κριτική του Πρακτικού Λόγου (1788), ο Kant υποστηρίζει ότι υπάρχει μόνο μια κατηγορική προσταγή η οποία παρέχει μια βάση για κάθε έλλογη ανθρώπινη πράξη: «Πράξε μόνο με βάση το αξίωμα για το οποίο μπορείς ταυτόχρονα να θελήσεις να γίνει καθολικός νόμος». Με άλλα λόγια, η ηθικότητα μιας πράξης κρίνεται από το εάν θα ‘πρεπε ή όχι να γίνει καθολικός νόμος, εφαρμόσιμος σε οποιαδήποτε περίπτωση.

Ο Kant περιγράφει τα τρία χαρακτηριστικά όλων των ηθικών αξιωμάτων. Πρώτον, πρέπει να έχουν τη μορφή της καθολικότητας, δεύτερον, πρέπει να έχουν ένα λογικό σκοπό, τρίτον, τα αξιώματα που αναδύονται από την αυτόνομη θέσμιση του ατόμου πρέπει να συνάδουν με μια συγκεκριμένη τελεολογία σκοπών. Το τρίτο αυτό σημείο έχει σημαντικές επιπτώσεις στο ερώτημα της ανθρώπινης ελευθερίας. Για τον Kant, ο ηθικός νόμος βασίζεται στην ελευθερία, αφού το έλλογο άτομο διαλέγει ελεύθερα, λόγω της αίσθησης του καθήκοντός του, να προσκολληθεί σε καθολικά ηθικά αξιώματα. Έτσι, για να είναι ορθολογικά βάσιμοι οι ηθικοί νόμοι δεν μπορούν να στηρίζονται σε καμιά μορφή καταναγκασμού ή περιορισμού. Το

υποκείμενο πρέπει να προσκολλάται ελεύθερα στους ηθικούς νόμους μέσω μιας λογικής πράξης. Η ελευθερία αντιμετωπίζεται από τον Kant ως αυτονομία της θέλησης: είναι η ελευθερία του έλλογου ατόμου να ακολουθήσει τα προστάγματα του ίδιου τού του λόγου προσκολλώμενο στους καθολικούς αυτούς ηθικούς νόμους. Η ελευθερία είναι, τουτέστιν, η ικανότητα του ατόμου να νομοθετεί για τον εαυτό του ή της, ελεύθερο από εξωτερικές δυνάμεις. Παρόλα αυτά, η ελευθερία της αυτό-θέσμισης αυτής πρέπει να βρίσκεται σε συμφωνία με τις παγκόσμιες ηθικές κατηγορίες. Έτσι, για τον Kant η αρχή της αυτονομίας είναι: «ποτέ μην επιλέγεις παρά με τρόπο τέτοιο ώστε τα αξιώματα της επιλογής να συμπεριλαμβάνονται στη βούληση ενός παγκόσμιου νόμου».

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι υπάρχει ένα παράδοξο στην ιδέα αυτή της ελευθερίας: είσαι ελεύθερος να επιλέξεις εφόσον κάνεις την σωστή επιλογή, εφόσον επιλέξεις καθολικά ηθικά αξιώματα. Για τον Kant, η προσκόλληση στους ηθικούς νόμους είναι καθήκον και απόλυτη προσταγή, εξακολουθεί να είναι ένα καθήκον που επιλέγεται ελεύθερα από το άτομο. Οι ηθικοί νόμοι εγκαθιδρύονται μέσω του ορθού λόγου και εφόσον η ελευθερία δε μπορεί να ασκηθεί παρά μόνο από έλλογα άτομα, τότε εκείνα θα επιλέξουν απαραίτητα, και όμως ελεύθερα, να υπακούσουν τους ηθικούς αυτούς νόμους. Με άλλα λόγια, μια πράξη είναι ελεύθερη μόνο στο βαθμό που συμμορφώνεται με ηθικές και ορθολογικές προσταγές, αλλιώς, είναι παθολογική και ως εκ τούτου «ανελεύθερη». Με τον τρόπο αυτό, η ελευθερία και η κατηγορική προσταγή δεν είναι ανταγωνιστικές αλλά μάλλον αλληλοεξαρτώμενες έννοιες. Η ατομική αυτονομία, για τον Kant, είναι αυτή καθεαυτή η βάση των ηθικών νόμων.

Φαίνεται πως υπάρχει μια κρυμμένη αυταρχικότητα στην διατύπωση του Kant για την ελευθερία. Ενώ το άτομο είναι ελεύθερο να δράσει σύμφωνα με τις προσταγές του λογικού του, πρέπει παρόλα αυτά να υπακούει σε καθολικά ηθικά αξιώματα. Η ηθική φιλοσοφία του Kant είναι φιλοσοφία του νόμου. Εκείνο που προσδένει την Καντιανή ελευθερία στο νόμο είναι η προσκόλλησή της σε έναν απόλυτο ορθολογισμό. Ακριβώς επειδή η ελευθερία πρέπει να ασκείται με ορθολογικό τρόπο, το άτομο βρίσκεται να υπακούει πειθήνια τους ορθολογικά θεμελιωμένους καθολικούς ηθικούς νόμους.

1.1.3. Η Ελευθερία κατά τον Foucault : Η Φροντίδα του Εαυτού

Η έννοια της ελευθερίας είναι πολύ σημαντική για τον Foucault και εν αντιθέσει με την αφηρημένη Καντιανή έννοια της ελευθερίας ως ορθολογικής

επιλογής, η ελευθερία για τον Foucault υπάρχει σε αμοιβαίες και αμφίδρομες σχέσεις με την εξουσία, δηλαδή αντί η ελευθερία να προϋποτίθεται από απόλυτα ηθικά αξιώματα, στην πραγματικότητα προϋποτίθεται από την εξουσία. Σύμφωνα με τον Foucault, η εξουσία μπορεί να γίνει κατανοητή ως μια σειρά «δράσεων πάνω στη δράση των άλλων» και με την έννοια αυτή, «η εξουσία ασκείται μόνο πάνω σε ελεύθερα άτομα, και μόνο εφόσον αυτά είναι ελεύθερα (Foucault, 1982). Σύμφωνα με τον Foucault η εξουσία εξαρτάται ολοκληρωτικά από την ελευθερία. Εκεί όπου δεν υπάρχει ελευθερία, όπου το πεδίο δράσης είναι απόλυτα περιορισμένο και καθορισμένο, σύμφωνα με τον Foucault, εκεί δεν υπάρχει εξουσία, η σκλαβιά για παράδειγμα, δεν είναι μια σχέση εξουσίας (Foucault, 1982). Ενώ λοιπόν για τον Kant η ελευθερία είναι ανεξάρτητη από τους εξαναγκασμούς και τους περιορισμούς της εξουσίας, για τον Foucault η ελευθερία είναι η βάση καθεαυτή των ορίων και των εξαναγκασμών αυτών.

Η πρακτική της ελευθερίας κατά τον Foucault είναι επίσης μια δημιουργική πρακτική- μια συνεχής διαδικασία αυτό-διαμόρφωσης του υποκειμένου. Έτσι, αντί να είναι η ελευθερία μια απελευθέρωση του ουσιώδους εαυτού του ανθρώπου από τους εξωτερικούς εξαναγκασμούς, είναι μια ενεργή και μελετημένη πρακτική εφεύρεσης του εαυτού. Για τον Foucault, επιπρόσθετα, η απελευθέρωση του εαυτού εμπεριέχει μια έννοια της «φροντίδας του εαυτού» στην οποία οι επιθυμίες και η συμπεριφορά κάποιου ρυθμίζονται από τον ίδιο του τον εαυτό ώστε η ελευθερία αυτή να ασκείται με ηθικό τρόπο. Το να είναι κανείς σκλάβος στις επιθυμίες του ήταν εξίσου κακό με το να υπόκειται στις επιθυμίες κάποιου άλλου. Η ρύθμιση αυτή των επιθυμιών και των πρακτικών κάποιου απαιτούσε μια ηθική της συμπεριφοράς, την οποία κάποιος κατασκεύαζε για τον ίδιον. Για να μπορεί κάποιος να εξασκήσει την ελευθερία του ηθικά, για να μπορεί να είναι πραγματικά ελεύθερος, πρέπει να κατακτήσει την εξουσία πάνω στον εαυτό του, πάνω στις επιθυμίες του. Όπως δείχνει ο Foucault, στην αρχαία Ελληνική και Ρωμαϊκή σκέψη, «ο καλός κυβερνήτης είναι ακριβώς εκείνος που ασκεί την εξουσία του σωστά, δηλαδή ασκώντας ταυτόχρονα την εξουσία του πάνω στον εαυτό του» (Foucault, Ethics, 1954-84, σελ. 288).

Επομένως, το σημείο στο οποίο δίνει έμφαση ο Foucault αφορά στη σχέση που αναπτύσσει το άτομο με τον εαυτό του ώστε να μην παρασύρεται από τις ορέξεις και τις ηδονές, να διατηρεί έλεγχο και ανωτερότητα πάνω σε αυτές, να κρατάει τις αισθήσεις του σε μια κατάσταση γαλήνης, να παραμένει ελεύθερο από τα εσωτερικά δεσμά των παθών, και να κατακτήσει ένα τρόπο ύπαρξης που θα

μπορούσε να οριστεί από την πλήρη απόλαυση του εαυτού, από την τέλεια επικυριαρχία του ατόμου πάνω στον εαυτό του (Foucault, Η Χρήση, 1989, σελ. 29-30).

1.1.4. Η αυτονομία μέσα από τα επίπεδα των επιθυμιών

Σε σχετικά όμοιο πνεύμα με τον Foucault θα λέγαμε ότι βαδίζει και η Φρανκφουρτιανή παράδοση όπου ο Harry Frankfurt (1971) μέσα από το έργο του «Freedom of the Will and the Concept of a Person» τονίζει τη σημασία του να μπορεί κάποιος να επιθυμεί αυτό που θέλει να επιθυμεί. Πρόκειται για μια ικανότητα ελέγχου των επιθυμιών του ατόμου ούτως ώστε να καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο θέλει να ενεργεί. Ο Frankfurt προσλαμβάνει ως μη αυτόνομο το άτομο που βιώνει διαμάχες μεταξύ διαφορετικού επιπέδου επιθυμιών. Διακρίνει τις επιθυμίες σε α) κοινές επιθυμίες πρώτου επιπέδου (ordinary desires of the First level) τις οποίες ορίζει ως την ώθηση ή την πρόκληση για την εκτέλεση κάποιας ενέργειας ενώ υποστηρίζει ότι οι επιθυμίες αυτής της κατηγορίας υιοθετούνται παθητικά, χωρίς δηλαδή να τις έχει επιλέξει συνειδητά το άτομο, και σε β) δεύτερου επιπέδου επιθυμίες (second order states), οι οποίες διαμορφώνονται μέσα από τις δραστηριότητες και τις στάσεις του αυτουργού. Επομένως, κατά τον Frankfurt το αυτόνομο άτομο είναι αυτό που μπορεί να ξεχωρίζει ποιες επιθυμίες του είναι πιο λειτουργικές και να τις επιβάλλει στις πιο απλοϊκές και αυθόρμητες, οι οποίες συνήθως έχουν μη λειτουργικό χαρακτήρα.

Κατά τον Frankfurt (1971) ο εαυτός δεν περιλαμβάνει μόνο επιθυμίες, αλλά επίσης στάσεις και ικανότητες. Σημαντικό ρόλο σ' αυτό το σημείο παίζει η αξιολογική αιτιολόγηση (evaluative reasoning) η οποία επιτρέπει στο άτομο την αυτό-διαμόρφωσή του ούτως ώστε να υιοθετεί συγκεκριμένες στάσεις προς κάποια ζητήματα. Το άτομο μέσα από την κριτική αξιολόγηση δύναται να επεξεργάζεται τις επιθυμίες του και να επιβάλλει στον εαυτό του αυτές που θεωρεί καλές και σωστές και να τις μετατρέπει σε προτιμήσεις (preferences). Η προτίμηση είναι μια υψηλά αξιολογημένη επιθυμία που διαμορφώθηκε με ενεργό τρόπο από το άτομο μέσα από τις πεποιθήσεις του και από αυτό που εκλαμβάνει ως σωστό.

Ομοίως, ο David Gauthier (1986) χρησιμοποιεί τον όρο συνειδητή / ή εσκεμμένη επιθυμία (considered desire) για να δείξει τη διαφορά ανάμεσα στις επιθυμίες που υποβάλλουν τα άτομα σε δράση μέσα από τη δύναμη που οι ίδιες υποκρύπτουν, και στις επιθυμίες που παρακινούν τα άτομα σε δράση μετά από κριτική σκέψη και βάσει των εσωτερικευμένων πεποιθήσεών τους. Έτσι, το άτομο

μπορεί να ενεργεί επηρεασμένο είτε από ασυνείδητες και αυθόρμητες επιθυμίες που το ωθούν στην επιτέλεση συμπεριφορών χωρίς το άτομο να έχει επιλέξει ενεργά να συμπεριφερθεί κατ' αυτό τον τρόπο, είτε από συνειδητές, επιλεγμένες και ενδεχομένως κοινωνικά διαμορφωμένες επιθυμίες που αντανακλούν σε αυτό που επιθυμεί πραγματικά το άτομο. Οι εσκεμμένες / συνειδητές επιθυμίες μοιάζουν με τις επιθυμίες που προέρχονται μέσα από κριτική αξιολόγηση και οι οποίες όπως αναφέραμε προηγουμένως αποτελούν τις προτιμήσεις του ατόμου.

Κατά την Ekstrom (2005) οι προτιμήσεις παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην αυτονομία του ατόμου. Ο εαυτός δομείται μέσα από τις προτιμήσεις μας και από όσα αποδεχόμαστε. Η Ekstrom υιοθετεί τον όρο αποδοχή (acceptance) για να ορίσει την προσχώρηση σε καταστάσεις ή απόψεις μέσα από κριτική αξιολόγηση ώστε να καταστεί κατανοητό αυτό που αποτελεί αλήθεια για το κάθε άτομο (υποκειμενική αλήθεια).

Διαρκώς υιοθετούμε νέες πεποιθήσεις απορρίπτοντας ή αναδιαμορφώνοντας τις ήδη υπάρχουσες, συνεχώς διαμορφώνουμε και αναπλάθουμε το χαρακτήρα μας (ευγενικοί, ψυχροί, περιπετειώδεις κτλ.). Η ικανότητά μας να αξιολογούμε καταστάσεις είναι πολύ σημαντική στο να γίνουμε αυτοί που είμαστε, στο να δομούμε το χαρακτήρα μας. Διαμορφώνουμε λοιπόν τα κίνητρά μας ανάλογα με τις πεποιθήσεις που αποδεχόμαστε και επομένως κάποιες στάσεις που υιοθετούμε τις αντιλαμβανόμαστε ως τις αληθινές αιτίες βάσει των οποίων ενεργούμε κατά ένα συγκεκριμένο τρόπο. Οι προτιμήσεις και οι αποδοχές είναι λοιπόν αυτές που δημιουργούν την ηθική ή ψυχολογική ταυτότητα του ατόμου, κοινώς το χαρακτήρα του, ενώ οι στάσεις που υιοθετούμε μέσα από τις προτιμήσεις και τις αποδοχές μας είναι και αυτές που καθορίζουν το πώς θα είμαστε ως άτομα.

Η ικανότητά μας λοιπόν να χτίζουμε και να αναδιαμορφώνουμε το χαρακτήρα μας μέσα από την αποδοχή πεποιθήσεων που αξιολογούμε υψηλά είναι και αυτή που μας επιτρέπει να κάνουμε τον εαυτό μας όλο και πιο αυτο-δημιούργητο (self made). Όπως πολύ εύστοχα υποστηρίζει η Ekstrom, ο εαυτός μας δε διαμορφώνεται μόνο μέσα από τις επιθυμίες μας αλλά και από τις στάσεις μας, δηλαδή μέσα από τις επιθυμίες που έχουμε εμείς επιλέξει με ενεργό τρόπο. Επομένως, αυτόνομη είναι η δράση που βασίζεται στις διαμορφωμένες προτιμήσεις και εφόσον η ικανότητα κρίσης είναι μέρος της ηθικής και ψυχολογικής ταυτότητας, η εξάσκηση αυτής της ικανότητας πηγάζει μέσα από το ίδιο το άτομο. Αντιθέτως, όταν η συμπεριφορά δεν προέρχεται μέσα από το πώς το άτομο κατανοεί και αντιλαμβάνεται το τι είναι καλό, τότε μοιάζει ζωώδης. Η Ekstrom

προβαίνει σε μια διάκριση της αυτονομίας από την ελευθερία υποστηρίζοντας ότι όταν κάποιος θέλει να ενεργήσει ελεύθερα αλλά αυτή η ενέργειά του δε συνάδει με τις προτιμήσεις του (οι οποίες καθορίζουν τις στάσεις του) τότε το άτομο ενεργεί μεν ελεύθερα, αλλά όχι αυτόνομα. Βιώνει επομένως μια εσωτερική σύγκρουση η οποία υποσκάπτει την αυτονομία, ενώ αντιθέτως η απουσία εσωτερικής σύγκρουσης πριμοδοτεί την εσωτερική ηρεμία, ένα είδος εσωτερικής ελευθερίας του ατόμου.

1.2. Η Ελευθερία ως περιορισμός του Αυτό-Καθορισμού

Διαρκώς διαπιστώνεται ότι η μεγάλη ελευθερία παίζει αρνητικό ρόλο στη ζωή του ανθρώπου. Η ύπαρξη απέραντης ελευθερίας υποδηλώνει ότι τα πάντα είναι δυνατά για κάποιον σε όλους τους τομείς της ζωής του. Όταν λοιπόν το άτομο έχει απεριόριστες δυνατότητες δράσης, τότε αυτομάτως βιώνει αυξημένο βαθμό ελέγχου ο οποίος συνοδεύεται και από αυξημένες προσδοκίες ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεών του. Αυτό συμβαίνει διότι όσο περισσότερο μπορούμε να καθορίζουμε την τύχη μας, τόσο περισσότερο προσδοκούμε να το κάνουμε. Έτσι, οι άνθρωποι δεν αρκούνται σε μετριότητες, επιθυμούν οτιδήποτε κάνουν να είναι τέλειο και δεσμεύονται σε αυτές τις συμπεριφορές ακριβώς επειδή γνωρίζουν ότι οι δυνατότητες επιλογής τους είναι άφθονες. Επομένως τίποτα δε δικαιολογεί μια λανθασμένη επιλογή ενώ η αποτυχημένη έκβαση της συμπεριφοράς αποδίδεται περισσότερο σε εσωτερικά αίτια με αποτέλεσμα την ενοχοποίηση του εαυτού. Στην ανάπτυξη αυτών των μη ρεαλιστικών προσδοκιών λοιπόν έχει συμβάλει η εκτεταμένη έμφαση στο ρόλο της ελευθερίας (Schwartz, 2000).

Φυσικά, το να μπορεί κάποιος να έχει τον έλεγχο των γεγονότων που θα του συμβούν είναι λειτουργικής σημασίας και παίζει πολύ σημαντικό ρόλο, στην πνευματική υγεία του ατόμου ενώ, η απουσία αίσθησης ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεων συνδέεται με χαρακτηριστικά όπως η κατάθλιψη (όπως συμβαίνει στη σύγχρονη Αμερικανική κοινωνία όπου τα άτομα οδηγούνται στο επίκτητο αίσθημα του αβοήθητου). Ωστόσο, όταν γίνεται κατάχρηση της παρεχόμενης ελευθερίας είναι πιθανό ότι η δράση της θα είναι καταστρεπτική στην ψυχική και πνευματική υγεία του ατόμου (βλ. Abramson, Metalsky, & Alloy, 1989, Abramson, Selingman, & Teasdale, 1978, Maier, & Selingman, 1976, Peterson, Maier, & Selingman, 1993, Peterson & Selingman, 1984, Seligman 1975).

Επίσης, η ελευθερία επιλογών που προσφέρουν τα υλικά αγαθά, ο πλούτος και η δυνατότητα κατανάλωσης μεγάλης ποσότητας προϊόντων είναι

χαρακτηριστικά που υποσκάπτουν την αυτονομία, βομβαρδίζουν τα άτομα με πληροφορίες που τα κατευθύνουν σε λανθασμένες αποφάσεις (Schwartz, 2000). Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η μείωση της ποικιλίας των προϊόντων της εταιρείας Head and Shoulders στην οποία τα 26 είδη προϊόντων που υπήρχαν αρχικά στην αγορά μειώθηκαν σε 15, μια ενέργεια στην οποία προέβησαν οι Proctor και Gamble και οδήγησε σε αύξηση των πωλήσεων κατά 10% (Osnos, 1997). Αυτό που πολύ ορθά θέλει να δείξει ο Schwartz είναι ότι ίσως σε καταστάσεις περιορισμένων πληροφοριών, τουτέστιν και μικρότερου βαθμού ελευθερίας, τα άτομα μπορούν να παίρνουν πιο ορθολογικές αποφάσεις απ' ότι όταν έχουν απόλυτη επίγνωση και διαθεσιμότητα όλων των πληροφοριών που τα ενδιαφέρουν.

Συμπερασματικά, βάσει των όσων προαναφέρθηκαν, αυτό που πρέπει να καταστεί σαφές είναι ότι η ελευθερία, ή μάλλον το αίσθημα ελευθερίας είναι κάτι που δεν πρέπει να εμπλέκεται με την έννοια της αυτονομίας. Αυτονομία δε σημαίνει ελεύθερη επιλογή ή επιλογή ανάμεσα σε απεριόριστες εναλλακτικές λύσεις. Η έννοια της αυτονομίας έγκειται στην ικανότητα του ατόμου να ρυθμίζει τον εαυτό του, τις ανάγκες του και τις επιθυμίες του μέσα από την κριτική αξιολόγηση και την ιεράρχηση των επιθυμιών του ανάλογα με τη λειτουργικότητα και την κανονιστικότητά τους. Αυτόνομο επομένως δεν είναι το άτομο που μπορεί να ενεργεί όπως θέλει ανεπηρέαστο από τις επιπτώσεις που θα αποφέρει η συμπεριφορά του, αλλά το άτομο που ξέρει να επιβάλλει στον εαυτό του τις επιθυμίες που θα το οδηγήσουν στην αρετή. Αυτόνομο είναι το άτομο που μπορεί να περιορίζει την ελευθερία του στο σημείο όπου να μη γίνεται σκλάβος των αυθόρμητων και μη κριτικά εσκεμμένων επιθυμιών του. Διαφορετικά, κυριεύεται από πάθη και οι επιθυμίες που του επιβάλλουν ενέργειες που δεν έχει επεξεργαστεί και αποδεχτεί, που δεν συνάδουν με τις προτιμήσεις και τις στάσεις του και επομένως είναι ανεξάρτητες από το χαρακτήρα του.

Ο χαρακτήρας είναι ένα εν μέρει κοινωνικό κατασκεύασμα που όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, πέρα από τις επιθυμίες συμπεριλαμβάνει στάσεις, αποδοχές και προτιμήσεις. Αν λοιπόν κάποιος σέβεται το χαρακτήρα που έχει διαμορφώσει θέλει να ενεργεί με τρόπο που να συνάδει με τις πεποιθήσεις του, διαφορετικά γίνεται έρμαιο των επιθυμιών που του επιβάλλονται παθητικά μέσα από τη δύναμή τους. Η αυτονομία επιπλέον έχει στενή σχέση με την ηθική και την αναζήτηση του καλού και του κοινωνικά σωστού. Η υιοθέτηση και αφομοίωση των ηθικών κανόνων είναι λοιπόν απαραίτητη προϋπόθεση για να μπορέσει ένα άτομο

να αυτό-νομηθεί. Θέτει κάποιους νόμους στον εαυτό του, κάποια όρια δράσης που πηγάζουν μέσα από αυτό που θεωρείται σωστό. Ωστόσο πρέπει να διευκρινιστεί ότι την συμμόρφωση με τους ηθικούς νόμους δεν πρέπει να την αντιλαμβανόμαστε όπως την ορίζει ο Kant, δηλαδή «*ενεργώ με έναν τρόπο συμβατό με αυτό που είναι παγκοσμίως αποδεκτός*», γιατί τότε επιβάλλεται στο άτομο μια αυτονομία που στηρίζεται σε εξωγενείς παράγοντες. Αυτό που είναι παγκοσμίως σωστό και ηθικό μου επιβάλλει το πώς θα συμπεριφέρομαι, άρα δε μιλάμε για αυτονομία αλλά για καταπίεση την οποία αποδεχόμαστε άκριτα. Ο Kant άλλωστε διαμόρφωσε μια θεωρία που αντιμετωπίζει τους ανθρώπους ως απόλυτα ορθολογικά όντα που γνωρίζουν τους ηθικούς νόμους και το πώς πρέπει να τους εσωτερικεύσουν. Ωστόσο κανένας άνθρωπος δεν είναι απόλυτα ορθολογικός επομένως η θεωρία του Kant είναι ιδιαίτερα απόλυτη.

Ο Foucault αντιθέτως εισάγει τη σημασία της υποκειμενικότητας και της ατομικότητας και μιλά για μια αυτονομία την οποία δεν επιβάλλουν εξωτερικοί παράγοντες όπως η παγκόσμια ηθική, αλλά την επιβάλλει το ίδιο το άτομο στον εαυτό του μέσα από την ικανότητα αξιολόγησης των κοινωνικών κανόνων και της συνεχούς ρύθμισης και δόμησης του εαυτού.

Συνεπώς, η αυτονομία είναι ένα χαρακτηριστικό που βοηθάει το άτομο να περιορίζει την ελευθερία του σε τέτοιο σημείο ώστε να μην είναι καταστρεπτική για το ίδιο. Η απεριόριστη ελευθερία έχει δειχθεί ότι η έχει κυρίως αρνητικές παρά θετικές επιπτώσεις στην ανθρώπινη συμπεριφορά και το αυτόνομο άτομο μπορεί να τη χειρίζεται με τέτοιο τρόπο ώστε να την μετριάζει και να την εκμεταλλεύεται με τον ιδανικότερο γι’ αυτό τρόπο. Επομένως ο αυτόνομος άνθρωπος δεν είναι ο ελεύθερος, αλλά αυτός που ξέρει να χρησιμοποιεί όση ελευθερία του χρειάζεται για να εισπράττει όσο το δυνατόν πιο θετικά αποτελέσματα. Επιπλέον, η ικανότητα περιορισμού της ανεξέλεγκτης ελευθερίας αποτελεί χάρισμα ακριβώς επειδή ωθεί το άτομο στην επίδειξη συνεκτικών συμπεριφορών, αφού δεσμεύει το άτομο να ενεργεί με τρόπο που συμβαδίζει με τις στάσεις που υιοθετεί και όχι όπως τύχει εκμεταλλευόμενο την ελευθερία επιλογής τρόπων δράσης που του δίνεται. Άρα, ο αυτόνομος είναι ίσως λιγότερο ελεύθερος από τον μη αυτόνομο. Φυσικά οι δύο έννοιες – ελευθερία και αυτονομία – σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να παρερμηνευθούν και να θεωρηθούν ως αντικρουόμενες, αντιθέτως, η αυτονομία προϋποθέτει την ύπαρξη ελευθερίας, αλλά επίσης δεν πρέπει να συγχέονται και να χρησιμοποιούνται ως ταυτόσημες, πράγμα που γίνεται επανειλημμένως από τις ανθρωπιστικές επιστήμες.

1.3. Ψυχαναλυτική προσέγγιση της Αυτονομίας

Η αυτονομία κατά τον Κορνήλιο Καστοριάδη

Ιδιαίτερα ενδιαφέρον είναι ο τρόπος με τον οποίο ο Καστοριάδης (1985) μέσα από το βιβλίο του «Η Φαντασιακή Θέσμιση της Κοινωνίας» προσεγγίζει την έννοια της αυτονομίας, λαμβάνοντας υπόψιν κυρίως την ψυχαναλυτική θεωρία του Freud. Σύμφωνα λοιπόν με το αξίωμα της ψυχανάλυσης, το Αυτό αποτελεί την αρχή και τον τόπο των ενορμήσεων και εκπροσωπεί το ασυνείδητο με την ευρύτερη έννοια του όρου, και τις ασυνείδητες επιθυμίες που προσπαθούν να επιβληθούν στο υποκείμενο. Το Εγώ απ' την άλλη, ως εκπρόσωπος του συνειδητού αποτελεί τη συνείδηση και τη θέληση και επιχειρεί να επιβληθεί στις σκοτεινές δυνάμεις που κυριαρχούν στο άτομο και το εξουσιάζουν, που δρουν το άτομο, όπως έλεγε και ο Groddeck (1923). Ενώ το αυστηρό Υπερ-Εγώ αντικατοπτρίζει αυτό που πρέπει, που είναι θεμιτό να κάνει το άτομο βάσει των επιταγών της κοινωνίας. Έτσι, το άτομο προκειμένου να αυτονομηθεί πρέπει να επιτρέψει στο Εγώ να πάρει τη θέση του Αυτό, όχι βέβαια με τρόπο που να καταργεί τις ενορμήσεις απορροφώντας και εξαφανίζοντας το ασυνείδητο, αλλά προσδοκώντας την αντικατάστασή τους ως αρχών λήψης αποφάσεων.

Επομένως, ως αυτονομία ορίζεται η κυριαρχία του συνειδητού πάνω στο ασυνείδητο, θεωρία που δείχνει ότι ο Freud προχωράει πέραν της φιλοσοφικής προσέγγισης της έννοιας της αυτονομίας (π.χ. Kant). Η αυτονομία αποτελεί το νόμο που το ίδιο το άτομο θέτει στον εαυτό του, μια αυτό-ρύθμιση που αντίκειται στη ρύθμιση μέσα από το ασυνείδητο που είναι ένας νόμος άλλος, ενός άλλου από τον εαυτό, ο οποίος άλλος βρίσκεται μέσα στο ίδιο το άτομο και εκφράζει κατά τον Jacques Lacan (1961) τους πόθους, τις επενδύσεις, τις απαιτήσεις και τις προσδοκίες του ατόμου ήδη από την ημέρα που γεννιέται. Ο Lacan λοιπόν υποστηρίζει το εξής: «Ο Λόγος μου πρέπει να πάρει τη θέση του Λόγου του Άλλου, ενός Λόγου ξένου που βρίσκεται μέσα μου και με κυριαρχεί , ομιλεί δι' εμού».

Αυτόν το Λόγο του Άλλου ο Καστοριάδης συνδέει με το φαντασιακό. «Το υποκείμενο κυριαρχείται από ένα φαντασιακό που βιώνεται σαν πιο πραγματικό απ' το πραγματικό αν και αγνοείται σαν τέτοιο, ακριβώς διότι αγνοείται σαν τέτοιο» (Καστοριάδης, 1985, σελ. 152-3). Ως ετερονομία λοιπόν νοείται η κυριαρχία ενός αυτονομημένου φαντασιακού που ιδιοποιήθηκε τη λειτουργία να καθορίζει για λογαριασμό του υποκειμένου και την πραγματικότητα και τον πόθο του. Επομένως, κατά τον Καστοριάδη η πιο σημαντική σύγκρουση που βιώνει το υποκείμενο είναι αυτή μεταξύ ενορμήσεων και πραγματικότητας απ' τη μία, αλλά και αυτή της

φαντασιακής επεξεργασίας μέσα στο υποκείμενο. Το ασυνείδητο λοιπόν, το οποίο επενδύει με πραγματικότητα το φαντασιακό και του προσδίδει εξουσία αποτελεί το Λόγο του Άλλου, τη θέση του οποίου πρέπει το άτομο να πάρει ως Εγώ. Ο Λόγος «ο δικός μου» επομένως είναι αυτός που αρνείται το Λόγο του Άλλου, όχι ως προς το περιεχόμενό του, αλλά ως προς την προέλευσή του, δηλαδή δεν τον αναγνωρίζει ως λόγο του Άλλου, και δεν απορροφάται από τη φαντασιακή λειτουργία του ασυνειδήτου. Ωστόσο, πρέπει να τονιστεί ότι η αυτονομία δεν έχει να κάνει με την απόλυτη εξάλειψη του Λόγου του Άλλου, αλλά με την εγκαθίδρυση μιας άλλης σχέσης ανάμεσα σε αυτόν και στο Λόγο του υποκειμένου. «Ως αυτονομία νοείται η επεξεργασία του Λόγου του Άλλου, όπου ο Άλλος δεν είναι αδιάφορο υλικό, αλλά υπολογίζεται σε σχέση με το περιεχόμενο αυτών που λέει, άρα γίνεται δυνατή η διυποκειμενική δράση, χωρίς αυτή να είναι καταδικασμένη να παραμείνει μάταιη ή να παραβεί, από το γεγονός και μόνο ότι υπάρχει, αυτό που θέτει ως αρχή της» (βλ. Καστοριάδης, 1985, σελ. 158).

Ωστόσο, ο Καστοριάδης προσλαμβάνει την αυτονομία ως ένα χαρακτηριστικό που δε μπορεί ο καθένας να το επιθυμεί μόνο για τον εαυτό του, αλλά για όλους και η πραγματοποίησή της είναι ένα έργο συλλογικό, αφού αν η αυτονομία είναι η σχέση μέσα στην οποία οι άλλοι είναι παρόντες σαν ετερότητα και σαν αυτότητα του υποκειμένου, τότε αποτελεί ένα κοινωνικό πρόβλημα.

Η άποψη του Καστοριάδη -που βασίζεται στη φροϋδική ψυχαναλυτική θεωρία- για το τι είναι τελικά η αυτονομία και κάτω από ποιες διαδικασίες και λειτουργίες το άτομο είναι αυτόνομο, τείνει να μοιάζει κατά έμμεσο τρόπο ως προς το νόημά της με τη θεωρία του Frankfurt που αναλύθηκε παραπάνω, καθότι και οι δύο θεωρίες αντιλαμβάνονται την αυτονομία ως την προσπάθεια του ατόμου μέσα από νοητικές διεργασίες να επιβάλει τις συνειδητές επιθυμίες του στις ασυνείδητες, τις εσκεμμένες στις μη εσκεμμένες. Σύμφωνα με την ψυχαναλυτική προσέγγιση η επιβολή του συνειδητού Εγώ στο ασυνείδητο Αυτό είναι αυτή που καθιστά το άτομο ικανό να αυτορυθμιστεί και να αυτονομηθεί. Απ' την άλλη, κατά τη φιλοσοφική Φρανκφουρτιανή θεωρία το άτομο μπορεί να επιλέγει μέσα από κριτική αξιολόγηση τις επιθυμίες που θέλει να επιθυμεί, που το εκφράζουν, τις οποίες εν τέλει μετατρέπει σε αποδοχές και προτιμήσεις που ορίζουν τις στάσεις του και έτσι καθίσταται αυτόνομο. Και στις δύο περιπτώσεις οι ασυνείδητες επιθυμίες αποτελούν πάθη του ατόμου που προσπαθούν δια του ιδίου να δράσουν, να επιβληθούν, και ακριβώς αυτές τις επιθυμίες καλείται το αυτόνομο άτομο να χαλιναγωγήσει, να ελέγξει και να περιορίσει. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο Λόγος

του Άλλου όπως τον περιγράφει η ψυχαναλυτική θεωρία αποτελεί τις αυθόρμητες, απερίσκεπτες και μη κριτικά αξιολογημένες επιθυμίες που αναφέρονται μέσα από την φιλοσοφική προσέγγιση, ενώ ο Λόγος του Εγώ αποτελεί την κριτικά επεξεργασμένη επιθυμία, που έγινε αποδοχή, προτίμηση και εν συνεχεία εξελίχθηκε σε στάση του ατόμου μέσα από την οποία αυτό-καθορίζεται.

1.4.1. Αλλοτρίωση (alienation) και Αυτονομία

Σημαντική θα ήταν η αναφορά στην έννοια της αλλοτρίωσης του εαυτού προκειμένου να προσεγγιστεί πληρέστερα η έννοια και ο ρόλος του αυτό-καθορισμού και της αυτονομίας. Η λέξη αλλοτρίωση (alienation) προέρχεται από το λατινικό ρήμα alienare που σημαίνει «αφαιρώ», «απομακρύνω», «διαχωρίζω» και αρχικά χρησιμοποιήθηκε σε θεολογικού περιεχομένου κείμενα. Στην πορεία η αλλοτρίωση ως έννοια άρχισε να χρησιμοποιείται και από κοινωνικούς θεωρητικούς όπως ο Grotius (1853), ο Hobbes (1950), ο Locke (1947) και κυρίως ο Rousseau (1947) για θέματα που άπτονται της ελευθερίας, της δύναμης και του ελέγχου.

Σύμφωνα με τον Hegel (1949) η αλλοτρίωση χαρακτηρίζεται από δύο τύπους. Κατά τον πρώτο τύπο το άτομο βιώνει μια κατάσταση διαχωρισμού (state of separation), όπου αποτυχαίνει να αναγνωρίσει τους κοινωνικούς, πολιτικούς και πολιτισμικούς κανόνες. Δεν πρόκειται ούτε για πρόθεση ούτε για ελεύθερη επιλογή του ατόμου να αλλοτριωθεί, αλλά για μια επιβεβλημένη αλλοτρίωση. Κατά τον δεύτερο τύπο το άτομο εκουσίως παραιτείται από τα δικαιώματά του ή τα μεταφέρει σε κάποιον άλλο, ενέργεια που κάνει ηθελημένα προκειμένου να πετύχει κάποιο σκοπό, να διασφαλίσει την ενότητά του με το κοινωνικό σύστημα.

1.4.2. Η κοινωνιολογική προσέγγιση της αλλοτρίωσης

Πολλοί από τους σημαντικότερους κοινωνιολόγους έχουν ασχοληθεί με την προσέγγιση της αλλοτρίωσης και τη μελέτη των παραγόντων που συντείνουν στην εμφάνισή της. Ο Marx (1932, 1963) επηρεασμένος από τις απόψεις του Hegel, επικεντρώθηκε στο αίσθημα της αλλοτρίωσης που βιώνουν τα άτομα στις βιομηχανικές κοινωνίες εξαιτίας της συστηματικής εποπτείας που υφίστανται. Κατά τον Marx λοιπόν ο άνθρωπος αλλοτριώνεται όταν δεν αντιλαμβάνεται τον εαυτό του ως αυτουργό, και επιπλέον βλέπει τον κόσμο σαν να είναι αποκομμένος από αυτόν. Και αυτό είναι πολύ συχνό φαινόμενο στους εργαζόμενους οι οποίοι χάνοντας τον έλεγχο της εργασίας τους χάνουν αναπόφευκτα και τον έλεγχο της ζωής τους και επομένως δεν μπορούν να είναι αυτόνομοι. Στη σύγχρονη

εργοστασιακή παραγωγή ο εργαζόμενος αντιμετωπίζεται ως ένα αντικαταστάσιμο εργαλείο που βρίσκεται σε μια γιγαντιαία και απρόσωπη διαδικασία παραγωγής, με αποτέλεσμα να αποξενώνεται από την ανθρώπινη φύση του (Marx, 1932, 1976). Έτσι, οι άνθρωποι κάτω από τις καταπιεστικές και απρόσωπες συνθήκες εργασίας παύουν να είναι ανθρώπινοι.

Για όλο αυτό το φαινόμενο ο Marx θεωρεί υπαίτιο τον Καπιταλισμό, τον οποίο προσλαμβάνει ως άκρως αντικρουόμενο με τον ανθρώπινο αυτό-καθορισμό και την ανθρώπινη φύση. Ο Marx υποστηρίζει ότι οποιοδήποτε αυταρχικό σύστημα όπως π.χ. η μοναρχία ή ο Καπιταλισμός υποσκάπτει την αυτονομία μέσω του ελέγχου που ασκεί στα πολιτικά δρώμενα, στο χώρο εργασίας, στην οικονομική ζωή κ.τ.λ. Τονίζει ότι πραγματική ελευθερία υπάρχει μόνο όταν οι εργαζόμενοι μπορούν να ελέγχουν επαρκώς το χώρο εργασίας τους, τα προϊόντα που παράγουν και τον τρόπο με τον οποίο σχετίζονται με τους άλλους καθώς και όταν εργάζονται εκούσια, με τον δικό τους τρόπο και όχι σαν ρομπότ.

Σύμφωνα με τη Μαρξιστική θεωρία η εργασία στις σύγχρονες βιομηχανίες καθίσταται «εξωτερική» από τον εργαζόμενο, δεν ανήκει δηλαδή στη φύση του, δεν πραγματώνει και δεν αντικατοπτρίζει τον ίδιο (Marx 1932, 1976). Ο εργαζόμενος είναι δυστυχισμένος αφού δεν έχει ελεύθερη φυσική ή πνευματική δράση και αφού υποβιβάζεται και αφανίζεται το πνεύμα του. Το αποτέλεσμα είναι να μπορεί να είναι ο εαυτός του μόνο όταν δεν εργάζεται, ενώ κατά τη διάρκεια της εργασίας του είναι «κάποιος άλλος». Βιώνει τη δουλειά του σαν επιβεβλημένη εργασία και εν τέλει αποξενώνεται από τη διαδικασία της εργασίας του. Επιπλέον, οι εργαζόμενοι δε μπορούν να ελέγχουν την εργασία τους αφού δεν είναι δικά τους τα μέσα παραγωγής, επομένως, εκτός του ότι εργάζονται κάτω από τις οδηγίες του εργοδότη τους οφείλουν να παραδώσουν σ’ εκείνον το προϊόν της εργασίας τους. Αυτό το γεγονός αποτελεί μια δεύτερη μορφή αλλοτρίωσης του εργαζομένου, την αποξένωσή του από το προϊόν της εργασίας του και οφείλεται στο ότι το προϊόν που παράγει ο εργαζόμενος το αντιμετωπίζει σαν κάτι αλλότριο, σαν μια δύναμη ανεξάρτητη από τον παραγωγό (αφού το προϊόν δεν ανήκει στον παραγωγό αλλά στον ιδιοκτήτη των μέσων παραγωγής).

Επιπλέον, οι εργαζόμενοι αισθάνονται ότι καλούνται να αντιμετωπίζουν εξωτερικές δυνάμεις που είναι ανώτερες από αυτούς, οι προσωπικές τους ικανότητες δείχνουν να μην παίζουν ρόλο στον καθορισμό της μοίρας τους ενώ οι απρόσωπες δυνάμεις της αγοράς, όπως για παράδειγμα «το αόρατο χέρι» όπως τις αποκάλεσε ο Adam Smith (1776) στο Wealth of Nations κάνουν τους εργαζομένους

να νιώθουν ότι βρίσκονται στο έλεος δυνάμεων που δεν μπορούν να ελέγξουν. Αυτό είναι που τους οδηγεί στην αλλοτρίωση και στην αποξένωση από τη διαδικασία και από το προϊόν παραγωγής.

Οι εργαζόμενοι επίσης τείνουν να θυματοποιούνται μέσα από την παραγωγή των προϊόντων τους όταν αυτά έχουν καταστροφική φύση, π.χ. όπλα, βόμβες κτλ. γιατί ενώ γνωρίζουν τους κινδύνους που εγκυμονεί η παραγωγή των προϊόντων τους, νιώθουν αδύναμοι να δραπετεύσουν απ' αυτή τη διαδικασία. Το αποτέλεσμα είναι να αλλοτριώνονται και να αντιλαμβάνονται τα προϊόντα που παράγουν ως ανεξάρτητα από τους ίδιους σαν κάτι που βρίσκεται έξω απ' αυτούς, μια εξωτερική οντότητα, ξένη και εχθρική.

Οι εργαζόμενοι κατά τον Marx (1976) εκτός του ότι δεν έχουν τον έλεγχο της διαδικασίας παραγωγής, καθώς τα μέσα παραγωγής δεν είναι δικά τους, άρα ούτε και τα προϊόντα τους τούς ανήκουν, βρίσκονται σε τόσο δυσμενή κατάσταση όπου δεν μπορούν να ελέγξουν καν το τι είδους σχέσεις θα διαμορφώσουν με τους άλλους. Έτσι, αντί να αναπτύσσονται συναισθήματα εγγύτητας, αναπτύσσονται ρατσιστικές ή σεξιστικές προδιαθέσεις από μέρους τους, πράγμα που προκύπτει μέσα από το ανταγωνιστικό κλίμα εργασίας που επικρατεί και συμβάλλει στην αλλοτρίωσή τους.

Τέλος, μια τέταρτη μορφή αλλοτρίωσης που υφίστανται οι εργαζόμενοι έγκειται στην αποξένωσή τους από την ανθρώπινη φύση και γενικότερα, από το «ανθρώπινο είδος». Εφόσον ο εργαζόμενος αναγκάζεται να παράγει με έναν τρόπο ανελεύθερο και ασυνείδητο, τότε καταπατάται η αυθεντικότητα της ανθρώπινης ύπαρξής του, και αντιλαμβάνεται την παραγωγή απλά ως μέσο για την κάλυψη αποκλειστικά αναγκών επιβίωσης όπως ακριβώς κάνουν τα ζώα.

Ο Weber (1930) προσέγγισε το φαινόμενο της αλλοτρίωσης με όμοιο τρόπο με τον Marx. Ενώ λοιπόν ο Marx περιορίζει την ερμηνεία του φαινομένου της αλλοτρίωσης στο χώρο της εργασίας θεωρώντας ότι ο Καπιταλισμός μάχεται την ανθρώπινη φύση και υποσκάπτει την ατομικότητα και την προσωπική ανάπτυξη του εργαζομένου, ο Weber προσλαμβάνει τον Προτεσταντισμό ως τη βάση του Καπιταλισμού και σε αντίθεση με τον Marx, θεωρεί ότι βοηθά στη μείωση του συναισθήματος της αλλοτρίωσης, παρά στην ενίσχυσή του (βλ. Kanungo 1982, σελ. 20). Επιπλέον και ο Weber και ο Marx εστιάζουν στο διαχωρισμό που βιώνει ο εργαζόμενος από τα μέσα παραγωγής με τη διαφορά ότι ο Weber γενικεύει το φαινόμενο της αλλοτρίωσης σε ευρύτερους τομείς υποστηρίζοντας ότι κατά τον ίδιο τρόπο και ο στρατιώτης «διαχωρίζεται» από τα μέσα της βίας, ο επιστήμονας από

τα μέσα της έρευνας και ο δημόσιος υπάλληλος από τα μέσα της διοίκησης (Gerth & Mills 1946, σελ. 50).

Ο Weber επικεντρώθηκε επίσης στο ρόλο που διαδραματίζει η ελευθερία στη λήψη αποφάσεων, στην προσωπική υπευθυνότητα και στην αξία του ατόμου στα πλαίσια της εργασίας και γενικότερα, προσλαμβάνει την αλλοτρίωση ως ένα φαινόμενο που συναντάται σε ένα χώρο εργασίας που δεν ικανοποιεί τις ανάγκες (των επιχειρηματιών) για ατομική αυτονομία, υπευθυνότητα και επίτευξη (βλ. Kanungo 1982, σελ. 20).

Ο Durkheim (1976) προσλαμβάνει την αλλοτρίωση ως τη συνέπεια της ανομίας ή της «διαβλεπόμενης έλλειψης κοινωνικά αποδεκτών μέσων και κανόνων που να οδηγούν τη συμπεριφορά στην επίτευξη πολιτισμικά επιθυμητών στόχων» (Durkheim 1976, Blauner 1964, Shepard 1971). Πρόκειται για μια διαφορετική από τις υπόλοιπες αντιμετώπιση του φαινομένου της αλλοτρίωσης που έγκειται κυρίως στην προσπάθεια ικανοποίησης απεριόριστων αναγκών από μεριάς των ανθρώπων. Όπως υποστηρίζει ο Durkheim ζούμε σε μια κοινωνία άκρως ανταγωνιστική, όπου όσο περισσότερα έχει κανείς, τόσο περισσότερα αναζητάει (Durkheim 1976, σελ. 416). Επειδή λοιπόν η επίτευξη των αναγκών και των επιθυμιών του ατόμου βάσει των δίκαιων και θεμιτών κοινωνικών κανόνων φαντάζει ανέφικτη, τα άτομα δυσκολεύονται να διακρίνουν τα όρια μεταξύ δυνατού και αδύνατου, δίκαιου και άδικου και επομένως οδηγούνται στην ανομία και κατ' επέκτασιν στην αλλοτρίωση. Στην επιδείνωση αυτού του φαινομένου έχει συμβάλει μάλιστα η ανάπτυξη της βιομηχανίας και η επέκταση της αγοράς. Κατά τον Durkheim (1976) αυτή η διαδικασία οδηγεί σε μία κατάσταση όπου τα άτομα αισθάνονται ανίκανα να επιτύχουν τους πολιτισμικά καθορισμένους στόχους μέσα από τους κυρίαρχους κοινωνικούς κανόνες και επομένως καταφεύγουν στην ανομία (ένα μεταβιομηχανικό φαινόμενο), η οποία οδηγεί στην αλλοτρίωση.

1.4.3. Οι διαστάσεις της Αλλοτρίωσης κατά τον Seeman

Ο Seeman (1959, 1972a) προσλαμβάνει την αλλοτρίωση ως ένα πολυδιάστατο φαινόμενο, και γι' αυτό διακρίνει έξι διαφορετικές διαστάσεις της: α) την έλλειψη δύναμης (Powerlessness), δηλαδή το αίσθημα χαμηλού ελέγχου των γεγονότων, β) την απουσία νοήματος (meaninglessness), δηλαδή το αίσθημα της μη κατανόησης των προσωπικών και κοινωνικών υποθέσεων, γ) την ανομία (normlessness), δηλαδή την υιοθέτηση κοινωνικά μη αποδεκτών μέσων για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων, δ) την πολιτισμική αποξένωση (cultural

estrangement), δηλαδή την απόρριψη κοινά αποδεκτών αξιών μιας κοινωνίας, ε) την αποξένωση από τον εαυτό (self-estrangement) δηλαδή την εμπλοκή του ατόμου σε δραστηριότητες που δεν πηγάζουν μέσα από τον εαυτό του και στ) την κοινωνική απομόνωση (social isolation), δηλαδή το αίσθημα του κοινωνικού αποκλεισμού ή της απόρριψης που βιώνει το άτομο.

α) Έλλειψη Δύναμης (Powerlessness)

Η έλλειψη δύναμης αποτελεί τη διάσταση βάσει της οποίας ο Marx (1932) ορίζει την αλλοτρίωση όπως αναφέρθηκε εκτενέστερα προηγουμένως. Εν συντομία λοιπόν ο Marx υποστήριζε ότι οι καπιταλιστικές κοινωνίες ωθούν τον εργάτη στο να νιώθει αλλοτριωμένος στο βαθμό όπου οι αποφάσεις που λαμβάνονται στο χώρο εργασίας εξαρτώνται αποκλειστικά και μόνο από τους κανονισμούς των επιχειρηματιών, ενώ ο ρόλος του εργάτη παραμένει περιορισμένος στην παραγωγή μέσα σε ένα κατευθυντικό πλαίσιο. Ωστόσο, και η θεωρία του Weber αναφορικά με την αλλοτρίωση εστιάζει στη διάσταση της έλλειψης δύναμης όμοια με τον Marx, με τη διαφορά ότι επεκτείνεται πέραν του βιομηχανικού συστήματος.

Ο Seeman (1959) ορίζει την έλλειψη δύναμης με έναν τρόπο που δεν την απομονώνει σε συγκεκριμένα συστήματα, αντιθέτως γενικεύει το φαινόμενο αυτό σε ευρύτερους τομείς. Αντιλαμβάνεται αυτή τη διάσταση της αλλοτρίωσης ως την πεποίθηση του ατόμου ότι η συμπεριφορά του δε μπορεί να καθορίσει την τροπή των αποτελεσμάτων ή των ενισχύσεων που το ίδιο αναζητά, ορίζοντας κατ' αυτό τον τρόπο την έλλειψη δύναμης ως την ικανότητα ή μη ικανότητα ελέγχου των αποτελεσμάτων. Ο τρόπος με τον οποίο προσλαμβάνει ο Seeman την αλλοτρίωση παραπέμπει όπως ο ίδιος σημειώνει στην εσωτερική και εξωτερική έδρα ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεων (όπως τις ορίζει ο Rotter), ενώ συγκεκριμένα οι εξωτερικοί είναι αυτοί που βιώνουν πιο έντονα το αίσθημα της αλλοτρίωσης. Η έδρα ελέγχου όπως την ορίζει ο Rotter (1966), επικεντρώνεται στην προσωπική αίσθηση του ατόμου ότι μπορεί ή δε μπορεί να ελέγχει τις ενισχύσεις που λαμβάνει από το περιβάλλον του και στο κατά πόσον αυτές επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες όπως η τύχη, ή ο χειρισμός των άλλων. Ωστόσο, σε αντίθεση με τον Rotter, ο Seeman περιορίζει την έννοια της έλλειψης δύναμης σε θέματα που αφορούν στην άσκηση επιρροής από μεριάς του ατόμου στα κοινωνικό-πολιτικά δρώμενα (έλεγχος στο πολιτικό σύστημα, στη βιομηχανική οικονομία, στις διεθνείς υποθέσεις, κτλ.), αφού όπως υποστηρίζει η αλλοτρίωση δεν πρέπει να αφορά ένα ιδιαίτερα ευρύ φάσμα τομέων. Θεωρεί ότι δεν είναι ορθή η

γενίκευση των πραγμάτων στα οποία εφαρμόζεται η έλλειψη δύναμης, και επιπλέον σίγουρα δεν πρέπει να περιοριστεί σε ό,τι αφορά τις δομές της προσωπικότητας (Seeman, 1959). Επιπροσθέτως, οι Gurin, Gurin, Lao και Beattie (1969) έδειξαν τη σημασία και την αναγκαιότητα διαχωρισμού ανάμεσα στον προσωπικό έλεγχο (με τον οποίο ασχολήθηκε κυρίως ο Rotter) και τον κοινωνικό έλεγχο, δεδομένου ότι τα άτομα δε μπερδεύουν κατά τη διαδικασία των αποδόσεων τον εαυτό τους με το κοινωνικό σύστημα, τη δουλειά τους με την πολιτική, τις επιτυχίες με τις αποτυχίες, την τύχη με το ταλέντο κτλ. (Mirels 1970, Abramowitz 1973, Schwartz 1973, Aberbach 1974, Balch 1974, Collins 1974, Renshon 1974, Rosenau 1974).

Ωστόσο, το αν όπως υποστηρίζει ο Seeman, η διάσταση της αλλοτρίωσης πρέπει να περιορίζεται μόνο σε ότι αφορά την άσκηση επιρροής στα κοινωνικο-πολιτικά ζητήματα, αφήνει περιθώρια για αμφισβητήσεις. Το άτομο για να μπορεί να αισθάνεται ότι επηρεάζει την κοινωνία και συγκεκριμένα το κοινωνικό και πολιτικό σύστημα πρώτα απ' όλα πρέπει να νιώθει ότι ελέγχει τα όσα θα συμβούν στο ίδιο, σε προσωπικό επίπεδο. Αν κάποιος νιώθει ότι εξωγενείς δυνάμεις καθορίζουν τη συμπεριφορά του, όπως υποστηρίζει η μαρξιστική προσέγγιση για τον ορισμό της αλλοτρίωσης που βιώνουν οι εργάτες, τότε πως μπορεί να νιώθει ότι έχει δύναμη στο ευρύτερο κοινωνικό σύστημα, το οποίο βρίσκεται εξ' ορισμού έξω από το ίδιο! Πρακτικά, κανένα άτομο που νιώθει ότι καθοδηγείται από υπερφυσικές δυνάμεις δε μπορεί να ασκήσει αυτή την περιορισμένη δύναμή του στους άλλους, και ακόμα περισσότερο στο τόσο απρόσιτο πολιτικό σύστημα. Επομένως, η διάσταση της έλλειψης δύναμης πρέπει να διευρύνεται τόσο στο κοινωνικό-πολιτικό όσο και στο προσωπικό επίπεδο και μάλιστα με μεγαλύτερη έμφαση στο δεύτερο, απ' όπου το κάθε άτομο αντλεί τη δύναμη να συμπεριφέρεται κατά συγκεκριμένο τρόπο στο κοινωνικό του περιβάλλον.

β) Απουσία νοήματος (Meaninglessness)

Όπως υποστηρίζει ο Seeman, αυτή η διάσταση της αλλοτρίωσης αφορά στον τρόπο κατά τον οποίο το άτομο αντιλαμβάνεται τα γεγονότα και τις καταστάσεις στις οποίες εμπλέκεται. Θεωρείται ότι το άτομο χαρακτηρίζεται από απουσία νοήματος όταν δεν του είναι σαφές το τι πρέπει να πιστέψει, όταν δεν αντιλαμβάνεται σαφώς τα γεγονότα κατά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Έτσι, η διάσταση της απουσίας νοήματος αφορά στην ικανότητα ή μη ικανότητα πρόβλεψης των συνεπειών που θα αποφέρει η συμπεριφορά. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της διάστασης της αλλοτρίωσης αποτελεί η μεταπολεμική

περίοδος για τους Γερμανούς, η οποία χαρακτηρίστηκε από τον Adorno (1950 σελ. 90) ως άνευ νοήματος καθότι οι Γερμανοί δε μπορούσαν να κατανοήσουν τη σημασία και το μέγεθος των καταστροφών που προκάλεσαν με τη δίωξη των Εβραίων. Όπως υποστηρίζει ο Manheim (1940 σελ. 59), τα άτομα που χαρακτηρίζονται από απουσία νοήματος δεν έχουν την ικανότητα να ερμηνεύσουν τα γεγονότα με το σωστό τρόπο, δε μπορούν να ενεργήσουν έξυπνα και στερούνται διορατικότητας. Έτσι, όπως αναφέρει ο Seeman (1976), η απουσία νοήματος αποτελεί ένα κυρίως γνωστικό φαινόμενο, κατά το οποίο το άτομο αδυνατεί να καταλάβει σε ποιες συμπεριφορές πρέπει να αναζητήσει την ευτυχία του.

γ) Ανομία (Normlessness)

Η ανομία είναι η τρίτη διάσταση της αλλοτρίωσης κατά τον Seeman και πηγάζει μέσα από τη θεωρία του Durkheim (1976) σχετικά με τον ομώνυμο παράγοντα (anomie), όπως αναφέρθηκε προηγουμένως. Σύμφωνα με αυτή τη διάσταση οι κυρίαρχοι κοινωνικοί κανόνες δεν προσλαμβάνονται από το άτομο ως αποτελεσματικοί για την υπαγόρευση της συμπεριφοράς του. Η ανομία συνδέεται και με την προηγούμενη διάσταση που περιγράφηκε, την απουσία νοήματος. Συγκεκριμένα, η μη απόδοση σωστού νοήματος, δηλαδή η ασάφεια ή η παρερμηνεία των κοινωνικών κανόνων προκαλεί στα άτομα μια αβεβαιότητα για τον τρόπο επίτευξης των στόχων τους που τα οδηγεί στην ανομία (Parsons, 1968). Όπως μάλιστα συμπληρώνει ο Allardt (βλ. Israel 1971, σελ. 226-33), η αβεβαιότητα για τις αξίες, τους κανόνες, τις καταστάσεις κτλ. αποτελεί το σημαντικότερο παράγοντα πρόκλησης της αλλοτρίωσης.

Η Kate Smith ορίζει την ανομία ως μία έννοια που αφορά στην αναζήτηση της ικανοποίησης μέσα από οποιαδήποτε μέσα προσλαμβάνονται ως αποτελεσματικά ακόμα κι αν αυτά δε συνάδουν με τους πολιτισμικά καθιερωμένους κανόνες (βλ. Merton, 1949), ενώ ο Merton (1949) αντιλαμβάνεται την ανομία ως την πεποίθηση ότι κοινωνικά μη αποδεκτές συμπεριφορές είναι αναγκαίες προκειμένου να επιτευχθούν προσδοκώμενοι στόχοι, και συμπληρώνει ότι η ανομία οδηγεί σε χαμηλή προβλεψιμότητα της συμπεριφοράς καθώς και στην υψηλή πίστη του ατόμου στον παράγοντα τύχη. Ο Seeman (1959) υποστηρίζει ότι η διάσταση της ανομίας έχει υπερ-γενικευτεί αφού συμπεριλαμβάνει χαρακτηριστικά που αφορούν και τις κοινωνικές συνθήκες και τις ψυχικές διεργασίες: προσωπική αποδιοργάνωση, πολιτισμική διάσπαση, αμοιβαία έλλειψη εμπιστοσύνης κτλ.

δ) Κοινωνική απομόνωση (Social Isolation)

Η κοινωνική απομόνωση αποτελεί την τέταρτη διάσταση της αλλοτρίωσης και έγκειται στην απόδοση χαμηλής αξίας σε στόχους ή πεποιθήσεις που η κοινωνία αξιολογεί πολύ υψηλά (Seeman, 1975). Έτσι, όταν το άτομο δε μπορεί να επιτύχει τους στόχους του μέσα στο υπάρχον σύστημα, διαμορφώνει ένα δικό του σύστημα κανόνων, διαφορετικό από αυτό των άλλων (Innovation στο μοντέλο του Merton, 1949). Αυτή η συμπεριφορά έχει ως αποτέλεσμα να νιώθει το άτομο διαφορετικό από την κοινωνία και έτσι οδηγείται στην απομόνωση.

ε) Αποξένωση από τον εαυτό (self – estrangement)

Αυτή η διάσταση της αλλοτρίωσης θίγεται κυρίως από τον Fromm (1955, σελ. 120) στο έργο του The Sane Society και σημαίνει το να αντιλαμβάνεται κάποιος τον εαυτό του ως αλλότριο. Κατά τον Seeman ένα άτομο οδηγείται στην αποξένωση από τον εαυτό του όταν κάνει πράγματα όχι για την ικανοποίηση ενδογενών αναγκών του, αλλά εξωγενών (π.χ. χρήματα, ασφάλεια κτλ.) (Kanungo 1982, σελ. 28). Αναλυτικότερα, πρόκειται για την εξάρτηση της συμπεριφοράς από μελλοντικές επιβραβεύσεις οι οποίες βρίσκονται «έξω» από την δραστηριότητα αυτή καθεαυτή (π.χ. ο εργάτης που εργάζεται για το μισθό, η νοικοκυρά που μαγειρεύει γιατί έτσι πρέπει). Επομένως, η αποξένωση από τον εαυτό αναφέρεται στην ανικανότητα του ατόμου να κάνει πράγματα που επιθυμεί το ίδιο, δηλαδή να αυτό-επιβραβεύεται, ενώ η οποιαδήποτε δραστηριότητα ή συμπεριφορά διενεργείται αποσκοπεί στην εξυπηρέτηση ή ευχαρίστηση των άλλων (Seeman, 1959).

στ. Πολιτισμική Αποξένωση (Cultural estrangement)

Η πολιτισμική αποξένωση έγκειται στην απόρριψη των κυρίαρχων κοινωνικών αξιών από μεριάς του ατόμου (Seeman 1991, σελ. 351) και στην αίσθησή του ότι οι απόψεις του δε συγκλίνουν με αυτές του ευρύτερου αλλά ούτε και του εγγύτερου κοινωνικού του περιβάλλοντος, πράγμα που το κάνει να νιώθει ανίκανο να συμμετάσχει στην κοινοτική ζωή.

Ένα παράδοξο εύρημα που αξίζει τον κόπο να αναφερθεί είναι ότι όλες οι διαστάσεις της αλλοτρίωσης με μοναδική εξαίρεση την τελευταία που μόλις αναλύθηκε οδηγούν τα άτομα σε παθητική συμπεριφορά, ενώ αντιθέτως, η πολιτισμική αποξένωση, όχι μόνο δε μειώνει την ευημερία του ατόμου, αλλά σε ορισμένες συνθήκες τη μεγιστοποιεί (Bernard, Gebauer και Maio 2006). Παρά

λοιπόν το γεγονός ότι οι Oishi και Diener (2001) υποστηρίζουν ότι η επίτευξη στόχων που συμβαδίζουν με τις επιταγές της εκάστοτε κοινωνίας αυξάνει την υποκειμενική ευημερία των ατόμων –έννοια που αναλύεται σε επόμενο κεφάλαιο- οι Bernard και συν. (2006) αντέκρουσαν σε ένα βαθμό αυτή την άποψη δείχνοντας ότι το να νιώθει κάποιος αποξενωμένος από τις κυρίαρχες κοινωνικές αξίες και πεποιθήσεις δε συνδέεται αρνητικά με την υποκειμενική ευημερία.

Επομένως, η πολιτισμική αποξένωση μπορεί να προσληφθεί ως μια κατάσταση που βιώνεται από το άτομο θετικά, κάτι που επιβεβαιώνει και προηγούμενα δεδομένα του Schacht (1970, σελ. 239). Όπως άλλωστε σημειώνουν οι Kohn και Schooler (1983) η πολιτισμική αποξένωση δε συνδέεται απαραίτητα με την αρνητική κρίση του ατόμου για τον εαυτό του, αλλά σε αρκετές περιπτώσεις υποδηλώνει το αντίθετο, ότι δηλαδή το άτομο προσλαμβάνει τον εαυτό του και την κρίση του με τόση αυτοπεποίθηση ούτως ώστε να μπορεί να τον ανεξαρτητοποιεί από τις κυρίαρχες αξίες και νόρμες της κοινωνίας και άρα να μη βιώνει αρνητική υποκειμενική ευημερία. Έτσι, αυτή η διάσταση της αλλοτρίωσης μπορεί να φθείρει την υποκειμενική ευημερία του ατόμου μόνο στο βαθμό στον οποίο οι πεποιθήσεις του αποκλίνουν από αυτές του εγγύτερου κοινωνικού συνόλου (π.χ. συγγενείς, φίλοι), ενώ η αποξένωση από τις αξίες που υιοθετεί το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο οδηγεί στο δημιουργικό αίσθημα της μοναδικότητας, την οποία τονίζει ο Maslow (1954).

1.4.4. Αλλοτρίωση και αυτονομία – Συμπεράσματα

Μέσα από όσα αναφέρθηκαν στο πρώτο μέρος του κεφαλαίου όπου έγινε μια προσπάθεια θεωρητικού προσδιορισμού της πραγματικής έννοιας της αυτονομίας μπορεί να παρατηρηθεί η σχέση της με τις έξι διαστάσεις της αλλοτρίωσης που μόλις περιγράφηκαν. Κατ’ αρχάς ως έλλειψη δύναμης ορίστηκε η μη ικανότητα του ατόμου να ελέγχει τα γεγονότα που θα του συμβούν και τις ενισχύσεις που θα λάβει. Καθίσταται πρόδηλη η αντίθεση της διάστασης αυτής με το χαρακτηριστικό της αυτονομίας, καθότι το αυτόνομο άτομο όπως προειπώθηκε έχει την ικανότητα να ορίζει τις προτιμήσεις του και τις στάσεις του και να ενεργεί βάσει αυτών, τουτέστιν, μπορεί μέσα από τις συνειδητά υιοθετημένες πεποιθήσεις και επιθυμίες του να ελέγχει και τα γεγονότα που θα του συμβούν. Όταν ένας άνθρωπος ρυθμίζει μέσα από κριτική αξιολόγηση τις στάσεις του και δύναται να ενεργεί με τρόπο συνεπή προς αυτές, τότε με τον ίδιο τρόπο μπορεί να ρυθμίζει και

τις ενισχύσεις που θα λάβει μέσα από τις συμπεριφορές του, χωρίς να αναγκάζεται να αφήνει τον παράγοντα τύχη να τον καθορίζει.

Η διάσταση της απουσίας νοήματος σημαίνει την ελλιπή ικανότητα του ατόμου να ερμηνεύει σωστά τα γεγονότα και να προβλέπει τις συνέπειές τους, γνώρισμα που δε χαρακτηρίζει ένα αυτόνομο άτομο καθότι ο αυτόνομος ρυθμίζει και δομεί το χαρακτήρα του μέσα από κριτική αξιολόγηση των όσων πρόκειται να αποδεχθεί, να καταστήσει ως προτιμήσεις και να υιοθετήσει ως στάσεις με μέτρο σύγκρισης το τι είναι υποκειμενικά σωστό για τον ίδιο. Επομένως, αυτό που μετά από κριτική σκέψη αντιλαμβάνεται ως ορθό και αποφασίζει να το κάνει στοιχείο του χαρακτήρα του, μπορεί να το ερμηνεύσει σωστά και να προβλέψει επαρκώς τις συνέπειες που θα του προκαλέσει.

Ως ανομία όπως είδαμε ορίζεται η απαξίωση των κυρίαρχων κοινωνικών κανόνων από το άτομο και η υπαγόρευση της συμπεριφοράς του μέσα από μη θεμιτούς και κοινωνικά αποδεκτούς τρόπους, καθώς και η μη ικανότητα ελέγχου και περιορισμού των επιθυμιών, ώστε να μπορούν να επιτευχθούν βάσει κοινωνικά αποδεκτών μέσων. Αυτή η διάσταση της αλλοτρίωσης θα μπορούσε να αφορά μόνο ένα μη αυτόνομο άτομο, καθότι αυτόνομοι θεωρούνται αυτοί που καταφέρνουν σε επαρκή βαθμό να εσωτερικεύσουν τους κοινωνικούς κανόνες που προάγει η κοινωνία τους και να τους αφομοιώσουν σε τέτοιο βαθμό ούτως ώστε να τους κάνουν τρόπο συμπεριφοράς.

Κατά τον ίδιο τρόπο μπορεί να ερμηνευτεί η αρνητική σύνδεση της αυτονομίας με τις δύο επόμενες διαστάσεις της αλλοτρίωσης, την κοινωνική απομόνωση και την πολιτισμική αποξένωση. Η πρώτη υποδηλώνει την απομάκρυνση του ατόμου από τις πεποιθήσεις και τους στόχους που προάγει η κοινωνία, ενώ η δεύτερη, την απομάκρυνση από τις αξίες που πριμοδοτεί. Το αυτόνομο άτομο χαρακτηρίζεται από την ικανότητά του να εσωτερικεύει όπως αναφέρεται ανωτέρω, τους κοινωνικούς κανόνες, αλλά και τις κοινωνικές αξίες, τα πιστεύω, τις δοξασίες που υπογραμμίζονται σε μια δεδομένη κοινωνία, και να συμπεριφέρεται με ένα τρόπο που τις υποστηρίζει παρά τις απαξιώνει. Τέλος, η αποξένωση από τον εαυτό ορίζεται ως η αδυναμία του ατόμου να κάνει πράγματα που επιθυμεί το ίδιο να κάνει, αλλά αντιθέτως, ενεργεί επηρεασμένο από όσα του επιβάλλουν εξωγενείς παράγοντες. Αυτό όμως που καθιστά ένα άτομο αυτόνομο είναι το να συμπεριφέρεται με τρόπο ώστε να ικανοποιεί ενδογενείς ανάγκες και κίνητρα, επομένως ο αυτόνομος δε μπορεί να χαρακτηρίζεται ούτε από αυτή τη διάσταση της αλλοτρίωσης.

Μέσα από τα παραπάνω μπορούμε να προβούμε σε κάποιες επιπλέον διαπιστώσεις για τη σημασία του όρου της αυτονομίας. Αυτό που μπορεί να διαπιστωθεί είναι ότι η αυτονομία είναι ένα γνώρισμα που δημιουργείται μέσα από την αλληλεπίδραση του χαρακτήρα του ατόμου με το κοινωνικό του περιβάλλον. Απ' τη μια, απαραίτητη προϋπόθεση για να είναι κάποιος αυτόνομος αποτελεί το να έχει εσωτερικεύσει σε επαρκή βαθμό τους κοινωνικούς κανόνες και τις κοινωνικές αξίες, πράγμα που σημαίνει ότι η αυτονομία σε ένα βαθμό μπορεί να γίνει αντιληπτή ως ένα κοινωνικά διαμορφωμένο γνώρισμα. Η αποδοχή και ενσωμάτωση των όσων προβάλλει η κοινωνία καθιστά κάποιον πιο αυτόνομο. Απ' την άλλη, η αποδοχή και η ενσωμάτωση των κοινωνικών κανόνων και αξιών δεν πρέπει να γίνεται από το άτομο άκριτα και ασυνείδητα. Η δράση του πρέπει να είναι ενεργή, διαφορετικά δε θα μπορούσαμε να μιλάμε για αυτονομία, αλλά για κοινωνική καταπίεση.

Η ικανότητα του ίδιου του ατόμου να επεξεργάζεται τους κυρίαρχους κοινωνικούς κανόνες, να τους αξιολογεί μέσα από κριτική σκέψη και να αποδέχεται αυτούς που θεωρεί σωστούς, καθώς και η ικανότητά του θα δομεί και να ρυθμίζει τον εαυτό του και το χαρακτήρα του βάσει αυτών, είναι ένα γεγονός που δείχνει τη δισδιάστατη υπόσταση της αυτονομίας. Επομένως, μια κοινωνία δε μπορεί από μόνη της να «παράγει» αυτόνομους ανθρώπους, αλλά πρέπει να αλληλεπιδράσει με τον ίδιο τον άνθρωπο και τα βαθύτερα γνωρίσματά του για να τον καταστήσει αυτόνομο.

2. Θεωρία Αυτο-καθορισμού

2.1.) Θεωρία Αιτιότητας του Προσανατολισμού – Αυτόνομος, Ελεγχόμενος και Απρόσωπος Προσανατολισμός

Μια από τις σχετικά πιο πρόσφατες θεωρίες που μελετούν την αυτονομία είναι η Θεωρία Αυτό-Καθορισμού (Self-determination Theory) (Deci & Ryan 1985a, Ryan & Deci, 2000) η οποία ως προς τον τρόπο που προσεγγίζει την έννοια της αυτονομίας θα λέγαμε ότι διατηρεί κοινά σημεία με τον τρόπο που την ορίζει ο Foucault, ο Κατοριάδης αλλά και η φρανκφουρτιανή παράδοση. Σύμφωνα με τη Θεωρία Αυτό-Καθορισμού (Θ.Α.Κ.) όλα τα άτομα έχουν την τάση και την ανάγκη να αναπτύσσουν ένα ενιαίο εαυτό και ακριβώς αυτή η τάση ενέχει χαρακτηριστικά όπως η αυτονομία (εσωτερική οργάνωση και αυτο-ρύθμιση) και η ομονομία

(ενσωμάτωση του εαυτού με τους άλλους) (Angyal, 1963). Συγκεκριμένες συνθήκες ενισχύουν τη θεμελιώδη αυτή ανάγκη του ανθρώπου να αισθάνεται αυτο-καθορισμένος, ενώ άλλες την υποσκάπτουν. Ως αφετηρία της εν λόγω θεωρίας νοείται η εγγενής τάση των ανθρώπων για την εκπλήρωση τριών βασικών αναγκών, της αυτονομίας (deCharms, 1968, Deci, 1975), της ικανότητας (Harter, 1978, White, 1963) και του σχετίζεσθαι (Baumeister, & Leary, 1995, Reis, 1994). Μέσα από την εκπλήρωση αυτών των αναγκών θεωρείται ότι τα άτομα επιτυγχάνουν την ενεργοποίηση των φυσικών τους προδιαθέσεων για ανάπτυξη και συνεκτικότητα καθώς και για το αίσθημα της ευημερίας (well-being) (Kasser & Ryan, 1999).

Ανάλογα με το βαθμό αυτο-καθορισμού που βιώνουν τα άτομα διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς τους οι οποίες είναι: α) ο *αυτόνομος προσανατολισμός* (autonomy orientation): περιλαμβάνει υψηλό βαθμό επιλογής από μεριάς του ατόμου όσον αφορά την έναρξη και ολοκλήρωση μιας συμπεριφοράς. Αυτή η κατηγορία ατόμων τείνει να επηρεάζεται πολύ ελάχιστα από εξωγενείς (extrinsic) επιβραβεύσεις, ενώ επικεντρώνεται κυρίως σε αξίες όπως η ένταξη (affiliation), το κοινοτικό αίσθημα (community feeling) και η αυτο-αποδοχή (self-acceptance), β) ο *ελεγχόμενος προσανατολισμός* (control orientation): αναφέρεται σε άτομα, οι συμπεριφορές των οποίων κατευθύνονται βάσει ελέγχων και πιέσεων, που προέρχονται είτε από το περιβάλλον είτε μέσα από τα ίδια τα άτομα. Οι προσανατολισμένοι στον έλεγχο άνθρωποι ερμηνεύουν τα γεγονότα ως ελεγχόμενα, ενώ οι εξωτερικές και εσωτερικές πιέσεις είναι αυτές που αναγκάζουν το άτομο να επιδείξει μια συγκεκριμένη συμπεριφορά. Επομένως οι άνθρωποι που υπάγονται σε αυτή την κατηγορία τείνουν να ρυθμίζουν τη συμπεριφορά τους βάσει ελεγχόμενων γεγονότων (όπως π.χ. οι προθεσμίες, αξιολογήσεις, εποπτεία). Επίσης, αυτό που διαδραματίζει το σημαντικότερο ρόλο στον καθορισμό της συμπεριφοράς των ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων είναι οι εξωγενείς επιβραβεύσεις, επομένως, παράγοντες όπως το χρήμα, ή το status είναι καθοριστικοί στο επάγγελμα που θα επιλέξουν, καθώς και σε άλλες αποφάσεις της ζωής τους. Τέλος, τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα έχουν εξωτερική έδρα ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεων (Deci & Ryan, 1985b), γ) ο *απρόσωπος προσανατολισμός* (impersonal orientation): αναφέρεται στους ανθρώπους που θεωρούν ότι η συμπεριφορά τους δεν μπορεί να ελεγχθεί καθόλου από τους ίδιους. Τείνουν να πιστεύουν ότι είναι ανίκανοι να καθοδηγήσουν τη συμπεριφορά τους προς την κατεύθυνση που θα τους οδηγήσει στα επιθυμητά αποτελέσματα. Άτομα αυτής της κατηγορίας αντιμετωπίζουν τα πάντα ως ιδιαίτερα

δύσκολα και ως ανεξάρτητα από τη συμπεριφορά τους, ενώ παράλληλα υποσκάπτεται ο ρόλος των προσωπικών προθέσεων. Τέλος, τα απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα έχουν εξωτερική έδρα ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεων (Deci και Ryan, 1985b).

Ο αυξημένος βαθμός αυτό-καθορισμού καθώς και ο αυτόνομος προσανατολισμός διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των διαπροσωπικών σχέσεων και γενικότερα της κοινωνικής ζωής των ατόμων, αφού συσχετίζονται θετικά με την ειλικρίνεια, το ανοιχτό πνεύμα και με συναισθήματα χαράς, σε αντίθεση με τον ελεγχόμενο και απρόσωπο προσανατολισμό που συνδέονται περισσότερο με την αμυντική στάση, την απέχθεια για την αλήθεια και την επιφυλακτικότητα κατά την έναρξη κάποιας συναλλαγής (Hodgins, Koestner, & Duncan, 1996). Επιπλέον, η υπεροχή της αυτονομίας καθίσταται πρόδηλη μέσα από τη σύνδεσή της με μικρότερη χρήση ψεύδους και μικρότερο βαθμό εγωκεντρισμού, ενώ ο προσανατολισμός στον έλεγχο συσχετίζεται με την τάση αναβάθμισης του αισθήματος της αυτο-αξίας μέσω της επένδυσης στον εαυτό, καθώς και με την αυτο-προστασία και την αυτο-επιβεβαίωση. Τα απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα τείνουν να ψεύδονται σε μεγαλύτερο βαθμό ακόμα και από τα ελεγχόμενα, και είναι πιο αυτο-προστατευτικά. Ενώ λοιπόν οι αυτόνομοι δείχνουν να είναι πιο ειλικρινείς απέναντι στους φίλους και τους γνωστούς τους, οι ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένοι είναι επιλεκτικά ειλικρινείς ανάλογα με τα άτομα με τα οποία συναλλάσσονται (Hodgins, Liebeskind, & Schwartz, 1996).

2.2.) Συνεργασία/ εντιμότητα versus Ανταγωνισμός/ εκμετάλλευση: Μακιαβελισμός και οικονομικός οπορτουνισμός: δύο ψυχολογικά χαρακτηριστικά με χαμηλό επίπεδο αυτονομίας.

Αυτό που χαρακτηρίζει το σύγχρονο, παγκοσμιοποιημένο οικονομικό σύστημα στο σύνολό του είναι ο Ανταγωνισμός. Η έννοια του ανταγωνισμού, αν και χαρακτηρίζει το σύγχρονο οικονομικό πεδίο, δεν είναι καθόλου σύγχρονη στη σύλληψή της. Ο ανταγωνισμός αποτελεί το θεμέλιο λίθο του οικονομικού μας συστήματος από την απαρχή του. Ο Adam Smith (1776) όχι απλώς πίστευε στην ύπαρξη του ανταγωνισμού στην οικονομία αλλά προέτρεπε και για την προστασία του. Η προστασία αυτή θεωρείται απαραίτητη προϋπόθεση έτσι ώστε να καταφέρει το περίφημο "Αόρατο Χέρι" να επιφέρει την οικονομική ευημερία, θέτοντας έτσι το προσωπικό συμφέρον (Self Interest) στο κέντρο του οικονομικού σύμπαντος.

Αναφορικά με την έννοια της συνεργασίας, αυτή στηρίζεται στην αμοιβαιότητα ή στην ανταποδοτικότητα, δηλαδή στην πεποίθηση ότι το άλλο μέλος θα ανταποδώσει τη συνεργασία και θα τηρήσει την προκαθορισμένη συμφωνία (Wilson, 1998, Ridley, 1996, Foss, 1996, Axelrod, 1984, 1998). Ο μηχανισμός της αμοιβαιότητας και το πώς αυτός μπορεί να λειτουργήσει υπέρ της συνεργασίας ερμηνεύεται μέσα από το γνωστό "Δίλημμα του Φυλακισμένου" (Prisoner's Dilemma) (Axelrod, 1998, Ridley, 1996, Sigmund, 1993, Kreps, Milgrom, Roberts και Wilson, 1982).

Το "Δίλημμα του Φυλακισμένου" αναφέρεται στο δίλημμα δύο φυλακισμένων σχετικά με το εάν πρέπει να προδώσουν ο ένας τον άλλον ή να συνεργαστούν σιωπώντας μπροστά στους δεσμοφύλακές τους. Απαραίτητες προϋποθέσεις είναι ότι δεν γνωρίζονται από πριν, ότι δεν μπορούν να ανταλλάξουν πληροφορίες με κανένα τρόπο, και ότι είναι ισοδύναμοι και ισάξιοι. Οι βαθμοί που θα κερδίσουν ανάλογα με την κίνηση που θα κάνουν είναι οι εξής: Αν προδώσουν και οι δύο παίρνουν από ένα βαθμό, αν συνεργαστούν και οι δύο παίρνουν από τρεις βαθμούς, αλλά αν ο ένας προδώσει και ο άλλος συνεργαστεί τότε αυτός που πρόδωσε παίρνει πέντε βαθμούς και ο άλλος (το "κορόιδο") παίρνει μηδέν βαθμούς. Μεγαλύτερος αριθμός βαθμών συνεπάγεται μεγαλύτερη μείωση της ποινής. Λογικά, ο φυλακισμένος αποφασίζει να προδώσει για να αποφύγει να αποτελέσει το κορόιδο αλλά και να έχει την πιθανότητα να πάρει το μέγιστο των βαθμών (πέντε). Όμως αυτό κάνει και ο άλλος (αφού είναι ισοδύναμοι και ισάξιοι) καταλήγοντας έτσι να πάρουν από ένα βαθμό έκαστος, που είναι σαφώς χειρότερο αποτέλεσμα από το αν είχαν συνεργαστεί (τρεις πόντοι έκαστος).

Ανάλογα με τα κίνητρα και τις επικρατούσες συνθήκες, η αναζήτηση του προσωπικού συμφέροντος μπορεί να οδηγήσει στη συνεργασία, όπως άλλωστε και στο σκληρό ανταγωνισμό. Ο Μακιαβελισμός και ο οικονομικός οπορτουνισμός είναι δύο στρατηγικές που αποσκοπούν στην επίτευξη του προσωπικού συμφέροντος εις βάρος των άλλων (Wilson, Near και Miller, 1996), χρησιμοποιώντας διάφορες μορφές εξαπάτησης (Williamson, 1985). Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με τον Μακιαβελισμό, ο οποίος προέρχεται από τις αρχές που υπαγορεύει ο Νικολό Μακιαβέλι, αποτελεί μια στρατηγική με αμοραλιστικό περιεχόμενο, σύμφωνα με το οποίο επιτρέπεται η άρση κάθε ηθικού φραγμού, η μηχανορραφία και η δολοπλοκία για την επίτευξη προσωπικών στόχων, ακόμα και άνομων, στα πλαίσια των ρυθμιστικών κανόνων μιας κοινωνικής ομάδας ή οποιασδήποτε μορφής κοινότητας.

Ομοίως, ο οικονομικός οπορτουνισμός σημαίνει την αναζήτηση του προσωπικού οικονομικού συμφέροντος με δόλο... Γενικότερα αναφέρεται στην ατελή ή παραποιημένη διάδοση πληροφοριών, και ειδικότερα σε προγραμματισμένες ενέργειες εξαπάτησης, διαστρέβλωσης, συγκάλυψης, ή σύγχυσης με στόχο την αύξηση του προσωπικού κέρδους (Williamson, 1985). Άρα ο οπορτουνισμός αποτελεί μια μορφή αναζήτησης του προσωπικού συμφέροντος, η οποία χαρακτηρίζεται από την πρόθεση άνισης εκμετάλλευσης του άλλου, σε αντίθεση με τη συνεργασία που είναι μια μορφή αναζήτησης του προσωπικού συμφέροντος μέσω της κοινής πράξης και της αλληλεξάρτησης.

Παρόλο που ο οικονομικός οπορτουνισμός συνδέεται με την οικονομικού τύπου εκμετάλλευση ενώ ο Μακιαβελισμός με την κοινωνική - πολιτική εκμετάλλευση (Sakalaki, Kyriakopoulos, & Kanellaki, 2007) έχει παρατηρηθεί ότι οι δύο έννοιες συσχετίζονται θετικά μεταξύ τους (Sakalaki, Richardson, & Thépaut, 2007) υποδηλώνοντας την προσφυγή στην απάτη και στο χειρισμό των άλλων για την εξυπηρέτηση προσωπικών συμφερόντων.

Αρκετές έρευνες πραγματοποιήθηκαν τα τελευταία χρόνια προκειμένου να μελετηθεί ο τύπος προσωπικότητας καθώς και το ψυχολογικό υπόβαθρο αυτών των δύο κατηγοριών ατόμων. Συγκεκριμένα δείχθηκε ότι τόσο τα οπορτουνιστικά όσο και τα Μακιαβελικά άτομα χαρακτηρίζονται από υψηλό επίπεδο εξωτερικότητας στα οικονομικά ζητήματα, ενώ επικεντρώνονται σε παράγοντες όπως η τύχη και το ρίσκο (Sakalaki, Kanellaki & Richardson, 2009). Επιπλέον, τα οπορτουνιστικά άτομα έχουν ελεγχόμενο – απρόσωπο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς, σε αντίθεση με τα μη οπορτουνιστικά άτομα, των οποίων η συμπεριφορά είναι κατά βάση αυτόνομη (Sakalaki & Fousiani, in press). Αυτό ερμηνεύεται μέσα από την ώριμη και συγκροτημένη δομή της προσωπικότητας των τελευταίων, καθώς και μέσα από την επαρκή ενσωμάτωση των κυρίαρχων κοινωνικών αξιών, συμβάσεων και νορμών.

2.3. Αυτό-Καθορισμός και Κίνητρα δράσης μέσα από την εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων.

Όπως υποστηρίζεται μέσα από τη Θ.Α.Κ. (Deci & Ryan, 1985a) τα κίνητρα δράσης των ατόμων αποτελούν άμεση συνάρτηση του επιπέδου αυτο-καθορισμού και αυτονομίας που βιώνουν. Αφορούν στην ενέργεια, στην κατεύθυνση και στην επιμονή των ανθρώπων στους στόχους που έχουν θέσει και ανάλογα με το βαθμό στον οποίο εσωτερικεύονται απ’ τα άτομα οι κοινωνικές αξίες, διακρίνονται σε

ενδογενή και σε εξωγενή. Όσο περισσότερο εσωτερικεύονται οι κοινωνικές αξίες τόσο περισσότερο το άτομο αποκτά έναν πιο συνεκτικό και ενσωματωμένο χαρακτήρα, ενώ παράλληλα η συμπεριφορά του καθίσταται πιο αυτο-καθορισμένη. Επομένως, οι συμπεριφορές που υιοθετούνται μέσα από έναν επαρκή βαθμό εσωτερίκευσης των κοινωνικών αξιών οδηγούν σε μεγαλύτερο βαθμό αυτονομίας, ενώ το αντίθετο ισχύει σε περίπτωση ανεπαρκούς βαθμού εσωτερίκευσης.

Ανάλογα με το βαθμό εσωτερίκευσης των κοινωνικών αξιών διακρίνονται τρεις τύποι παρακίνησης. Ο πρώτος τύπος είναι η μη παρακίνηση (amotivation),η οποία αφορά στην παντελή έλλειψη πρόθεσης για δράση, όπου τα άτομα νιώθουν ανίκανα να επιτύχουν τις επιθυμίες τους είτε εξαιτίας έλλειψης ικανότητας (Bandura, 1977, Deci, 1975), είτε επειδή δεν αποδίδουν ιδιαίτερη σημασία στις δραστηριότητες ή στα αποτελέσματα που θα αποφέρει η συμπεριφορά τους (Ryan, 1995).

Στην πορεία, ακολουθεί η εξωγενής παρακίνηση, όπου διακρίνονται τέσσερις τύποι ρύθμισης του βαθμού εσωτερίκευσης των κοινωνικών αξιών: α) η εξωτερική ρύθμιση (external regulation) αποτελεί τον λιγότερο αυτόνομο τύπο εξωγενούς παρακίνησης, κατά τον οποίο κίνητρα για δράση αποτελούν οι επιβραβεύσεις ή η αποφυγή ποινών, β) η ενδοπροβολική ρύθμιση (introjected regulation) αποτελεί έναν τύπο ρύθμισης όπου τα άτομα έχουν εσωτερικεύσει σε ένα μικρό αλλά όχι επαρκή βαθμό τις κοινωνικές αξίες, γ) η ρύθμιση μέσα από την ταύτιση (regulation through identification), αποτελεί έναν ιδιαίτερα αυτο-καθορισμένο τύπο εξωγενούς παρακίνησης, όπου τα άτομα αποδίδουν ιδιαίτερη αξία στις συμπεριφορές τους και δ) η ενσωματωμένη ρύθμιση (integrated regulation) αποτελεί τον πλέον αυτόνομο τύπο εξωγενούς παρακίνησης και προέρχεται μέσα από την πλήρη εσωτερίκευση των κοινωνικών αξιών.

Τέλος, ακολουθεί η ενδογενής παρακίνηση κατά την οποία το άτομο είναι απόλυτα αυτο-καθορισμένο. Γενικότερα, θεωρείται ότι ο αυτόνομος προσανατολισμός οδηγεί σε αυξημένο βαθμό ενδογενούς παρακίνησης των ατόμων, εν αντιθέσει με τον ελεγχόμενο και απρόσωπο προσανατολισμό που υπαγορεύουν την ανάπτυξη εξωγενούς παρακίνησης.

2.4. Θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης

Η Θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης (Cognitive Evaluation Theory), η οποία αποτελεί επιμέρους θεωρία της Θ.Α.Κ. υποθέτει ότι διάφοροι εξωτερικοί παράγοντες όπως οι υλικές επιβραβεύσεις, οι προθεσμίες (Amabile, De Jong &

Lepper, 1976, Deci, Koestner & Ryan, 1999), και οι αξιολογήσεις (Smith, 1975), έχουν την ιδιότητα να μειώνουν το αίσθημα αυτονομίας των ατόμων, να μετατρέπουν την έδρα αιτιότητας (locus of causality) από εσωτερική σε εξωτερική (de Charms, 1968, Heider, 1958) και να υποσκάπτουν τα ενδογενή κίνητρα. Τα άτομα που παρακινούνται μέσα από εξωγενή κίνητρα επιδιώκουν να ενεργούν με τέτοιο τρόπο ούτως ώστε να αποφεύγουν ανεπιθύμητα αποτελέσματα (π.χ. εργάζομαι όταν το αφεντικό μου με επιβλέπει). Αντιθέτως, η ελεύθερη επιλογή της δράσης, η αναγνώριση των συναισθημάτων και οι ευκαιρίες αυτο-καθοδήγησης ενισχύουν την ενδογενή παρακίνηση μέσα από τη διαδικασία εσωτερίκευσης των κοινωνικών αξιών (Deci & Ryan, 1985a) και επομένως τα άτομα συμπεριφέρονται με τέτοιο τρόπο ούτως ώστε να πραγματοποιούν αυτό που τα ίδια επιθυμούν ανεξάρτητα από το τι υπαγορεύουν οι καταστάσεις ή οι εξωτερικές πιέσεις (π.χ. εργάζομαι ακόμα κι όταν το αφεντικό μου δεν με επιβλέπει) (Gagné και Deci, 2005).

Επιπλέον, σύμφωνα με τη θεωρία Γνωστικής Αξιολόγησης των Deci & Ryan (1985a) τα εξωτερικής φύσης γεγονότα όπως οι επιβραβεύσεις και η επικοινωνία μπορούν να οδηγήσουν σε 2 διαστάσεις: την πληροφοριακή (informational aspect) και την ελεγχόμενη διάσταση (controlling aspect). Η πληροφοριακή διάσταση ορίζεται μέσα από δύο διαδικασίες: πρώτον, παρέχεται στα άτομα μία πληροφορία και δεύτερον, ενισχύεται η επίδοση μέσα από το αίσθημα αυτο-καθορισμού. Ως πληροφορία συνήθως χρησιμοποιείται ένας τύπος ενίσχυσης η οποία πρέπει να λειτουργεί ενθαρρυντικά στο αίσθημα ικανότητας (competence) των ατόμων. Όπως έδειξε η Fisher (1978), οποιαδήποτε ενίσχυση για να έχει πληροφοριακή αξία πρέπει να προσλαμβάνεται μέσα σε ένα πλαίσιο αυτό-καθοριζόμενης αξίας, διαφορετικά, χωρίς την ύπαρξη αυτού του πλαισίου, η επίδοση δεν αντικατοπτρίζει την πραγματική ικανότητα του ατόμου. Μέσα από έρευνες έχουν προσδιοριστεί τρεις παράγοντες που συμβάλλουν στην ανάπτυξη πληροφοριακού πλαισίου, οι οποίοι είναι α) η υποστήριξη της αυτονομίας, (Deci, Nezlek & Sheinman, 1981), β) η μη ελεγχόμενη θετική ενίσχυση (Ryan, 1982) και γ) η αναγνώριση των δυνατοτήτων και των προοπτικών του άλλου (Koestner, Ryan, Bernieri & Holt, 1984), ενώ η σημασία αυτού του τύπου πλαισίου είναι καθοριστική στην ανάπτυξη ενδογενούς παρακίνησης (Pittman, Davey, Alafat, Wetherill, & Kramer, 1980, Ryan, 1982).

Η ελεγχόμενη διάσταση (controlling aspect) είναι αυτή που ασκεί πίεση στα άτομα να ενεργήσουν κατά ένα συγκεκριμένο τρόπο, σε συγκεκριμένο χρόνο και

χώρο προκειμένου να τους παραχωρηθεί κάποια επιβράβευση ή να αποφευχθεί κάποια τιμωρία. Η ελεγχόμενη διάσταση εν αντιθέσει με την πληροφοριακή ενισχύει την ανάπτυξη εξωγενούς παρακίνησης και αναπτύσσεται κυρίως μέσα από χαρακτηριστικά ελεγχόμενου χαρακτήρα όπως η επιβράβευση, οι προθεσμίες και η εποπτεία. Η ενίσχυση γίνεται αντιληπτή ως ελεγχόμενη όταν πληρούνται οι εξής προϋποθέσεις: α) όταν εμφανίζεται η λέξη «πρέπει» (should), για παράδειγμα, «Μπράβο που κάνετε αυτό που "πρέπει"» (Ryan, 1982), β) όταν υπάρχει εξάρτηση επίδοσης – αποτελέσματος (instrumentality) δηλαδή, όταν μία συγκεκριμένη επίδοση οδηγεί στην επίτευξη συγκεκριμένου αποτελέσματος (Lapper, Sagotsky, Dafoe & Greene, 1982), γ) πίεση για μια συγκεκριμένη επίδοση (Pittman και συν., 1980) και δ) ανάγκη επίδειξης συγκεκριμένης συμπεριφοράς για την ικανοποίηση των σκοπών κάποιου άλλου ατόμου (Pittman και συν., 1980).

Όσον αφορά στον τύπο των επιβραβεύσεων, (ελεγχόμενες ή πληροφοριακές επιβραβεύσεις) αυτές έχουν διακριθεί σε κατηγορίες ανάλογα με το βαθμό στον οποίο πριμοδοτούν την ανάπτυξη ενδογενούς ή εξωγενούς παρακίνησης:

α) μη εξαρτώμενες από το έργο επιβραβεύσεις (Task-non-Contingent Rewards): Οι μη εξαρτώμενες από το έργο επιβραβεύσεις αφορούν στις επιβραβεύσεις των ατόμων απλά για τη συμμετοχή τους σε ένα έργο, και έχει παρατηρηθεί ότι δεν επηρεάζουν αρνητικά την ενδογενή παρακίνηση των ατόμων. Συγκεκριμένα, μέσα από τρεις έρευνες (Deci, 1972, Pinder, 1976, Swann & Pittman, 1977) παρατηρήθηκε ότι η επιβράβευση των ατόμων για τη συμμετοχή τους σε κάποιο έργο δε διαφοροποιεί το επίπεδο ενδογενούς παρακίνησής τους συγκριτικά με τη μη επιβράβευση, γι' αυτό, αυτός ο τύπος επιβράβευσης δεν καθιστά το πλαίσιο ελεγχόμενο.

β) εξαρτώμενες από το έργο επιβραβεύσεις (Task-Contingent Rewards): Ο όρος εξαρτώμενες από το έργο επιβραβεύσεις (task contingent) υποδηλώνει μια εύκολη δραστηριότητα που καλούνται τα άτομα να κάνουν όπου ο καθένας μπορεί να λάβει κάποια επιβράβευση για την ολοκλήρωσή της. Ο Deci (1971, 1972b) έδειξε ότι αυτής της κατηγορίας η επιβράβευση μειώνει την ανάπτυξη ενδογενούς παρακίνησης των ατόμων, ενώ όμοια αποτελέσματα βρήκαν και οι Weiner και Mander (1978). Ομοίως, έρευνες έχουν δείξει ότι η προσφορά μιας εξαρτώμενης από το έργο επιβράβευσης, κατά την οποία το άτομο επιβραβεύεται για το γεγονός ότι «κάνει» μια δραστηριότητα, μειώνει την ενδογενή παρακίνηση συγκριτικά με τη μη επιβράβευση (Danner & Lonky, 1981, Dollinger & Thelen, 1978, Fazio, 1981, Loveland & Olley, 1979, McLoyd, 1979, Morgan, 1981, Ross, 1975). Ο λόγος για

τον οποίο μια εξαρτώμενη από το έργο επιβράβευση συγκριτικά με τη μη εξαρτώμενη οδηγεί σε μείωση της ενδογενούς παρακίνησης οφείλεται στο γεγονός ότι όταν το άτομο θεωρεί ότι πρέπει να ολοκληρώσει ένα έργο προκειμένου να αμειφθεί, τότε το έργο θεωρείται συνάρτηση της επιβράβευσης, επομένως το άτομο νιώθει ότι «πρέπει» να ολοκληρώσει το έργο και αυτό καθιστά το πλαίσιο περισσότερο ελεγχόμενο παρά πληροφοριακό.

Ιδιαίτερη σημασία έχει δοθεί στο ρόλο της υλικής και δη της χρηματικής επιβράβευσης στην ανάπτυξη ελεγχόμενου και πληροφοριακού πλαισίου. Οι Enzle & Ross (1978) χειρίστηκαν την υλική επιβράβευση είτε ως εξαρτώμενη από το έργο (task contingent) η οποία θα παραχωρούνταν στο άτομο για τη συμμετοχή του σε ένα συγκεκριμένο έργο μέχρι την ολοκλήρωσή του, είτε ως εξαρτώμενη από κάποιο κριτήριο (criterion contingent), δηλαδή θα παραχωρούνταν στο άτομο σαν επιβράβευση για την επίδειξη ενός συγκεκριμένου επιπέδου επιδόσεων. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η εξαρτώμενη από το έργο υλική επιβράβευση (ελεγχόμενη) μείωσε περισσότερο την ενδογενή παρακίνηση για το έργο εν συγκρίσει με την εξαρτώμενη από κάποιο κριτήριο επιβράβευση (πληροφοριακή).

γ) Εξαρτώμενες από την επίδοση επιβραβεύσεις (Performance-Contingent Rewards):

Οι εξαρτώμενες από την επίδοση επιβραβεύσεις είναι αυτές που παρέχουν κάποια ενίσχυση για την ικανότητα (competence) των ατόμων και καθότι εξαρτώνται από κάποιο κριτήριο επίδοσης αποκαλούνται και «εξαρτώμενες από κριτήριο επιβραβεύσεις». Η εν λόγω κατηγορία επιβραβεύσεων μπορεί να έχει είτε ελεγχόμενο είτε πληροφοριακό χαρακτήρα ανάλογα με το πλαίσιο στο οποίο παραχωρείται. Κατά τον Ryan (1982) η θετική ενίσχυση για την ικανότητα κάποιου μπορεί να προσληφθεί είτε ως πληροφοριακή, είτε ως ελεγχόμενη. Τα άτομα που λαμβάνουν εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη επιβράβευση τείνουν να εκδηλώνουν μειωμένη ενδογενή παρακίνηση, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με τα άτομα που λαμβάνουν πληροφοριακού χαρακτήρα εξαρτώμενη από την επίδοση επιβράβευση.

Σύμφωνα με τους Ryan, Mims & Koestner (1983), η εξαρτώμενη από το έργο επιβράβευση καθώς και η εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη επιβράβευση μειώνουν στον ίδιο βαθμό την ενδογενή παρακίνηση, ενώ η εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή επιβράβευση οδηγεί στην ανάπτυξη πολύ μεγαλύτερου βαθμού ενδογενούς παρακίνησης. Αναλυτικότερα οι ερευνητές (Ryan, Mims & Koestner, 1983) μέσα από την πραγματοποίηση ενός πειράματος έδειξαν τη

σημασία της παροχής επιβραβεύσεων και ενισχύσεων (feedback) (πληροφοριακού ή ελεγχόμενου τύπου) στην ανάπτυξη ενδογενούς παρακίνησης. Τα άτομα καλούνταν μέσα από τις οδηγίες των ερευνητών να συμπληρώσουν τρία puzzle. Για τη συνθήκη της πληροφοριακής ενίσχυσης οι οδηγίες ήταν οι εξής: "*Συμπληρώστε τα puzzle όσο καλύτερα μπορείτε. Μετά από τη συμπλήρωση του κάθε puzzle θα σας ενημερώσουμε για το πόσο καλά τα πήγατε*". Δύο λεπτά μετά, οι ερευνητές έδωσαν θετική ενίσχυση στα άτομα για την επίδοσή τους. Συγκεκριμένα, μέσα από τρεις διαφορετικές αξιολογήσεις οι ερευνητές ενημέρωσαν ως εξής: "*Πήγατε πολύ καλά σ' αυτή τη συμπλήρωση", "Πήγατε αρκετά καλά σ' αυτό το puzzle" και "Για να δούμε...τα πήγατε πολύ καλά κι αυτή τη φορά"*. Για τη συνθήκη της ελεγχόμενης ενίσχυσης οι οδηγίες ήταν: *"Πρέπει να προσπαθήσετε όσο περισσότερο μπορείτε για τη συμπλήρωση των puzzle"*. "*Περιμένω από εσάς να πετύχετε την προσδοκώμενη επίδοση"*. Στην πορεία τα άτομα ενημερώθηκαν ότι θα τα πληροφορούσαν για την επίδοσή τους στο καθένα απ' τα τρία puzzle. Δηλαδή θα μάθαιναν αν τα πήγαν όσο καλά έπρεπε. Οι ενισχύσεις που έλαβαν τα άτομα και τις τρεις φορές (δηλαδή μετά τη συμπλήρωση του κάθε puzzle) ήταν οι ίδιες ακριβώς με αυτές της συνθήκης πληροφοριακής ενίσχυσης με μόνη διαφορά ότι προστίθετο και η λέξη "*όπως έπρεπε*" ή "*όπως πρέπει*" ανάλογα. Για παράδειγμα η πρώτη ενίσχυση που έλαβαν οι συμμετέχοντες ήταν: "*πήγατε πολύ καλά σ' αυτή τη συμπλήρωση, ακριβώς όπως έπρεπε*". Όσον αφορά τη συνθήκη μη ενίσχυσης (no feedback) οι οδηγίες ήταν πολύ απλούστερες, συγκεκριμένα, μετά τη συμπλήρωση του κάθε puzzle οι ερευνητές έλεγαν στα άτομα: "*εντάξει, ας προχωρήσουμε στο επόμενο puzzle τώρα*".

Μέσα από αυτό το πείραμα οι Ryan και συν. (1983) θέλησαν να ελέγξουν και την επίδραση της επιβράβευσης - αμοιβής (reward) στην εκδήλωσή της ενδογενούς παρακίνησης των συμμετεχόντων. Τα μισά λοιπόν από τα άτομα που συμμετείχαν σε καθεμία από τις συνθήκες ενίσχυσης δεν έλαβαν επιβράβευση, ενώ τα υπόλοιπα πήραν από $3 το καθένα. Για τα άτομα των συνθηκών πληροφοριακής και ελεγχόμενης ενίσχυσης η επιβράβευση - αμοιβή ήταν εξαρτώμενη από την επίδοση, ενώ η αμοιβή των ατόμων της συνθήκης μη - ενίσχυσης ήταν εξαρτώμενη από το έργο. Οι συμμετέχοντες της συνθήκης πληροφοριακής ενίσχυσης, εξαρτώμενης από την επίδοση αμοιβής, ενημερώνονταν για την αμοιβή τους ως εξής: «*Έχουμε λάβει κάποια χρήματα από μία επιχορήγηση και γι' αυτό θα ανταμείψουμε όσους από εσάς έχετε καλή επίδοση στα puzzle. Θα πάρετε λοιπόν από $3 ως αμοιβή στο τέλος αυτής της δραστηριότητας αν τα πάτε καλά*». Τα άτομα της συνθήκης ελεγχόμενης ενίσχυσης εξαρτώμενης από την επίδοση αμοιβής λάβανε

περίπου τις ίδιες πληροφορίες με τη διαφορά ότι προστίθετο η λέξη "*πρέπει*". Συγκεκριμένα, οι οδηγίες που δόθηκαν σ' αυτή τη συνθήκη ήταν οι εξής: «*Έχουμε λάβει κάποια χρήματα από μία επιχορήγηση και γι' αυτό θα ανταμείψουμε όσους από εσάς έχετε την επίδοση που πρέπει στα puzzle. Θα πάρετε λοιπόν από $3 ως αμοιβή στο τέλος αυτής της δραστηριότητας αν πετύχετε την προσδοκώμενη επίδοση*». Τέλος η ομάδα μη ενίσχυσης, εξαρτώμενης από το έργο αμοιβής, λάμβανε την ίδια πληροφορία ως προς το λόγο για τον οποίο θα αμειβόταν.

Μέσα από τα ευρήματα του πειράματος οι Ryan και συν. (1983) έδειξαν ότι η ενδογενής παρακίνηση των ατόμων αυξήθηκε μόνο στη συνθήκη της πληροφοριακής ενίσχυσης, εξαρτώμενης από την επίδοση αμοιβής ενώ δε συνέβη το ίδιο στις υπόλοιπες δύο συνθήκες (ελεγχόμενης ενίσχυσης, εξαρτώμενης από την επίδοση αμοιβής και μη ενίσχυσης, εξαρτώμενης από το έργο αμοιβής). Το γεγονός αυτό δείχνει ότι πέραν του καθενός από τους δύο τύπους ενίσχυσης (πληροφοριακή ή ελεγχόμενη ενίσχυση) στην ενδογενή παρακίνηση, σημαντικός είναι και ο τρόπος με τον οποίο επιδρά και η αμοιβή. Όταν δηλαδή η αμοιβή παραχωρηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να μην προκαλεί πίεση στο άτομο, δύναται να ενεργοποιήσει ενδογενή κίνητρα συμπεριφοράς. Εν ολίγοις, όταν η αμοιβή αντικατοπτρίζει την επίδοση του ατόμου και επιπλέον απουσιάζει κάθε μορφής πίεση τότε και μόνο τότε μπορεί να προκαλέσει θετικά αποτελέσματα στο άτομο. Άρα δεν ισχύει η άποψη που υποστηρίζει ότι η αμοιβή, η οποία είναι από μόνη της ένα εξωγενές κίνητρο δράσης υποσκάπτει τον αυτό-καθορισμό και την αυτονομία των ανθρώπων, αντιθέτως σε ειδικές περιπτώσεις ευνοεί την ανάπτυξή τους.

δ) Εξαρτώμενες από τον ανταγωνισμό επιβραβεύσεις (Competitively Contingent Rewards):

Σύμφωνα με αυτή την κατηγορία επιβραβεύσεων μόνο ένα άτομο μπορεί να κερδίσει κάποιο έπαθλο, ενώ ο αντίπαλος θα πρέπει να χάσει. Θεωρείται ότι αυτός ο τύπος επιβράβευσης υποσκάπτει στο μεγαλύτερο βαθμό την ενδογενή παρακίνηση καθότι δημιουργείται ένα ελεγχόμενο πλαίσιο όπου το άτομο συνδυάζει το έργο που καλείται να κάνει με το έπαθλο που πρόκειται να κερδίσει.

Κάτι που οπωσδήποτε πρέπει να σημειωθεί είναι ότι τα ενδογενώς παρακινούμενα άτομα τα οποία έχουν σταθερό αίσθημα επίτευξης τείνουν να ερμηνεύουν ακόμα και τις ελεγχόμενου τύπου καταστάσεις ως πληροφοριακές, πράγμα που αυξάνει την προσπάθεια που καταβάλλουν για την επίτευξη κάποιου στόχου τους, ενώ τα εξωγενώς παρακινούμενα άτομα που δεν αντιλαμβάνονται το αποτέλεσμα ως εξαρτώμενο από την προσπάθειά τους, ερμηνεύουν τις

κατευθυντικές καταστάσεις ως ένδειξη της ανικανότητάς τους να επιτύχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα μέσα από την καταβολή προσπάθειας. Επιπλέον, τα άτομα με ενδογενή κίνητρα όταν αντιμετωπίζουν στρεσογόνες καταστάσεις ή κάποια αποτυχία, τείνουν να ενισχύουν το αίσθημα κυριότητας, σε αντίθεση με τα εξωγενώς παρακινούμενα άτομα τα οποία αναπτύσσουν πιο προβληματικές συμπεριφορές και επιδόσεις (Boggiano, Shields, Barrett, Kellam, Thompson, Simons, & Katz, 1992). Επομένως, πέραν του πλαισίου –πληροφοριακού ή ελεγχόμενου- ο τύπος της παρακίνησης που τείνει να αναπτύσσει το ίδιο το άτομο δύναται να επηρεάζει τον τρόπο που αντιλαμβάνεται το περιβάλλον μέσα στο οποίο καλείται να δράσει.

2.5.1. Υποκειμενική και Ψυχολογική Ευημερία

Η ευημερία και οι συνθήκες που απαιτούνται για να μπορεί κάποιο άτομο να είναι ευτυχισμένο αποτελεί μια ανθρωπιστική διάσταση που ελάχιστα έχει μελετηθεί από τις κοινωνικές επιστήμες.

Όπως αναφέρθηκε εκτενέστερα σε προηγούμενο κεφάλαιο, οι Kasser και Ryan (1999) υποστηρίζουν ότι η ικανοποίηση αναγκών όπως η αυτονομία (autonomy), το σχετίζεσθαι (relatedness) και η ικανότητα (competence) αποτελούν βασικές ανάγκες των ανθρώπων οι οποίες οδηγούν σε αυξημένο βαθμό προσωπικής ευημερίας. Όσον αφορά την προσωπική ευημερία έχουν αναπτυχθεί δύο προσεγγίσεις που μελετούν τις διαστάσεις της.

Η Ηδονιστική Προσέγγιση (Hedonic View) επικεντρώνει το ενδιαφέρον της στη σημασία της ευχαρίστησης του σώματος και του πνεύματος ούτως ώστε να είναι το άτομο ευτυχισμένο (Kubovy, 1999). Οι Diener, Sapyta και Suh (1998) θεωρούν ότι η ευτυχία δεν περιορίζεται μόνο στη φυσική ηδονή, αλλά πηγάζει από την επίτευξη στόχων ή υψηλά αξιολογούμενων αποτελεσμάτων. Ο Kahneman (1999) μέσα στο βιβλίο του "Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology" εξισώνει την προσωπική ευημερία με την ηδονή. Η Ηδονιστική προσέγγιση αντιλαμβάνεται ως δείκτη της ευτυχίας την Υποκειμενική ευημερία (Subjective well-being) σύμφωνα με την οποία η ευτυχία αποτελείται από μικρές στιγμές χαράς και για να μπορεί κάποιο άτομο να νιώθει ευτυχισμένο πρέπει να συγκεντρώνει τα εξής χαρακτηριστικά: α) ικανοποίηση από τη ζωή, β) παρουσία καλής διάθεσης και γ) απουσία αρνητικής διάθεσης (Diener & Lucas, 1999). Η επικέντρωση της ηδονιστικής ψυχολογίας στην ευχαρίστηση έναντι του πόνου τη συνδέει με τις

συμπεριφορικές θεωρίες που αφορούν στην επιβράβευση και στην τιμωρία (βλ. Shizgal, 1999), καθώς και με τις θεωρίες των γνωστικών επιδιώξεων αυτών των αποτελεσμάτων (βλ. Peterson, 1999).

Απ' την άλλη μεριά, η Ευδαιμονική Προσέγγιση (Eudaimonic View) θεωρεί ότι η πραγματική ευτυχία δε μπορεί να περιοριστεί σε μικρές στιγμές χαράς, αλλά όπως υποστηρίζει και ο Αριστοτέλης, αφορά στην αναζήτηση της αρετής, ή με άλλα λόγια στην ψυχολογική ευημερία (Psychological well-being) .

2.5.2. Η έννοια της Ευδαιμονίας κατά τον Αριστοτέλη

Η έννοια της ευδαιμονίας προέρχεται από τη θεωρία του Αριστοτέλη, όπως την ανέπτυξε μέσα από τα *Ηθικά Νικομάχεια* (Αριστοτέλης, Ηθικά Νικομάχεια, 2000). Στα Ηθικά Νικομάχεια διαβάζουμε την παρατήρηση πως «*κάθε τέχνη και κάθε μέθοδος, όπως και κάθε πράξη, κατόπιν σκέψεως, φαίνεται ότι αποβλέπει σε κάποιο αγαθό*. Ωστόσο, κάθε αγαθό που επιδιώκεται στη ζωή κάθε ανθρώπου αποτελεί απλώς ένα ενδιάμεσο στάδιο για την επίτευξη του Ύψιστου Αγαθού, της «Ευδαιμονίας».

Ο Αριστοτέλης έκανε λόγο για την ευδαιμονία ως υπέρτατο σκοπό στη ζωή του ανθρώπου, ο οποίος αποτελεί την αιτία των αιτιών της ανθρώπινης δημιουργίας. Ως μέσο για την επίτευξη του τελικού αιτίου -της ευδαιμονίας- ο Αριστοτέλης έθεσε την ανθρώπινη στάση μεσότητας, η οποία επιβάλλει τη μετριοφροσύνη και την αποφυγή ακραίων καταστάσεων. «Ανάμεσα στον εγωισμό και την ταπεινοφροσύνη επιλέγω την αξιοπρέπεια. Ανάμεσα στο ασίγαστο ορμητικό πάθος και την πλήρη απάθεια επιλέγω το δρόμο της σύνεσης, της πραότητας και του βαθμιαίου προσανατολισμού».

Πολλοί άνθρωποι συσχετίζουν την ευτυχία με πράγματα που είναι υλικά και απτά, όπως είναι η ηδονή και ο πλούτος, αλλά και με πράγματα που τους λείπουν. Αυτή είναι μια σχετική ευτυχία γιατί αυτό που κάνει κάποιον ευτυχισμένο, για κάποιον άλλο δεν έχει καμία αξία. Όπως π.χ. ο διψασμένος στην έρημο θα ήταν ευτυχισμένος με λίγο νερό και όχι με λίγο χρυσάφι. Παρόλο που ό, τι εξασφαλίζει την υγεία του σώματος, δηλαδή η τροφή και τα υλικά αγαθά είναι απαραίτητα ωστόσο αυτά δε μπορούν να οδηγήσουν το άτομο στην «ανθρώπινη ευτυχία». Είναι απολύτως αναγκαία μα όχι και ικανά για την επίτευξή της. Ο άνθρωπος έχει ανάγκη να αναζητήσει και να βιώσει κάτι που είναι πέρα από την απλή υλική επιβίωση και την αναπαραγωγή. Το χαρακτηριστικό που ξεχωρίζει τον άνθρωπο από τα άλλα έμβια όντα είναι ο Λόγος, η λογική, η οποία αποτελεί το ένα μέρος του και το άλλο

είναι η δυνατότητα του ανθρώπου να καταλαβαίνει τις προσταγές της λογικής και να διαμορφώνεται σύμφωνα με αυτές. Επειδή όμως υπάρχουν πράξεις ανώτερες και κατώτερες, ο άνθρωπος δεν θα πρέπει να ενεργεί μόνο σύμφωνα με τον Λόγο, αλλά και σύμφωνα με την Αρετή, για να μπορέσει να επιτελέσει το έργο για το οποίο προορίζεται.

Ο Αριστοτέλης διαχωρίζει την Αρετή από την ευδαιμονία. Δεν είναι ευδαιμονία η αρετή, αλλά ο σκοπός προς τον οποίο τείνει η αρετή. Η ευδαιμονία είναι ο τελικός σκοπός και η αρετή είναι το μέσο για να φτάσει ο άνθρωπος σε αυτόν. Όπως επίσης και ο πλούτος και τα άλλα υλικά αγαθά είναι απλά μέσα για να φτάσει κανείς στην ευδαιμονία. Επίσης δεν είναι ευδαιμονία η ηδονή, γιατί είναι μια κατώτερη κατάσταση και είναι αποτέλεσμα της ευδαιμονίας**.** Ευδαίμων είναι ο άνθρωπος που καταφέρνει κατά την διάρκεια της ζωής του, να εκφράσει με τις πράξεις του και τα έργα του την ανθρώπινη, λογική φύση του και όχι την φύση ενός ζώου ή ενός φυτού.

Κατά τον Αριστοτέλη η ευδαιμονία αποκτιέται με την συνεχή πρακτική εξάσκηση της Αρετής**,** ενώ αποτελεί αυτοσκοπό για τον άνθρωπο. Δεν είναι κατάσταση αλλά ενέργεια, δεν αποτελεί μια παθητική στάση, αλλά δυναμική. Είναι σύνολο πράξεων και όχι μόνο γνώσεων, είναι ενεργητικός τρόπος αντίληψης της πραγματικότητας.

Ο Fromm (1981) βασισμένος στην αριστοτελική άποψη θεωρεί αναγκαία τη διάκριση των επιθυμιών που ικανοποιούν εφήμερες ανάγκες και που προσφέρουν προσωρινή ευχαρίστηση από τις ανάγκες που πηγάζουν μέσα από την ανθρώπινη φύση, των οποίων η ικανοποίηση οδηγεί στην ανθρώπινη ανάπτυξη και στην ευδαιμονία. Ο όρος ευδαιμονία θεωρείται πιο αξιόπιστος καθότι αναφέρεται στην ευημερία ως μια έννοια διακριτή από την ευτυχία αυτή καθεαυτή. Βασικά συστατικά της πραγματικής ευτυχίας είναι η αυτονομία, η προσωπική ανάπτυξη, η αυτό-αποδοχή, ο σκοπός στη ζωή, η κυριότητα και το σχετίζεσθαι με τους άλλους (Ryff & Singer, 1998), ενώ κύριος δείκτης της ευτυχίας κατά τους Ryff & Keyes (1995) είναι η Ψυχολογική ευημερία (Psychological well being). Επομένως, όπως επισημαίνουν οι Diener και συν. (1998), τα κριτήρια της Ευδαιμονικής προσέγγισης που παρουσιάζουν οι Ryff & Singer χαρακτηρίζουν την πραγματική ευημερία, ενώ τα κριτήρια που θέτει η Ηδονιστική Προσέγγιση υποδεικνύουν τους παράγοντες που συμβάλλουν σε μια καλή ζωή.

2.5.3. Διάκριση προσωπικής ευημερίας και υλικών αγαθών

Παρατηρούμε ότι ο Αριστοτέλης (2000) –όπως αναφέρεται παραπάνω- προσπαθεί να διακρίνει την προσωπική ευημερία από την απόκτηση πλούτου και υλικών αγαθών, πράγμα που επιχείρησε και ο Marx (1932) μέσα από την προσέγγιση της έννοιας της αλλοτρίωσης. Όταν ο Marx λοιπόν, αναφέρεται στη «φτώχεια» μόνο εν μέρει αυτή αφορά στη στέρηση αγαθών, αλλά κυρίως αναφέρεται στον αυτό-καθορισμό και στην αυτοπραγμάτωση. Η υψηλή ποιότητα ζωής δεν αφορά αγαθά όπως η τροφή, το νερό, τα αυτοκίνητα κ.τ.λ., αλλά οι πλούσιες εμπειρίες, τα επαρκώς ανεπτυγμένα συναισθήματα, η εγγύτητα με τους άλλους, ή η επαρκής εκπαίδευση. Ένα άτομο στερημένο από υλικά αγαθά αλλά με ποιοτική ζωή μπορεί να είναι πολύ πιο ευτυχισμένο απ’ ότι ένας καλά πληρωμένος εργάτης που προσπαθεί να αρκεστεί στην κατοχή επιφανειακού τύπου υλικών αγαθών. Ο τελευταίος, κατά τον Marx κινδυνεύει να πέσει θύμα του κοινωνικού συστήματος και να αλλοτριωθεί με κάθε έννοια που περιλαμβάνει ο όρος.

Ο Marx δεν έδινε σημασία στο τι έχουν οι άνθρωποι, αλλά στο τι είναι, και μάλιστα επικεντρώθηκε πολύ στην έννοια της ζωντάνιας και του ελέγχου της μοίρας, χαρακτηριστικά που τα συνέδεσε με την αυτονομία. Την ίδια άποψη δείχνει να υποστηρίζει και η πιο σύγχρονη θεωρία Αυτό- καθορισμού (Θ.Α.Κ.) τονίζοντας την απουσία σύνδεσης της αυτονομίας με την αναζήτηση υλικών αγαθών (Deci & Ryan, 1985a), όπως αναφέρεται εκτενέστερα σε προηγούμενο κεφάλαιο.

2.6. Η αμοιβή ως μέσο αποδυνάμωσης της ενδογενούς παρακίνησης και της δέσμευσης

Γενικότερα, η αμοιβή έχει την ιδιότητα να αποδυναμώνει την ενδογενή παρακίνηση σε πολύ σημαντικό βαθμό (Pelletier & Vallerand, 1993). Κατ’ αυτό τον τρόπο μέσω της παροχής αμοιβής για την εκδήλωση μιας συμπεριφοράς, η υποδεικνυόμενη συμπεριφορά παύει να είναι επιθυμητή για τα εγγενή χαρακτηριστικά της αλλά για την αμοιβή που προσφέρει (εξωγενής παρακίνηση). Επιπλέον, χαρακτηριστικά όπως οι απειλές ή οι προθεσμίες τείνουν να υποσκάπτουν τον αυτό-καθορισμό που βιώνουν τα άτομα. Για παράδειγμα, στο χώρο εργασίας υπό αυτές τις συνθήκες ένα άτομο παύει να προσλαμβάνει στη δουλειά του ως μέσο επίτευξης και αξιολόγησης των ικανοτήτων του αλλά την αντιλαμβάνεται ως μέσο εποπτείας και επίβλεψης. Αντιθέτως, σε ένα τύπο οργάνωσης όπου αναπτύσσεται επαρκώς το αίσθημα της δέσμευσης των

εργαζομένων δίδεται στα άτομα η δυνατότητα να είναι πιο αυτόνομα και αυτοκαθοριζόμενα.

2.7.1. Κουλτούρα Αυτονομία και Προσωπική Ευημερία

Η κουλτούρα αποτελεί μια διάσταση οι συνέπειες της οποίας έχουν μελετηθεί ευρέως τόσο σε κοινωνικό όσο και σε ψυχολογικό επίπεδο. Διαπολιστισμικοί ερευνητές έχουν μελετήσει τη σχέση της κουλτούρας με διάφορους παράγοντες όπως η ανάπτυξη των διαπροσωπικών σχέσεων, τα κίνητρα που αναπτύσσουν τα άτομα με ατομικιστικές ή κολεκτιβιστικές αξίες, το επίπεδο ικανότητας που επιδεικνύουν, το αίσθημα αυτο-εκτίμησης ή αυτό-αξίας καθώς και το επίπεδο προσωπικής ευημερίας που δύναται να βιώσει ένα άτομο μέσα από το ρόλο που διαδραματίζουν οι πολιτισμικές καταβολές.

Ο Hofstede (1980) ήταν από τους πρώτους ερευνητές που ασχολήθηκε με τη σημασία και τις διαστάσεις από τις οποίες διακρίνεται η κουλτούρα. Τις κυριότερες και πιο διεξοδικά μελετημένες διαστάσεις της κουλτούρας αποτελούν ο ατομικισμός και ο κολεκτιβισμός. Ο ατομικισμός χαρακτηρίζει κοινωνίες όπου οι δεσμοί μεταξύ των μελών είναι χαλαροί, ο καθένας φροντίζει να εξασφαλίζει τον εαυτό του ενώ για την επίλυση διαπροσωπικών προβλημάτων χρησιμοποιούνται στρατηγικές αντιπαράθεσης. Από την άλλη, ο κολεκτιβισμός χαρακτηρίζει κοινωνίες στις οποίες οι άνθρωποι είναι πιο ηθικοί και επίσης είναι ενωμένοι σε ομάδες οι οποίες παρέχουν προστασία στα μέλη τους. Χαρακτηριστικά όπως η ασφάλεια, οι καλές κοινωνικές σχέσεις, η ενδο-ομαδική αρμονία, η κοινωνικότητα και η αλληλεξάρτηση αποτελούν γνώρισμα του κολεκτιβισμού (Triandis, McCusker, & Hui, 1990). Αντιθέτως, οι ατομικιστές τείνουν να ενεργούν προάγοντας το προσωπικό τους συμφέρον και αποδέχονται ακόμα και το ψέμα εντός της ενδο-ομάδας τους ευκολότερα απ’ ότι οι κολεκτιβιστές (Triandis, 1995), γι’ αυτό άλλωστε στις ατομικιστικές κοινωνίες οι συναλλαγές καθορίζονται κυρίως μέσα από την ευρεία χρήση συμβολαίων, ενώ στις κολεκτιβιστικές υπερισχύει η δράση των κοινωνικών δομών (Schwartz,1990).

2.7.2. Κουλτούρα και δόμηση του εαυτού (self-construal) – Κοινωνικές σχέσεις

Η ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων αποτελεί ίσως το κυριότερο χαρακτηριστικό στο οποίο επιδρά το είδος και η μορφή της κουλτούρας. Είναι

λογικό, σε μια κοινωνία όπου δίδεται έμφαση στο σχετίζεσθαι, στη διατήρηση αρμονικού κοινωνικού κλίματος, στη συμμόρφωση στους υπάρχοντες κανόνες και στη συνεργασία –αξίες υψηλά αξιολογούμενες σε κολεκτιβιστικά πλαίσια- να διαμορφώνονται πιο σταθερές σχέσεις, βασισμένες στην αμοιβαιότητα και στην ειλικρίνεια. Αντιθέτως, σε κουλτούρες ατομικιστικές όπου υπογραμμίζεται η σημασία του ανταγωνισμού, της ατομικότητας και της καινοτομίας η ποιότητα των διαπροσωπικών σχέσεων θυσιάζεται στο βωμό του προσωπικού συμφέροντος.

Για να μιλήσουμε μέσα από ερευνητικά δεδομένα, οι Sheldon, Klliot, Kim και Kasser (2001) έδειξαν ότι οι Αμερικανοί φοιτητές (άκρως ατομικιστικοί) αξιολογούν με διαφορετική σειρά προτεραιότητας διάφορες κοινωνικές αξίες συγκριτικά με τους προερχόμενους από τη Νότια Κορέα φοιτητές (άκρως κολεκτιβιστικοί). Συγκεκριμένα, οι πρώτοι δίνουν προβάδισμα στην αυτο-εκτίμησή τους και ακολουθούν το σχετίζεσθαι, η αυτονομία/ προσωπική επιλογή, και η ικανότητα, ενώ οι δεύτεροι εστιάζουν πρωτίστως στο σχετίζεσθαι και μετά παίρνουν θέση η αυτο-εκτίμηση, η αυτονομία/ προσωπική επιλογή, η ικανότητα και τέλος η προσωπική ευχαρίστηση.

Οι Markus και Kitayama είναι ερευνητές που έχουν ασχοληθεί σε μεγάλο βαθμό με τον προσδιορισμό της έννοιας της κουλτούρας και της δόμησης του εαυτού ως ανεξάρτητου (independent self construal) ή αλληλοεξαρτώμενου (interdependent self-construal) (Markus & Kitayama, 1991) καθώς και με τις επιπτώσεις που αυτό αποφέρει σε ποικίλα κοινωνικά και ψυχολογικά ζητήματα. Ενώ λοιπόν ο αλληλοεξαρτώμενα δομημένος εαυτός (που διακατέχεται δηλαδή από κολεκτιβιστικές αξίες) δείχνει να είναι πιο ευαισθητοποιημένος προς το σύνολο, δεν ισχύει το ίδιο και από πλευράς του ανεξάρτητα δομημένου (που διακατέχεται από ατομικιστικές αξίες) και αυτό ερμηνεύεται κυρίως μέσα από την υιοθέτηση των αρχών του Κομφουκιανισμού από μεριάς των πρώτων, αρχών που τους ωθούν στην κατανόηση και το σεβασμό των άλλων χωρίς καν να τους ζητηθεί, αρχών που αν δεν εφαρμόσουν υποδηλώνονται μειωμένες κοινωνικές ικανότητες από μέρους τους ή και ανεπάρκειες του χαρακτήρα τους (Gabrenya & Hwang, 1996).

Παρατηρείται λοιπόν πως η διαμόρφωση και διατήρηση καλών και σταθερών διαπροσωπικών σχέσεων είναι μια κοινωνική αξία που αξιολογείται πολύ υψηλά κυρίως στις κολεκτιβιστικά προσδιορισμένες κουλτούρες, εν αντιθέσει με τις ατομικιστικές οι οποίες εστιάζουν στην ατομικότητα και στη μοναδικότητα. Ωστόσο, η προέλευση αυτής της άκριτης -όπως φαίνεται- συμμόρφωσης με τις προσταγές και επιταγές των κοινωνικών αξιών από πλευράς των κολεκτιβιστών

χρήζει περαιτέρω ερεύνης, αφού φαντάζει να έχει έναν καταναγκαστικό χαρακτήρα που υποσκάπτει τη σημασία και το ρόλο της προσωπικής κρίσης και βούλησης των ατόμων. Ποια είναι δηλαδή η κοινωνική αξία του να επικεντρώνεται κανείς στην ποιότητα και σταθερότητα των σχέσεων που συνάπτει όταν αυτή η επικέντρωση του επιβάλλεται για παράδειγμα μέσα από τις αρχές του Κομφουκιανισμού τις οποίες στηρίζουν οι κολεκτιβιστές! Σ' αυτή την περίπτωση δεν εντοπίζεται κανένα είδος ελευθερίας, επιλογής ή βούλησης και μάλιστα ο τρόπος με τον οποίο τα άτομα δρουν θυμίζει την καντιανή θεωρία περί ελευθερίας, δηλαδή μιας ελευθερίας που καθορίζεται μέσα από την επιτέλεση παγκοσμίως αποδεκτών συμπεριφορών. Έτσι, τα κολεκτιβιστικά άτομα καθίστανται έρμαια των κοινωνικών επιταγών και το χειρότερο είναι ότι έχουν την ψευδαίσθηση ότι οι επιταγές αυτές έχουν ενδογενή προέλευση, ότι δηλαδή προέρχονται από μέσα τους και όχι από την κοινωνία.

Απ' την άλλη, τα ατομικιστικά άτομα εστιάζουν πρωτίστως στην ελεύθερη βούληση, στη μοναδικότητα και στην ατομικότητά τους και δευτερευόντως στην αξία του σχετίζεσθαι. Παρόλο που χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό ανταγωνιστικής διάθεσης και συμπεριφοράς –κοινωνικά μη θεμιτό χαρακτηριστικό που οδηγεί συχνά στην πρόσληψη του ατομικισμού με αρνητικούς όρους- ωστόσο, ο ατομικισμός συγκεντρώνει χαρακτηριστικά που ίσως να μπορούσαν να τον καταστήσουν πιο κανονιστικό από τον κολεκτιβισμό.

Για να πάρουμε ως παράδειγμα και πάλι τις σχέσεις, οι Oyserman, Coon και Kammelmeirer (2002) έδειξαν ότι το σχετίζεσθαι καθώς και ο προσανατολισμός στην οικογένεια δεν αποτελούν χαρακτηριστικά απόλυτα συνδεδεμένα με τον κολεκτιβισμό. Συγκεκριμένα, η διαφορά μεταξύ των δύο κουλτούρων έγκειται στο ότι οι Αμερικανοί σε αντίθεση με τους Γιαπωνέζους νιώθουν ότι οι ίδιοι επιλέγουν να βρίσκονται κοντά στην οικογένειά τους, απελευθερωμένοι από κάθε μορφής καταναγκασμό και μάλιστα απολαμβάνουν το να βρίσκονται μαζί τους ενώ δε διστάζουν να ζητούν τις συμβουλές τους. Ενώ όταν θίγονται ζητήματα όπως το χρέος προς την ενδο-ομάδα, η διατήρηση της ενδο-ομαδικής αρμονίας ή η στενότητα με τα μέλη της ομάδας είναι πολύ πιθανό να δημιουργηθούν διαπροσωπικές διαφορές από μέρους των Αμερικανών ίσως διότι η επιβολή και η υποχρέωση προς την ενδο-ομάδα είναι κάτι που δεν τους επιτρέπουν οι αξίες της κουλτούρας τους να αφομοιώσουν.

2.7.3. Κουλτούρα και δόμηση του εαυτού (self-construal) – Κίνητρα

Τα κίνητρα αποτελούν ένα χαρακτηριστικό που κατευθύνει τη συμπεριφορά των ανθρώπων και επηρεάζεται σε πολύ σημαντικό βαθμό από την επικρατούσα κουλτούρα. Αυτό που έχει δειχθεί ερευνητικά είναι ότι τα άτομα με ανεξάρτητα δομημένο εαυτό (ατομικιστικά άτομα) τείνουν να παρακινούνται κυρίως από ανάγκες που συνδέονται με την ατομική τους ανεξαρτησία, όπως για παράδειγμα η ανάγκη τους να νιώθουν μοναδικοί και ξεχωριστοί, ενώ τα άτομα με αλληλοεξαρτώμενα δομημένο εαυτό (κολεκτιβιστικά άτομα) παρακινούνται μέσα από την ανάγκη ανάδειξης της αλληλοεξαρτώμενης φύσης τους, όπως για παράδειγμα η διατήρηση αρμονικού κλίματος, το αίσθημα του ανήκειν κ.τ.λ. (Markus & Kitayama, 1991). Έρευνα των Walker, Deng και Dieser (2001) επιβεβαιώνοντας τα παραπάνω ευρήματα έδειξε ότι η αυτονομία/ ανεξαρτησία αποτελούν πιο υψηλά αξιολογούμενα κίνητρα για τους Ευρω-Αμερικανούς, ενώ η ομαδική ταυτότητα αποτελεί το πιο ισχυρό κίνητρο για τους Κινέζους/ Κινεζο-Καναδούς.

Φυσικά τα κίνητρα δράσης των ατόμων προσδιορίζουν και κατευθύνουν τις στάσεις και τις συμπεριφορές τους προς διάφορα κοινωνικά ζητήματα και καθώς έχουν διερευνηθεί και από ψυχολόγους της θεωρίας Αυτο-καθορισμού -η οποία περιγράφηκε εκτενώς σε προηγούμενο κεφάλαιο- μπορούμε να προβούμε σε μια πιο πλήρη ανασκόπηση της επίδρασης της κουλτούρας στην ενδογενή και στην εξωγενή παρακίνηση.

2.7.4. Κουλτούρα - Ενδογενής και Εξωγενής παρακίνηση

Μέσα από ερευνητικά δεδομένα έχει παρατηρηθεί ότι διαφορετικές αξίες καθορίζουν την ενδογενή ή εξωγενή παρακίνηση ατόμων προερχόμενων από διαφορετικά είδη κουλτούρας. Ενώ λοιπόν η ικανοποίηση της ανάγκης για αυτονομία/ ελεύθερη επιλογή πριμοδοτεί την ενδογενή παρακίνηση ατόμων με ανεξάρτητα δομημένο εαυτό, η ικανοποίηση της ανάγκης για σχετίζεσθαι συμβάλλει στην ενδογενή παρακίνηση αληλοεξαρτώμενων ατόμων (Fiske, Kitayama, Markus & Nisbett, 1998). Οι Iyengar και Lepper (1999) έδειξαν ότι παιδιά Αγγλο-Αμερικανικής καταγωγής βιώνουν μεγαλύτερη ενδογενή παρακίνηση όταν τα ίδια επιλέγουν τον τρόπο με τον οποίο θα παίξουν σε παιχνίδια τύπου puzzle, ενώ παιδιά Κινέζικης και Γιαπωνέζικης καταγωγής έχουν το αίσθημα ενδογενούς παρακίνησης όταν άλλοι επιλέγουν το πώς θα παίξουν (π.χ. η μητέρα τους).

Το φαινόμενο αυτό το ερμηνεύουν στηριζόμενοι στην αρμονία που οι δεύτεροι προσπαθούν να διατηρήσουν προσπαθώντας να ικανοποιήσουν στόχους του ανήκειν στην ενδο-ομάδα, ενώ σε μεταγενέστερη έρευνά τους (Iyengar & Lepper, 2002) υποστηρίζουν ότι για τα μέλη αλληλοεξαρτώμενων κουλτούρων αυτό που οδηγεί σε ενδογενή παρακίνηση δεν είναι η δυνατότητα επιλογής αλλά η πεποίθηση ότι έχουν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις και το χρέος τους προς τα μέλη της ομάδας στην οποία υπάγονται. Επομένως, η παροχή ελεύθερης, προσωπικής επιλογής δείχνει να είναι ένα χαρακτηριστικό που εκτιμάται πιο θετικά από ανεξάρτητα δομημένα άτομα για τα οποία η προσωπική επιλογή όχι μόνο τους δίνει την ευκαιρία να εκφράσουν την προσωπική τους προτίμηση, αλλά και τη δυνατότητα να επιδείξουν τη μοναδικότητα της ατομικής τους ταυτότητας. Η επιλογή στην περίπτωση αυτή προσλαμβάνεται ως φορέας γνώσης, επικοινωνίας, αναγνώρισης των προτιμήσεων και επιτρέπει στα άτομα να είναι αυτουργοί και να ελέγχουν τα ίδια την τύχη τους (Fiske & συν. σελ. 921).

Αντιθέτως, για τους κολεκτιβιστές Γιαπωνέζους το να έχουν δυνατότητες επιλογής προσλαμβάνεται σαν μια στρεσογόνος διαδικασία που πρέπει να αποφευχθεί με κάθε τρόπο (Radford, Mann, Ohta & Nakane, 1993), ενώ ο περιορισμένος έλεγχος από τους γονείς και η αυτονομία βιώνονται σαν απόρριψη (Trommsdorf, 1985, σελ. 238). Επιβεβαιώνοντας αυτά τα ευρήματα οι Bontempo, Lobel και Triandis (1990) έδειξαν ότι η Βραζιλιάνικη (κολεκτιβιστική) κουλτούρα οδηγεί τα άτομα να αισθάνονται καλά με τον εαυτό τους μόνο όταν ενεργούν βάσει των απαιτούμενων από τους κανονισμούς τρόπων. Ομοίως, στην Κινέζικη κουλτούρα το να συμμορφώνεται κάποιος με το ρόλο που πρέπει να έχει και το να συμπεριφέρεται επιβεβαιώνοντας τις προσδοκίες των άλλων γίνεται αντιληπτό ως δύναμη (Wong & Ahuvia, 1998).

Ωστόσο, αυτή η ιδέα της ενδογενούς παρακίνησης μέσα από την προσπάθεια επιβεβαίωσης των προσδοκιών των άλλων φαντάζει ανεπαρκής και προβληματική. Αν ως ενδογενή παρακίνηση μπορούμε να ορίσουμε την επιθυμία μας να συμπεριφερόμαστε όπως επιθυμούν οι άλλοι, αφήνοντας στο περιθώριο την προσωπική και ελεύθερη επιλογή, τότε η ενδογενής παρακίνηση πρέπει να υποκρύπτει καταναγκασμούς και καταπιεστικές δυνάμεις που επιβάλλουν ασυναίσθητα στο άτομο τρόπους συμπεριφοράς δημιουργώντας του μάλιστα την ψευδαίσθηση ότι η συμπεριφορά αυτή πηγάζει μέσα από τις βαθύτερες πεποιθήσεις του.

Αν όντως αυτό μπορεί να ονομαστεί ενδογενής παρακίνηση, τότε ποια είναι η διαφορά της από τη διάσταση της αλλοτρίωσης που ο Fromm (1955) αποκάλεσε Αποξένωση από τον εαυτό (Self – Estrangement) και την οποία ο Seeman (1959) όρισε ως την ανικανότητα του ατόμου να κάνει πράγματα που επιθυμεί το ίδιο, δηλαδή να αυτό-επιβραβευθεί! Συμπεριφερόμενος με τον τρόπο που οι άλλοι προσδοκούν από εμένα να δράσω δεν μου προσφέρει επιβράβευση, παρά μόνο με έμμεσο τρόπο, δηλαδή μέσα από την ευχαρίστηση που άμεσα εισπράττουν οι άλλοι. Φαίνεται λοιπόν ότι το ζήτημα της ενδογενούς – εξωγενούς παρακίνησης των δύο κουλτούρων παραμένει ανοιχτό προκειμένου να διασαφηνιστεί το αν τελικά οι ατομικιστικές ή οι κολεκτιβιστικές κουλτούρες δύνανται να ενεργούν περισσότερο ή λιγότερο ενδογενώς.

2.7.5. Κουλτούρα, δόμηση του εαυτού (self-construal) και προσωπική ευημερία

Ο κάθε τύπος κουλτούρας λόγω των εγγενών χαρακτηριστικών που φέρει δύναται να επηρεάζει εκτός από τις σχέσεις και τα κίνητρα των ανθρώπων και το επίπεδο προσωπικής ευημερίας που βιώνουν, καθότι ανάλογα με τις αξίες που φέρουν τα άτομα διαφόρων κουλτούρων, επηρεάζονται και προσδιορίζονται τα χαρακτηριστικά που συμβάλλουν στην ευτυχία τους. Όσον αφορά τα χαρακτηριστικά που συμβάλλουν στην ευτυχία και στην προσωπική ευημερία των ατόμων έχουν εντοπιστεί αρκετά αντικρουόμενες απόψεις, ενώ οι δύο κυρίαρχες θεωρίες που επικρατούν είναι η Θεωρία Αυτο-καθορισμού (Θ.Α.Κ) και η θεωρία των Διαπολιτισμικών ψυχολόγων.

2.7.6. Η επίδραση της κουλτούρας στην προσωπική ευημερία βάσει της Θεωρίας Αυτο-καθορισμού

Η θεωρία Αυτο-καθορισμού (Θ.Α.Κ.) υποστηρίζει ότι ανάγκες όπως η αυτονομία, το σχετίζεσθαι και η ικανότητα αποτελούν αγαθά παγκόσμιου χαρακτήρα, τα οποία δύνανται να βιώνουν όλα τα άτομα εξίσου, ανεξαρτήτως των πολιτισμικών καταβολών της κουλτούρας στην οποία ζούνε (Deci, & Ryan, 1985b, Ryan, & Deci, 2000). Συγκεκριμένα οι ερευνητές της Θ.Α.Κ. αντιλαμβάνονται -σε αντίθεση με τους διαπολιστισμικούς ψυχολόγους- την αυτονομία ως μια βασική ανάγκη που μπορεί να συναντάται τόσο στις ατομικιστικές όσο και στις κολεκτιβιστικές κουλτούρες υποστηρίζοντας ότι είναι δυνατό κάποιος να εξαρτάται αυτόνομα από κάποιον άλλο και να βασίζεται σ’ αυτόν, δηλαδή να είναι αυτόνομα κολεκτιβιστής, είτε αυτόνομα ατομικιστής (La Guardia, Ryan, Couchman, & Deci,

2000, Ryan & Solky, 1996). Μάλιστα, υποστηρίζουν ότι όσο πιο στενές διαπροσωπικές σχέσεις μπορούν να διατηρούν τα άτομα, τόσο περισσότερο αυξάνεται το επίπεδο αυτονομίας που βιώνουν.

Για παράδειγμα, οι Ryan και Lynch (1989) έδειξαν ότι οι Αμερικάνοι έφηβοι που εκουσίως εξαρτώνται από τους γονείς τους ως προς την καθοδήγηση και τη βοήθεια που μπορούν να τους προσφέρουν, βιώνουν μεγαλύτερο βαθμό προσωπικής ευημερίας και λιγότερη πίεση συγκριτικά με τους έφηβους που είναι πιο ανεξαρτητοποιημένοι από τους γονείς τους. Ωστόσο, τονίζουν ότι η αυτονομία δεν αντιδιαστέλλεται ως έννοια από την ανεξαρτησία, ενώ αντίθετη έννοια της αυτονομίας (autonomy) αποτελεί η ετερονομία (heteronomy).

2.7.7. Η επίδραση της κουλτούρας στην προσωπική ευημερία βάσει της Διαπολιτισμικής Ψυχολογίας

Απ' την άλλη μεριά, οι Markus και Kitayama (1997) θέλοντας να ελέγξουν τον παγκόσμιο χαρακτήρα της προσωπικής ευημερίας όπως τη θέτει η Θ.Α.Κ., παρατήρησαν ότι στις αλληλοεξαρτώμενες ή κολεκτιβιστικές κουλτούρες (Triandis, 1997), η επίτευξη στόχων που "ταιριάζουν" με τους στόχους των άλλων και που οδηγούν σε αρμονικές σχέσεις με τα υπόλοιπα μέλη αυξάνει την υποκειμενική ευημερία των ατόμων, ενώ, αντίθετα, οι στόχοι που λαμβάνονται βάσει του ατομικού συμφέροντος είναι επιζήμιοι για τις κολεκτιβιστικές κουλτούρες. Κινούμενος στο ίδιο επίπεδο ο Oishi (2000) έδειξε ότι οι στόχοι που συνδέονται με την ανεξαρτησία και την αυτό-έκφραση είναι ωφέλιμοι στις ατομικιστικές αλλά όχι στις κολεκτιβιστικές κοινωνίες. Τα δεδομένα αυτά θέτουν σε αμφισβήτηση την άποψη της Θ.Α.Κ. περί παγκοσμιότητας των τριών βασικών αναγκών ως προϋποθέσεων της προσωπικής ευημερίας.

Τα ευρήματα της έρευνας των Chirkov, Ryan, Kim, και Kaplan (2003), επίσης αφήνουν περιθώρια για αμφισβητήσεις της άποψης της Θεωρίας Αυτό-καθορισμού. Συγκεκριμένα, οι Chirkov και συν. (2003) χρησιμοποίησαν πέραν της διάστασης της ατομικιστικής και κολεκτιβιστικής κουλτούρας και τις διαστάσεις του κάθετου (vertical) και οριζόντιου (horizontal) ατομικισμού / κολεκτιβισμού. Εν συντομία, ο οριζόντιος κολεκτιβισμός χαρακτηρίζεται από την τάση των ατόμων να αντιλαμβάνονται τον εαυτό τους ως όμοιο με τους άλλους και να δίνουν έμφαση στους κοινούς στόχους, την κοινωνικότητα και την αλληλεξάρτηση, ενώ ο κάθετος κολεκτιβισμός δίνει περισσότερη έμφαση στην αφοσίωση στην ενδο-ομάδα και στην υποστήριξη των ιεραρχικών σχέσεων που έχουν διαμορφωθεί. Απ' την άλλη, ο

οριζόντιος ατομικισμός υποδηλώνει την επιθυμία των ανθρώπων να είναι μοναδικοί και διαφορετικοί από τους άλλους, ενώ παράλληλα όλοι έχουν ίσα δικαιώματα, και τέλος, ο κάθετος ατομικισμός δείχνει την επιθυμία διάκρισης από τους άλλους, απόκτησης κοινωνικού status μέσα από ανταγωνιστικές διαδικασίες και επίτευξης των προσωπικών στόχων.

Οι Chirkov και συν. (2003) έδειξαν λοιπόν ότι η αυτονομία και η προσωπική ευημερία βιώνονται σε κάθε τύπο κουλτούρας εξίσου, επιβεβαιώνοντας την αρχική τους υπόθεση, ωστόσο παρατήρησαν ότι η εσωτερίκευση των κοινωνικών αξιών (απ' την οποία εξαρτάται το επίπεδο της προσωπικής ευημερίας και της αυτονομίας) δεν είναι ίδια και για τις τέσσερις διαστάσεις κουλτούρας. Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε ότι η εσωτερίκευση είναι μεγαλύτερη στις οριζόντιες παρά στις κάθετες διαστάσεις του ατομικισμού και του κολεκτιβισμού, γεγονός που δείχνει ότι το θέμα της παγκοσμιότητας των τριών βασικών αναγκών και της ευημερίας χρήζει περαιτέρω έρευνας.

2.7.8. Κουλτούρα, δόμηση του εαυτού (self-construal) και ικανότητα (competence)

Η κουλτούρα και η δόμηση του εαυτού ως αλληλοεξαρτώμενου ή ανεξάρτητου δεν επηρεάζουν μόνο την αυτονομία και το σχετίζεσθαι του ατόμου όπως αναφέρεται ανωτέρω, αλλά και το επίπεδο της ικανότητάς του (competence). Επομένως, ανάλογα με τις αξίες και το βαθμό ελευθερίας που επιτρέπει καθεμία μορφή κουλτούρας διαμορφώνεται και η υποκειμενική ή αντικειμενική ικανότητα των υποκειμένων.

Ο ατομικισμός πέραν των "αρνητικών" για το κοινωνικό σύνολο γνωρισμάτων που έχει, περιλαμβάνει και αρκετά χαρακτηριστικά κανονιστικού χαρακτήρα, όπως η αυτεπάρκεια (self-sufficiency), η επικέντρωση στο άτομο (individual anchoring) και η εσωτερικότητα (internality) Dubois και Beauvois (2005). Επίσης, σημαντικό εύρημα αποτελεί το γεγονός ότι η καινοτομία και η δημιουργικότητα είναι δραστηριότητες που μπορούν να επιτευχθούν περισσότερο σε ένα ατομικιστικό παρά σε κολεκτιβιστικό περιβάλλον. Οι ατομικιστικές κοινωνίες τείνουν να εκτιμούν πολύ περισσότερο από τις κολεκτιβιστικές την ελευθερία ως βασική οργανωσιακή αξία, η οποία μάλιστα, αποτελεί απαραίτητο συστατικό της καινοτομίας και της δημιουργικότητας, χαρακτηριστικών που προκαλούν ριζοσπαστικές κοινωνικές αλλαγές και δε μπορούν να επιτευχθούν παρά μόνο σε ένα περιβάλλον που επιτρέπει την ελευθερία έκφρασης και δράσης, όπως το ατομικιστικό (Shane, 1992).

Μέσα από έρευνα διαπολιτισμικών ψυχολόγων (Heine, Kitayama, Lehman, Takata & Ide, όπως παρατίθεται στο Heine, Lehman, Markus & Kitayama, 1999) παρατηρήθηκε ότι οι ανεξάρτητα δομημένοι Καναδέζοι τείνουν να επιδεικνύουν μεγαλύτερο βαθμό προσπάθειας σε ένα έργο όπου έχουν ενημερωθεί ότι σημειώνουν καλή επίδοση, εν αντιθέσει με τους αλληλοεξαρτώμενα δομημένους Γιαπωνέζους που προσπαθούν να βελτιώσουν την επίδοσή τους μόνο όταν δεχτούν αρνητική ενίσχυση. Οι Heine και συν. ερμήνευσαν αυτό το εύρημα υποστηρίζοντας ότι σε αλληλοεξαρτώμενες κουλτούρες όπως η Ιαπωνία, τα άτομα δεν έχουν ούτε την ελευθερία αλλά ούτε και την πρόκληση να επιδεικνύουν την ικανότητά τους, γιατί αν ενεργούσαν έτσι, αυτό θα είχε ως συνέπεια την αποξένωσή τους από τους άλλους. Άρα, για τα αλληλοεξαρτώμενα άτομα αυτό που είναι πιο σημαντικό δεν είναι το να «είναι» καλοί, αλλά το να «γίνονται» καλοί μέσα από τη βοήθεια των άλλων, ικανοποιώντας έτσι την ανάγκη τους για σχετίζεσθαι. Τέλος, Ευρω-Αμερικανοί φοιτητές αντιλαμβάνονται την επιτυχία παρά την αποτυχία τους ως περισσότερο συνδεδεμένη με την αυτό-εκτίμησή τους, ενώ το αντίθετο παρατηρείται από πλευράς των Γιαπωνέζων, οι οποίοι επικεντρώνονται στην αποτυχία ως δείκτη της αυτό-εκτίμησής τους (Kitayama, Markus, Matsumoto & Norasakkunkit, 1997).

Κινούμενοι σε όμοιο πνεύμα και επιβεβαιώνοντας αυτά τα ευρήματα οι Triandis και Singelis (βλ. Triandis, 1995) έδειξαν ότι η εκπαίδευση είναι κάτι που συνδέεται θετικά κυρίως με τον ανεξάρτητα δομημένο εαυτό, αφού οι ανεξάρτητα δομημένοι ακαδημαϊκοί έχουν τον υψηλότερο βαθμό εκπαίδευσης.

2.7.9. Η επίδραση της κουλτούρας στην αναζήτηση ενισχύσεων (feedback)

Όπως αναφέρθηκε εκτενώς στο παρόν κεφάλαιο, οι ενισχύσεις που λαμβάνουν τα άτομα για τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν, παίζουν καθοριστικό ρόλο στο επίπεδο αυτο-καθορισμού και αυτονομίας που αναπτύσσουν. Οι ενισχύσεις ωστόσο αποτελούν ένα χαρακτηριστικό που δεν επηρεάζει όλα τα άτομα στον ίδιο βαθμό, ούτε με τον ίδιο τρόπο. Μέσα από μία εκτενή ανασκόπηση που έκαναν οι Sully de Luque και Sommer (2000) καθίσταται πρόδηλη η επίδραση της κουλτούρας στον τύπο των ενισχύσεων που επηρεάζουν τα άτομα. Αναλυτικότερα, μέσα από ένα σχετικό μοντέλο που ανέπτυξαν διακρίνεται η κουλτούρα σε α) ατομικιστική/ κολεκτιβιστική, β) συγκεκριμένα ή ολιστικά προσανατολισμένη, γ) επηρεασμένη από την κοινωνική θέση, δ) ανεκτική ή μη στην αμφισημία. Η

διάσταση που μας απασχολεί στην προκειμένη περίπτωση είναι αυτή που αφορά τον ατομικισμό/ κολεκτιβισμό, η οποία τυγχάνει να είναι η πιο διεξοδικά διερευνημένη.

Αυτό που οι Sully de Luque και Sommer (2000) υποστηρίζουν είναι ότι σε κάθε τύπο κουλτούρας η αναζήτηση και παροχή ενισχύσεων είναι πολύ σημαντική είτε η κουλτούρα διακατέχεται από ατομικιστικές, είτε από κολεκτιβιστικές αξίες. Η διαφορά μεταξύ των δύο διαστάσεων έγκειται στο γεγονός ότι οι ατομικιστικές κουλτούρες παρέχουν ενισχύσεις που επικεντρώνονται κυρίως στο ίδιο άτομο σε αντίθεση με τις κολεκτιβιστικές όπου οι ενισχύσεις αφορούν την ομάδα. Αυτό συμβαίνει επειδή σε ένα ατομικιστικό περιβάλλον τα άτομα εστιάζουν περισσότερο σε γεγονότα που αφορούν στην αυτο-πρόσληψή τους (Swann και Read, 1981), στη διαχείριση της προσωπικής τους εντύπωσης (Morrison και Bies, 1991, Wayne και Liden, 1995) και στην αυτο-προστασία τους (Larson, 1989). Απ' την άλλη μεριά, οι κολεκτιβιστικές κουλτούρες δίνουν μεγάλη έμφαση στην ομαδική αρμονία, στην προαγωγή της ακρίβειας και στην κατανόηση του έργου (Trope, 1975, 1982). Αυτό το γεγονός τις κάνουν να επικεντρώνονται στην αναζήτηση και παροχή ενισχύσεων ομαδικής φύσης.

Επιπλέον, μια κολεκτιβιστικά προσανατολισμένη κουλτούρα δεν είναι δυνατό να ενθαρρύνει την άμεση επικοινωνία καθώς αυτή απαιτεί την απόδοση μεγάλης προσοχής στο άτομο παρά στην ομάδα. Επομένως σε μια τέτοιου είδους κουλτούρα προάγεται η παροχή έμμεσου τύπου ενισχύσεων, ενώ παράλληλα προτιμάται η έμμεση παρακίνηση. Αυτό συμβαίνει επειδή τα άτομα που διατηρούν κολεκτιβιστικές αξίες επικεντρώνονται στην ενδο-ομαδική αρμονία (Early, 1993, Hui, 1988, Triandis, 1990) επομένως πιο πολύ θα τους ενδιέφερε να λάβουν ενισχύσεις του τύπου "πώς τα πήγαμε;" παρά "πώς τα πήγα;". Αυτός ο τρόπος σκέψης και συμπεριφοράς τους αντανακλά στην τιμή προς την ομάδα και τη θυσία του εαυτού. Βάσει αυτών λοιπόν των στοιχείων που χαρακτηρίζουν την κολεκτιβιστική κουλτούρα σε αντιπαράθεση με την ατομικιστική, οι Sully de Luque και Sommer (2000) διατυπώνουν μέσα από το μοντέλο τους, την άποψη ότι τα κολεκτιβιστικά άτομα αναζητούν έμμεσου τύπου ενισχύσεις (indirect feedback seeking).

2.8. Ο Αυτό-καθορισμός στον εργασιακό χώρο

2.8.1. Ενδογενής και Εξωγενής εργασιακός προσανατολισμός

Στη σύγχρονη εποχή, μία μερίδα εργαζομένων αντιλαμβάνονται την εργασία ως ευκαιρία εξάσκησης των ικανοτήτων και των δεξιοτήτων τους, ως έναν τρόπο

ενασχόλησης με τα ενδιαφέροντά τους, ή ακόμα ως ένα μέσο προσφοράς προς το κοινωνικό σύνολο. Αντιθέτως μια άλλη μερίδα εργαζομένων προσλαμβάνουν την εργασία τους ως μέσο οικονομικής επιτυχίας (απόκτηση χρημάτων), απόκτησης δύναμης και άσκησης ελέγχου στους άλλους, ή ως ένα τρόπο επίδειξης ισχύος ή πρεστίζ. Με αυτό το φαινόμενο ασχολήθηκαν πολλοί οργανωσιακοί ερευνητές οι οποίοι διέκριναν τον ενδογενή εργασιακό προσανατολισμό από τον εξωγενή. Ο πρώτος τύπος προσανατολισμού αφορά στην αυτοπραγμάτωση και την αυτό-έκφραση του εργαζομένου, ενώ ο δεύτερος έχει να κάνει με την αναζήτηση ασφάλειας και απόκτησης υλικών αγαθών (Akhtar, 2000, Alderfer, 1972, Amabile, Hill, Hennessey και Tighe, 1994, Benn-Yoav & Hartman, 1988, Centers & Bugental, 1965, Cotton, Bynum & Madhere, 1997, Eichar, Norland, Brady & Fortinsky, 1991, Hagenström & Gamberale, 1995, Malka & Chatman, 2003, Mottaz, 1986, Schwartz, 1999).

Βάσει του τρόπου με τον οποίο οι Kasser και Ryan (1993,1996) ορίζουν τις ενδογενείς και εξωγενείς αξίες της ζωής, ως ενδογενής εργασιακός προσανατολισμός νοείται η επιθυμία των εργαζομένων να πραγματώνονται, (αυτό-ανάπτυξη), να συνάπτουν αξιόλογες σχέσεις με τους συναδέλφους τους (σύμπραξη) και να βοηθούν τους ανθρώπους που τους χρειάζονται (κοινοτικό αίσθημα). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτό-καθορισμού οι ενδογενείς αξίες συνδέονται με υψηλότερο επίπεδο ευημερίας καθότι διευκολύνουν την ικανοποίηση βασικών ψυχολογικών αναγκών όπως η αυτονομία, η ικανότητα και το σχετίζεσθαι (Deci & Ryan, 2000, Kasser, 2002). Ως εξωγενής εργασιακός προσανατολισμός ορίζεται η επιθυμία απόκτησης πρεστίζ, υψηλής κοινωνικής θέσης και υψηλού εισοδήματος (Watts, 1992, σελ.51). Όπως υποστηρίζει η θεωρία αυτό-καθορισμού, η αναζήτηση οικονομικής επιτυχίας, ισχύος και status αντανακλά σε έναν εξωγενή προσανατολισμό καθότι η αξία αυτών των αγαθών βασίζεται σε ένα τύπο αυτό-θαυμασμού και αυτό-αξίας που μπορούν να υπάρξουν μόνο μέσω της επίτευξης των αγαθών αυτών (Kasser & Ryan, 1993, Ryan & Deci, 2000, βλ. επίσης Richins & Dawson, 1992 για μια σύντομη ανασκόπηση στην ψυχολογία του καταναλωτή).

Επομένως, βάσει της θεωρίας αυτό-καθορισμού, τα εξωγενώς προσανατολισμένα άτομα επικεντρώνονται πρωτίστως στην απόκτηση εξωγενών μέσων αυτό-αξίας όπως η κοινωνική αποδοχή και οι εξωτερικές επιβραβεύσεις, με αποτέλεσμα να αγνοούν πλήρως τις ενδότερές τους επιθυμίες και τα προσωπικά τους ενδιαφέροντα. Επιπροσθέτως, ο προσανατολισμός προς το "έχειν" (Fromm, 1976, Van Boven & Gilovich, 2003) απομακρύνει το άτομο από την ψυχολογική

υγεία που θα επιθυμούσε να βιώνει, αφού δυσχεραίνεται η ικανοποίηση των ενδογενών ανθρώπινων αναγκών (Niemiec, Ryan & Deci, 2006).

2.8.2. Αυτό-καθορισμός και ικανοποίηση των ενδογενών αναγκών

Από τότε που ο McGregor (1960) εφάρμοσε τη θεωρία της ιεράρχησης των αναγκών του Maslow (1943) στο χώρο του management ακολούθησε πλήθος ερευνών που αποσκοπούσαν στη μελέτη της σχέσης των ανθρώπινων αναγκών με τις στάσεις και τα κίνητρα εργασίας.

Ένας λόγος για τον οποίο έχει δοθεί τόσο μεγάλη έμφαση στη σημασία των αναγκών είναι ο ρόλος που διαδραματίζουν στη διαμόρφωση του εργασιακού περιβάλλοντος. Ένα κατάλληλο εργασιακό περιβάλλον το οποίο προάγει την ικανοποίηση των αναγκών των εργαζομένων δύναται να προκαλέσει πιο ικανοποιητικά αποτελέσματα τόσο για τους ίδιους τους εργαζόμενους όσο και για την οργάνωση. Με τον όρο ανάγκες νοούνται οι επιθυμίες, τα κίνητρα και τα θελήματα των ανθρώπων και όταν αυτά ικανοποιούνται δύναται να προβλεφθεί η μετέπειτα συμπεριφορά τους είτε στην καθημερινή τους ζωή, είτε στον επαγγελματικό τομέα.

Μέσα από προηγούμενες έρευνες δείχθηκε ότι δεν έχουν όλοι οι εργαζόμενοι την ίδια επιθυμία κάλυψης των αναγκών τους. Δηλαδή, άλλοι επιθυμούν σε μεγαλύτερο και άλλοι σε μικρότερο βαθμό να εκπληρωθούν οι πρωτοβάθμιες ανάγκες τους, ενώ αυτό παίζει καθοριστικό ρόλο στην επίδοσή τους (Blood & Hulin, 1967, Turner & Lawrence, 1965). Οι Baard, Deci και Ryan (2004) μελέτησαν τον τρόπο με τον οποίο επιδρά ο αυτό-καθορισμός του ατόμου στο επίπεδο ικανοποίησης των ενδογενών αναγκών που βιώνει. Πιο συγκεκριμένα έδειξαν ότι η επίδοση στην εργασία και η ψυχολογική ευημερία επηρεάζονται από την ικανοποίηση ενδογενών αναγκών όπως η αυτονομία (autonomy), η ικανότητα (competence) και το σχετίζεσθαι (relatedness). Παράλληλα η ικανοποίηση αυτών των αναγκών ενισχύεται όταν οι managers υποστηρίζουν με τις στρατηγικές που εφαρμόζουν την αυτονομία των εργαζόμενων καθώς και όταν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι έχουν αυτόνομο προσανατολισμό.

Στο ίδιο πνεύμα κινείται και η έρευνα των Lynch Jr. , Plant, και Ryan (2005) η οποία έλαβε χώρα σε ένα ψυχιατρείο και έδειξε ότι η ικανοποίηση των βασικών αναγκών (αυτονομία, ικανότητα, σχετίζεσθαι) είναι εξίσου σημαντική τόσο για το προσωπικό του ψυχιατρείου όσο και για τους ασθενείς. Συγκεκριμένα, οι εργαζόμενοι σημείωσαν υψηλότερα επίπεδα ευημερίας και εργασιακής

ικανοποίησης, πιο θετικές στάσεις προς τα προγράμματα θεραπείας και λιγότερο ελεγχόμενες στάσεις προς τους ασθενείς όταν ικανοποιούνταν οι τρεις βασικές, ενδογενείς ανάγκες τους. Ομοίως η παρακίνηση των ασθενών να ακολουθήσουν την προτεινόμενη από το προσωπικό θεραπεία ήταν μεγαλύτερη όταν οι μεταξύ τους σχέσεις ήταν θερμές και βασίζονταν στην αυτονομία παρά στον έλεγχο.

2.8.3. Ο ρόλος του πληροφοριακού και του ελεγχόμενου πλαισίου

Είναι αναμφισβήτητος ο ρόλος που διαδραματίζει το οργανωσιακό περιβάλλον στην εργασιακή συμπεριφορά και αυτό έχει δειχθεί επανειλημμένως μέσα από έρευνες που έχουν διεξαχθεί. Αναλυτικότερα, ο Argyris (1957) και ο McGregor (1960) παρατήρησαν ότι τα οργανωσιακά πλαίσια που προάγουν την ικανοποίηση των υψηλότερων ιεραρχικά αναγκών των ανθρώπων (Maslow, 1943) οδηγούν σε εκδήλωση πιο ικανοποιητικής επίδοσης. Κατά τον ίδιο τρόπο και το ηγετικό στυλ που χρησιμοποιείται κάθε φορά σε έναν οργανωσιακό χώρο (βλ. Likert, 1967, Marrow, Bowers & Seashore, 1967) δύναται να επηρεάσει το επίπεδο εργασιακής ικανοποίησης των υπαλλήλων, την ποιότητα της εργασιακής τους ζωής και την αποτελεσματικότητά τους (βλ. Lawler, 1986). Ωστόσο, αυτά τα αποτελέσματα εμφανίζονται με διαφοροποιημένο τρόπο στους εργαζομένους (Hackman & Lawler, 1971) καθότι ανάλογα με τα ψυχολογικά τους γνωρίσματα και τον τύπο παρακίνησης που χαρακτηρίζει τον καθένα από αυτούς, άλλοι επηρεάζονται περισσότερο και άλλοι λιγότερο από το οργανωσιακό πλαίσιο που επικρατεί.

Οι Deci, Connell, και Ryan (1989) θέλοντας να ελέγξουν το ρόλο που διαδραματίζει η υποστήριξη του αυτό-καθορισμού εντός του εργασιακού χώρου διεξήγαγαν μια σχετική έρευνα. Πιο συγκεκριμένα, έλεγξαν τον τρόπο με τον οποίο επιδρά η ενίσχυση του πληροφοριακού (informational) ή του ελεγχόμενου (controlling) πλαισίου στην εργασιακή συμπεριφορά δείχνοντας ότι όταν οι managers εφαρμόζουν στρατηγικές υποστήριξης της ενδογενούς (πληροφοριακό πλαίσιο) έναντι της εξωγενούς (ελεγχόμενο πλαίσιο) παρακίνησης των εργαζομένων, οι τελευταίοι σημειώνουν πολύ πιο ικανοποιητική επίδοση κατά την εργασία τους, ενώ παράλληλα βιώνουν πιο ευχάριστα συναισθήματα μέσα από αυτή. Το φαινόμενο αυτό οι ερευνητές το αποδίδουν στην ενίσχυση του αισθήματος αυτό-καθορισμού και αυτονομίας που δύναται να επιτύχει το πληροφοριακό πλαίσιο.

Τη γενίκευση του ίδιου αυτού φαινομένου επιχείρησαν να μελετήσουν οι Blais και Bière (2002) μέσα από μεταγενέστερη έρευνά τους βασιζόμενοι στο θεώρημα ότι το πληροφοριακό πλαίσιο συντείνει στην αύξηση της αυτονομίας, παρέχει στο άτομο ενισχύσεις για την ικανότητά του και αναγνωρίζει τις προοπτικές του, ενώ το ελεγχόμενο πλαίσιο ασκεί πιέσεις στον τρόπο σκέψης, συμπεριφοράς ή ακόμα και στα συναισθήματα των ατόμων. Έτσι, προέβησαν στη διερεύνηση της επίδρασης των δύο αυτών ειδών πλαισίου στην εργασιακή συμπεριφορά χρησιμοποιώντας όμως πολύ ευρύτερο δείγμα απ' ότι έκαναν οι Deci και συν. (1989) ούτως ώστε να μπορούν να γενικευτούν τα αποτελέσματά τους σε παγκόσμιο επίπεδο. Αυτό που παρατήρησαν μέσα από τα ευρήματα της έρευνάς τους είναι ότι το πλαίσιο (πληροφοριακό/ ελεγχόμενο) παίζει καθοριστικό ρόλο στο αίσθημα του αυτό-καθορισμού των εργαζομένων ενισχύοντας τα δεδομένα των Deci και συν. (1989) ενώ επιπλέον το πληροφοριακό πλαίσιο αυξάνει την εργασιακή ικανοποίηση των υπαλλήλων της οργάνωσης, το ενδιαφέρον τους προς την εργασία τους και τέλος συμβάλλει στην καλύτερη φυσική και πνευματική υγεία τους (Blais & Bière 2002).

2.8.4. Πρόθεση ανεύρεσης εργασίας: Αυτόνομος και ελεγχόμενος τύπος παρακίνησης

Ιδίως τα τελευταία χρόνια η κοινωνία πιέζει τα άτομα για ανεύρεση εργασίας, επομένως το να μην αναζητά κάποιο άνεργο άτομο εργασία είναι κάτι που συμβάλλει στο να προσλαμβάνεται το άτομο αυτό ως άνευ κινήτρων (amotivated). Παρόλο λοιπόν που πιστεύεται ότι ένα άτομο που δεν αναζητά την επαγγελματική του αποκατάσταση δεν έχει κίνητρα, είναι πιθανό ότι άλλες, εναλλακτικές δραστηριότητες αποσπούν την προσοχή του από την ενασχόληση με την επαγγελματική του σταδιοδρομία (Atkinson & Birch, 1970).

Θεωρώντας λοιπόν τις εναλλακτικές δραστηριότητες ως λόγο αναβολής της προσπάθειας ανεύρεσης εργασίας μπορεί να δοθεί μια πληρέστερη ερμηνεία για τη συμπεριφορά αυτή όσον αφορά τα κίνητρα μέσα από τα οποία πηγάζει. Τα κίνητρα απουσίας επαγγελματικής ενασχόλησης μπορούνε να είναι δύο ειδών όπως υποστηρίζει η θεωρία αυτό-καθορισμού. Έτσι τα άτομα επιλέγουν να μην εργάζονται είτε λόγω αυτόνομου είτε λόγω ελεγχόμενου τύπου παρακίνησης. Άρα, ένα άτομο ενδέχεται να επιλέξει αυτόνομα να μη βρει εργασία προκειμένου να ασχοληθεί με άλλες δραστηριότητες τις οποίες θεωρεί πιο σημαντικές ή ενδιαφέρουσες σε μια δεδομένη χρονική στιγμή. Για παράδειγμα, ένας άντρας

μπορεί να προτιμήσει να κάνει μια πιο απλή ζωή, ξοδεύοντας λιγότερα χρήματα και να αφιερώσει περισσότερο χρόνο στα χόμπι του. Απ' την άλλη μεριά, ένα άλλο άτομο μπορεί να αναγκαστεί ή να πιεστεί να βρει νέες δραστηριότητες ενασχόλησης προκειμένου να αποφύγει την εργασία. Ομοίως, μια γυναίκα ενδέχεται να νοιώθει πιεσμένη από το σύζυγό της να ασχολείται μόνο με τις δουλειές του σπιτιού, ή απ' την άλλη μπορεί να επιλέξει από μόνη της να το κάνει αν θεωρήσει ως σημαντικότερη την ανάγκη να φροντίσει την άρρωστη μητέρα της. Επομένως και ο αυτόνομος και ο ελεγχόμενος τύπος παρακίνησης μπορούν εξίσου να αποτελούν λόγους αποφυγής ή αναβολής της εύρεσης εργασίας. Ωστόσο, καθένας από τους δύο αυτούς τύπους έχει διαφορετικό αντίκτυπο στην ψυχολογική κατάσταση των ατόμων.

Ακριβώς αυτό το φαινόμενο μελέτησαν οι Vansteenkiste, Lens, De Witte, De Witte, και Deci (2004) δείχνοντας ότι η αναστολή ανεύρεσης εργασίας που προέρχεται από ελεγχόμενο τύπο παρακίνησης (δηλ. τα άτομα νοιώθουν πιεσμένα να βρουν εργασία) οδηγεί σε βίωμα αρνητικών συναισθημάτων όπως η αναξιότητα και η έλλειψη νοήματος. Αντιθέτως όταν η απόφαση μη ανεύρεσης εργασίας πηγάζει μέσα από αυτόνομο τύπο παρακίνησης τότε τα άνεργα άτομα δε βιώνουν αρνητικά συναισθήματα, αντιθέτως μάλιστα σημειώνουν υψηλότερα επίπεδα ηδονιστικής ευημερίας.

2.8.5. Διαπολιτισμική προσέγγιση του αυτό-καθορισμού στο οργανωσιακό πλαίσιο

Η πλειοψηφία των ερευνών που έχουν διεξαχθεί αναφορικά με το ρόλο της παρακίνησης (ενδογενούς ή εξωγενούς) στο οργανωσιακό περιβάλλον περιορίζονται στα πλαίσια της ατομικιστικής κουλτούρας, γεγονός που γεννά ένα πολύ σημαντικό ερώτημα. Είναι δυνατή η γενίκευση αυτών των αποτελεσμάτων και σε άλλου τύπου κουλτούρες όπως για παράδειγμα στην κολεκτιβιστική; Σύμφωνα με τη θεωρία του αυτό-καθορισμού (Deci & Ryan, 1985a, Ryan & Deci, 2000) οι ανάγκες που πηγάζουν μέσα από την ενδογενή παρακίνηση όπως η αυτονομία, η ικανότητα και το σχετίζεσθαι έχουν παγκόσμιο χαρακτήρα και επομένως η σημασία και η αξία τους δεν περιορίζεται σε συγκεκριμένους τύπους κουλτούρας.

Μέσα από πρόσφατη μελέτη οι ερευνητές της θεωρίας του αυτό-καθορισμού θέλησαν να ελέγξουν τη γενίκευση των ισχυρισμών της εν λόγω θεωρίας σε οργανώσεις που χαρακτηρίζονται από διαφορετικό τύπο κουλτούρας (Deci, Ryan, Gagné, Leone, Usunov, & Kornazheva, 2001). Οι ερευνητές επιβεβαιώνοντας τη θεωρία αυτό-καθορισμού έδειξαν ότι η υποστήριξη της αυτονομίας των

εργαζομένων από πλευράς των εποπτών και της διοίκησης διευκολύνει την ικανοποίηση των ενδογενών τους αναγκών (αυτονομία, ικανότητα, σχετίζεσθαι) και επιπλέον προάγει την αφοσίωση στην εργασία και την προσωπική ευημερία τους τόσο στις ατομικιστικές όσο και στις κολεκτιβιστικές οργανώσεις. Ωστόσο, είναι αξιοσημείωτες κάποιες διαφορές που παρατηρήθηκαν ανάμεσα στους συμμετέχοντες των δύο τύπων κουλτούρας. Πιο συγκεκριμένα, οι εργαζόμενοι της κολεκτιβιστικής οργάνωσης (Βουλγαρία) βιώνουν υψηλότερο επίπεδο υποστήριξης της αυτόνομης συμπεριφοράς απ' ότι αυτοί της ατομικιστικής (ΗΠΑ) καθώς και μεγαλύτερο βαθμό ικανοποίησης των ενδογενών αναγκών τους. Παρόλο που οι Βούλγαροι εργαζόμενοι αναγνωρίζουν τους περιορισμούς που χαρακτηρίζουν την οργάνωση στην οποία απασχολούνται, αντιμετωπίζουν λιγότερο πιεστικές καταστάσεις και μάλιστα μπορούν να παίρνουν θέση στην επιλογή του επόπτη τους. Ωστόσο η υποστήριξη της αυτονομίας τους είναι πιο περιορισμένη από πλευράς της διοίκησης, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με τους Αμερικανούς συμμετέχοντες.

Τέλος, κατά τους Deci και συν. (2001) η ικανοποίηση των ενδογενών αναγκών των Αμερικανών εργαζομένων πηγάζει μέσα από το κλίμα που διαμορφώνει η διοίκηση της οργάνωσης -η οποία υποστηρίζει σε μεγάλο βαθμό την εκδήλωση αυτόνομης συμπεριφοράς- ενώ για τους Βούλγαρους συμμετέχοντες η ικανοποίηση των ίδιων αναγκών απορρέει μέσα από άλλους παράγοντες όπως οι σχέσεις με τους συναδέλφους.

Εν συντομία, αυτό που πρέπει να διασαφηνιστεί στην προκειμένη περίπτωση είναι ότι οι βασικές ανάγκες (αυτονομία, ικανότητα και σχετίζεσθαι) έχουν παγκόσμιο χαρακτήρα και η ικανοποίησή τους είναι απαραίτητη για την επίτευξη της εργασιακής αφοσίωσης και ευημερίας των ατόμων σε κάθε τύπο οργανωσιακής κουλτούρας.

2.9.1. Η αυτονομία δε σημαίνει ούτε ανεξαρτησία ούτε ελεύθερη επιλογή

Όπως υποστηρίζει η θεωρία αυτό-καθορισμού η αυτονομία ως έννοια σημαίνει αυτό-διαχείριση (self-governance) και αυτό-καθοδήγηση (self-direction) και επομένως δεν πρέπει να συγχέεται με την ανεξαρτησία ή την ελεύθερη επιλογή, αφού ειδικά τα αυτόνομα άτομα δεν είναι δυνατό να μην επηρεάζονται από το κοινωνικό τους περιβάλλον και από όσα τους επιβάλλει (βλ. Ryan & Deci, 2000). Μάλιστα, η αυτονομία έχει να κάνει με το βαθμό στον οποίο τα άτομα μπορούν να συμπεριφέρονται αυθόρμητα και γνήσια βάσει των κοινωνικών επιταγών. Το θέμα έγκειται εν προκειμένω στο αν είναι παθητικοί δέκτες (deCharms, 1968) αυτών των

κοινωνικών επιταγών ή αν τις αντιλαμβάνονται και τις εκμεταλλεύονται με τρόπο ευνοϊκό για τα ίδια. Σύμφωνα λοιπόν με τον Deci (1980) δεν υπάρχει πραγματικά ελεύθερη επιλογή, υπάρχει ωστόσο επίπεδο αυτό-καθορισμού βάσει του οποίου τα άτομα διακρίνονται σε αυτόνομα, σε ελεγχόμενα και σε άνευ κινήτρων. Το επίπεδο αυτό-καθορισμού λοιπόν διαφοροποιεί τους τρεις τύπους ατόμων ως προς τον τρόπο και το βαθμό που υιοθετούν τις κοινωνικές αξίες.

Επιπλέον, η αυτονομία σύμφωνα με τη θεωρία αυτό-καθορισμού δεν αποτελεί μια ψευδαισθησιακή ιδιότητα, αλλά είναι πραγματική. Η αυτόνομη ρύθμιση διαφέρει από την ελεγχόμενη τόσο λειτουργικά όσο και νευρολογικά (βλ. Kuhl & Fuhrmann, 1998). Αυτό φαίνεται κυρίως μέσα από τον πραγματικό και άμεσο τρόπο επίδρασης της αυτονομίας σε ποικίλα φαινόμενα όπως στη βελτίωση της μάθησης, ή στην πνευματική και ψυχολογική υγεία. Επομένως οι θεωρητικοί του αυτό-καθορισμού στηρίζουν την πραγματική υπόσταση της αυτονομίας στο γεγονός ότι δύναται να οδηγεί σε προβλέψιμες καταστάσεις όπως τα παραδείγματα που μόλις αναφέραμε.

2.9.2. Αυτό-καθορισμός και συνεκτικότητα / συνέπεια μεταξύ στάσεων, χαρακτηριστικών προσωπικότητας και συμπεριφοράς

Η θεωρία αυτο-καθορισμού (Deci & Ryan, 1985a, 1987, 1991, 2000) υπογραμμίζει τη διαφορά των αυτόνομων και ελεγχόμενων ατόμων όσον αφορά στις συμπεριφορές και τις προθέσεις τους. Φαινομενολογικά, οι αυτόνομες συμπεριφορές διαφέρουν από τις ελεγχόμενες ως εξής: η συμπεριφορά των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων αντικατοπτρίζει τις βαθύτερες επιθυμίες τους και τα ενδιαφέροντά τους, ενώ η συμπεριφορά των ελεγχόμενων πηγάζει μέσα από τα συναισθήματα πίεσης και έντασης που βιώνουν όταν καλούνται να επιτύχουν συγκεκριμένα αποτελέσματα (Ryan, 1982). Το γεγονός ότι κάποιοι ωθούνται προς κάποιες συμπεριφορές λόγω εξωτερικών παρά εσωτερικών αιτιών και ερεθισμάτων επηρεάζει το επίπεδο της συνεκτικότητας της προσωπικότητάς τους.

Οι Deci και Ryan (1985a, 1985b) θεωρούν ότι επειδή τα αυτόνομα άτομα δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στις ενδότερες ανάγκες και στα συναισθήματά τους δύνανται να διατηρούν υψηλότερα επίπεδα συνεκτικότητας ανάμεσα στις συμπεριφορές, τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις ανάγκες τους. Αντιθέτως οι άνθρωποι που επικεντρώνονται στους εξωτερικούς ελέγχους συνήθως δεν έχουνε τη δυνατότητα να αντιληφθούν τις βαθύτερες ανάγκες ή τα συναισθήματά τους και

επομένως οι συμπεριφορές και οι σκέψεις τους δεν αντανακλούν στα πραγματικά χαρακτηριστικά του εαυτού τους. Αναλυτικότερα, έρευνες πάνω στη θεωρία του προσανατολισμού Αιτιότητας (Causality Orientation Theory) (Deci & Ryan, 1985) έδειξαν ότι ο αυτόνομος προσανατολισμός σε αντιδιαστολή με τον ελεγχόμενο συνδέεται με μεγαλύτερο βαθμό αυτογνωσίας.

Βασισμένοι σε αυτό το εύρημα οι Koestner, Bernieri, και Zuckerman (1992) θέλησαν να ελέγξουν το βαθμό στον οποίο ο αυτό-καθορισμός και συγκεκριμένα ο προσανατολισμός αιτιότητας (αυτόνομος, ελεγχόμενος και απρόσωπος) επηρεάζει το επίπεδο συνεκτικότητας μεταξύ στάσεων και συμπεριφοράς. Διεξήγαγαν γι' αυτό το λόγο μια σειρά πειραμάτων ζητώντας από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν κάποια puzzle. Εν συνεχεία ακολουθούσε η μέτρηση του επιπέδου ενδογενούς παρακίνησης προς το συγκεκριμένο έργο. Η ενδογενής παρακίνηση μετρήθηκε και ως προς τις στάσεις που διατηρούσαν τα άτομα για το έργο που εκτέλεσαν αλλά και ως προς τη συμπεριφορά τους προς αυτό. Αυτό που εν τέλει έδειξαν είναι ότι ο αυτό-καθορισμός παίζει καθοριστικό ρόλο στο βαθμό συνεκτικότητας που βιώνει το άτομο. Συγκεκριμένα, τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα είναι αυτά που τείνουν να εκδηλώνουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα μεταξύ στάσεων και συμπεριφοράς, πιο συγκεκριμένα οι σκέψεις και τα συναισθήματά τους αντικατοπτρίζουν τις πράξεις τους. Αντιθέτως τα άτομα που επικεντρώνονται σε καταστάσεις ελεγχόμενες διακατέχονται από σκέψεις και συναισθήματα που δε συνάδουν με τον τρόπο που συμπεριφέρονται.

Αυτό το εύρημα ενισχύεται και μέσα από μεταγενέστερη έρευνα που διεξήγαγαν οι Pavey και Sparks (2007) σε καπνίζοντες και μη καπνίζοντες συμμετέχοντες τους οποίους αφού τους διέκριναν ανάλογα με το επίπεδο αυτό-καθορισμού τους, τους εξέθεσαν είτε σε ένα ουδέτερο είτε σε ένα εκφοβιστικό όσον αφορά την υγεία τους μήνυμα. Αυτό που έδειξαν μέσα από αυτή τους την έρευνα είναι ότι μετά την έκθεση στο εκφοβιστικό (παρά στο ουδέτερο) μήνυμα, τα πιο αυτόνομα άτομα παρακινήθηκαν σε μεγαλύτερο βαθμό να σταματήσουν το κάπνισμα από τα λιγότερο αυτόνομα. Αυτό το εύρημα παρατηρήθηκε ωστόσο μόνο στο δείγμα των καπνιζόντων ενώ δεν υπήρξε καμία διαφοροποίηση για τους μη καπνίζοντες. Το φαινόμενο αυτό βέβαια κάνει τα δεδομένα της έρευνας ακόμα πιο ενδιαφέροντα αν λάβουμε υπόψη και τα ευρήματα της έρευνας που μόλις προαναφέρθηκε παραπάνω.

Εφόσον η αυτονομία συνδέεται με τη συνεκτικότητα μεταξύ στάσεων και συμπεριφορών είναι λογικό ένα επαρκώς αυτοκαθοριζόμενο άτομο που εκτίθεται σε

ένα αντίθετο με τις στάσεις του μήνυμα "θέλω να είμαι καλά στην υγεία μου...ωστόσο το κάπνισμα φθείρει την υγεία μου" να προσπαθήσει σε μεγαλύτερο βαθμό να αλλάξει τη συμπεριφορά του "θα σταματήσω το κάπνισμα" ούτως ώστε αυτή να συνάδει με τις νέες στάσεις που έχει υιοθετήσει "το κάπνισμα φθείρει την υγεία μου...άρα θα σταματήσω να καπνίζω". Όλη όμως αυτή η διαδικασία προϋποθέτει έναν επαρκώς αυτοκαθοριζόμενο και αυτόνομο εαυτό. Τα ελεγχόμενα και τα απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα δεν έχουν την ίδια ανάγκη συνεκτικότητας στάσεων και συμπεριφοράς, επομένως εύλογα δεν αλλάζουν τη συμπεριφορά τους μετά την έκθεση σε ένα αντίθετο με τις στάσεις τους μήνυμα "θέλω να είμαι καλά στην υγεία μου...το κάπνισμα φθείρει την υγεία μου...ωστόσο εγώ θα συνεχίσω να καπνίζω".

Το γεγονός αυτό υποδηλώνει την έλλειψη ανάγκης γνωστικής συνέπειας των ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένων ατόμων οδηγώντας μας στη σκέψη ότι δεν είναι δυνατή για αυτά η ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας με τον τρόπο που την ορίζει ο Festinger (1957). Ενδεχομένως αυτό συμβαίνει λόγω της επικέντρωσής τους σε εξωτερικές πιέσεις οι οποίες κατευθύνουν τη συμπεριφορά τους και επομένως λόγω έλλειψης ελεύθερης επιλογής. Η ελεύθερη επιλογή όπως αναφέρεται εκτενέστερα στο κεφάλαιο που ακολουθεί αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας καθότι επιτρέπει στο άτομο την απόδοση των ενεργειών του στα προσωπικά του χαρακτηριστικά. Μέσα από αυτή λοιπόν τη διαδικασία αυτό-απόδοσης το άτομο νιώθει ότι ταυτίζεται με τις συμπεριφορές του και καθίσταται αυτουργός. Και όπως ορίζει η θεωρία της *Ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής* είναι αδύνατο για ένα άτομο που δεν αναγνωρίζει τις πράξεις του ως "δικιές του", δηλαδή σαν να πηγάζουν από μέσα του, να βιώσει το αίσθημα της ασυμφωνίας.

3. Δέσμευση και Ελεύθερα Αποδεχόμενη Υποταγή

3.1.1. Η θεωρία της Δέσμευσης

Όπως υποστηρίζουν οι Kiesler και Sakumura (1966, σελ. 349), "η δέσμευση είναι αυτή που συνδέει το άτομο με τις συμπεριφορές του". Κατά τους Joule και Beauvois (1998), αυτός ο ορισμός αποτελεί περισσότερο μειονέκτημα της δέσμευσης "μια συνέπεια της δέσμευσης, την οποία επιβάλλει η δέσμευση" (σελ. 55-56). Στην πραγματικότητα, «κατά τον Kiesler, η δέσμευση δεν είναι τίποτε άλλο

παρά ένας τύπος εσωτερικών αιτιωδών αποδόσεων (αυτό-απόδοση σε χαρακτηριστικά, σε προδιαθέσεις)» (σελ 56). Αυτές οι αυτό-αποδόσεις ωστόσο δεν επαρκούν για να προσδιορίσουν την έννοια της δέσμευσης, αλλά αποτελούν απλή συνέπεια της δέσμευσης (σελ.57).

Κατά τους Joule και Beauvois (1998), ο ορισμός που δίνει ο Kiesler (1971, Kiesler και Sakumura, 1966) για τη δέσμευση δε λαμβάνει καθόλου υπόψη τον παράγοντα της κατάστασης (situation). Για αυτούς τους ερευνητές τα αντικειμενικά χαρακτηριστικά της κατάστασης είναι αυτά που δεσμεύουν ή δε δεσμεύουν το άτομο με τις ενέργειές του και αυτά που εγκαθιδρύουν μία σχέση ανάμεσα στο άτομο και στις ενέργειές του. Επομένως, οι Joule και Beauvois λαμβάνοντας υπόψη τη σημασία των καταστάσεων δίνουν τον εξής ορισμό για τη δέσμευση (engagement): «Η δέσμευση, σε μία δεδομένη κατάσταση αφορά τις συνθήκες κάτω από τις οποίες η πραγματοποίηση μιας ενέργειας δε μπορεί να αποδοθεί πουθενά αλλού, παρά μόνο σε αυτόν που την έχει πραγματοποιήσει, στον αυτουργό» ή αλλιώς "η δέσμευση αφορά στις συνθήκες εκείνες που σε μια δεδομένη κατάσταση κάνουν τον παρατηρητή να αποδίδει τη συμπεριφορά του αυτουργού στον ίδιο τον αυτουργό" (1998, σελ.60).

3.1.2. Χειρισμός της μεταβλητής της δέσμευσης

Η μεταβλητή της δέσμευσης μπορεί να εγχειρηματοποιηθεί μέσα από διάφορους παράγοντες οι οποίοι ομαδοποιούνται σε δύο κατηγορίες (βλ. Joule & Beauvois, 1998):

1) η ορατότητα και η σπουδαιότητα της ενέργειας: Αυτή η κατηγορία συγκεντρώνει έξι παράγοντες: α) το δημόσιο χαρακτήρα της ενέργειας: μια ενέργεια που πραγματοποιείται δημοσίως είναι πολύ πιο δεσμευτική απ' ότι μια ανώνυμη, β) το ρητό χαρακτήρα της ενέργειας: μια ρητή ενέργεια είναι πιο δεσμευτική από μια διφορούμενη, γ) το μη αναστρέψιμο της ενέργειας: μια μη αναστρέψιμη ενέργεια δύναται να δεσμεύσει σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό απ' ότι μια αναστρέψιμη, δ) την επανάληψη της ενέργειας: μια ενέργεια που επαναλαμβάνεται είναι πάντα πιο δεσμευτική από μια ενέργεια που πραγματοποιείται πρώτη φορά, ε) τις συνέπειες της ενέργειας: μια ενέργεια είναι πιο δεσμευτική όταν έχει έντονες – βαριές συνέπειες για το δράστη, στ) το κόστος της ενέργειας: μια ενέργεια δεσμεύει περισσότερο όταν "κοστίζει" σε χρήματα, σε χρόνο κτλ

2) Αίτια της ενέργειας και πλαίσιο ελευθερίας: Τα αίτια που εκφράζουν αυτό που κάνουμε ή που πρόκειται να κάνουμε μπορούν να διακριθούν σε εξωτερικά και

σε εσωτερικά. Τα εξωτερικά αίτια (π.χ. συνθήκες ή καταστάσεις) έχουν την ιδιότητα να αποδεσμεύουν –ή να μειώνουν το αίσθημα της δέσμευσης αφού καθιστούν πιο χαλαρή τη σχέση ανάμεσα στο άτομο και τις ενέργειές του. Για παράδειγμα όσο πιο υψηλή είναι η επιβράβευση ή η τιμωρία για μια συμπεριφορά, τόσο πιο πολύ δικαιολογείται αυτή η συμπεριφορά αυτή. Απ' την άλλη μεριά, τα εσωτερικά αίτια ενισχύουν τη σχέση ανάμεσα στο άτομο και τις ενέργειές του: μπορούμε να αυξήσουμε το αίσθημα της δέσμευσης πριμοδοτώντας τις εσωτερικές αυτό-αποδόσεις ("είσαι πραγματικά υπεύθυνος").

Τέλος, προκειμένου να επιτευχθεί η δέσμευση πρέπει το πλαίσιο εντός του οποίου ζει το άτομο να του προσφέρει ένα αίσθημα "ελευθερίας". Οι θεωρητικοί της δέσμευσης αντιλαμβάνονται την ελευθερία επιλογής ως τον κυριότερο δεσμευτικό παράγοντα.

3.1.3. Επιβεβλημένη ενδοτικότητα και Ενδοτικότητα χωρίς πίεση: Το φαινόμενο της δέσμευσης σε μια προβληματική ή μη προβληματική ενέργεια

Γενικώς, οι ενέργειες διακρίνονται σε προβληματικές και σε μη προβληματικές. Ως προβληματικές ενέργειες νοούνται αυτές που είναι αντίθετες από τις στάσεις των ατόμων (π.χ. είμαι υπέρ της προστασίας του περιβάλλοντος, ωστόσο γράφω ένα κείμενο κατά της περιβαλλοντικής προστασίας), ή από τα κίνητρά τους (π.χ. μου αρέσει να καπνίζω, ωστόσο θέλω να σταματήσω το κάπνισμα). Συνήθως οι προβληματικές ενέργειες εκδηλώνονται σε καταστάσεις επιβεβλημένης ενδοτικότητας (forced compliance) (Festinger και Carlsmith, 1959), και η επιβεβλημένη ενδοτικότητα εντάσσεται στα πλαίσια της θεωρίας της Γνωστικής Ασυμφωνίας του Festinger (1957) την οποία εκτενώς περιγράφουμε στο επόμενο κεφάλαιο.

Εν προκειμένω, κάνουμε λόγο για ενδοτικότητα (ή υποταγή) ακριβώς επειδή πρόκειται για ελεύθερη αποδοχή του δράστη να κάνει μια ενέργεια που δε θα έκανε αυθορμήτως αν δεν του ζητούνταν. Επίσης, αυτή η ενδοτικότητα καλείται επιβεβλημένη γιατί η ενέργεια που καλείται το δρον υποκείμενο να κάνει είναι αντίθετη από τα κίνητρα ή τις στάσεις του. Η κατάσταση της επιβεβλημένης ενδοτικότητας μας ωθεί στην εκλογίκευση ή διαφορετικά στη μείωση της ασυμφωνίας που ενδεχομένως έχει αναπτυχθεί. Η εκλογίκευση είναι η διαδικασία κατά την οποία το άτομο πιστώνει εκ των υστέρων τη συμπεριφορά του με αξία και επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες, π.χ. το να έχεις ή να μην έχεις δηλώσει ελεύθερος να ενεργήσεις. Η εκλογίκευση δε νοείται σαν διαδικασία χωρίς την

ύπαρξη ενός πλαισίου ελευθερίας. Το δεσμευμένο άτομο είναι ένα άτομο που νιώθει ελεύθερο. Αυτό το αίσθημα της ελευθερίας του ατόμου επιτρέπει στον ερευνητή να επιβάλλει στο άτομο να κάνει αυτό που ο ίδιος επιθυμεί, με λίγα λόγια να υποταχθεί (Joule & Beauvois, 1998).

Ως μη προβληματικές ενέργειες απ' την άλλη, καλούνται αυτές που συνάδουν με τις στάσεις (π.χ. ενέργεια σύμφωνη με τις στάσεις: είμαι υπέρ της προστασίας του περιβάλλοντος, και συντάσσω ένα κείμενο που υπογραμμίζει τη σημασία της περιβαλλοντικής προστασίας) και τα κίνητρα (π.χ. ενέργεια σύμφωνη με τα κίνητρα: μου αρέσει να καπνίζω και καπνίζω). Η πραγματοποίηση μη προβληματικών ενεργειών παρατηρείται μέσα από το παράδειγμα της ενδοτικότητας χωρίς πίεση (compliance without pressure) (Freedman & Fraser, 1966). Στην προκειμένη περίπτωση υπάρχει ενδοτικότητα αφού καλούμαστε να εκδηλώσουμε συμπεριφορές τις οποίες δεν θα εκδηλώναμε αυθόρμητα, και μάλιστα το κάνουμε άνευ πιέσεως, μέσα σε ένα πλαίσιο απόλυτου αισθήματος ελευθερίας, χωρίς δηλαδή να έχουμε γίνει αντικείμενο απόπειρας εξαναγκασμού ή πειθούς.

Οι Joule και Beauvois (1998, 2002) εντάσσουν την επιβεβλημένη ενδοτικότητα και την ενδοτικότητα χωρίς πίεση σε μία μόνο κατηγορία, την *ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή*. Αυτή η έννοια ερμηνεύει την παράδοξη κατάσταση στην οποία εισέρχονται τα άτομα: τους επιβάλλεται δηλαδή η εκδήλωση μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς, την οποία δεν θα εκδήλωναν από μόνοι τους ποτέ και μάλιστα το κάνουν σε ένα πλαίσιο ελευθερίας. Το θέμα της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής άπτεται δύο τύπων φαινομένων: α) συμπεριφορικά φαινόμενα: οι νέες συμπεριφορές που μπορεί να εκδηλώνει το άτομο αφού πραγματοποιήσει εκείνες που του επιβλήθηκαν και β) γνωστικά φαινόμενα: οι νέες πεποιθήσεις και στάσεις που θα δημιουργήσουν αυτές οι συμπεριφορές.

3.2. Οι τεχνικές δέσμευσης

Low – Ball (amorçage)

Η τεχνική αυτή μελετήθηκε από τους Cialdini, Cacciopo, Basset και Miller (1978). Έγκειται στην προσπάθειά του ερευνητή να επηρεάσει κάποιον να αποδεχτεί το αίτημά του αποκρύπτοντας τις πραγματικές συνέπειες της απόφασης που πρόκειται να πάρει. Διακρίνεται σε δύο τύπους: α) δεν αποκαλύπτουμε όλη την αλήθεια ή β) χρησιμοποιούμε καθαρό ψεύδος. Ενώ ο δεύτερος τύπος βασίζεται σε ένα χαρακτηριστικό ψέμα, ο πρώτος βασίζεται σε ένα ψέμα εκ παραλείψεως.

Αφού ληφθεί η απόφαση από το υποκείμενο, του αποκαλύπτουμε την

αλήθεια. Αυτό, θα κάνει το υποκείμενο να θεωρήσει ότι η απόφαση που πήρε δεν ήταν και η πιο ευνοϊκή γι' αυτό. Τέλος, ρωτάμε το υποκείμενο αν ακόμα στηρίζει την αρχική του απόφαση. Το φαινόμενο του low-ball ερμηνεύεται ως μια εμμονή στην αρχική απόφαση.

Θα ακολουθήσει η παρουσίαση σχετικών πειραμάτων προκειμένου να γίνει περισσότερο κατανοητή η παραπάνω τεχνική. Το πρώτο πείραμα πραγματοποιήθηκε από τους Cialdini και συν. (1978), οι οποίοι θέλησαν χρησιμοποιώντας την τεχνική του low-ball να πείσουν τους φοιτητές να έρθουν στο εργαστήριο στις 7 π.μ. για να συμμετάσχουν σε ένα πείραμα. Αρχικά λοιπόν, πρότειναν σε μια ομάδα φοιτητών να συμμετάσχουν στο πείραμα χωρίς να ενημερωθούν για την ώρα που είχε προγραμματιστεί. Αφού λοιπόν τα άτομα παίρνουν την απόφαση να συμμετάσχουν, ο ερευνητής τους ενημερώνει για την ώρα: 7 π.μ. (πειραματική ομάδα). Έπειτα, τους ρωτά αν είναι σύμφωνοι. Στην περίπτωση αυτή, οι Cialdini και συν. (1978) πέτυχαν να έχουν δύο φορές περισσότερους συμμετέχοντες της πειραματικής ομάδας απ' ότι στη συνθήκη όπου αποκάλυπταν εξαρχής την αλήθεια (ομάδα ελέγχου).

Αυτό το πείραμα χρησιμοποιεί τον πρώτο τύπο του low-ball: ο ερευνητής δεν έχει πει ψέματα προκειμένου να επηρεάσει τα άτομα να πάρουν την επιθυμητή απόφαση, απλά δεν αναφέρει εξαρχής την ώρα που θα πραγματοποιούνταν το πείραμα.

Το δεύτερο πείραμα τώρα, εμπλέκει τον δεύτερο τύπο του low-ball. Οι ερευνητές θέλησαν να παροτρύνουν τους φοιτητές να επιλέξουν μια δουλειά περισσότερο ανιαρή παρά διασκεδαστική. Ζητήθηκε λοιπόν από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν ανάμεσα σε ένα ανιαρό έργο που θα τους επέφερε 30 F και σε ένα διασκεδαστικό που θα τους επέφερε 10 F (πειραματική ομάδα). Αφού επέλεξαν το ανιαρό, τους γνωστοποιήθηκε η αλήθεια: τελικά και τα δύο έργα θα τους αποφέρουν την ίδια αμοιβή, 10 F. Εν συνεχεία, τα άτομα ρωτήθηκαν ποιο έργο τελικά τους ενδιαφέρει να κάνουν. Στην πειραματική ομάδα υπήρχε δύο φορές μεγαλύτερη συμμετοχή από τους φοιτητές ως προς το ανιαρό έργο, με την ελεύθερη βούλησή τους, παρά στην ομάδα ελέγχου όπου τους γνωστοποιούνταν εξαρχής η αλήθεια (ομάδα ελέγχου).

Η διαφορά ανάμεσα στην πειραματική ομάδα και στην ομάδα ελέγχου και των δύο πειραμάτων δεν έγκειται στην προσωπικότητα των φοιτητών αλλά στις καταστάσεις που βιώνουν οι φοιτητές που υπέστησαν την τεχνική του low-ball, που τους κάνουν να παίρνουν αποφάσεις χωρίς να γνωρίζουν τις πραγματικές συνέπειες

του έργου που επιλέγουν ή απορρίπτουν. Η εμμονή τους στην αρχική τους απόφαση ερμηνεύεται μέσα από την προσωπική δέσμευση τους ως προς το πρόσωπο που τους ζητά κάτι.

Σε ένα άλλο πείραμα των Joule, Gouilloux και Weber (1989) οι φοιτητές δέχτηκαν να συμμετάσχουν σε μια ψυχολογική έρευνα με ιδιαίτερα ελκυστική αμοιβή. Επρόκειτο να δουν ένα μικρό φιλμ που θα τους δημιουργούσε έντονα συναισθήματα. Όταν οι φοιτητές έφτασαν στο εργαστήριο για την έρευνα, πληροφορήθηκαν ότι η έρευνα ακυρώθηκε και επομένως μπορούσαν να φύγουν για το σπίτι τους. Στην πορεία, ένας δεύτερος ερευνητής τους σταμάτησε στο διάδρομο και τους ζήτησε να συμμετάσχουν σε μια άλλη έρευνα ίδιας διάρκειας με την προηγούμενη. Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες καλούνταν να πάρουν μέρος σε ένα δύσκολο τεστ συγκέντρωσης και χωρίς αμοιβή (πειραματική ομάδα). Τα άτομα της πειραματικής ομάδας δέχτηκαν δύο φορές περισσότερο να συμπληρώσουν τα τεστ συγκέντρωσης απ' ότι τα άτομα της ομάδας ελέγχου κατά την οποία· οι συμμετέχοντες καλούνταν ευθέως στη δεύτερη έρευνα. Αυτή η περίπτωση πειράματος διαφέρει κάπως από το low-ball. Εδώ, η δεύτερη απόφαση δεν έχει να κάνει με το αν θα τηρηθεί ή όχι τελικά η πρώτη. Η δεύτερη απόφαση είναι μια καινούρια απόφαση, μια απόφαση που αντικαθιστά την προηγούμενη, αλλά δεν παύει να είναι καινούρια.

Foot-in-the-door (Pied-dans-la-porte)

Η τεχνική αυτή μελετήθηκε από τους Freedman και Frazer (1966). Ορίζεται ως η προσπάθεια του διαπραγματευτή να επηρεάσει κάποιον να αποδεχτεί αρχικά ένα μικρό αίτημά του για να του ζητήσει στη συνέχεια να αποδεχτεί ένα μεγαλύτερο. Εννοιολογικά η σχέση μεταξύ πρώτου και δεύτερου αιτήματος θα πρέπει να είναι ισοβαρής.

Για παράδειγμα αν κάποιος χρειάζεται 1 F για να κάνει κάποιο τηλεφώνημα έχει τέσσερις φορές περισσότερες πιθανότητες να πάρει χρήματα από τους περαστικούς, αν πιο πριν τους ρωτήσει τι ώρα είναι (Harris, 1972).

Το πείραμα που παρουσιάζεται παρακάτω (Freedman & Frazer, 1966) είχε ως στόχο να πείσει νοικοκυρές να τοποθετήσουν ένα μεγάλο πανό για την οδική ασφάλεια στον κήπο τους (2ο αίτημα). Στην πειραματική ομάδα 10 ημέρες πριν, οι ερευνητές είχαν ζητήσει από τις νοικοκυρές να βάλουν στο παράθυρό τους ένα χαρτάκι με το ίδιο θέμα. Το ποσοστό αποδοχής του 2ου αιτήματος ήταν 16,7 % στην ομάδα ελέγχου και 74% στη πειραματική ομάδα.

Το ότι οι νοικοκυρές της πειραματικής ομάδας δέχτηκαν σε πολύ μεγαλύτερο ποσοστό να βάλουν το πανό δε σημαίνει ότι έγινε λόγω της προσωπικότητάς τους ή των ιδιοσυγκρασιακών τους χαρακτηριστικών, αλλά επειδή δέχτηκαν πρώτα να συμμετάσχουν σε μια αρχική ευκολότερη έρευνα, στην οποία το οποιοδήποτε άτομο θα δεχόταν να συμμετάσχει. Με αυτή τη τεχνική τα άτομα οδηγούνται να κάνουν ελεύθερα και αυτοβούλως αυτό που επιθυμεί ο ερευνητής να κάνουν και στη συνέχεια.

Αυτή η τεχνική είναι το ίδιο αποτελεσματική και στα παιδιά. Οι Beauvois και Hamon (1996) θέλησαν να πείσουν κάποια παιδιά να κατεβάσουν τα παντελόνια τους για να τους δοκιμάσουν κάποιες καινούριες ενέσεις που ανακαλύφθηκαν (2° αίτημα). Προηγουμένως, τους ζητήθηκε ως πρώτο αίτημα να δοκιμάσουν κάποια άνοστη σούπα. Όπως αναμενόταν η τεχνική του foot-in-the-door βοήθησε να ανέβει το ποσοστό των εθελοντών του δεύτερου αιτήματος.

Μέσα από αυτές τις έρευνες αποδεικνύεται ότι η εκτέλεση μιας αρχικής συμπεριφοράς, λιγότερο δύσκολης για τα άτομα (π.χ. να απαντήσουν σε κάποιες ερωτήσεις στο τηλέφωνο, να κολλήσουν ένα χαρτάκι στο παράθυρο, να δοκιμάσουν μια σούπα), τους δεσμεύει να δεχτούν να εκδηλώσουν μια δεύτερη συμπεριφορά που θα τους ζητηθεί, αρκετά πιο δύσκολη.

Το foot- in-the-door μπορεί να έχει είτε ρητό (demande explicite) είτε άρρητο χαρακτήρα (demande implicite). Ως ρητό αίτημα μπορεί να θεωρηθεί το εξής: «Δέχεστε να βάλετε ένα πανό οδικής ασφάλειας στον κήπο σας»;

Στο άρρητο αίτημα ο ερευνητής δημιουργεί τις κατάλληλες προϋποθέσεις ώστε ένα υποκείμενο να κάνει αυθόρμητα αυτό που αυτός επιθυμεί. Για παράδειγμα:

-να μαζέψει από το πάτωμα χαρτιά που έπεσαν από κάποιον,

- να βοηθήσει κάποιον να μεταφέρει μια βαριά βαλίτσα.

Ο Uranowitz (1975) δημιούργησε ένα σενάριο προκειμένου να δείξει το πως ένα υποκείμενο μπορεί να ικανοποιήσει ένα άρρητο αίτημα. Το περιστατικό λαμβάνει χώρα μπροστά από ένα ταμείο ενός καταστήματος. Ο ερευνητής «γλιστρά» και σηκώνεται. Έπειτα με το πρόσχημα ότι ξέχασε κάποια χρήματα στο δίπλα μαγαζί, ζητά από τη κυρία που βρίσκεται μπροστά του να του κρατήσει για λίγο την τσάντα του κι εκείνη δέχεται. Η υπηρεσία που θα προσέφερε θα είχε ούτως ή άλλως πολύ μικρή διάρκεια, και εκτός αυτού της φάνηκε φυσιολογικό το να δεχτεί να βοηθήσει τον άνθρωπο με τις συνθήκες κάτω από τις οποίες έγινε το περιστατικό.

Ο ερευνητής επιστρέφει έχοντας τα λεφτά που υποτίθεται έχε ξεχάσει. Εδώ τελειώνει η πρώτη φάση του πειράματος. Η δεύτερη γίνεται λίγο αργότερα αφού η πελάτισσα είχε πληρώσει. Ένας δεύτερος ερευνητής «γλιστρά» και του πέφτουν δύο κύπελλα καφέ. Παρατηρήθηκε ότι το 80% των γυναικών που προηγουμένως είχαν κρατήσει τη τσάντα του πρώτου πειραματιστή, σπεύδουν να σηκώσουν τον δεύτερο που επίσης γλιστράει.

Door-in-the-face (porte-au-nez)

Η τρίτη τεχνική ονομάζεται door-in-the-face (Porte-au-nez) και πρόκειται για τεχνική χειρισμού των άλλων, σύμφωνα με την οποία ο ερευνητής ζητά από το υποκείμενο ένα αίτημα τόσο απαιτητικό και υπερβολικό, που το πιθανότερο είναι να το αρνηθεί. Τότε αυτός επανέρχεται μ' ένα αίτημα μικρότερο και πιο λογικό, το οποίο ήταν και εξ' αρχής στόχος του. Στη συνέχεια το υποκείμενο δέχεται να ενδώσει, ανταποδίδοντας την «παραχώρηση» του ερευνητή (Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler & Darby, 1975).

Αυτές οι τεχνικές μας επιτρέπουν να κάνουμε τα άτομα να πράττουν ελεύθερα πράγματα που δε θα έκαναν αυθορμήτως, ή να μη κάνουν επίσης ελεύθερα πράγματα που θα ήθελαν να κάνουν. Δε πρέπει να ξεχάσουμε ότι τα άτομα εκδηλώνουν τις συγκεκριμένες συμπεριφορές μετά από την παρέμβαση κάποιου. Γι' αυτό άλλωστε μιλάμε για «ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή» (Joule & Beauvois, 1987).

Πολλές φορές, οι συμπεριφορές στις οποίες υποβάλλουμε τα άτομα μέσω της τεχνικής foot-in-the-door δεν έχουν το χαρακτήρα της υποχρέωσης απαραίτητα, αλλά της απαγόρευσης τόσο σε ρητό όσο και σε άρρητο επίπεδο. Καπνιστές οι οποίοι παροτρύνονται να αποδεχτούν τη στέρηση του τσιγάρου για 2 ώρες, μπορούν να αποδεχτούν τη στέρησή του μετά από έκδηλη δήλωση για 18 ώρες αν τους ζητηθεί αργότερα. Ή παιδιά που έπαιζαν με ένα ρομποτάκι για κάποια λεπτά μετά τη παρέμβαση ενός ενήλικα σταμάτησαν. Δέκα ημέρες αργότερα χωρίς κανείς να τους το ζητήσει δεν έπαιζαν με το ρομποτάκι.

Η αρχική ενέργεια του foot-in-the-door είναι αυτή που προδιαθέτει τους συμμετέχοντες να συμπεριφερθούν με ένα συγκεκριμένο τρόπο. Η αρχική αυτή δράση τους προδιαθέτει να κάνουν διάφορες άλλες ενέργειες στη συνέχεια. Ο όρος «υποταγή» ταιριάζει πλήρως για έναν ακόμη λόγο: οι ιδέες και η προσωπικότητα

αυτών που υποτάσσονται ελεύθερα, δεν επηρεάζουν τη συμπεριφορά τους. Τους κάνει η αρχική συμπεριφορά τους να αποδίδουν στον εαυτό τους ή στο χαρακτήρα τους τη δεύτερη συμπεριφορά που διέπραξαν. «Είμαι θαρραλέο άτομο» κτλ. Ένα άτομο που θα βοηθήσει κάποιον με μια μικρή, απλή ενέργεια (π.χ. να του κρατήσει τη τσάντα), θα αυτό-προσληφθεί ως άτομο πρόθυμο να βοηθά. Επομένως όταν παρουσιαστεί κάποια ανάλογη περίσταση θα θέλει να δικαιολογήσει αυτή την εικόνα που έχει για τον εαυτό του, και για αυτό θα δεχτεί ελεύθερα να εκδηλώσει μια δεύτερη συμπεριφορά παρόμοιου τύπου, παρόλο που αυτή θα είναι ίσως αρκετά πιο δύσκολη.

Η δέσμευση λοιπόν δεν είναι τίποτα άλλο παρά ένα είδος αυτό-απόδοσης. Το δρον υποκείμενο αποδίδει τη συμπεριφορά που εκδηλώνει σε εσωτερικά αίτια. Άτομα περισσότερο εσωτερικά είναι πιο πρόθυμα να προβούν σε μια δύσκολη ενέργεια, αφού έχουν εκδηλώσει μια προηγούμενη, πιο εύκολη. Η εσωτερικότητα υποβάλλει τα άτομα σε καταστάσεις δέσμευσης κυρίως στη τεχνική του foot-in-the-door. Η θεωρητική ερμηνεία της τεχνικής αυτής, είναι σε αυτό το ύφος. Θεωρείται ότι η αρχική συμπεριφορά (δεσμευτική ενέργεια) δίνει την ευκαιρία σε αυτόν που την εκδήλωσε να του αυτό-αποδώσει ένα χαρακτηριστικό, πράγμα που θα του δώσει την ευκαιρία να το «αποδείξει» με το να πραγματοποιήσει μια νέα παρόμοια συμπεριφορά, πιο δύσκολη όμως.

3.3. Δέσμευση και εσωτερίκευση –Παράδειγμα ανεπαρκούς Δικαιολόγησης

Το παράδειγμα της ανεπαρκούς δικαιολόγησης συναντάται σε καταστάσεις δέσμευσης των ατόμων σε έργο αντίθετο από τις στάσεις τους (επιβεβλημένη ενδοτικότητα) όπου τους παρέχεται ελλιπής – ανεπαρκής δικαιολόγηση για την πραγματοποίηση του προβληματικού αυτού έργου. Συγκεκριμένα, έχει δειχθεί ότι όσο πιο ελλιπής είναι η δικαιολόγηση που παρέχεται στο άτομο για την πραγματοποίηση μιας αντίθετης από τις στάσης του συμπεριφοράς, τόσο περισσότερο αυτό δεσμεύεται με αυτή τη συμπεριφορά μέσα από διαδικασίες εκλογίκευσης (βλ. Festinger & Carlsmith, 1959).

Ο Freedman (1965) μελέτησε τη δεσμευτική συμπεριφορά σε καταστάσεις ανεπαρκούς δικαιολόγησης, και πιο συγκεκριμένα σε «απαγορευμένα παιχνίδια». Αναλυτικότερα ζητήθηκε αρχικά απ’ τα παιδιά να αξιολογήσουν κάποια παιχνίδια όπως για παράδειγμα ένα ευχάριστο ρομποτάκι. Εν συνεχεία, ο ερευνητής προφασίστηκε να φύγει για λίγο απαγορεύοντας στα παιδιά να αγγίξουν το

ρομποτάκι όσο θα έλειπε. Ανάλογα με την πειραματική ομάδα στην οποία εντάσσονταν τα παιδιά, η απαγόρευση ήταν είτε αυστηρή («αν παίξεις με αυτό το ρομποτάκι θα θυμώσω πάρα πολύ και θα πάρω όλα τα παιχνίδια μαζί μου») είτε ελαστική («αν παίξεις μ' αυτό το ρομποτάκι θα θυμώσω πολύ» - ανεπαρκής διακαιολόγηση της απαγόρευσης). Ο ερευνητής έφυγε λοιπόν για λίγη ώρα. Επιστρέφοντας ζήτησε από τα παιδιά να αξιολογήσουν εκ νέου τα παιχνίδια.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα παιδιά που συμμετείχαν στη συνθήκη της πιο ελαστικής απαγόρευσης αξιολόγησαν το ρομποτάκι ως λιγότερο ευχάριστο και ελκυστικό παιχνίδι απ' ότι αυτά που συμμετείχαν στη συνθήκη της πιο αυστηρής απαγόρευσης, ωστόσο η διαφορά δεν ήταν στατιστικά σημαντική. Τρεις εβδομάδες αργότερα, μέσα σε ένα διαφορετικό πλαίσιο, τα ίδια αυτά παιδιά ήταν ελεύθερα να διασκεδάσουν με όποιο παιχνίδι επιθυμούσαν από αυτά που βρίσκονταν εκεί. Ανάμεσα στα παιχνίδια αυτά βρισκόταν και το "απαγορευμένο ρομποτάκι", με το οποίο τα παιδιά θα μπορούσαν να παίξουν εφόσον το ήθελαν. Αυτό που δείχθηκε μέσα από αυτό το πείραμα είναι ότι τα παιδιά της συνθήκης "ελαστική απαγόρευση" (ισχυρή δέσμευση) μόνο κατά 29% επεδίωξαν να παίξουν με το ρομποτάκι, εν αντιθέσει με τα παιδιά της συνθήκης "αυστηρή απαγόρευση" (μη ισχυρή δέσμευση) τα οποία κατά 67% έσπευσαν να παίξουν με το απαγορευμένο ρομποτάκι.

Επομένως, η δέσμευση (ελαστική απαγόρευση) φαίνεται να αυξάνει την εσωτερίκευση των αιτημάτων του ερευνητή. Πριμοδοτεί την αναπαραγωγή και διατήρηση της αποχής στο συγκεκριμένο παράδειγμα, ενώ αυτά τα αποτελέσματα μπορούν να γενικευτούν και σε άλλες τέτοιου τύπου συμπεριφορές (βλ. Beauvois & Dubois, 1999, Beauvois & Joule,1988). Διάφορα πειράματα του Beauvois (2001) υποστηρίζουν αυτή την άποψη. Αναλυτικότερα, τα αποτελέσματα της δέσμευσης ποικίλουν ανάλογα με τον τύπο των αιτιωδών αποδόσεων που γίνονται (εσωτερικές - εξωτερικές). Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το πείραμα με τα εμβόλια και την άνοστη σούπα, που περιγράφηκε προηγουμένως.

3.4.1. Δέσμευση μέσω των τεχνικών foot in the door, low ball και door-in-the-face (πειραματικά παραδείγματα).

Εξοικονόμηση ενέργειας I

Τεχνική low-ball (ή amorçage)

Μέσω της εφαρμογής τεχνικών δέσμευσης, οι ερευνητές προσπάθησαν να κάνουν τα άτομα να ενδώσουν με εθελούσιο τρόπο στα αιτήματά τους αναφορικά με την εξοικονόμηση ενέργειας (Pallak & Cummings, 1976, Pallak, Cook & Sullivan, 1980).

Οι ερευνητές, προκειμένου να επιτύχουν την ενδοτικότητα Αμερικανών πολιτών σε θέματα που αφορούν στην ευαισθητοποίησή τους στην εξοικονόμηση της ενέργειας και στην υιοθέτηση οικονομικής συμπεριφοράς ως προς την κατανάλωση ενέργειας, εφάρμοσαν την τεχνική του low-ball.

Στην πρώτη πειραματική συνθήκη λοιπόν, (η οποία λειτούργησε ως συνθήκη ελέγχου), πλησίασαν κατοίκους της Iowa κατά τους χειμερινούς μήνες προκειμένου να τους ζητήσουν να κάνουν οικονομία στην κατανάλωση ενέργειας (καμία τεχνική δέσμευσης δεν εφαρμόστηκε). Παρόλο που οι κάτοικοι δέχτηκαν το αίτημα των ερευνητών, ένα μήνα μετά, κανενός είδους εξοικονόμηση δεν είχε σημειωθεί.

Σε μια δεύτερη πειραματική συνθήκη, οι Pallak και συν. (1976, 1980) εφάρμοσαν στα ίδια άτομα τη στρατηγική της δέσμευσης low-ball. Για να υπενθυμίσουμε σ' αυτό το σημείο τη σημασία της εν λόγω τεχνικής, μιλώντας για το low-ball νοείται η παρακίνηση κάποιου να πάρει μια απόφαση ή να συμπεριφερθεί κατά τον τρόπο που του «επιβάλλεται», χωρίς ο ίδιος να γνωρίζει το μέγεθος των συνεπειών της συμπεριφοράς του. Οι ερευνητές ζητούσαν από τα άτομα να πραγματοποιήσουν το ίδιο αίτημα με την προηγούμενη συνθήκη (εξοικονόμηση ενέργειας), πληροφορώντας τους όμως, ότι αν μετά από ένα μήνα έχουν ολοκληρώσει επιτυχώς το έργο που τους ζητήθηκε θα δημοσιευόταν το όνομά τους σε τοπική εφημερίδα, όπου θα αναγνωριζόταν δημοσίως προσφορά τους. Ένα μήνα αργότερα είχε εξοικονομηθεί ήδη αρκετό ρεύμα.

Αυτό που παρακίνησε τους κατοίκους να αλλάξουν τις «κακές» καταναλωτικές τους συνήθειες στο ρεύμα ήταν η υπόσχεση ότι θα δημοσιευτεί το όνομά τους και επομένως θα αναγνωριζόταν ευρέως το κατόρθωμά τους. Αργότερα, οι ερευνητές ενημέρωσαν τους κατοίκους ότι δε θα γίνει τελικά η δημοσίευση των ονομάτων τους. Το παράδοξο είναι ότι μετά από αυτή την πληροφόρηση, οι κάτοικοι δε συνέχισαν απλώς να διατηρούν την οικονομική τους συμπεριφορά ως προς την

κατανάλωση της ενέργειας, αλλά την ενέτειναν ακόμη περισσότερο. Έτσι, ενώ μετά τον πρώτο μήνα η κατανάλωση της ενέργειας είχε μειωθεί κατά 12,2%, κατά τη διάρκεια των υπολοίπων μηνών του χειμώνα μειώθηκε κατά 15,5%.

Εξοικονόμηση ενέργειας ΙΙ

Τεχνική Foot-in-the-door (ή pied-dans-la-Porte) και low-ball (ή amorçage)

Ένα δεύτερο σχετικό πείραμα διεξήχθη από τους Katzev και Johnson (1983). Το πείραμα αυτό ολοκληρώθηκε σε 4 φάσεις και τα άτομα που συμμετείχαν ήταν υπάλληλοι Νοσοκομείου, οι οποίοι χωρίστηκαν σε 2 ομάδες, μία πειραματική ομάδα και μία ομάδα ελέγχου.

Πρώτη φάση: Τεχνική του foot-in-the-door (ή pied-dans-la-Porte): Ο ερευνητής προσπάθησε να επηρεάσει τις στάσεις και τη συμπεριφορά των υποκειμένων της πειραματικής ομάδας μέσω της εφαρμογής της τεχνικής foot-in-the-door. Τους χορήγησε ένα σύντομο ερωτηματολόγιο σχετικά με την αναγκαιότητα εξοικονόμησης ενέργειας, το οποίο διαδραμάτισε πολλαπλό ρόλο στη διεξαγωγή του πειράματος: Πρώτον, οι συμμετέχοντες εξοικειώθηκαν με το ζήτημα της εξοικονόμησης ενέργειας και ταυτίστηκαν με αυτό. Δεύτερον, κατέστη εφικτό για τους ερευνητές να μάθουν τις απόψεις και τις στάσεις των υποκειμένων για το εν λόγω ζήτημα (προπειραματικές μετρήσεις). Τρίτον, η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου που είναι μια καθ' όλα ανώδυνη διαδικασία, αφού το ερωτηματολόγιο είναι πολύ μικρό, αποτελεί το αρχικό αίτημα (προπαρασκευαστική δεσμευτική ενέργεια) που θα συμβάλει στην αποδοχή του επόμενου, δυσκολότερου αιτήματος των ερευνητών.

Τα άτομα που συνέχιζαν να συμμετέχουν σε επόμενες συναντήσεις με τον ερευνητή –με εθελούσια συμμετοχή– υποχρεούνταν να έχουν επώνυμο δελτίο συμμετοχής (= δημόσιος χαρακτήρας συμμετοχής) (δεύτερη δεσμευτική ενέργεια). Κατόπιν, ο ερευνητής πληροφορούσε τα άτομα σχετικά με τις ενέργειες που έπρεπε να κάνουν, προκειμένου να συνεχίσουν να συμμετάσχουν στην έρευνα. Οι συμμετέχοντες καλούνταν να σκεφτούν τρόπους που να βοηθούν την ευρύτερη εξοικονόμηση ενέργειας (ρεύματος). Μετά ακολουθούσε μια νέα ερώτηση από τον ερευνητή: «Εσείς, ο καθένας προσωπικά, τι θα μπορούσατε να κάνετε ώστε να εξοικονομηθεί ενέργεια, χωρίς όμως να θίγεται άμεσα η άνεση η δική σας ή των άλλων;». Αυτό που ζητούνταν από τους συμμετέχοντες ήταν απλώς να σκεφτούν τρόπους εξοικονόμησης ενέργειας και όχι να τους πραγματοποιήσουν. Ο ερευνητής δεν είχε ζητήσει ακόμα από τα άτομα να αλλάξουν τις καταναλωτικές τους

συνήθειες. Έως αυτό το σημείο, τα άτομα έχουν ήδη δεσμευτεί, με τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου, και κυρίως με το επώνυμο δελτίο συμμετοχής που εκδόθηκε γι' αυτά. Είναι ήδη αναμενόμενο ότι η συμπεριφορά των υποκειμένων αναφορικά με την κατανάλωση ενέργειας, καθώς και οι στάσεις τους θα αλλάξουν σημαντικά.

Δεύτερη φάση: Τεχνική του low-ball (ή amorçage): Μία εβδομάδα αργότερα, οι συμμετέχοντες της πειραματικής ομάδας συγκεντρώθηκαν σε μικρές ομάδες 3 ή 8 ατόμων. Τα άτομα που συμμετείχαν ήταν οι εθελοντές της προηγούμενης φάσης (foot-in-the-door). Η ενέργεια στην προκειμένη περίπτωση έχει δημόσιο χαρακτήρα. Το αίτημα που τέθηκε στα άτομα σ' αυτή τη φάση ήταν να σκεφτούν ενέργειες που μπορούν να κάνουν για μία εβδομάδα προκειμένου να μειωθεί η κατανάλωση της ενέργειας. Τους δόθηκαν παράλληλα παραδείγματα ενεργειών, όπως π.χ. άνοιγμα παραθύρων και κλείσιμο ηλεκτρικών συσκευών. Ο ερευνητής ενημέρωσε τους συμμετέχοντες ότι θα ξαναερχόταν μετά από μία εβδομάδα με την πρόφαση ότι θέλει να διαπιστώσει κατά πόσον οι ενέργειές τους συνέβαλαν στην εξοικονόμηση της ενέργειας. Τελικά, όλη η ομάδα δεσμεύτηκε να συμμορφωθεί στο αίτημα του ερευνητή.

Τρίτη φάση: Περιπλοκή (Engrenage) (Ως περιπλοκή νοείται η αποδοχή μιας ενέργειας λιγότερο δύσκολης, η οποία θα οδηγήσει στην αποδοχή ενός επόμενου, πιο δύσκολου αιτήματος, το οποίο εν συνεχεία θα συμβάλει στην αποδοχή του επόμενου, ακόμα πιο δύσκολου αιτήματος του ερευνητή, κ.ο.κ.): Μία εβδομάδα αργότερα, ο ερευνητής αφού πληροφόρησε τους συμμετέχοντες ότι ενήργησαν πολύ σωστά και ότι οι ενέργειές τους είχαν πολύ θετικές επιπτώσεις στην εξοικονόμηση της ενέργειας, τους είπε ότι τα δεδομένα δεν επαρκούσαν τελικά και ότι θα έπρεπε να συνεχιστεί η έρευνα για ακόμα μία εβδομάδα. Με λίγα λόγια, τα άτομα έπρεπε να συνεχίσουν να κάνουν για μια επιπλέον βδομάδα ό,τι έκαναν και την προηγούμενη. Εν συνεχεία ακολούθησαν οι μεταπειραματικές μετρήσεις. Συγκεκριμένα, την επόμενη εβδομάδα χορηγήθηκε και πάλι στα άτομα το ίδιο ερωτηματολόγιο που τους είχε δοθεί να συμπληρώσουν στις προπειραματικές μετρήσεις (μεταπειραματικό ερωτηματολόγιο). Ένα μήνα μετά θα ενημερώνονταν τα άτομα για τα τελικά αποτελέσματα.

Αποτελέσματα όσον αφορά τη συμπεριφορά των υποκειμένων: Δεδομένου ότι διέφεραν οι οδηγίες που δόθηκαν στην ομάδα ελέγχου και στην πειραματική ομάδα, διαφοροποιήθηκε κατά πολύ η μετέπειτα συμπεριφορά των υποκειμένων των δύο ομάδων. Οι συμμετέχοντες της ομάδας ελέγχου, προκειμένου να δημιουργήσουν την κατάλληλη γι' αυτά θερμοκρασία, σημείωσαν ιδιαίτερα καταναλωτικές

συμπεριφορές. Π.χ. στο σπίτι τους, άνοιγαν τα παράθυρα χωρίς ωστόσο να κλείνουν τα κλιματιστικά που χρησιμοποιούσαν, συμπεριφορά που οδήγησε σε σημαντική αύξηση της κατανάλωσης ενέργειας. Τα άτομα της πειραματικής ομάδας αντιθέτως, υιοθέτησαν άμεσα πιο ορθολογικές συμπεριφορές. Ενώ η θερμοκρασία είχε ανέβει, οι συμμετέχοντες μείωσαν το ρυθμό κατανάλωσης ενέργειας. Σε αντίθεση με την ομάδα ελέγχου, έκλειναν τα κλιματιστικά πριν να ανοίξουν τα παράθυρα. Η παρέμβαση του ερευνητή στην πειραματική ομάδα βοήθησε στην εξοικονόμηση ενέργειας κατά 25%. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η αλλαγή της συμπεριφοράς των υποκειμένων της πειραματικής ομάδας (υιοθέτηση οικονομικής συμπεριφοράς), καθώς και η διατήρηση της ίδιας συμπεριφοράς της ομάδας ελέγχου παραμένουν σταθερές ακόμα και μετά από δύο μήνες.

Αποτελέσματα όσον αφορά τις στάσεις των υποκειμένων: Μετά από την παρέμβαση του ερευνητή στην πειραματική ομάδα, σημειώθηκε μεγάλη αλλαγή στις στάσεις των υποκειμένων. Τα άτομα άρχισαν να θεωρούν πιο σωστό και πιο εύκολο πλέον το να κάνουν οικονομία στην κατανάλωση ενέργειας. Μάλιστα, θεωρούσαν ότι η υιοθέτηση αυτής της συμπεριφοράς δεν είναι δυσάρεστη ούτε και θίγει την προσωπική τους άνεση. Αντιθέτως, δεν παρατηρήθηκε αλλαγή στις στάσεις των υποκειμένων της ομάδας ελέγχου.

Αγώνας κατά των εργασιακών ατυχημάτων

Η αντιμετώπιση των εργασιακών ατυχημάτων παραμένει μέχρι και σήμερα ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που απασχολούν τις επιχειρήσεις (π.χ. στα εργοστάσια). Παρά τις προσπάθειες που έχουν γίνει μέχρι τώρα, τα μέτρα ασφαλείας που προτείνουν οι ειδικοί, συνήθως δεν εφαρμόζονται.

Το ζητούμενο της παρούσας έρευνας δεν είναι να δούμε γιατί τα άτομα δεν εφαρμόζουν τα μέτρα ασφαλείας που τους προτείνονται, αλλά το κατά πόσον η αποδοχή μιας προκαταρκτικής ενέργειας (αρχικό αίτημα) τα προδιαθέτει θετικά στο να αποδεχτούν ελευθέρως τη χρήση τους.

Πρόληψη ακουστικών προβλημάτων

Τεχνική foot-in-the-door (ή pied-dans-la-Porte)

Το πείραμα που περιγράφεται παρακάτω διεξήχθη σε ένα εργοστάσιο, δηλαδή σε χώρο εργασίας όπου η εφαρμογή των κανόνων ασφαλείας είναι υποχρεωτική. Τα άτομα που συμμετείχαν στο πείραμα ήταν 32 εργάτες ενός εργοστασίου και η

παρέμβαση του ερευνητή ολοκληρώθηκε σε 4 φάσεις (βλ. Joule & Beauvois,1998,σελ. 112-16).

Πρώτη φάση: Η προκαταρκτική παρατήρηση: Η παρατήρηση αυτή έπρεπε να γίνει από ένα άτομο εντός του χώρου του οργανισμού /επιχείρησης, ούτως ώστε να μην υπάρξει κάποια επίπτωση στη συμπεριφορά των υποκειμένων. Ο παρατηρητής προκειμένου να διαπιστώσει πόσοι εργάτες και πόσο συχνά φορούν τον προστατευτικό για τα αυτιά τους εξοπλισμό, παρατηρούσαν τα άτομα κρυφά από αυτά, μία φορά την ημέρα για 10 ημέρες σε διαφορετικές ώρες την κάθε φορά. Τα αποτελέσματα της παρατήρησης έδειξαν ότι τα 15 στα 32 άτομα δε φορούσαν ποτέ τον προστατευτικό τους εξοπλισμό, τα 8 τον φορούσαν περιστασιακά, ενώ μόνο τα 9 άτομα από τα 32 τον φορούσαν πάντα. Η παρατήρηση αποσκοπούσε στη σύγκριση της συμπεριφοράς και των στάσεων των υποκειμένων πριν και μετά την παρέμβαση, προκειμένου να διαπιστωθεί η αποτελεσματικότητα των εφαρμοζόμενων τεχνικών δέσμευσης.

Δεύτερη φάση: Το πρώτο προπαρασκευαστικό αίτημα: Ο παρατηρητής ερχόταν σε επαφή με καθέναν από τους εργάτες στη θέση εργασίας του. Προφασιζόμενος ότι πρόκειται να διεξάγει μια έρευνα σχετικά με την προστασία της υγείας στα εργοστάσια, τους παρακάλεσε αν και εφόσον το επιθυμούν να τον βοηθήσουν με τη συμπλήρωση ενός σύντομου ερωτηματολογίου. Όλοι οι εργάτες ήταν θετικοί απέναντι στο αίτημα του παρατηρητή. Δέχτηκαν λοιπόν να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο, το οποίο περιλάμβανε μόνο πέντε ερωτήσεις. Το ερωτηματολόγιο από μόνο του, δεν είχε κάποια ουσιαστική σημασία. Αποτελούσε απλά μια πρόφαση για την υλοποίηση μιας αρχικής ενέργειας που αποσκοπούσε στο να δεσμεύσει τους εργάτες στην πραγματοποίηση ενός δεύτερου, δυσκολότερου αιτήματος (foot-in-the-door).

Μετά από τη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, ο παρατηρητής ζήτησε από τους εργάτες να συμμετάσχουν, αν θέλουν, σε μια επόμενη έρευνά του, που είχε προγραμματιστεί για μετά από 10 ημέρες και που θα διαρκούσε περίπου μία ώρα. Το θέμα της επόμενης έρευνας θα ήταν και πάλι η ασφάλεια των εργατών στα εργοστάσια. Το αίτημα αυτό φυσικά ήταν αρκετά δυσκολότερο από το προηγούμενο. Η τεχνική foot-in-the-door είχε τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Οι εργάτες δέχτηκαν πρόθυμα την πρόταση του ερευνητή.

Τρίτη φάση: Συζήτηση με τους εργάτες: Οι εργάτες συστάθηκαν σε μικρές ομάδες και κλήθηκαν σε συζήτηση με τον ερευνητή. Ο ερευνητής τους πληροφόρησε για ακόμα μια φορά ότι το θέμα της συζήτησης μεταξύ τους ήταν η

ασφάλεια των εργατών στα εργοστάσια. Η συζήτηση, η οποία διήρκησε λίγο περισσότερο από μία ώρα αποσκοπούσε στο να δοθεί η ευκαιρία στον ερευνητή να παρακινήσει τον καθένα από τους εργάτες να εκφράσει ενώπιον των συναδέλφων του τις αντιλήψεις του σχετικά με την ασφάλεια στο χώρα εργασίας, και να αναφέρει δημοσίως τι είδους ενέργειες θα ήταν πρόθυμος να κάνει για την προσωπική του ασφάλεια. Ένα παράδειγμα ερώτησης που έθετε στον καθένα από τους εργάτες ήταν αν είναι πρόθυμος να δοκιμάσει όλους τους τρόπους ή τα μέσα ακουστικής προστασίας ούτως ώστε να επιλέξει από μόνος του αυτόν που θεωρεί καταλληλότερο γι' αυτόν.

Τέταρτη φάση: Η τελική παρατήρηση: Όπως έγινε και κατά την αρχική παρατήρηση, έτσι και στην τελική, καταγράφηκε το κατά πόσο ο καθένας από τους εργάτες φορούσε μετά από την παρέμβαση του ερευνητή –δηλαδή μετά από 10 ημέρες– τον προστατευτικό του εξοπλισμό ή όχι.

Τα αποτελέσματα μπορούν να διακριθούν σε δύο κατηγορίες. Αναφέρονται στον κάθε εργάτη ατομικά (ατομικό επίπεδο) αλλά και στο σύνολο των εργατών (συλλογικό επίπεδο). Σε ατομικό επίπεδο λοιπόν, ενώ πριν την παρέμβαση του ερευνητή 15 εργάτες δεν φορούσαν καθόλου τον προστατευτικό τους εξοπλισμό, μετά από την παρέμβαση αυτοί μειώνονται σε 4. Επιπλέον, ενώ πριν από την παρέμβαση μόνο οι 9 απ' το σύνολο των εργατών φορούσαν πάντα τα προστατευτικά τους μέσα, το σύνολό τους ανέρχεται στους 12 μετά από την παρέμβαση.

Σε συλλογικό επίπεδο, τα αποτελέσματα είναι πλέον οφθαλμοφανή. Κατά τη διάρκεια των 10 ημερών που κράτησε η έρευνα, σημειώθηκε για κάθε εργάτη το σύνολο των φορών που παρατηρήθηκε να φοράει τον προστατευτικό του εξοπλισμό. Το σύνολο αυτό κυμαινόταν από 0 (όπου ο εργάτης δε φόρεσε καμία φορά τα προστατευτικά του εφόδια), σε 10 (όπου τα φορούσε κάθε μέρα). Για τους 32 εργάτες, το σύνολο των ημερών που παρατηρήθηκαν να φοράνε τα προστατευτικά εφόδιά τους πριν από την παρέμβαση ήταν 3,9 ημέρες. Ο αριθμός αυτός βέβαια ανήλθε σε 6,5 ημέρες μετά από την παρέμβαση του ερευνητή. Εν ολίγοις, μετά την παρέμβαση, ο ερευνητής πέτυχε να διπλασιάσει την πιθανότητα παρατήρησης των εργατών με τα προστατευτικά τους εφόδια στο χώρο εργασίας τους.

Αυτή η έρευνα αφορούσε στο κατά πόσον η παρέμβαση του ερευνητή θα επηρεάσει το βαθμό αποδοχής εφαρμογής των κανόνων ασφαλείας από μεριάς των εργατών, για μία συγκεκριμένη μορφή προστασίας, την ακουστική προστασία. Κάτι

όμως που είναι αρκετά ενδιαφέρον επίσης, είναι η διαπίστωση του αν η αλλαγή συμπεριφοράς που παρατηρήθηκε στην έρευνα αυτή, είναι δυνατό να επιτευχθεί και σε άλλες μορφές προστασίας και ασφάλειας γενικότερα. Το πείραμα που ακολουθεί δείχνει ότι οι τεχνικές δέσμευσης μπορούν να επιτύχουν τα επιθυμητά αποτελέσματα στη γενικότερη προστασία και ασφάλεια εντός του εργασιακού χώρου.

Εφαρμογή των κανόνων ασφαλείας στον εργασιακό χώρο

Τεχνική foot-in-the-door

Η έρευνα αυτή πραγματοποιήθηκε σε 2 κέντρα Ηλεκτρισμού της Γαλλίας (βλ. Joule & Beauvois,1998,σελ.116-21). Τα άτομα που συμμετείχαν ήταν 50 άτομα χωρισμένα σε 2 ομάδες, οι οποίοι εργάζονταν ως εργάτες. Οι εργάτες αυτοί δουλεύουν συνήθως σε ύψος πολλών μέτρων πάνω από το έδαφος. Οι σκαλωσιές που χρησιμοποιούν πολλές φορές δεν είναι καλοσυντηρημένες και η ανάβαση μ' αυτές είναι ιδιαίτερα επικίνδυνη. Για όλους αυτούς τους λόγους λοιπόν, η εφαρμογή των κανόνων ασφαλείας θεωρείται πολύ σημαντική.

Τα εφόδια ατομικής προστασίας των εργατών είναι διακρίνονται στα μόνιμα και στα έκτακτα. Στα μόνιμα εφόδια συμπεριλαμβάνονται τα προστατευτικά ρούχα (π.χ. ειδικά αντιπυρικά παντελόνια, σακάκια, ειδικά παπούτσια κλπ.). Ανάμεσα στα έκτακτα εφόδια ασφάλειας βρίσκονται, το κράνος, τα γυαλιά κλπ. Η παρέμβαση των ερευνητών ολοκληρώθηκε σε 5 φάσεις.

Πρώτη φάση: Η αρχική παρατήρηση δίνει το περιθώριο για την εφαρμογή του Foot-in-the-door: Η πρώτη φάση αποτελεί μια φάση παρατήρησης. Οι συμμετέχοντες παρατηρήθηκαν ατομικά ο καθένας στο χώρο εργασίας τους. Αυτή τη φορά, ο ίδιος ο ερευνητής παρατηρούσε το βαθμό στον οποίο οι εργάτες χρησιμοποιούσαν τα παρεχόμενα μέσα ασφαλείας. Επιπλέον, σ' αυτή τη φάση χορηγήθηκε στους συμμετέχοντες ένα ερωτηματολόγιο, το οποίο εμπεριείχε ερωτήσεις που δε σχετίζονταν καθόλου με το θέμα της ασφάλειας. Οι ερωτήσεις που περιλάμβανε ήταν του τύπου: «Έχετε εργαστεί σε πολλές υπηρεσίες;», «Αν ναι, σε ποια έχετε εργαστεί τον περισσότερο καιρό;» κλπ. Η χορήγηση του ερωτηματολογίου αυτού αποσκοπούσε στο να δεσμεύσει τα άτομα να αποδεχτούν το δεύτερο, δυσκολότερο αίτημα του ερευνητή.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο: Σ' αυτή τη φάση, ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν ένα δεύτερο ερωτηματολόγιο, η συμπλήρωση του οποίου ήταν αρκετά δεσμευτική γι' αυτά για δύο λόγους. Πρώτον, το

ερωτηματολόγιο ήταν επώνυμο (δημόσιος χαρακτήρας της ενέργειας) και, δεύτερον, ήταν αρκετά μεγάλο (κόστος της ενέργειας – βαθμός δυσκολίας της ενέργειας). Μία από τις ερωτήσεις που εμπεριέχοντο στο ερωτηματολόγιο ήταν η εξής: «Αν σας δινόταν η ευκαιρία να επιλέξετε εσείς τα προστατευτικά μέσα που θα φορούσατε, ποιο θα ήταν το κυριότερο κριτήριο επιλογής για εσάς και γιατί;». Η συμπλήρωση του δεύτερου αυτού ερωτηματολογίου έγινε απ' όλους αποδεκτή, πράγμα που αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα του foot-in-the-door στο παρόν πείραμα.

Τρίτη φάση: Συζήτηση για την προστατευτική στολή: Η φάση αυτή θεωρείται συνέχεια της προηγούμενης και η διάρκειά της ήταν 15 λεπτά εντός της ώρας εργασίας τους. Στη φάση αυτή, όπως και σε όλες τις προηγούμενες, τα άτομα έλαβαν μέρος μέσα από την ελεύθερη βούλησή τους. Ο ερευνητής έθετε στους συμμετέχοντες ερωτήσεις σχετικά με τη στολή και τους παρακινούσε να απαντήσουν ευνοϊκά στη χρήση του. Τους έθετε μάλιστα κάποια ερωτήματα που είχε ετοιμάσει πρωτύτερα, όπως π.χ. «Αν έπρεπε να πείσετε έναν από τους συναδέλφους σας να φοράει τη στολή του, τι θα του λέγατε;».

Τέταρτη φάση: Συζήτηση για τον Κανόνα Ασφαλείας (Charte Sécurité): Η φάση αυτή πραγματοποιήθηκε δέκα ημέρες αργότερα. Ο ερευνητής ζητούσε από τους συμμετέχοντες αν θέλουν να συμμετάσχουν σε μια επόμενη συζήτηση μαζί του, που θα διαρκούσε περίπου 30 λεπτά (αυτή η τεχνική ονομάζεται περιπλοκή). Για ακόμα μια φορά οι εργάτες δέχτηκαν να συμμετάσχουν στο επόμενο μέρος της έρευνας. Σ' αυτή τη φάση, εν αντιθέσει με την προηγούμενη, το ενδιαφέρον του ερευνητή δεν εστιάστηκε στην προσπάθεια να ωθήσει τους εργάτες προς μια συγκεκριμένη συμπεριφορά ούτως ώστε να είναι ασφαλείς (π.χ. να φορούν τη στολή τους), αλλά στην ασφάλειά τους γενικότερα. Ο στόχος του φυσικά ήταν να πετύχει την ευαισθητοποίηση των εργατών στο θέμα της προστασίας και της ασφάλειας και αυτό το πέτυχε μέσα από μια συζήτηση σχετικά με τους κανόνες που περιλαμβάνει ο Κανόνας Ασφαλείας. Αφού ερωτήθηκαν όλοι οι συμμετέχοντες αν γνώριζαν τους πέντε κανόνες που περιλαμβάνει αυτός ο κανονισμός ασφαλείας, τους ζήτησε να του περιγράψουν με ακρίβεια τον τρόπο με τον οποίο οι ίδιοι εφαρμόζουν καθένα από τους κανόνες αυτούς στη δουλειά τους.

Πέμπτη φάση: Η τελική παρατήρηση: Στη φάση αυτή, η οποία έλαβε χώρα 10 ημέρες αργότερα, ο ερευνητής συναντούσε το κάθε υποκείμενο ξεχωριστά εν ώρα υπηρεσίας, με σκοπό να παρατηρήσει και να καταγράψει το βαθμό στον οποίο φορούσε τα παρεχόμενα μέσα ασφαλείας (κράνος, γυαλιά κλπ.).

Τα αποτελέσματα του εν λόγω πειράματος έχουν ως εξής. Μέσα από την πρώτη παρατήρηση των υποκειμένων, διαπιστώθηκε ότι το 64% του συνόλου τους δε χρησιμοποιούσαν τα παρεχόμενα μέσα ασφαλείας στην εργασία τους. Στην τελευταία παρατήρηση όμως, διαπιστώθηκε ότι το ποσοστό αυτό μειώθηκε σε 29% του συνόλου των εργατών. Αυτά τα αποτελέσματα έχουν ιδιαίτερη σημασία καθότι *δε ζητήθηκε από τους εργάτες να εφαρμόζουν τους κανόνες ασφαλείας*. Πρόκειται για μια επιτυχή εφαρμογή της τεχνικής Foot-in-the-door που έγινε με άρρητο τρόπο (demande implicite).

Πρέπει να σημειωθεί ότι αυτό το αίτημα δεν ακολουθήθηκε από κάποια άσκηση πειθούς, αφού ο ερευνητής μέσα από απλές συζητήσεις με τους συμμετέχοντες για το θέμα της ασφάλειας κατάφερε να παράξει συμπεριφορές ενδοτικότητας και συμμόρφωσης. Ο ερευνητής επιπλέον, δεν επιχείρησε να πριμοδοτήσει ανοιχτά ούτε την ασφάλεια μέσω της χρήσης των στολών των εργατών, ούτε την ασφάλεια γενικότερα. Είχε καταστεί σαφές σ' αυτούς ότι δεν συμμετείχαν στο πείραμα για κανένα άλλο λόγο, παρά μόνο για να του παρέχουν πληροφορίες που θα βοηθούσαν προσωπικά τον ίδιο τον ερευνητή για τη διεξαγωγή της έρευνάς του. Δημιουργήθηκαν έτσι, οι κατάλληλες συνθήκες ώστε να συμπεριφερθούν οι συμμετέχοντες κατά τον τρόπο που επιθυμούσε ο ερευνητής, χωρίς να τους έχει καν ζητηθεί (demande implicite). Εν ολίγοις, τα άτομα δεν θεωρούσαν ότι έχουν κάνει τίποτα παραπάνω από το να τον βοηθήσουν, κι όμως, τα αποτελέσματα ήταν ότι 2 φορές περισσότεροι εργάτες παρατηρήθηκαν μετά την παρέμβαση να τηρούν τους κανόνες ασφαλείας στον εργασιακό τους χώρο.

<u>Καταπολέμηση του AIDS</u>

Η εμφάνιση θανατηφόρων ιών όπως το AIDS, αποτελεί ένα μεγάλο κοινωνικό πρόβλημα για την έγκαιρη αντιμετώπιση των οποίων, καλούνται να βοηθήσουν οι κοινωνικοί ψυχολόγοι μέσα από την αναζήτηση και εύρεση τρόπων επιρροής των ατόμων σε συμπεριφορές που θα τους προστατεύουν από τέτοιου είδους επιδημίες. Στη σύγχρονη κοινωνία, οι συμπεριφορές των ανθρώπων όσον αφορά τις επιδημίες είναι ιδιαίτερα ριψοκίνδυνες. Συγκεκριμένα, αναφορικά με τον ιό του AIDS, η εξάπλωση του οποίου έχει πάρει τραγικές διαστάσεις τις τελευταίες δεκαετίες, έχει παρατηρηθεί ότι δε λαμβάνονται μέτρα προστασίας, αφού γενικώς η χρήση προφυλακτικού τείνει να θεωρείται προβληματική ειδικά από τη μεριά των νέων.

Αγώνας για την πρόληψη του AIDS

Το πείραμα αυτό διεξήχθη από τους Morin και Joule, (1991) σε μαθητές Λυκείου της πόλης Aix-en-Provence στη Γαλλία. Οι ερευνητές χώρισαν τους συμμετέχοντες σε δύο πειραματικές ομάδες και δύο ομάδες ελέγχου. Η πρώτη πειραματική ομάδα ήταν η ομάδα «slogan» στην οποία τα άτομα παρακινούνταν να φανταστούν ένα slogan που θα προτρέπει τους νέους στη χρήση προφυλακτικών. Η δεύτερη πειραματική ομάδα ήταν η ομάδα «αγορά προφυλακτικών». Οι μαθητές παρακινούνταν να αγοράσουν ένα προφυλακτικό αξίας 5 F, η αγορά των οποίων ενίσχυε την έρευνα κατά του ιού του AIDS. Στην ομάδα ελέγχου δε δίνονταν οι αντίστοιχες οδηγίες, αφού ο σκοπός της ύπαρξής της ήταν η επίτευξη της σύγκρισης με τις πειραματικές ομάδες ούτως ώστε να διαπιστωθεί η αποτελεσματικότητα των τεχνικών δέσμευσης που χρησιμοποιούνται. Τα αποτελέσματα που παρατηρήθηκαν τόσο σε συμπεριφορικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο στάσεων ήταν εμφανώς διαφορετικά από αυτά της ομάδας ελέγχου.

Κατά τη διεξαγωγή της έρευνας, όλοι οι μαθητές υποβλήθηκαν σε ένα ερωτηματολόγιο στάσεων, το οποίο περιλάμβανε τέσσερις ερωτήσεις (μία πολύ γενική σχετικά με την πρόληψη του AIDS και τρεις πιο συγκεκριμένες, αναφορικά με τη σεξουαλική δραστηριότητα των νέων και τη χρήση προφυλακτικού). Τέλος, οι μαθητές παρακινήθηκαν να πουλήσουν ένα αυτοκόλλητο κατά του AIDS αξίας 10 F, αφού οι ερευνητές προφασίστηκαν στους μαθητές ότι μ' αυτό τον τρόπο θα ενίσχυαν τη διεξαγωγή της έρευνας κατά του AIDS.

Όσον αφορά στην πειραματική ομάδα «slogans» η παρέμβαση διήρκησε για περίπου μία ώρα. Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να χωριστούν σε 5-6 μικρές ομάδες και να σκεφτούν κάποια slogans κατά του AIDS. Όλοι οι μαθητές δέχτηκαν πρόθυμα να ικανοποιήσουν το αίτημα του ερευνητή. Μέσα στο πρώτο τέταρτο από την έναρξη του πειράματος, ένας εκπρόσωπος από την κάθε ομάδα έπρεπε να πάει να γράψει στον πίνακα το slogan που σκέφτηκε η ομάδα του (μετά από διαδικασία brainstorming). Στο επόμενο τέταρτο της ώρας, οι μαθητές καλούνταν να σκεφτούν νέα slogans ή να βελτιώσουν αυτά που ήδη είχαν σκεφτεί. Κατά τη διάρκεια αυτού του δεύτερου τετάρτου, έπρεπε να διαλέξουν τα τρία καλύτερα slogans, δηλαδή αυτά που θεωρούσαν περισσότερο επιτυχημένα. Μετά από τη διαδικασία του brainstorming, ο ερευνητής παρακινούσε τους μαθητές να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο στάσεων, όπως αυτό περιγράφηκε προηγουμένως. Το ερωτηματολόγιο ήταν μικρό σε έκταση και η συμπλήρωσή του έγινε ανώνυμα.

Όσον αφορά την ομάδα «αγορά προφυλακτικών», η παρέμβαση διήρκησε περίπου 20 λεπτά. Σ' αυτή τη συνθήκη ο ερευνητής έδωσε ως εξήγηση στους μαθητές ότι με την πώληση των προφυλακτικών (τα οποία κόστιζαν 5 F έκαστο) θα συγκεντρώνονταν ένα ποσό αρκετά ενισχυτικό για την έρευνα κατά του AIDS. Εν τέλει, 31 μαθητές από τους 38 που ήταν στο σύνολό τους, αγόρασαν από ένα προφυλακτικό, ποσοστό που αναλογεί στο 81,6% των υποκειμένων αυτής της πειραματικής ομάδας.

Αφού ολοκληρώθηκε η διαδικασία της αγοράς των προφυλακτικών, οι μαθητές κλήθηκαν να συμπληρώσουν κι αυτοί με τη σειρά τους το ερωτηματολόγιο στάσεων που συμπλήρωσε και η πειραματική ομάδα «slogans». Πρέπει να σημειωθεί ότι και στις δύο πειραματικές συνθήκες, τα αιτήματα του ερευνητή για εύρεση slogans κατά του AIDS και για αγορά προφυλακτικών, ζητήθηκαν μετά από την εθελούσια συμφωνία των υποκειμένων. Κατέστη λοιπόν σαφές στους μαθητές ότι «είναι ελεύθεροι να συμμετάσχουν ή όχι στην έρευνα».

Στην ομάδα ελέγχου, ο ερευνητής ζητούσε απλώς από τους μαθητές να συμπληρώσουν αν θέλουν το ερωτηματολόγιο στάσεων, που χορηγήθηκε και στις δύο πειραματικές ομάδες.

Δεκαπέντε ημέρες αργότερα, τα άτομα των δύο πειραματικών ομάδων καθώς και της ομάδας ελέγχου παρακινούνταν από τον ερευνητή να πουλήσουν σε κάποιο άτομο του κύκλου τους από ένα αυτοκόλλητο ο καθένας, το οποίο θα κόστιζε 10 F και θα ενίσχυε τον αγώνα κατά του AIDS. Επάνω στο αυτοκόλλητο αναγραφόταν το σύνθημα «Μάχομαι κατά του AIDS», ενώ με μικρά γράμματα αναγραφόταν η τιμή του (10 F). Κατόπιν, ο ερευνητής σημείωνε τα ονόματα των μαθητών που δήλωσαν πρόθυμα να πουλήσουν από ένα τέτοιο αυτοκόλλητο.

Στο πείραμα αυτό εξετάστηκε η επίδραση των αρχικών αιτημάτων (βρείτε slogans / αγοράστε ένα προφυλακτικό) στην αποδοχή του επόμενου, δυσκολότερου αιτήματος (πουλήστε ένα αυτοκόλλητο κατά του AIDS), καθώς και στις στάσεις των μαθητών απέναντι στο AIDS. Το αίτημα που ζητήθηκε από τον ερευνητή στην πρώτη πειραματική ομάδα «slogans», είχε ομαδικό χαρακτήρα, αφού οι συμμετέχοντες συσπειρώνονταν σε μικρές ομάδες και συμμετοχικά σκέφτονταν κάποια slogans κατά του AIDS, ενώ το αίτημα που ζητήθηκε από τη δεύτερη πειραματική ομάδα «αγορά προφυλακτικών» είχε περισσότερο ατομικό χαρακτήρα, αλλά εν μέρει η ολοκλήρωση του αιτήματος έγινε και ομαδικά, αφού η αγορά των προφυλακτικών από το κάθε υποκείμενο έγινε ενώπιον όλων των υπολοίπων.

Καθότι η αγορά προφυλακτικού από κάποιον μαθητή (πέραν του χρηματικού) ενώπιον όλων των συμμετεχόντων θεωρείται πιο δύσκολη ενέργεια συγκριτικά με την εύρεση slogan κατά του AIDS, αναμένεται ότι το αίτημα του ερευνητή για αγορά προφυλακτικών θα είναι πιο αποτελεσματικό στην αλλαγή των στάσεων των υποκειμένων και στην αποδοχή του επόμενου αιτήματος, για πώληση αυτοκόλλητου των 10 F, που αφορά στην επίδρασή του στη συμπεριφορά των υποκειμένων.

Στο επίπεδο των στάσεων, οι μαθητές της ομάδας «αγορά προφυλακτικών» διέφεραν σημαντικά από την ομάδα ελέγχου και στις τέσσερις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου μέτρησης των στάσεων απέναντι στο AIDS. Όπως αναμενόταν, οι μαθητές της πειραματικής ομάδας θεωρούσαν σε μεγαλύτερο βαθμό (από την ομάδα ελέγχου) μετά την πειραματική παρέμβαση ότι το κράτος θα έπρεπε να προσφέρει περισσότερα χρήματα για την πρόληψη του AIDS, και ότι η σεξουαλική συμπεριφορά του κάθε νέου πρέπει να συμβαδίζει με τους κανόνες πρόληψης του AIDS. Αντιθέτως, οι συμμετέχοντες αυτής της πειραματικής ομάδας συμφωνούν λιγότερο με την άποψη ότι είναι υπερβολή να θεωρούμε ότι όποιος δε χρησιμοποιεί προφυλακτικό με ένα νέο σύντροφο θέτει τη ζωή του σε κίνδυνο καθώς και με την άποψη ότι δεν έχει νόημα να μας απασχολεί τόσο πολύ το ζήτημα του AIDS, ή ο φόβος των καινούργιων σεξουαλικών σχέσεων, καθότι ο κίνδυνος να συναντήσουμε κάποιον ασθενή του AIDS είναι πολύ μικρός.

Οι της ομάδας «slogans» σημειώνουν μια ενδιάμεση τοποθέτηση ανάμεσα στην ομάδα «αγορά προφυλακτικών» και στην ομάδα ελέγχου. Η διαφοροποίηση δηλαδή της πειραματικής ομάδας «slogans» από την ομάδα ελέγχου είναι πολύ ελάχιστη. Διαφοροποιείται όμως από αυτήν ως προς το συμπεριφορικό επίπεδο. Αναλυτικότερα, το σύνολο των μαθητών που αποδέχτηκαν πρόθυμα το αίτημα της πώλησης αυτοκόλλητων κατά του AIDS, ήταν κυρίως από την ομάδα των «slogans» (79%), παρά από την ομάδα ελέγχου (62%). Ομοίως, το σύνολο των μαθητών που όντως πούλησαν ένα αυτοκόλλητο κατά του AIDS, προέρχονταν πρωτίστως από την ομάδα των «slogans» (64%) και λιγότερο από την ομάδα ελέγχου (41%). Εν ολίγοις, παρόλο που η δέσμευση που παράχθηκε στα άτομα της ομάδας των «slogans» δε μπόρεσε να δημιουργήσει σημαντική αλλαγή στις στάσεις τους, τους οδήγησε ωστόσο σε σημαντική συμπεριφορική αλλαγή.

Αναφορικά με την πειραματική ομάδα «αγορά προφυλακτικών», η αλλαγή που σημειώθηκε και σε συμπεριφορικό επίπεδο (όσο και σε επίπεδο στάσεων όπως παρατηρήθηκε προηγουμένως), ήταν πολύ σημαντική. Οι μαθητές αυτής της

συνθήκης ήταν οι περισσότεροι στο σύνολο που δέχτηκαν να πουλήσουν ένα αυτοκόλλητο (86,5%), καθώς και οι περισσότεροι που όντως πούλησαν το αυτοκόλλητο κατά του AIDS (73%).

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα του πειράματος στο σύνολό τους παρατηρείται ότι στη συνθήκη «αγορά προφυλακτικών» σημειώθηκε η μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα της τεχνικής Foot-in-the-door, συγκριτικά με τις άλλες δύο συνθήκες (συνθήκη slogans και συνθήκη ελέγχου) τόσο σε επίπεδο στάσεων όσο και σε επίπεδο συμπεριφοράς. Τα άτομα που συμμετείχαν σε αυτή τη συνθήκη ενέδωσαν περισσότερο στη μελλοντική χρήση προφυλακτικού. Όπως αποδείχτηκε, τα άτομα αυτής της συνθήκης ταυτίστηκαν περισσότερο με το σύνθημα που αναγραφόταν στο αυτοκόλλητο «Αγωνίζομαι κατά του AIDS» και γι' αυτό άλλωστε σημείωσαν τόσο μεγάλη διαφορά από τους μαθητές της ομάδας «slogans» και κυρίως της ομάδας ελέγχου.

Έρανος μέσω διαδικτύου

Τεχνική door-in-the-face (ή porte au nez)

Η έρευνα αυτή πραγματοποιήθηκε από τον Gueguen (2003). Στόχος της έρευνας ήταν ο έλεγχος της ηλεκτρονικής εφαρμογής της τεχνικής door-in-the-face στο διαδίκτυο. Για το λόγο αυτό ζητήθηκε από 1607 συμμετέχοντες να επισκεφτούν μια ιστοσελίδα προς όφελος ενός ανθρωπιστικού οργανισμού. Στις πειραματικές συνθήκες (όπου εφαρμόστηκε η τεχνική door-in-the-face) αρχικά ζητήθηκε από τα άτομα ένα υπερβολικό αίτημα και μετά την άρνησή τους, μια μικρή δωρεά. Στη συνθήκη ελέγχου το αίτημα της δωρεάς τέθηκε αμέσως. Ο χειρισμός του αιτήματος έγινε μέσα από μια σειρά html σελίδων στο διαδίκτυο.

Επελέγησαν 1.607 άτομα τυχαία, μέσα από μια λίστα ηλεκτρονικών διευθύνσεων. Αρχικά επελέγησαν οι διευθύνσεις της μορφής name@server.fr. Βρέθηκαν 4.307 διευθύνσεις, από τις οποίες 638 δεν ήταν διαθέσιμες κατά την εκτέλεση του πειράματος, στις 3.669 ζητήθηκε να επισκεφτούν μια συγκεκριμένη ιστοσελίδα και τελικά ανταποκρίθηκαν 1.607 άτομα, αγνώστου φύλου και ηλικίας.

Στην πορεία κατασκευάστηκε ειδικά ένα site με τίτλο «Childhood victim of mines», που μιλούσε για τα παιδιά - θύματα από νάρκες, παρουσιάζοντας σχετικές φωτογραφίες. Ένα e-mail που εστάλη στα άτομα, τα προσκαλούσε να επισκεφτούν τη συγκεκριμένη ιστοσελίδα. Από το σημείο αυτό και έπειτα υπεισέρχεται η ανεξάρτητη μεταβλητή του τρόπου υποβολής του αιτήματος και τα άτομα

χωρίζονται τυχαία ανά εκατό (100) σε δύο πειραματικές συνθήκες. Ανάλογα με τη συνθήκη στην οποία ανήκουν ανοίγει και διαφορετική αρχική σελίδα στο site που επισκέπτονται. Στη συνθήκη ελέγχου η αρχική σελίδα προσκαλεί τα άτομα να κάνουν μια δωρεά στα παιδιά θύματα των ναρκών. Κλικάροντας σ' αυτό το μήνυμα, το υποκείμενο συνδεόταν με μια δεύτερη ιστοσελίδα (της δωρεάς), η οποία περιείχε μια φωτογραφία δύο παιδιών - θυμάτων και ένα μήνυμα ευαισθητοποίησης: «Βοηθήστε τα παιδιά ρωτώντας για το έντυπο της δωρεάς». Κλικάροντας εκεί, το υποκείμενο οδηγούνταν στην τρίτη και τελευταία ιστοσελίδα που περιλάμβανε δύο φωτογραφίες παιδιών – θυμάτων.

Στη συνθήκη door-in-the-face η αρχική σελίδα περιείχε τις ίδιες πληροφορίες, αλλά επιπλέον και το μήνυμα «βοηθήστε τα παιδιά ζητώντας το έντυπο της δωρεάς». Η δεύτερη ιστοσελίδα που ενεργοποιούνταν, περιλάμβανε δύο φωτογραφίες παιδιών που ευχαριστούσαν το υποκείμενο για τη βοήθειά του και το εξής κείμενο: *«Πρέπει να ευαισθητοποιήσουμε ανθρώπους, στο μεγαλύτερο δυνατό αριθμό. Γι' αυτό θέλουμε να μας βοηθήσετε βρίσκοντας κι άλλους που μπορούν να μας υποστηρίξουν και συμμετέχοντας στα forum του site. Θα πρέπει να είστε σε θέση να μπορείτε να ξοδεύετε* 2 *με* 3 *ώρες εβδομαδιαίως και για* 6 *μήνες, για να συνεισφέρετε σε μια εκ βαθέων εξέλιξη του site. Εάν δεχθείτε είναι πολύ σημαντικό να μην αθετήσετε τη δέσμευσή σας, ώστε να ολοκληρώσετε εσείς τη δουλειά σας, χωρίς την εμπλοκή άλλων συνεργατών».* Κάτω από αυτό το μήνυμα υπήρχε επιλογή *ναι* και *όχι*. Τα άτομα που αρνούνταν το υποβαλλόμενο αίτημα, οδηγούνταν στις τρεις ιστοσελίδες που παρουσιάζονταν στη συνθήκη ελέγχου, όπως ακριβώς περιγράφηκε προηγουμένως.

Τα αποτελέσματα μετρήθηκαν με βάση το κλικάρισμα των υποκειμένων στο μήνυμα «βοηθήστε τα παιδιά ζητώντας το έντυπο της δωρεάς» και με βάση το κλικάρισμα κάποιου από τους τρεις ανθρωπιστικούς οργανισμούς. Αυτό που έδειξαν τα ευρήματα του πειράματος είναι ότι οι συμμετέχοντες της πειραματικής ομάδας δέχτηκαν σε ποσοστό 11,2 % να ενεργοποιήσουν τη σελίδα δωρεάς, ενώ η ομάδα ελέγχου προέβη στην ίδια κίνηση μόνο κατά 3,47%. Επιπλέον, όσον αφορά στο σύνολο των συμμετεχόντων, αυτοί που ενεργοποίησαν ένα από τα τρία ανθρωπιστικά sites ήταν κατά το 5,46% άτομα της πειραματικής ομάδας ενώ μόνο το 1,91% των ατόμων της ομάδας ελέγχου ενεργοποίησαν κάποιο ανθρωπιστικό site. Τέλος, όσον αφορά στον αριθμό των υποκειμένων που ενεργοποίησαν τη σελίδα δωρεάς, το 49,41% ήταν από άτομα που προέρχονταν από την πειραματική ομάδα, ενώ το 55,17% από την ομάδα ελέγχου.

Αυτό που αξίζει να σημειωθεί εν προκειμένω είναι ότι ακόμα και η ηλεκτρονική εφαρμογή της door-in-the-face έχει αποτελέσματα στην πρόκληση ενδοτικότητας. Επίσης, η επικοινωνία μέσω Η/Υ επιτρέπει τον έλεγχο της αποδοτικότητας τεχνικών ενδοτικότητας. Έτσι διασφαλίζεται χαμηλό κόστος για τα πειράματα και ευρύ δείγμα υποκειμένων, ενώ δεν είναι απαραίτητη η φυσική παρουσία του ερευνητή και η κοινωνική αλληλεπίδραση με το πρόσωπο - στόχο.

Σύγκριση της αποτελεσματικότητας των τεχνικών δέσμευσης foot-in-the-door, low-ball, και door-in-the-face στην αποδοχή χορήγησης δωρεάς.

Μελετήθηκε η αποτελεσματικότητα τριών τεχνικών δέσμευσης (foot-in-the-door, low-ball, και door-in-the-face) μέσα σε ένα Μουσείο (Brownstein II, & Katzev, 1985). Στην έρευνα ζητήθηκε από 89 συμμετέχοντες να δώσουν από $1 ο καθένας προκειμένου να συμβάλουν στην ενίσχυση του μουσείου, αφού όμως προηγουμένως είχαν υποβληθεί σε ένα αρχικό αίτημα βάσει των ακόλουθων συνθηκών: α) στη συνθήκη του foot-in-the-door ζητήθηκε από τα άτομα να υπογράψουν ένα συμφωνητικό για την ενίσχυση του μουσείου, β) στη συνθήκη του door-in-the-face ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να δώσουν $5, γ) στη συνθήκη του low-ball τους ζητήθηκε να προσφέρουν μόνο 75 cents αρχικά, ενώ μετά τους αύξησαν το ποσό κατά 25 cents και 4) στη συνθήκη ελέγχου τέθηκε κατευθείαν στα άτομα το αίτημα κατά το οποίο ζητούνταν στους συμμετέχοντες να προσφέρουν $1.

Σημειώθηκαν σημαντικές διαφορές στο ποσοστό των ατόμων της κάθε ομάδας που αποδέχτηκε το αίτημα του ερευνητή, να συνεισφέρει $1 για το μουσείο. Η συνθήκη του low-ball ήταν η πιο αποτελεσματική, κυρίως στο ποσό των χρημάτων που διατέθηκε. Ακολούθησαν οι συνθήκες του door-in-the-face και ελέγχου, ενώ η συνθήκη του foot-in-the-door ήταν η λιγότερο αποτελεσματική στο να πείσει τα άτομα να συμβάλουν με $1 στην ενίσχυση του Μουσείου.

Σε μια προσπάθεια ερμηνείας αυτών των αποτελεσμάτων οι Brownstein II και Katzev (1985) θεώρησαν την τεχνική του low-ball ως την ιδανικότερη για καταστάσεις ενεργοποίησης της φιλανθρωπικής συμπεριφοράς, αφού προς έκπληξή τους ακόμα και η ομάδα ελέγχου προέβη σε μεγαλύτερο βαθμό σε δωρεά απ’ ότι οι συνθήκες foot-in-the-door και door-in-the-face.

3.4.2. Δέσμευση μέσα από τη δημόσια υπογραφή (πειραματικά παραδείγματα).

Η εγχειρηματοποίηση της μεταβλητής της δέσμευσης μέσα από τη δημόσια υπογραφή εξυπηρετεί στη δέσμευση του υποκειμένου με δύο τρόπους. Απ' τη μία, στο δημόσιο χαρακτήρα της υπογραφής, και απ' την άλλη στην ίδια την υπογραφή ως μέσο ενίσχυσης της δημόσιας διάστασης. Αυτός ο τύπος δέσμευσης είναι αυτός που παράγει τις σημαντικότερες συμπεριφορικές αλλαγές. Για παράδειγμα οι Pardini και Katzev (1983-1984) συνέκριναν τη λεκτική δέσμευση στην ανακύκλωση εφημερίδων για διάστημα δύο εβδομάδων με τη δέσμευση κατόπιν υπογραφής των υποκειμένων: «Δεσμεύομαι να συμμετάσχω στο πρόγραμμα ανακύκλωσης των εφημερίδων για δύο εβδομάδες».

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα δεσμευμένα άτομα είτε λεκτικά είτε με τη διαδικασία της υπογραφής τείνουν να ανακυκλώνουν σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό τις εφημερίδες απ' ότι τα μη δεσμευμένα, δηλ. η ομάδα ελέγχου. Μετά τις δύο εβδομάδες της δεσμευτικής ανακύκλωσης, τα άτομα ήταν ελεύθερα να μην ανακυκλώνουν πλέον. Τα ευρήματα της έρευνας έδειξαν ότι οι συμμετέχοντες που είχαν δεσμευτεί μέσω της διαδικασίας της υπογραφής σεβάστηκαν στην πορεία σε μεγαλύτερο βαθμό τη δέσμευσή τους για ανακύκλωση απ' ότι αυτοί που δεσμεύτηκαν στην ίδια ενέργεια λεκτικά.

Οι Pallak και Cummings (1976, στο Pallak, Cook & Sullivan, 1980) μελέτησαν πρώτοι τη μείωση της κατανάλωσης γκαζιού και ενέργειας, όταν προέρχεται από το δημόσιο χαρακτήρα της πράξης. Η συγκεκριμένη έρευνα καθώς και τα ευρήματά της παρουσιάστηκαν παραπάνω. Ο Cialdini (2001) ερμηνεύει τα αποτελέσματα του συγκεκριμένου πειράματος ως εξής: Υποστηρίζει ότι η υπόσχεση που δόθηκε στα άτομα για δημοσίευση των ονομάτων όσων κατάφερναν να εξοικονομήσουν ενέργεια αποτελεί τον τελευταίο λόγο που θα έκανε τους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν αυτό που τους ζητήθηκε. Η απρόσμενη ματαίωση της δημοσίευσης των ονομάτων είναι αυτή που ενισχύει τη δέσμευση για ακόμα μεγαλύτερη εξοικονόμηση ενέργειας και όχι η ελπίδα των συμμετεχόντων να δημοσιευτούν τα ονόματά τους στην τοπική εφημερίδα της πόλης.

Οι Wang και Katzev (1990) χειρίστηκαν απ' τη μεριά τους τη δέσμευση με πολύ διαφορετικό τρόπο. Επιχείρησαν λοιπόν μέσα από μια πειραματική διαδικασία να κάνουν τους συμμετέχοντες να δεσμευτούν στο όνομα της ομάδας υπαγωγής τους. Το πρώτο πείραμα που διήρκησε 11 εβδομάδες διεξήχθη στο Portland (Oregon) και οι συμμετέχοντες διέμεναν σε απομακρυσμένα μέρη. Κατά την πρώτη φάση του πειράματος μετρήθηκε η τάση και η συχνότητα κατά την οποία τα άτομα

ανακύκλωναν οποιοδήποτε τύπο χαρτιού χρησιμοποιούσαν (εφημερίδες, περιοδικά κτλ). Η δεύτερη φάση συνίστατο στη δέσμευση των ατόμων στη διαδικασία της ανακύκλωσης. Για να το πετύχουν αυτό οι ερευνητές ξαναέφεραν κοντά τα απομακρυσμένα άτομα προκειμένου να συζητήσουν ομαδικά. Εν συνεχεία κλήθηκαν να υπογράψουν ο καθένας ξεχωριστά στο όνομα της ομάδας τους μια φόρμα δέσμευσης για ανακύκλωση του χαρτιού για διάστημα 4 εβδομάδων. Κατά την τρίτη φάση λάμβαναν ένα γράμμα που τους ενημέρωνε ότι το αίτημα για ανακύκλωση έφτασε στο τέλος του, ενώ παράλληλα τους ζητούνταν να επαναλάβουν την ίδια συμπεριφορά (ανακύκλωση του χαρτιού) για ακόμα 4 εβδομάδες αν και εφόσον το επιθυμούσαν και οι ίδιοι.

Οι Wang και Katzev (1990) ανέμεναν να παρατηρήσουν: 1) μια πιο ισχυρή τάση των υποκειμένων να ανακυκλώνουν κατά τη διάρκεια της φάσης δέσμευσης συγκριτικά με τη φάση της παρατήρησης 2) διατήρηση της συχνότητας της ανακύκλωσης μετά την ανακοίνωση ότι το αίτημα για ανακύκλωση έφτασε στο τέλος. Τα ευρήματα επιβεβαίωσαν τις υποθέσεις των ερευνητών αφού η ανακύκλωση του χαρτιού που στη φάση της παρατήρησης ήταν 3,3 kg χαρτί κατά μέσο όρο, στη φάση της δέσμευσης αυξήθηκε σε 4,88 kg. Εν ολίγοις, σημειώθηκε αύξηση του βαθμού ανακύκλωσης κατά 47%. Το σημαντικότερο όμως είναι ότι οι συμμετέχοντες διατήρησαν την ανακυκλωτική τους συμπεριφορά ακόμα και μετά την ανακοίνωση που τους έγινε ότι τελείωσε η φάση της ανακύκλωσης, επιβεβαιώνοντας κατ' αυτό τον τρόπο και τη δεύτερη υπόθεση των ερευνητών.

Σε ένα δεύτερο πείραμα των Wang και Katzev (1990) τοποθετήθηκαν 87 φοιτητές σε 47 δωμάτια. Το πείραμα διήρκησε 9 εβδομάδες (4 εβδομάδες παρέμβασης, 2 εβδομάδες διακοπές και 3 εβδομάδες παρατήρηση μετά από τον πειραματικό χειρισμό). Οι ερευνητές ανέμεναν να παρατηρήσουν την πιο υψηλή τάση για ανακύκλωση του χαρτιού στις συνθήκες της δέσμευσης (ατομική ή ομαδική) (μετά από υπογραφή) συγκριτικά με τις συνθήκες ελέγχου και ανταμοιβής. Στη συνθήκη ελέγχου οι ερευνητές επικοινωνούσαν ατομικά με τους φοιτητές προκειμένου να τους δώσουν ένα λεπτομερές φυλλάδιο σχετικά με το πρόγραμμα της ανακύκλωσης καθώς και μια πλαστική τσάντα. Στη συνθήκη ομαδικής δέσμευσης ο ερευνητής μιλούσε με τους φοιτητές για το πρόγραμμα της ανακύκλωσης, σε ένα πλαίσιο μαζικής επανένωσης και επικοινωνίας. Στην πορεία τους ενθάρρυνε να μιλήσουν μεταξύ τους για το συγκεκριμένο ζήτημα. Κάθε φοιτητής στο τέλος καλούνταν να υπογράψει στο όνομα της ομάδας του μια φόρμα δέσμευσης για ανακύκλωση, η οποία θα διαρκούσε 4 εβδομάδες. Στη συνέχεια έδινε

ο ερευνητής στον κάθε φοιτητή αυτής της συνθήκης ένα φυλλάδιο και μια πλαστική τσάντα.

Στη συνθήκη ατομικής δέσμευσης ενημερωνόταν ο κάθε φοιτητής για το πρόγραμμα της ανακύκλωσης. Εν συνεχεία ζητούνταν από τον καθένα να υπογράψει μια ατομική φόρμα δέσμευσης και στην πορεία του δινόταν ένα φυλλάδιο και μια πλαστική τσάντα. Στη συνθήκη ανταμοιβής η επικοινωνία με τους φοιτητές γινόταν ατομικά. Μέσα από ένα φυλλάδιο ενημερώνονταν ότι θα τους δοθούν κάποια εκπτωτικά κουπόνια τα οποία θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν για τις αγορές τους από εφτά διαφορετικά μαγαζιά της πόλης, με αντάλλαγμα να κάνουν ανακύκλωση στο χαρτί (όσο περισσότερη ανακύκλωση θα έκαναν τόσο περισσότερα κουπόνια θα λάμβαναν). Στο τέλος της τέταρτης εβδομάδας όλοι οι φοιτητές ενημερώθηκαν μέσω κάποιου γράμματος ότι θα σταματούσε η διαδικασία της ανακύκλωσης και ότι θα πήγαιναν διακοπές για δύο εβδομάδες. Αφού επέστρεψαν από τις διακοπές έλαβαν ένα γράμμα που τους ενημέρωνε ότι η ανακύκλωση θα συνεχιστεί για ακόμα τρεις εβδομάδες. Οι συμμετέχοντες των συνθηκών ατομικής και ομαδικής δέσμευσης ενημερώνονταν ότι δεν είναι πλέον αναγκασμένοι να κάνουν ανακύκλωση, ενώ τα άτομα της συνθήκης ανταμοιβής πληροφορούνταν ότι δεν θα λάμβαναν πλέον άλλα κουπόνια. Τα άτομα της συνθήκης ελέγχου γνώριζαν μόνο ότι η ανακύκλωση συνεχίζεται. Μετά από τρεις εβδομάδες παρατήρησης της μετα-πειραματικής συμπεριφοράς των ατόμων όλων των συνθηκών όλα τα άτομα παρέλαβαν ένα γράμμα που τα ενημέρωνε να σταματήσουν την οποιαδήποτε προσπάθεια ανακύκλωσης πλέον.

Τα ευρήματα του πειράματος επιβεβαίωσαν και αυτή τη φορά τις υποθέσεις των ερευνητών δείχνοντας ότι οι φοιτητές της ομάδας ατομικής δέσμευσης σημείωσαν το μεγαλύτερο ποσοστό ανακύκλωσης (2,11kg χαρτιού κατά μέσο όρο ανά εβδομάδα), ακολούθησε η ομάδα ομαδικής δέσμευσης (1,6 kg), μετά η ομάδα ανταμοιβής (1,04 kg) και τέλος η ομάδα ελέγχου (0,39 kg). Ωστόσο, μόνο η πρώτη ομάδα (ατομικής δέσμευσης) διέφερε στατιστικά σημαντικά από την ομάδα ελέγχου. Κατά τη φάση της παρατήρησης για τρεις εβδομάδες μετά τη μεσολάβηση των διακοπών σημειώθηκε η σημαντικότερη παρατήρηση για το συγκεκριμένο πείραμα. Όλες οι πειραματικές ομάδες συνεχίζουν να κάνουν ανακύκλωση δύο με τέσσερις φορές περισσότερο από την ομάδα ελέγχου. Ωστόσο και σ’ αυτή τη φάση η ομάδα ατομικής δέσμευσης (40% μεγαλύτερη συμμετοχή στην ανακύκλωση) είναι η μοναδική πειραματική ομάδα που διαφέρει στατιστικά σημαντικά από την

ομάδα ελέγχου (9%). Αυτό φυσικά επιβεβαιώνει τις υποθέσεις των ερευνητών, οι οποίοι δείχνουν τη σημασία της δημόσιας υπογραφής στο αίσθημα της δέσμευσης.

Οι Werner, Turner, Shipman, Twitchell, Dickson, Bruschke και Von Bismarck (1955) πραγματοποίησαν μια έρευνα πάνω στην ανακύκλωση διάρκειας τεσσάρων μηνών. Η υπόθεσή τους ήταν ότι οι δεσμευμένοι με δημόσια υπογραφή συμμετέχοντες θα ήταν πιο πρόθυμοι να κάνουν ανακύκλωση συγκριτικά με αυτούς στους οποίους εφαρμόστηκαν οι παραδοσιακές τεχνικές πειθούς (π.χ. φυλλάδια). Στη συγκεκριμένη έρευνα υπήρχε μια ομάδα ελέγχου και τρεις πειραματικές ομάδες. Στη συνθήκη ελέγχου οι συμμετέχοντες λάμβαναν ένα φυλλάδιο σχετικό με το θέμα της ανακύκλωσης. Στη συνθήκη «φυλλάδιο και τηλεφωνική κλήση» οι συμμετέχοντες λάμβαναν ένα φυλλάδιο και παράλληλα μέσα από τηλεφωνική επικοινωνία ενημερώνονταν από κάποιο υπάλληλο σχετικά με το εργοστάσιο ανακύκλωσης. Στη συνθήκη «φυλλάδιο, τηλεφωνική κλήση και πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνία» τα άτομα λάμβαναν ένα φυλλάδιο, μια τηλεφωνική κλήση και συζητούσαν με έναν υπάλληλο του εργοστασίου για τη χρησιμότητα του προγράμματος της ανακύκλωσης. Τέλος, στη συνθήκη «φυλλάδιο, τηλεφωνική κλήση, πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνία και δημόσια υπογραφή» τα άτομα πέραν των προηγούμενων ενεργειών υπέγραφαν ελεύθερα μια λίστα επισημαίνοντας τα ονόματα των ατόμων που ενδιαφέρονταν για το πρόγραμμα της ανακύκλωσης.

Τα αποτελέσματα του πειράματος έδειξαν ότι τα άτομα της τελευταίας πειραματικής ομάδας (που περιλαμβάνει τη δημόσια υπογραφή) είναι και αυτά που σε μεγαλύτερο ποσοστό προθυμοποιήθηκαν να κάνουν ανακύκλωση (55%) απ' ότι τα άτομα που έλαβαν μόνο το φυλλάδιο (31%, ομάδα ελέγχου) ή τηλεφωνική κλήση (39% δεύτερη πειραματική ομάδα). Τέλος, οι Werner και συν. (1995) χορήγησαν πριν και μετά την πειραματική διαδικασία ένα ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση των στάσεων των ατόμων στο πρόγραμμα της ανακύκλωσης. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα άτομα είχαν πολύ πιο ευνοϊκές προς την ανακύκλωση στάσεις μετά το τέλος του πειράματος.

Με τη συμπεριφορά πάνω στο θέμα της ανακύκλωσης ασχολήθηκαν και οι Cobern, Porter, Leeming και Dwyer (1995), εγχειρηματοποιώντας δύο επίπεδα δέσμευσης. Σε μια πρώτη συνθήκη τα άτομα δεσμεύονταν -υπογράφοντας μια κάρτα– να κάνουν ανακύκλωση για χρονικό διάστημα τεσσάρων εβδομάδων και να μιλήσουν για την ενέργειά τους αυτή στους γείτονές τους (διάδοση). Τους χορηγούνταν μια φόρμα επάνω στην οποία καλούνταν να σημειώσουν το όνομα και τη διεύθυνση των γειτόνων στους οποίους είχαν μιλήσει. Σε μια δεύτερη συνθήκη

τα άτομα δεσμεύονταν σε μια συμπεριφορά ανακύκλωσης υπογράφοντας απλώς την κάρτα που τους δινόταν, χωρίς να τους ζητηθεί να μιλήσουν για την ανακυκλωτική τους συμπεριφοά στους γείτονές τους. Σε μια τελευταία συνθήκη (ομάδα ελέγχου) δεν υπήρξε καμία επαφή ή επικοινωνία των υποκειμένων με τον ερευνητή.

Οι Cobern και συν. (1995) ανέμεναν να παρατηρήσουν τις υψηλότερες τάσεις ανακυκλωτικής συμπεριφοράς στη συνθήκη δέσμευσης / διάδοσης της πληροφορίας παρά στις συνθήκες απλής δέσμευσης και ελέγχου. Τα ευρήματα της έρευνας έδειξαν ότι τα άτομα της συνθήκης δέσμευσης / διάδοσης της πληροφορίας αύξησε πολύ σημαντικά την ανακυκλωτική συμπεριφορά για το διάστημα των τεσσάρων εβδομάδων (η τάση της ανακύκλωσης ήταν αρχικά 24% και αυξήθηκε σε 48% μετά την πειραματική διαδικασία), πράγμα που δε συνέβη με τα άτομα της συνθήκης απλής δέσμευσης και ελέγχου. Επιπλέον, τα άτομα της πρώτης πειραματικής συνθήκης τείνουν να διατηρούν τη συμπεριφορά τους όσον αφορά την ανακύκλωση για περίπου ένα χρόνο αφότου ενημερώθηκαν ότι ολοκληρώθηκε ο απαιτούμενος για την έρευνα χρόνος της ανακύκλωσης! Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ακόμα ένα φαινόμενο της διάδοσης: οι γείτονες που είχαν την ευκαιρία να επικοινωνήσουν με τα δεσμευμένα άτομα έκαναν οι ίδιοι περισσότερη ανακύκλωση από την ομάδα ελέγχου και αυτό το φαινόμενο παρατηρήθηκε ακόμα και ένα χρόνο αργότερα.

Κάτι άλλο που πρέπει να επισημανθεί είναι ότι η δέσμευση από μόνη της, δηλαδή χωρίς τη διάδοση δεν διαφοροποιείται ως προς τις συμπεριφορές που παράγει στο θέμα της ανακύκλωσης από την ομάδα ελέγχου. Αυτό που μέσα από τα αποτελέσματα του πειράματος των Cobern και συν. (1995) παρατηρήθηκε και που έχει ουσιαστική σημασία είναι ότι τα άτομα τείνουν να κάνουν περισσότερη ανακύκλωση όταν καλούνται να διαδώσουν σε άλλους αυτό που αρχικά υπέγραψαν ότι θα κάνουν. Εδώ η δέσμευση είναι πολύ πιο ισχυρή λόγω του δημόσιου χαρακτήρα που λαμβάνει, ενώ παράλληλα οδηγεί σε μακροπρόθεσμες συμπεριφορικές αλλαγές.

Όπως υποστηρίζουν οι Katzev και Wang (1994) η δέσμευση είναι μια πολύ αποτελεσματική στρατηγική στην παραγωγή μακροπρόθεσμων συμπεριφορικών αλλαγών. Έτσι, η δέσμευση παράγει τα ισχυρότερα δυνατά αποτελέσματα όταν: 1) η συμπεριφορά που πρέπει να κάνουν τα άτομα είναι σαφής, εύκολα πραγματοποιήσιμη, μη προβληματική, 2) όταν γίνεται και λεκτικώς και γραπτώς, 3) όταν η πραγματοποίησή της γίνεται εντός ενός πλαισίου ελευθερίας.

3.4.3. Έρευνες πάνω στη δέσμευση με τη χρήση άλλων στρατηγικών

Πλήθος ερευνών έχουν διεξαχθεί προκειμένου να μελετηθούν τα αποτελέσματα της δέσμευσης στη συμπεριφορά σε μακροπρόθεσμο επίπεδο. Παρακάτω θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα που παράγει η δέσμευση σε συνδυασμό με διάφορους άλλους παράγοντες και στρατηγικές (Boyce & Geller,1999, Geller, Davis & Spicer, 1983, Geller, Berry, Ludwig, Evans, Gilmore & Clarke, 1990).

3.5. Δέσμευση, αμοιβή και συμβόλαιο συμπεριφοράς

Ο Katzev με τους συνεργάτες του πραγματοποίησε μια σειρά πειραμάτων για τη διερεύνηση των αποτελεσμάτων της δέσμευσης σε σχέση με άλλες μεταβλητές όπως για παράδειγμα η αύξηση της προσφερόμενης αμοιβής (π.χ. εκπτώσεις στις τιμές, εκπτωτικά κουπόνια κτλ). Συγκεκριμένα οι Katzev και Pardini (1987-1988) ζήτησαν από 59 άτομα να συμμετάσχουν σε ένα πρόγραμμα ανακύκλωσης. Το 80% των υποκειμένων δεν είχε κάνει ανακύκλωση ποτέ στο παρελθόν. Το υπόλοιπο 20% των συμμετεχόντων χωρίστηκαν σε διάφορες πειραματικές συνθήκες. Αυτό που ανέμεναν να παρατηρήσουν οι ερευνητές είναι ότι τα αποτελέσματα της δέσμευσης θα είναι πολύ πιο ουσιαστικά και εμφανή συγκριτικά με αυτά της παροχής αμοιβής (στην προκειμένη περίπτωση θα παραχωρούνταν δικαίωμα έκπτωσης σε κάποια καταναλωτικά είδη).

Κατά την πρώτη επαφή των υποκειμένων με τους ερευνητές, όλοι οι συμμετέχοντες καλούνταν να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο που αποσκοπούσε στη μέτρηση των στάσεών τους προς την ανακύκλωση. Το πείραμα διήρκησε στο σύνολό του 8 εβδομάδες εκ των οποίων οι 5 ήταν οι εβδομάδες παρέμβασης του ερευνητή, ενώ κατά τις υπόλοιπες 3 τα άτομα βρίσκονταν σε μια κατάσταση όπου δεν ένιωθαν υποχρεωμένα να κάνουν ανακύκλωση. Απ' τα άτομα της ομάδας ελέγχου ζητήθηκε εάν θέλουν να συμμετάσχουν στο πρόγραμμα της ανακύκλωσης, αφού πρώτα συμπλήρωναν το ερωτηματολόγιο μέτρησης των στάσεων προς την ανακύκλωση, το οποίο είχαν συμπληρώσει και οι πειραματικές ομάδες. Η πειραματική ομάδα δέσμευσης καλούνταν να συμπληρώσει το ίδιο ερωτηματολόγιο στάσεων και στην πορεία να υπογράψει μια φόρμα δέσμευσης για ανακύκλωση: «έχουμε ενημερωθεί για το πρόγραμμα της ανακύκλωσης και τις αρχές του και γνωρίζουμε ότι αποσκοπεί στην ενίσχυση της ανακυκλωτικής συμπεριφοράς. Δεσμευόμαστε να συμμετάσχουμε στο πρόγραμμα αυτό για 5 εβδομάδες». Η ομάδα αμοιβής λάμβανε κάποια κουπόνια κάθε φορά που

ανακύκλωνε εφημερίδες. Μέσω αυτών των κουπονιών οι συμμετέχοντες αυτής της ομάδας είχαν δικαίωμα έκπτωσης στα μαγαζιά της πόλης τους. Τέλος, στην ομάδα δέσμευσης και αμοιβής τα άτομα ενημερώνονταν για το δικαίωμά τους σε εκπτωτικά κουπόνια και στην πορεία καλούνταν να υπογράψουν την ίδια δεσμευτική φόρμα που υπέγραψε και η ομάδα δέσμευσης. Πέντε εβδομάδες μετά την έναρξη του πειράματος όλοι οι συμμετέχοντες ενημερώνονταν για τη λήξη του προγράμματος. Ωστόσο, οι ερευνητές τους έλεγαν ότι εάν θέλουν μπορούν να συνεχίσουν να κάνουν ανακύκλωση. Τις πέντε πρώτες εβδομάδες από την έναρξη του πειράματος σημειώθηκε πολύ μεγαλύτερη προσπάθεια ανακύκλωσης από πλευράς των πειραματικών ομάδων εν συγκρίσει με την ομάδα ελέγχου, χωρίς ωστόσο να υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ τους. Μόνο η ομάδα δέσμευσης (324 kg ανακυκλωμένης εφημερίδας) και η ομάδα δέσμευσης και αμοιβής (325 kg ανακυκλωμένης εφημερίδας) σημείωσαν στατιστικά σημαντική διαφορά με την ομάδα ελέγχου (72 kg ανακυκλωμένης εφημερίδας). Τις τελευταίες τρεις εβδομάδες του πειράματος η ομάδα δέσμευσης καθώς και η ομάδα δέσμευσης και αμοιβής δείχνουν μεγαλύτερη προσπάθεια ανακύκλωσης συγκριτικά με την ομάδα ελέγχου, παρόλο που έχουν ενημερωθεί ότι ο χρόνος της ανακύκλωσης έχει λήξει.

Οι ερευνητές πρόσθεσαν ακόμα μία μεταβλητή: το να έχουν κάνει ανακύκλωση τα άτομα τουλάχιστον μία φορά κατά τη διάρκεια των φάσεων του πειράματος. Βάσει αυτής της μέτρησης μόνο η ομάδα δέσμευσης φάνηκε να είναι πιο αποτελεσματική στο θέμα της ανακύκλωσης. Συγκεκριμένα, 47% περισσότερα άτομα έκαναν τουλάχιστον μία φορά ανακύκλωση κατά τη διάρκεια του πειράματος συγκριτικά με την ομάδα ελέγχου στην πρώτη φάση και 40% και στις δύο φάσεις. Για ακόμα μία φορά φαίνεται η υπεροχή της στρατηγικής της δέσμευσης συγκριτικά με τις υπόλοιπες στρατηγικές όπως αυτή της αμοιβής.

Ομοίως, οι Katzev και Johnson (1984) χρησιμοποίησαν διάφορες στρατηγικές προκειμένου να κάνουν 90 κατοίκους του Portland να καταναλώνουν λιγότερη ενέργεια. Το πείραμα διήρκησε περίπου 4,5 μήνες. Οι Katzev και Johnson (1984) ανέμεναν να παρατηρήσουν ότι οι στρατηγικές δέσμευσης και κυρίως αυτή του foot-in-the-door θα είναι πολύ πιο αποτελεσματικές από άλλες όπως η προσφορά κάποιας αμοιβής. Οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε μία ομάδα ελέγχου και σε πέντε πειραματικές ομάδες. Στην ομάδα ελέγχου δεν έγινε κανένας πειραματικός χειρισμός των μεταβλητών. Στην ομάδα του ερωτηματολογίου οι συμμετέχοντες καλούνταν να απαντήσουν προφορικά σε ένα σύντομο ερωτηματολόγιο που

αφορούσε στις συνήθειές τους να καταναλώνουν ενέργεια, ενώ δεν έρχονταν σε καμία άλλη επαφή με τον ερευνητή. Η αποδοχή της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου αποτελεί το μικρό, αρχικό αίτημα της στρατηγικής του foot-in-the-door, ενώ το επόμενο αίτημα θα είναι αρκετά μεγαλύτερο και θα αφορά στην πραγματική τους τάση να καταναλώνουν ενέργεια.

Όσον αφορά την ομάδα δέσμευσης οι ερευνητές επικοινωνούσαν με τους συμμετέχοντες και τους ζητούσαν να δεσμευτούν σε μείωση της κατανάλωσης ενέργειας τουλάχιστον κατά 15%. Εάν δέχονταν τα άτομα υπέγραφαν μια φόρμα αποδοχής και δέσμευσης για εξοικονόμηση ενέργειας ενώ στην πορεία τους παραχωρούνταν ένας οδηγός ενημέρωσης για το πώς θα επιτύχουν αυτή τους την προσπάθεια καθώς και ένα σχετικό αυτοκόλλητο. Στην ομάδα ερωτηματολογίου και δέσμευσης τα άτομα απαντούσαν σε ένα ερωτηματολόγιο και δεσμεύονταν γραπτώς να εξοικονομήσουν ενέργεια κατά 15%. Η ομάδα αμοιβής λάμβανε ένα χρηματικό ποσό το οποίο ανάλογα με το βαθμό της εξοικονόμησης αυξανόταν (π.χ. για μείωση της κατανάλωσης ενέργειας κατά 6% και 10% θα λάμβαναν 6,60 δολάρια). Και σ' αυτή την πειραματική ομάδα οι ερευνητές έδιναν από έναν οδηγό και ένα αυτοκόλλητο. Τέλος, η ομάδα ερωτηματολογίου, δέσμευσης και αμοιβής έπρεπε να απαντήσει στο ίδιο ερωτηματολόγιο, να δεσμευτεί εγγράφως να εξοικονομήσει ενέργεια κατά 15% και λάμβανε μια αμοιβή για αυτή την προσπάθεια. Αυτή η πειραματική ομάδα συνδύαζε τις δύο τελευταίες πειραματικές ομάδες που περιγράφηκαν ανωτέρω. Εν συνεχεία ακολούθησε μια νέα φάση με την εισαγωγή δύο επιπρόσθετων μεταβλητών. Η πρώτη αφορούσε στην τάση των ατόμων να καταναλώνουν ενέργεια. Η δεύτερη είχε να κάνει με την παρατηρούμενη αυτή τάση κατανάλωσης σε κατάσταση ελέγχου και κατά τη διάρκεια του χειρισμού (για παράδειγμα: ένα υποκείμενο που κατανάλωνε στην περίοδο ελέγχου 40 kwh/ημέρα κατά μέσο όρο κατά την περίοδο της παρέμβασης του ερευνητή σημείωνε αλλαγή στην καταναλωτική του συμπεριφορά κατά 87,5%.

Ενώ κατά την εισαγωγή της πρώτης μεταβλητής δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική διαφορά στο βαθμό εξοικονόμησης ενέργειας των ατόμων, δεν συνέβη το ίδιο και με τη δεύτερη μεταβλητή κατά την οποία εισάγεται η δέσμευση μέσω της παρέμβασης των ερευνητών. Έτσι, η μεγαλύτερη μείωση στην τάση κατανάλωσης ενέργειας παρατηρείται στην ομάδα «δέσμευσης» καθώς και στην ομάδα «ερωτηματολόγιο, δέσμευση, αμοιβή». Οι στατιστικές αναλύσεις έδειξαν ότι η ομάδα «δέσμευσης» κατανάλωσε στατιστικά πολύ μικρότερη ποσότητα ενέργειας (85,3%) απ' ότι η ομάδα «ελέγχου» (94,3%),

«ερωτηματολογίου» (99%) και «αμοιβής» (96,3%). Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα ως προς το σύνολό τους αυτό που δείχθηκε είναι ότι όπως ανέμεναν οι Katzev και Johnson (1984) η μεγαλύτερη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας σε μακροπρόθεσμο επίπεδο σημειώθηκε μέσα από την χρήση της τεχνικής της δέσμευσης παρά μέσα από άλλου τύπου τεχνικές όπως αυτή της αμοιβής.

Σε μια έρευνα των Geller, Kalsher, Rudd και Lehman (1989) κάποιοι παρατηρητές που είχαν τοποθετηθεί στον πανεπιστημιακό χώρο κατέγραφαν τα ποσοστά των αυτοκινητιστών που φορούσαν ζώνη. Στη συνέχεια τους μοιράζονταν κάποια κουπόνια τα οποία έπρεπε να υπογραφούν και θα τους έδιναν δικαίωμα έκπτωσης με την προϋπόθεση ότι θα φορούσαν τη ζώνη τους. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι στους συμμετέχοντες που ζητήθηκε να υπογράψουν το κουπόνι που τους δόθηκε σημειώθηκε μεγαλύτερη τάση να φορούν τη ζώνη ασφαλείας όπως τους είχε ζητηθεί από τους ερευνητές.

Όλα τα παραπάνω ευρήματα καθιστούν πρόδηλη τη σημασία και το ρόλο που διαδραματίζει η δέσμευση μέσω της υπογραφής των ατόμων. Επίσης είναι εμφανές ότι η παροχή ή προσφορά κάποιας ανταμοιβής (όπως π.χ. τα εκπτωτικά κουπόνια) έχει αποδεσμευτική δράση για τα άτομα, καθότι τα κάνει να έχουν την αίσθηση ότι ενεργούν βάσει εξωτερικής φύσης κινήτρων. Μάλιστα, ακόμα και όταν επιτυγχάνονται κάποια αποτελέσματα στην αλλαγή της συμπεριφοράς των ατόμων μέσα από την προσφορά ανταμοιβής, η αλλαγή αυτή δεν έχει διάρκεια σε μακροπρόθεσμο επίπεδο σε αντίθεση με την τεχνική της δέσμευσης.

Η δέσμευση έχει την ιδιότητα να κάνει τα άτομα να συμπεριφέρονται όπως θέλει ο ερευνητής, χωρίς ωστόσο να αποδίδουν αυτή τη συμπεριφορά τους σε εξωγενή αίτια. Θεωρούν ότι τα ίδια είναι αυτουργοί και ότι επιλέγουν τις ενέργειές τους, δηλαδή τις αποδίδουν σε εσωτερικά, προδιαθεσικά αίτια. Γι' αυτό άλλωστε, όταν ένα άτομο δεσμεύει τον εαυτό του ενώπιον τρίτων να συμπεριφερθεί κατά ένα συγκεκριμένο τρόπο, τείνει να επαναλαμβάνει και μελλοντικά αυτή τη συμπεριφορά επιδιώκοντας να αποδείξει στον εαυτό του και στους άλλους την εσωτερική συνέπεια και συνεκτικότητα που τον διέπει. Αντιθέτως, μια συμπεριφορά που προκαλείται εξαιτίας κάποιας ανταμοιβής (π.χ. χρήματα, παροχή υπηρεσιών κτλ) διαρκεί μόνο όσο διαρκεί και αυτή η ανταμοιβή. Απ' τη στιγμή που αυτή εξαφανίζεται το άτομο επανέρχεται στον αρχικό τρόπο συμπεριφοράς του.

Αυτό συμβαίνει διότι η αμοιβή δεν δεσμεύει, αφού προκαλεί εξωγενώς καθορισμένες συμπεριφορές. Ένα άτομο που δεν αμείβεται για να κάνει κάτι δεσμεύεται πολύ περισσότερο από ένα αμειβόμενο άτομο. Όπως αναφέρθηκε και

στην αρχή του παρόντος κεφαλαίου, τα εξωτερικά αίτια συμπεριφοράς έχουν την ιδιότητα να χαλαρώνουν τη σχέση που μπορεί να αναπτυχθεί ανάμεσα στο άτομο και στις συμπεριφορές που εκδηλώνει. Διατυπώνοντας αυτή την άποψη με διαφορετικό τρόπο μπορούμε να πούμε ότι η απόδοσή της συμπεριφοράς στην αμοιβή (εξωτερικό αίτιο) δεν επιτρέπει στο άτομο να νιώθει πλήρως υπεύθυνο για τη συμπεριφορά του και επιπροσθέτως έχει την ιδιότητα να αφανίζει τα οποιαδήποτε κίνητρα του ατόμου να ενεργεί κατά τον υποδεικνυόμενο τρόπο.

Επίσης, οι Lepper, Greene και Nisbett (1973) και στη συνέχεια οι Greene, Sternberg και Lepper (1976) έδειξαν ότι τα αμειβόμενα άτομα τείνουν να εκδηλώνουν μια μη προβληματική συμπεριφορά που τους υποδεικνύεται (δηλαδή μια σύμφωνη με τις στάσεις τους συμπεριφορά) λιγότερο συχνά από τα μη αμειβόμενα άτομα, γεγονός που επιβεβαιώνει απόλυτα ότι η εφαρμογή της τεχνικής της αμοιβής είναι αρνητική ως προς την πραγματοποίηση ενός μη προβληματικού έργου (Uranowitz,1975)

Μέσα από ένα επιπρόσθετο σχετικό πείραμα δείχθηκε για ακόμα μία φορά η ανικανότητα της τεχνικής της αμοιβής να παράγει δέσμευση. Οι Nimmer και Geller (1988) μελέτησαν την τάση των ανθρώπων να φορούν ζώνη ασφαλείας κατά την οδήγηση σε καταστάσεις δέσμευσης και αμοιβής συνδυαστικά. Σε όλες τις πειραματικές συνθήκες οι συμμετέχοντες λάμβαναν ένα ποσό (5 δολάρια ανά εβδομάδα ή 25 δολάρια για έξι εβδομάδες) ενώ στη μία συνθήκη καλούνταν να υπογράψουν ότι θα φορούν ζώνη (συνθήκη δέσμευσης) και στην άλλη δεν υπέγραφαν κανενός τύπου δεσμευτικό κείμενο (συνθήκη μη δέσμευσης). Για την ομάδα δέσμευσης και αμοιβής κατά την περίοδο εξάμηνης παρατήρησης διαπιστώθηκε αύξηση της χρήσης ζώνης ασφαλείας από 29,4% σε 75,1%, εν αντιθέσει με την ομάδα μη δέσμευσης και αμοιβής όπου η αύξηση του ποσοστού των ατόμων που φορούσαν ζώνη ήταν ελάχιστη –από 11,8% σε 17,7%.

Τα πειράματα που παρουσιάζονται παρακάτω αφορούν στην εφαρμογή ενός συμβολαίου συμπεριφοράς. Οι Kirschenbaum και Flanery (1983) έδωσαν τον εξής ορισμό για την ερμηνεία του συμβολαίου συμπεριφοράς: «ρητή συμφωνία που προσδιορίζει τις προσδοκίες, τα σχέδια και / ή τα απρόσμενα γεγονότα της συμπεριφοράς που δύναται να αλλάξει». Πρόκειται για ένα συμβόλαιο που στοχεύει στο να συνδέσει με ρητό-έκδηλο τρόπο το άτομο με τις συμπεριφορές του προκειμένου να οδηγηθεί στην εκδήλωση νέων υποδεικνυόμενων συμπεριφορών (π.χ. μείωση της κατανάλωσης καπνού, φαρμάκων κτλ, Geller & Bigelow, 1984). Ένα συμβόλαιο μπορεί να υπάρξει ανάμεσα σε δύο ή περισσότερα άτομα και

λειτουργεί μέσω της ενίσχυσης (π.χ. αμοιβή) ή της εκπαίδευσης (π.χ. καμπάνιες ευαισθητοποίησης).

Οι Geller, Rudd, Kalsher, Streff και Lehman (1987) πραγματοποίησαν μία έρευνα πάνω στη χρήση της ζώνης ασφαλείας διάρκειας πέντε ετών παίρνοντας ως δείγμα 11.800 υπαλλήλους εννέα διαφορετικών οργανισμών (π.χ. νοσοκομεία, επιχειρήσεις...). Αυτό που ανέμεναν να παρατηρήσουν οι ερευνητές είναι ότι η τεχνική της δέσμευσης όταν συνδυαστεί με μια τεχνική ευαισθητοποίησης θα παράγει διαφορετικά επίπεδα ενδοτικότητας εν συγκρίσει με την απουσία κάποιου πειραματικού χειρισμού. Η εγχειρηματοποίηση των μεταβλητών έγινε μέσω της διανομής και υπογραφής κάποιων "καρτελών υπόσχεσης" ενώ στην πορεία ακολουθούσαν κάποιες συζητήσεις ευαισθητοποίησης πάνω στο θέμα των θετικών συνεπειών της χρήσης της ζώνης ασφαλείας. Οι συζητήσεις αυτές γίνονταν μεταξύ μικρών ομάδων. Τα αποτελέσματα του πειράματος έδειξαν ότι η δέσμευση σε συνδυασμό με την ευαισθητοποίηση προκάλεσε ενίσχυση της τάσης των υποκειμένων να φορούν τη ζώνη τους από 187% κατά τη φάση της παρατήρησης σε 285% ένα μήνα μετά την παρέμβαση των ερευνητών.

Ο χειρισμός της τεχνικής της δέσμευσης συνδυαστικά με ένα συμβόλαιο συμπεριφοράς πραγματοποιήθηκε και στον τομέα της κλινικής ψυχολογίας. Η μη εφαρμογή των ιατρικών υποδείξεων ήταν αυτή που έκανε τους κλινικούς ψυχολόγους να εφαρμόσουν αυτού του τύπου τις τεχνικές (Putnam, Finney, Barkley, & Bonner, 1994) στους ασθενείς και αυτό που δείχθηκε ήταν ότι η δέσμευση είτε γίνεται εγγράφως είτε λεκτικά οδηγεί σε μεγαλύτερη συμμόρφωση με τις ιατρικές υποδείξεις (βλ. Kulik & Carlino, 1987, Levy, 1977, Levy, Yamashita, & Pow, 1979, Wurtele, Galanos & Roberts, 1980).

3.6. Δέσμευση και ενισχύσεις (feedback)

Αρκετοί ερευνητές έχουν ασχοληθεί με τη μελέτη του ρόλου της ενίσχυσης στην επίδοση. Η ενίσχυση συνίσταται στην πληροφόρηση του ατόμου για την αποτελεσματικότητά του σε ένα έργο (επιτυχία-αποτυχία) όπως για παράδειγμα στην κατανάλωση ενέργειας ή στην ανακύκλωση των απορριμμάτων (Balcazar, Hopkins, & Suarez, 1986, Kohlenberg, Philips, & Proctor, 1976). Οι DeLeon και Fuqua (1995) μελέτησαν τα αποτελέσματα που παράγει η ενίσχυση καθώς και η δέσμευση μέσα από μια σειρά πειραμάτων πάνω στο θέμα της ανακύκλωσης. Ενώ σε μια πρώτη φάση οι ερευνητές προέβησαν σε εξάμηνη παρατήρηση της ανακυκλωτικής συμπεριφοράς των συμμετεχόντων, μία εβδομάδα πριν από την

έναρξη του πειράματος μοίρασαν σε όλους μια πλαστική τσάντα και ένα γράμμα-πρόσκληση για ανακύκλωση.

Στο πείραμα δημιουργήθηκαν τέσσερις ομάδες, μια ομάδα ελέγχου, μια ομάδα δέσμευσης, μια ομάδα ενίσχυσης και μια ομάδα δέσμευσης και ενίσχυσης. Τα άτομα της ομάδας δέσμευσης μία εβδομάδα προτού να ξεκινήσει το πείραμα έλαβαν μια φόρμα δέσμευσης την οποία καλούνταν να υπογράψουν. Ενημερώνονταν ότι αφού υπέγραφαν, τα ονόματά τους θα δημοσιεύονταν σε ένα έντυπο σχετικό με τις δράσεις υπέρ της προστασίας του περιβάλλοντος. Οι συμμετέχοντες της ομάδας ενίσχυσης έλαβαν μία επιστολή που τους πληροφορούσε ότι θα δημοσιευόταν ένα γράφημα μία φορά την εβδομάδα το οποίο θα έδειχνε τις επιδόσεις τους στην ανακύκλωση κατά την περίοδο της παρατήρησης. Η ενίσχυση δεν ήταν θετική ή αρνητική, ωστόσο θα απεικόνιζε την επίδοσή τους κατά τη διάρκεια της διεξαγωγής του πειράματος. Τα άτομα της συνθήκης δέσμευσης και ενίσχυσης (διπλής παρέμβασης) έλαβαν τη φόρμα δέσμευσης την οποία έπρεπε να υπογράψουν και επιπλέον ενημερώθηκαν για την ενίσχυση που θα λάμβαναν ανάλογα με την ανακυκλωτική τους συμπεριφορά.

Αυτό που δείχθηκε μέσα από τα ευρήματα του πειράματος είναι ότι τα άτομα της ομάδας διπλής παρέμβασης (δέσμευση και ενίσχυση) ήταν αυτά που έκαναν μεγαλύτερη ανακύκλωση (40%) κατά τη διάρκεια των πέντε εβδομάδων του πειράματος, ακολουθούμενοι από την ομάδα ενίσχυσης (25,47%). Ούτε η ομάδα δέσμευσης ούτε η ομάδα ελέγχου έδειξαν στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση στην ανακυκλωτική τους συμπεριφορά μετά την παρέμβαση των ερευνητών. Γενικότερα, η παροχή κάποιου τύπου ενίσχυσης όταν συνδυάζεται με την τεχνική της δέσμευσης προκαλεί πιο μακροπρόθεσμα αποτελέσματα στην αλλαγή της συμπεριφοράς (βλ. Beauvois, Joule, & Brunetti, 1993, Berry, Geller, Calef, & Calef, 1992, Geller, 1988, Katzev & Johnson, 1983, Ludwig & Geller, 1991, 1997).

Εν ολίγοις, τα άτομα που υπογράφουν κάποια φόρμα δέσμευσης και παράλληλα πληροφορούνται ότι θα λάβουν ενίσχυση για την επίδοσή τους δεσμεύονται πολύ περισσότερο απ’ ότι αυτά των υπόλοιπων συνθηκών (Joule, 2000). Στην πραγματικότητα, θεωρείται ότι τα άτομα που λαμβάνουν αρνητική ενίσχυση μετά την επιτέλεση μιας δεσμευτικής συμπεριφοράς ή ενός δεσμευτικού έργου θα οδηγηθούν σε διαφοροποιημένη συμπεριφορά στην πορεία, δηλαδή στην εξαρχής επιθυμητή (Girandola, 1999). Οι DeLeon και Fuqua (1995) δεν προβαίνουν σε διάκριση ή αποσαφήνιση της ενίσχυσης σε θετική ή αρνητική, ενώ κατά τους Hantula και DeNikolis Bragger (1999), η διατήρηση της συμπεριφοράς σε

μακροπρόθεσμο επίπεδο επιτυγχάνεται μέσα από αμφισημική ενίσχυση, η οποία δεν είναι ούτε θετική ούτε αρνητική.

3.7. Έρευνες πάνω στην εμμονή - αύξηση της δέσμευσης (l' escalade d' engagement)

Εμμονή καλείται η κατάσταση κατά την οποία ένα άτομο ή μια ομάδα επενδύει αγαθά (για παράδειγμα: χρόνο, προσπάθεια, χρήματα) σε ένα αντικείμενο του οποίου η επίτευξη είναι ιδιαίτερα αμφίβολη. Ως εμμονή δέσμευσης καλείται η συνεχιζόμενη επένδυση στο ίδιο αντικείμενο παρά την αρνητική ενίσχυση που έχει προηγηθεί. Σύμφωνα με τον Bazerman (1984) θεωρείται ότι υπάρχει εμμονή δέσμευσης όταν ένα άτομο δεσμεύεται σε μια ενέργεια ή απόφαση της οποίας τα αποτελέσματα είναι μη προβλέψιμα βάσει των ορθολογικών μοντέλων συμπεριφοράς. Εν ολίγοις, εμμονή δέσμευσης είναι η διαδικασία κατά την οποία ένα άτομο δεσμεύεται σε μια πράξη η οποία πιθανώς να μην αποφέρει καρπούς, και επομένως η εξέλιξή της τίθεται εν αμφιβόλω.

Με τη μελέτη αυτής της μορφής της δέσμευσης ασχολήθηκε διεξοδικά ο Staw (1976). Ο συγκεκριμένος ερευνητής έδειξε ότι τα άτομα που νιώθουν υπεύθυνα για τις αποτυχίες τους κατά τη λήψη κάποιων οικονομικών αποφάσεων δε διστάζουν να επενδύσουν ακόμα περισσότερο σε αυτή τους την απόφαση εν συγκρίσει με τα άτομα που δεν έχουν το αίσθημα της ευθύνης των αποτυχιών τους. Για παράδειγμα, τα άτομα που νιώθουν υπαίτια για τις αποτυχίες ή τις απώλειές τους τείνουν να εμμένουν στην αρχική τους απόφαση δεσμευόμενα να αλλάξουν την τροπή της (βλ. Girandola, 1999, Joule & Beauvois, 2002). Πρόκειται για ένα φαινόμενο αυτο-δικαιολόγησης, μια προσπάθεια μείωσης της γνωστικής ασυμφωνίας που προκαλείται μέσα από την εσωτερική αντίφαση που νιώθει το άτομο από το αίσθημα της υπαιτιότητας για την απόφαση που πήρε και από το γεγονός ότι η απόφαση αυτή επέφερε εν τέλει αρνητικά αποτελέσματα (Festinger, 1957, 1964). Ελάχιστες είναι οι έρευνες που έχουν μελετήσει τα αποτελέσματα της εμμονής σε μακροπρόθεσμο επίπεδο και περιορίζονται κυρίως στο οργανωσιακό πλαίσιο.

Χωρίς αμφιβολία οι μάνατζερς δυσκολεύονται να θεωρήσουν τις αποφάσεις τους ως πηγές δυσλειτουργικότητας της οργάνωσης στην οποία εργάζονται (Mintzberg, 1994, Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, 1999, Shapira, 1995). Οι McCarthy, Schoorman, και Cooper (1993) ασχολήθηκαν ερευνητικά με τις διαδικασίες που πριμοδοτούν την εμμονή δέσμευσης κατά τις οργανωσιακού τύπου αποφάσεις. Σύμφωνα με αυτούς τους ερευνητές ο διευθυντής μιας επιχείρησης θα

είναι πιο πρόθυμος να εμμείνει στις αρχικές του αποφάσεις απ' τη στιγμή που ο ίδιος ίδρυσε την επιχείρηση αυτή. Ο διευθυντής αυτός δε θα παραιτούνταν από τις αρχικές του επιλογές ή αποφάσεις ακόμα κι αν αυτές δεν ήταν αποτελεσματικές. Φυσικά όπως υποστηρίζουν οι ερευνητές δεν ισχύει το ίδιο και για τους διευθυντές που δεν ίδρυσαν οι ίδιοι τις επιχειρήσεις στις οποίες απασχολούνται.

Σε μια διαχρονική έρευνα διάρκειας τριών ετών όπου συμμετείχαν διευθυντές από 1.112 επιχειρήσεις, οι διευθυντές καλούνταν κάθε χρόνο να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο σχετικά με τις οικονομικές τους αποφάσεις για τη χρονιά που πέρασε. Όπως αναμενόταν οι διευθυντές που είχαν οι ίδιοι ιδρύσει την επιχείρηση στην οποία εργάζονταν έτειναν να επενδύουν σε αυτήν πολύ περισσότερο (23%) συγκριτικά με αυτούς που δεν την ίδρυσαν οι ίδιοι. Το ίδιο φαινόμενο παρατηρήθηκε και τα τρία χρόνια παρά την αρνητική εξέλιξη των οικονομικών αποφάσεων των διευθυντών.

Τα ευρήματα αυτά δείχνουν ότι οι διευθυντές αυτής της κατηγορίας βιώνουν ένα αίσθημα υπερεμπιστοσύνης (στη γαλλική γλώσσα «surconfiance»), δηλαδή υπερβολικής πίστης στην ορθότητα των ενεργειών τους, (Metcalfe, 1999, Ansel & Girandola, 2002), η οποία τους οδηγεί στη διατήρηση και συνέχιση των αρχικών τους αποφάσεων. Εν ολίγοις, αυτή η έρευνα έδειξε ότι ψυχολογικοί παράγοντες όπως η προσωπική ευθύνη και η πίστη-εμπιστοσύνη προδιαθέτουν το άτομο να υπερεπενδύει στον αρχικό του στόχο (Girandola, 1999, Girandola & Gauthier, 2001).

Τα αποτελέσματα της μακροπρόθεσμης δέσμευσης μπορούν επίσης να απεικονιστούν μέσα από το φαινόμενο του χαμένου κόστους (dépense gâchée). Υπάρχει χαμένο κόστος κάθε φορά που ένα άτομο εμμένει στην εφαρμογή μιας στρατηγικής ή σε έναν τρόπο συμπεριφοράς επενδύοντας χρήμα, χρόνο ή ενέργεια αγνοώντας άλλες στρατηγικές που ενδεχομένως είναι πιο καρποφόρες (Arkes & Blumer, 1985). Μέσα από ένα πείραμα που διεξήγαγαν οι Arkes και Blumer (1985, πείραμα 2) έδειξαν τα αποτελέσματα που παράγει το χαμένο κόστος. Σε εξήντα πελάτες προτάθηκε μια τιμή εισιτηρίου για μια σειρά θεατρικών παραστάσεων: 15 δολάρια ήταν η υψηλότερη τιμή, 2 δολάρια ήταν η κατώτερη κατόπιν έκπτωσης και 7 η μεσαία. Η θεατρική περίοδος ήταν χωρισμένη σε δύο εξάμηνες περιόδους.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα άτομα που είχαν αγοράσει το εισιτήριο για τις παραστάσεις στην κανονική του τιμή πήγαιναν να παρακολουθήσουν το θέατρο πολύ πιο συχνά από αυτούς που το αγόρασαν με έκπτωση. Αυτό συμβαίνει διότι τα άτομα που λαμβάνουν μια απόφαση ή κάνουν μια ενέργεια που έχει κόστος για τα

ίδια γίνονται θύματα του χαμένου αυτού κόστους που πληρώνουν (είτε είναι χρήμα, είτε χρόνος, είτε ενέργεια). Παρακάτω θα παρουσιαστούν ερευνητικά δεδομένα για την επίδραση του φαινομένου του χαμένου κόστους στην εμμονή δέσμευσης.

Οι Staw και Hoang (1995) πραγματοποίησαν ένα πείραμα χρησιμοποιώντας ως δείγμα αθλητές και συγκεκριμένα παίχτες basket-ball. Σύμφωνα με τους αμερικανικούς κανόνες του αθλητισμού οι ομάδες μπάσκετ έχουν τη δυνατότητα να επιλέγουν μέσα από μια λίστα τους παίχτες που θέλουν και που θεωρούνται πιο αποδοτικοί. Ωστόσο οι μεταγραφές αυτών των παιχτών είναι πολύ πιο δαπανηρές από αυτές των λιγότερο αποδοτικών παιχτών. Όπως υποστηρίζουν οι Staw και Hoang (1995) οι υπεύθυνοι των ομάδων που έχουν επενδύσει πολλά χρήματα σε κάποιους παίχτες τους βάζουν να παίζουν πολύ συχνότερα και για μεγαλύτερη διάρκεια στους αγώνες ανεξαρτήτως της επίδοσής τους, πράγμα που δεν κάνουν με τους πιο «οικονομικούς» παίχτες (βλ. επίσης Camerer και Weber, 1998).

Για να μελετήσουν λοιπόν διεξοδικά αυτό το φαινόμενο οι ερευνητές προέβησαν στην καταμέτρηση του αποτελεσματικού χρόνου που σημείωσε ο κάθε παίχτης κατά τη διάρκεια ενός παιχνιδιού NBA. Τα αποτελέσματα επιβεβαίωσαν την αρχική τους υπόθεση δείχνοντας ότι ασχέτως της αποτελεσματικότητάς του ένας ακριβοπληρωμένος παίχτης καλείται από τους προπονητές του να παίξει πολύ περισσότερη ώρα απ' ότι ένας οικονομικά πιο «προσιτός». Επιπλέον, ένας παίχτης του οποίου η μεταγραφή ήταν ιδιαίτερα δαπανηρή θα έχει πολύ μακροβιότερη επαγγελματική σταδιοδρομία απ' ότι ένας πιο οικονομικός παίχτης ακόμα κι αν η επίδοση των δύο αυτών παιχτών είναι ακριβώς η ίδια. Η χρονική αυτή διατήρηση του χαμένου κόστους μπορεί να ερμηνευθεί μέσα από τη θεωρία της δέσμευσης.

Η επιλογή ενός ακριβοπληρωμένου παίχτη συνεπάγεται μεγαλύτερη προβολή, χρήμα και δημοσιότητα της ενέργειας των υπευθύνων, αφήνοντας κατ' αυτό τον τρόπο περιθώρια για άσκηση κριτικής. Η προσπάθεια λοιπόν αποφυγής τέτοιου είδους κριτικής είναι αυτή που κατά τους Staw και Hoang κάνει τους υπεύθυνους-μάνατζερς να εμμένουν στην αρχική και πιο δαπανηρή τους απόφαση.

3.8. Γενικά συμπεράσματα για τη λειτουργία της δέσμευσης μακροπρόθεσμα

Αυτό που φαίνεται μέσα από τα πειραματικά ευρήματα είναι ότι η προσπάθεια δέσμευσης των ατόμων μακροπρόθεσμα, αφορά στην αλλαγή της συμπεριφοράς τους. Μπορούμε να συνοψίσουμε κάποιους βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν την παραγωγή της δέσμευσης οι οποίοι είναι: α) η συμπεριφορική ευρετική, β) η δέσμευση βάσει της δομής και της οργάνωσης των γνωσημάτων, γ) η αναγνώριση

της συμπεριφοράς - ενέργειας, δ) η εκλογίκευση της συμπεριφοράς σε καταστάσεις επιβεβλημένης ενδοτικότητας, ε) ο δημόσιος χαρακτήρας της ενέργειας - συμπεριφοράς, στ) η επιμονή.

α) Η συμπεριφορική ευρετική

Η συμπεριφορική ευρετική βασίζεται στην αντίληψη ότι η συμπεριφορά που πραγματοποιήθηκε αποτελεί μια ευρετική καθώς το άτομο δεν είχε την ευκαιρία ή το κίνητρο να επεξεργαστεί την εξωτερική πληροφορία. Επομένως, αυτή η παρελθοντική ενέργεια-συμπεριφορά επιδρά στη μελλοντική ανεξαρτήτως των στάσεων που διατηρεί το άτομο για τη συγκεκριμένη αυτή ενέργεια (βλ. Sutton,1994, 1998). Η μακροχρόνια διατήρηση της συμπεριφοράς αυτής μπορεί άρα να αποτελεί μια συμπεριφορική ευρετική (βλ. Albarracin & Wyer, 2000, Ouellette & Wood , 1998).

β) Η δέσμευση και η επίδρασή της στα γνωσήματα και στη συμπεριφορά

Οι Salancik και Kiesler (1971) έδειξαν ότι η δέσμευση επηρεάζει την οργάνωση και τη δομή των γνωσημάτων. Πιο συγκεκριμένα κάνει εμφανή τα γνωσήματα και τις πεποιθήσεις που σχετίζονται με τη δεσμευτική συμπεριφορά, και αυτό διευκολύνει το δεσμευμένο άτομο να ανακαλεί στη μνήμη του τα γνωσήματα αυτά. Επομένως, αυτά τα γνωσήματα διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στη διαδικασία της πειθούς των ατόμων (Girandola, Joule, & Didelot, 2001). Η δέσμευση έχει την ιδιότητα να μετατρέπει τις στάσεις και τις συμπεριφορές των δεσμευμένων ατόμων κάνοντάς τα να συμμορφώνονται στις υποδεικνυόμενες ενέργειες. Πρέπει να σημειωθεί ότι στις θεωρίες της πειθούς η αντίσταση ή η δύναμη της στάσης αφορά κυρίως γνωστικούς μηχανισμούς που σχετίζονται με το χειρισμό της πληροφορίας. Οι θεωρίες της πειθούς δεν μελετούν την επίδραση που ασκεί η συμπεριφορά στις στάσεις των ατόμων, πράγμα που κάνει η θεωρία της δέσμευσης.

γ) Αναγνώριση της ενέργειας – συμπεριφοράς.

Σύμφωνα με τη θεωρία αναγνώρισης της συμπεριφοράς τα άτομα μπορούν να αναγνωρίσουν μια δεδομένη συμπεριφορά μέσα από διαφορετικά επίπεδα ιεράρχησης (χαμηλό, μεσαίο, υψηλό). Η αναγνώριση είναι μια γνωστική διαδικασία χάρη στην οποία το άτομο αντιλαμβάνεται αυτό που πρόκειται να κάνει (Alexandre, 1999, Vallacher, 1993, Vallacher & Kaufman, 1996, Vallacher & Wegner, 1985,

Vallacher, Nowak, Markus, & Strauss, 1998). Συνοπτικά, η θεωρία αναγνώρισης της συμπεριφοράς ορίζεται ως εξής: Η πραγματοποίηση μιας συμπεριφοράς δεν επέρχεται μέσα από την εφαρμογή των αναπαραστάσεων (εικόνα, σχέδιο, σενάριο). Η συμπεριφορά γεννά γνώση και η γνώση συμπεριφορά. Τα χαμηλά επίπεδα που αναφέρθηκαν προηγουμένως αφορούν στον τρόπο με τον οποίο η συμπεριφορά πραγματοποιείται, ενώ το υψηλό επίπεδο αφορά στο «γιατί». Επομένως, αυτά τα επίπεδα υποδεικνύουν ποιες θα είναι οι συνέπειες της διατήρησης της συμπεριφοράς και ποιες της αλλαγής.

Η διατήρηση της συμπεριφοράς αποτελεί μια άμεση λειτουργία του επιπέδου αναγνώρισης η οποία επιφέρει νέα αναγνώριση μέσα από τη διαδικασία της δέσμευσης. Κατά τους ερευνητές, λοιπόν, οι δεσμευτικές ενέργειες που οδηγούν στη διατήρηση της συμπεριφοράς αναγνωρίζονται από τα άτομα μέσα από τα διάφορα επίπεδα ιεράρχησης. Μάλιστα τα άτομα που έχουν μεγαλύτερη ανάγκη συνέπειας και συνεκτικότητας τείνουν να αναγνωρίζουν τη συμπεριφορά-ενέργειά τους μέσα από το υψηλότερο ιεραρχικά επίπεδο, πράγμα που επιτρέπει την αντίσταση σε επανερμηνείες της δεσμευτικής ενέργειας. Εδώ πρόκειται για μια ερμηνεία πλήρως συμβατή με τη θεωρία δέσμευσης. Για παράδειγμα, όπως υποστηρίζει ο Beauvois (2001) η εσωτερίκευση –μέρος της δέσμευσης- διευκολύνεται πολύ περισσότερο όταν γίνεται μέσα από ένα υψηλό επίπεδο αναγνώρισης της συμπεριφοράς (π.χ. μια κοινωνικά αποδεκτή συμπεριφορά).

Σύμφωνα με τους Vallacher και Wegner (1985) ένα υψηλό επίπεδο αναγνώρισης προσδιορίζει περισσότερο τον αυτουργό παρά την επιτελούμενη συμπεριφορά. Έτσι η συμπεριφορά - ενέργεια μετατρέπεται από «κάνω» σε «είμαι». Η συμπεριφορά που αναγνωρίζεται μέσα από ένα υψηλό επίπεδο ιεράρχησης προσδιορίζει το ίδιο το άτομο, τον εαυτό του. Επομένως, το να «παίζει κάποιος καλά πιάνο» τον κάνει να θεωρείται «καλός μουσικός». Το ίδιο φαινόμενο όμως δεν ισχύει όταν η αναγνώριση της συμπεριφοράς - ενέργειας γίνεται από ένα χαμηλό επίπεδο ιεράρχησης.

Σύμφωνα με τη θεωρία αναγνώρισης της συμπεριφοράς, τα ατομικά κίνητρα των ατόμων προσδιορίζονται μέσα από το υψηλό επίπεδο αναγνώρισης το οποίο με τη σειρά του προσδιορίζει τα πιο βασικά στοιχεία της συμπεριφοράς (Vallacher & Wegner, 1985). Στο σημείο αυτό μπορούμε να αναφέρουμε την ενδογενή παρακίνηση όπως ορίστηκε από τους Deci και Ryan (1985) και εν συνεχεία από τους Deci, Koestner, και Ryan (2000). Σύμφωνα λοιπόν με τη θεωρία της ενδογενούς παρακίνησης τα άτομα τείνουν να συνεχίζουν και να διατηρούν μια

συμπεριφορά που εκδηλώνουν για να ευχαριστήσουν και να ικανοποιήσουν κυρίως τον εαυτό τους. Την ίδια στιγμή εσωτερικεύουν, αναγνωρίζουν και αποδέχονται τη συμπεριφορά - ενέργεια μέσα από ένα υψηλό επίπεδο ιεράρχησης όπως είναι οι αξίες. Όσον αφορά τις αξίες και το ρόλο που διαδραματίζουν στη μακροπρόθεσμη συμπεριφορά των ατόμων έχουν διεξαχθεί πολλές έρευνες. Ο Rokeach (1973) και η Schwartz (1994) ορίζουν τις αξίες ως κάποια επιθυμητά αντικείμενα που προσανατολίζουν τις προθέσεις συμπεριφοράς και τις στάσεις των ατόμων προς το κοινωνικό τους περιβάλλον.

Οι Joule και Beauvois (1998) υποστηρίζουν ότι η πραγματοποίηση των υποδεικνυόμενων συμπεριφορών-ενεργειών εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα αντιλαμβάνονται αυτές τις συμπεριφορές - ενέργειες. Εν ολίγοις, τα άτομα δεσμεύονται στην επίδειξη μιας συμπεριφοράς αφού πρώτα την αναγνωρίσουν ενώ αυτή η αναγνώριση προσδιορίζει και κατευθύνει τις συνέπειες της δέσμευσης.

δ)Εκλογίκευση της συμπεριφοράς, εσωτερικότητα – εξωτερικότητα και δέσμευση

Όπως προαναφέρθηκε στην αρχή του παρόντος κεφαλαίου οι Joule και Beauvois (1998) θεωρούν ότι τα αίτια που καθορίζουν τις συμπεριφορές μας είναι είτε εσωτερικά είτε εξωτερικά. Τα εξωτερικά αίτια (αμοιβή, ποινή) έχουν την ιδιότητα να περιορίζουν το αίσθημα της δέσμευσης που βιώνουν τα άτομα αφού "χαλαρώνουν" τη σχέση ανάμεσα στο άτομο και τις συμπεριφορές του. Κατά τους Joule και Beauvois (1998) η διαδικασία της δέσμευσης ενισχύεται όταν οι αποδόσεις της συμπεριφοράς είναι του τύπου «αυτός το έκανε αυτό» (από μεριάς του παρατηρητή) ή «εγώ το έκανα αυτό» (από μεριάς του αυτουργού). Η εκλογίκευση μιας δεδομένης συμπεριφοράς δύναται να δεσμεύσει το άτομο στην επίδειξη της ίδιας συμπεριφοράς σε μακροπρόθεσμο επίπεδο μέσω της διαδικασίας της απόδοσης ευθύνης και υπαιτιότητας στον εαυτό του.

Αυτή η σύνδεση του ατόμου με τις ενέργειες και τις συμπεριφορές του που οδηγεί στη δέσμευση διατηρεί όλα τα στοιχεία της εσωτερικότητας. Η εσωτερικότητα είναι η διαδικασία η οποία πριμοδοτεί την ερμηνεία των συμπεριφορών μέσα από ψυχολογικούς προδιαθεσικούς παράγοντες παρά μέσα από τις ασταθείς συνθήκες και καταστάσεις, γεγονός που συμβάλλει στη σύνδεση του ατόμου με τη συμπεριφορά που εκδηλώνει.

Αναλυτικότερα, ο κανόνας της εσωτερικότητας (Beauvois, 1984, 1994) κάνει το άτομο να "χρεώνεται" τις ενέργειές του, με άλλα λόγια το βοηθά να ερμηνεύει αυτό που του συμβαίνει μέσα από ψυχολογικούς σταθερούς όρους παρά μέσα από

τις εξωτερικές καταστάσεις ή τις περιστάσεις. Επιπλέον τα εσωτερικά άτομα επιδεικνύουν μεγαλύτερη τάση σύνδεσης του εαυτού τους με τις πράξεις τους απ' ότι τα εξωτερικά και για το λόγο αυτό είναι πιο επιρρεπή σε καταστάσεις δέσμευσης (βλ. Bobocel & Meyer, 1994, Joule & Py, 1998, Mangard, 1999).

Για παράδειγμα, τα εσωτερικά άτομα τείνουν να υποτιμούν τη σημασία των εξωτερικών πιέσεων στην προσπάθειά τους να σταματήσουν το κάπνισμα (συμπεριφορά αντίθετη από τα κίνητρά τους) και να υπερεκτιμούν παράγοντες ευθύνης και υπαιτιότητας όπως π.χ. να λάβουν μέρος σε ένα πείραμα σχετικό με τον καπνό. Σε τέτοιου τύπου καταστάσεις οι γνωστικές λειτουργίες επηρεάζουν τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα ερμηνεύουν τις συμπεριφορές τους, χωρίς ωστόσο να επηρεάζεται η ίδια η συμπεριφορά (δέσμευση να σταματήσουν το κάπνισμα).

Σε καταστάσεις δέσμευσης σε προβληματική συμπεριφορά η εσωτερικότητα ή η εξωτερικότητα των ατόμων δείχνει να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο. Συγκεκριμένα τα εσωτερικά άτομα δεσμεύονται σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό με το προβληματικό έργο που ελεύθερα αποδέχτηκαν να κάνουν, εν συγκρίσει με τα εξωτερικά (βλ. Channouf, Le Manio, Py, & Somat, 1993). Ομοίως, όσον αφορά τη δέσμευση σε μια μη προβληματική συμπεριφορά τα ατομικά χαρακτηριστικά είναι καθοριστικής σημασίας. Συγκεκριμένα η εσωτερικού τύπου ερμηνεία των συμπεριφορών και των ενισχύσεων διευκολύνει τη δέσμευση, σε αντίθεση με τον εξωτερικό τρόπο ερμηνείας. Παραδείγματος χάριν, οι Desrumaux και Verquerre (1997) παρατήρησαν μεγαλύτερη τάση των εσωτερικών ατόμων να δεσμεύονται σε συμπεριφορές όπως η αιμοδοσία και η παροχή βοήθειας σε παιδιά (μη προβληματική συμπεριφορά).

ε) <u>Οι παράγοντες της επιμονής/ διατήρησης της συμπεριφοράς</u>

Ο Girandola (1999) κατέγραψε ποικίλους παράγοντες μέσα από τους οποίους ερμηνεύεται η συμπεριφορική επιμονή. Ωστόσο δε θα αναφέρουμε ξανά όλους αυτούς τους παράγοντες, αλλά θα εστιάσουμε σε τρεις οι οποίοι φαίνεται να συμβάλλουν στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό στη διατήρηση της συμπεριφοράς. Αυτοί οι παράγοντες είναι οι εξής: α) ψυχολογικοί (π.χ. προσωπική ευθύνη, προσωπικότητα, ψευδαίσθηση ελέγχου, χαμένο κόστος), β) κοινωνιολογικοί (π.χ. δικαιολόγηση της συμπεριφοράς στους άλλους, κανόνας συνεκτικότητας) και οργανωσιακοί (π.χ. διοίκηση, πολιτική υποστήριξης κτλ.).

στ) Ο δημόσιος χαρακτήρας της συμπεριφοράς - ενέργειας

Ο δημόσιος χαρακτήρας είναι ένας τρόπος εγχειρηματοποίησης της δέσμευσης και χρησιμοποιείται εντυπωσιακά συχνά. Γενικώς, ο δημόσιος χαρακτήρας με τον οποίο λαμβάνεται μια απόφαση επηρεάζει τις αντιδράσεις των ατόμων (Kiesler, 1971, Pallak, Mueller, Dollar, & Pallak, 1972). Η υπόσχεση πραγματοποίησης μιας πράξης σε συνθήκες δημόσιας δέσμευσης έχει την ιδιότητα να μετατρέπει τις αρχικές στάσεις του ατόμου προς την πράξη αυτή (Jellison & Mills, 1969). Η δημόσια δέσμευση κατά την οποία το άτομο καθίσταται αυτουργός οδηγεί σε μια κατάσταση ασυμφωνίας ή σε εκλογικεύσεις (π.χ. αλλαγή των στάσεων) ή σε αντίσταση αλλαγής της συμπεριφοράς (Cooper & Stone, 2000).

3.9. Εργασιακός χώρος - Δέσμευση και Ενδοτικότητα

Οι Joule και Beauvois (1998) διεξήγαγαν ποικίλες έρευνες προκειμένου να δείξουν την αποτελεσματικότητα του φαινομένου της δέσμευσης στον εργασιακό χώρο. Ένα σχετικό πείραμα αφορά στα άτομα που αναζητούν εργασία και στον τρόπο με τον οποίο πρέπει να εκπαιδευτούν προκειμένου να το επιτύχουν. Στην ομάδα ελέγχου οι εκπαιδευτές ενεργούσαν ως εξής: Ενημέρωναν τους συμμετέχοντες για τον υποχρεωτικό χαρακτήρα των διαδικασιών της εκπαίδευσης επισημαίνοντάς τους ότι η οποιαδήποτε αδικαιολόγητη απουσία θα είχε ως αποτέλεσμα κρατήσεις από το μισθό τους. Στην πειραματική ομάδα οι κανόνες ήταν κάπως διαφορετικοί: Οι εκπαιδευτές τόνισαν στους συμμετέχοντες ότι ήταν ελεύθεροι να συμμετάσχουν ή όχι στις διαδικασίες της εκπαίδευσης.

Τα αποτελέσματα του εν λόγω πειράματος έδειξαν ότι οι απουσίες των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια του πειράματος δεν ήταν περισσότερες στην πειραματική ομάδα παρά το ελεύθερο της συμμετοχής που της είχε παραχωρηθεί. Δεύτερον, η πειραματική ομάδα σχημάτισε πολύ πιο θετικές απόψεις για τον τρόπο της εκπαίδευσης και τέλος, τα μέλη της πειραματικής κατάφεραν κατά πολύ περισσότερο να βρουν εργασία (56% των συμμετεχόντων) συγκριτικά με τα μέλη της ομάδας ελέγχου (25%). Σε μακροπρόθεσμο επίπεδο τα ποσοστά αυτά όχι μόνο διατηρήθηκαν, αλλά η απόσταση μεταξύ των δύο ομάδων ως προς την ανεύρεση εργασίας μεγάλωσε. Συγκεκριμένα, μετά από διάστημα τριών μηνών η πειραματική ομάδα βρήκε εργασία σε ποσοστό 69%, ενώ η ομάδα ελέγχου σε ποσοστό 35%.

3.10. Είναι η προηγούμενη συμπεριφορά ο καλύτερος τρόπος πρόβλεψης της μελλοντικής συμπεριφοράς;

Οι έρευνες που έχουν διεξαχθεί πάνω στη σχέση στάσεων - συμπεριφοράς έδειξαν ότι γενικότερα υποτιμάται ο ρόλος της καθημερινής συμπεριφοράς και των συνηθειών στη μετέπειτα συμπεριφορά. Σύμφωνα με τον Sutton (1994) παρά την υποτίμησή της, η προηγούμενη συμπεριφορά διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στη μελλοντική. Οι καθημερινές συνήθειες αποτελούν συνέπειες των ενεργειών μας ως αντιδράσεων σε διάφορες καταστάσεις (π.χ. το να παίρνουμε το αυτοκίνητο κάποιου όταν θέλουμε να κάνουμε ψώνια κτλ). Οι Ronis, Yates και Kirscht (1989) ορίζουν τη συνήθεια ως μια ενέργεια που επαναλαμβάνεται πολλές φορές ώσπου στο τέλος γίνεται αυτόματα. Γι' αυτό το λόγο άλλωστε, είναι δύσκολο έως ανέφικτο να αλλάξει μια συνήθεια. Επιπροσθέτως, οι Bentler και Speckart (1981) έδειξαν ότι η προηγούμενη συμπεριφορά (χρήση φαρμάκων και αλκοόλ κατά τις προηγούμενες δύο εβδομάδες) συμβάλλει σημαντικά στην πρόβλεψη της μελλοντικής συμπεριφοράς.

Όπως υποστηρίζουν οι Ouellette και Wood (1998) η προηγούμενη συμπεριφορά δύναται να επηρεάσει τη μελλοντική, είτε την πρόθεση για μελλοντική δράση. Οι συγκεκριμένοι ερευνητές διέκριναν τις συμπεριφορές σε α) καθημερινές ή εβδομαδιαίες (για παράδειγμα το αν φορούν τα άτομα ζώνη ασφαλείας, το αν πίνουν καφέ, το να εργάζονται), β) ετήσιες ή σπανίως επιτελούμενες μέσα στο χρόνο (για παράδειγμα πόσο συχνά κάνουν εμβόλιο γρίπης, αιμοδοσία). Ένας δεύτερος παράγοντας αφορούσε στη σταθερότητα ή αστάθεια της συμπεριφοράς. Οι Ouellette και Wood έδειξαν ότι η προηγούμενη συμπεριφορά επηρεάζει τη μεταγενέστερη κυρίως όταν έχει μεγαλύτερη συχνότητα, όταν δηλαδή εκδηλώνεται σε καθημερινή ή εβδομαδιαία βάση καθώς και όταν έχει ένα πιο σταθερό χαρακτήρα. Το αν φοράει για παράδειγμα κάποιος ζώνη κατά την οδήγηση αποτελεί βασικό δείκτη του αν σε γενικότερο επίπεδο τείνει να φοράει ζώνη: (τα άτομα τείνουν να οδηγούν διασφαλίζοντας κάθε φορά τις ίδιες συνθήκες οδήγησης). Σ' αυτή την περίπτωση πρόκειται για μια συμπεριφορά που παίρνει τη μορφή της συνήθειας και στο τέλος γίνεται αυτόματα.

Απ' την άλλη, συμπεριφορές όπως η αιμοδοσία δεν αποτελούν καμία ένδειξη της μελλοντικής συμπεριφοράς και επομένως έχουν πολύ μικρή προβλεπτική αξία. Αυτό οφείλεται πρώτον στον μη συχνό ρυθμό εκδήλωσης της συγκεκριμένης συμπεριφοράς και δεύτερον στον ασταθή της χαρακτήρα μιας και πρόκειται για μη προγραμματισμένη συμπεριφορά. Επομένως, αυτό που δείχθηκε μέσα από το εν

λόγω πείραμα είναι ότι η προηγούμενη συμπεριφορά δύναται να προβλέπει τη μελλοντική μόνο όταν πληρούνται δύο βασικές προϋποθέσεις: α) η συμπεριφορά να γίνεται σε συχνό επίπεδο και β) να έχει σταθερό - προγραμματισμένο στο χρόνο χαρακτήρα.

3.11.1. Το αυταρχικό στυλ διοίκησης και ο ρόλος της δέσμευσης

Σε πολλές οργανώσεις η ιεραρχία που ακολουθείται είναι συνήθως επίπεδη και η διοίκηση γίνεται από τον επικεφαλής, ο οποίος θεωρείται το πλέον ικανό άτομο να διαχειρίζεται τις εξής λειτουργίες κατά τον Fayol: την τεχνική, την εμπορική, την οικονομική, την κοινωνική, τη λογιστική και τη διοικητική. Όσον αφορά στη διοικητική λειτουργία ο Fayol υποστηρίζει ότι ο επικεφαλής διασφαλίζει τα εξής: πρόβλεψη, οργάνωση, διοίκηση, συντονισμό, έλεγχο. Σε ένα περιβάλλον σταθερό και εν μέρει βέβαιο τα περιθώρια ελιγμού όσον αφορά τη διαχείριση και τη λήψη αποφάσεων είναι μεγάλα, το δικαίωμα λάθους αυξημένο και είναι πιο εφικτή η ενεργοποίηση της αποδεχόμενης υποταγής (με περισσότερο ή λιγότερο ελεύθερο τρόπο).

Αντιθέτως, μέσα σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό πλαίσιο που χαρακτηρίζεται από αστάθεια και αβεβαιότητα, που απαιτεί ευελιξία και ικανότητες άμεσης δράσης απαιτείται ένα τελείως διαφορετικό στυλ διοίκησης. Για την επιβίωση ενός τέτοιου τύπου οργάνωσης αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση η ενεργοποίηση της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής, η οποία οδηγεί τους εργαζομένους στην ανάδειξη όλων των ικανοτήτων και των εσωτερικών τους ποιοτήτων. Επομένως, μέσα σε ένα τέτοιο οργανωσιακό περιβάλλον η διεύθυνση - διοίκηση δεν πρέπει να έχει κατευθυντικό ύφος όπως συμβαίνει στα χαρακτηριζόμενα από σταθερότητα και βεβαιότητα οργανωσιακά πλαίσια. Αντιθέτως, πρέπει να παροτρύνει τον κάθε εργαζόμενο να αποκτά ένα δέσιμο με την οργάνωση, το οποίο θα τον οδηγήσει στη δέσμευση και στην αξιοποίηση των ικανοτήτων του.

Ο μάνατζερ είναι αυτός που διαμορφώνει το πλαίσιο και μπορεί να παρομοιαστεί με τον κηπουρό που καλλιεργεί τη γη του και εξασφαλίζει τις κατάλληλες συνθήκες για τη βελτίωση της ποιότητας των καρπών του. Γνωρίζοντας λοιπόν τη γη του καθορίζει τους στόχους και τις στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν ούτως ώστε να προαχθεί η συλλογική δράση. «Το να δίνει κανείς νόημα στους στόχους του σημαίνει ότι κυρίως οδηγεί προς μια κατεύθυνση που θα βοηθήσει στην επίτευξή τους. Σημαίνει επίσης τη νοηματοδότηση των καθημερινών ενεργειών και τη δημιουργία σαφούς προγράμματος, χαρακτηριστικών που

αποτελούν τη γέφυρα ανάμεσα στο παρόν και στο μέλλον. Ο ηγέτης είναι αυτός που "βλέπει" και που μπορεί να "βλέπει" πιο μακριά» (Henriet, 1993). Ο ηγέτης επίσης επιδιώκει να επιτύχει τη δέσμευση και τη σύγκλιση των προσπαθειών, την κινητοποίηση και τη συνοχή των συλλογικών ενεργειών. Αυτό το στυλ διοίκησης είναι περισσότερο «ενσωματωμένο / ολοκληρωμένο» (Blake & Mouton, 1987) όσον αφορά έννοιες όπως η εμπιστοσύνη, η δέσμευση στη συλλογική δράση και η επίδειξη ικανοτήτων.

Η αυταρχικότητα λοιπόν ως στυλ διοίκησης παίρνει πλέον μια νέα μορφή. Ούσα πλήρως αποτρεπτική συνδυάζει την πειθώ, την αποτροπή και την ανταμοιβή (Galbraith, 1985) και προβαίνει σε μια διαφορετική αναπαράσταση του ατόμου για την εργασία. Αντί να τονίσει την αντιπαράθεση των θεωριών x και y (Mac Gregor, 1971) τις ενσωματώνει. Οι στάσεις προς την εργασία καθώς και η συμπεριφορά καθορίζονται μέσα από τις αναπαραστάσεις των υποκειμένων, ενώ οι αναπαραστάσεις προσλαμβάνονται μέσα από διάφορες διαστάσεις: πρόσληψη, αντίληψη, στοργή, φαντασία και απόφαση / κρίση. Οι διαστάσεις αυτές είναι διαδραστικές, έχουν διαλογική σχέση μεταξύ τους και επιπλέον δύνανται να είναι αλληλοσυμπληρωματικές, συγκλίνουσες και αντιφατικές. Ο φόβος της αποτυχίας για παράδειγμα (π.χ. μειωμένη παραγωγικότητα) μπορεί να εμποδίσει την ανάδυση της δέσμευσης ή και να υποσκάψει την αξιοποίηση των ικανοτήτων των ατόμων. Ένα καθησυχαστικό πλαίσιο εργασίας από την άλλη μεριά (αυτό που επιτρέπει την επιτυχία) υποβοηθά τη διαδικασία της πρόσληψης και της αντίληψης της αντιπαράθεσης με τις κυρίαρχες δυνάμεις καθώς και την αλλαγή των αποφάσεων που θα ληφθούν εντός του εργασιακού χώρου.

3.11.2. Αυταρχικότητα, πληροφόρηση και πειθώ

Η αυταρχικότητα είναι αδιαμφισβήτητα αποτελεσματική πάνω στην αλλαγή των συμπεριφορών. Ποιος θα αμφισβητούσε για παράδειγμα ότι ο καλύτερος τρόπος μείωσης των οδικών ατυχημάτων είναι η τοποθέτηση αστυνομικών ή τροχονόμων σε όλους τους δρόμους; Ωστόσο, η αυταρχικότητα καθώς και οι συμπεριφορές που προκαλούνται με αυταρχικό τρόπο παρότι έχουν την ιδιότητα να αλλάζουν τις συμπεριφορές, δε μπορούν να αλλάξουν τις νοητικές διαδικασίες και τις σκέψεις που κάνει το άτομο όταν πρόκειται να εκδηλώσει μια συμπεριφορά. Όταν η αυταρχική πηγή εξαφανιστεί, τότε το άτομο συμπεριφέρεται ξανά όπως πριν, δηλαδή ανεπηρέαστο από την πηγή που του άλλαξε για ένα διάστημα τη συμπεριφορά, ανακτώντας τις κακές του συνήθειες (Joule & Beauvois, 1998, 2002).

Η πληροφόρηση και η πειθώ είναι πολύ αποτελεσματικές τεχνικές αλλαγής των σκέψεων και των ιδεών των ατόμων πάνω σε κάποια ζητήματα. Δυστυχώς όμως, δεν αρκεί να έχει κανείς "καλές ιδέες" για να εκδηλώνει και "καλές συμπεριφορές". Το φαινόμενο αυτό καθίσταται πρόδηλο μέσα από μια διαχρονική έρευνα που πραγματοποιήθηκε πριν από λίγα χρόνια στις Ηνωμένες Πολιτείες. Συγκεκριμένα, οι ερευνητές απαγόρευσαν το κάπνισμα σε άτομα ηλικίας κάτω των 17 ετών, ενώ παράλληλα τους εφάρμοσαν μεθόδους "ευαισθητοποίησης" προς αυτό το θέμα (πειραματική συνθήκη) –τα οποία έλαβαν πλήρη πληροφόρηση για τις αρνητικές επιπτώσεις που προκαλεί το κάπνισμα στην υγεία-. Το κάπνισμα απαγορεύτηκε επίσης και σε άτομα (και πάλι κάτω των 17 ετών) χωρίς ωστόσο να τους εφαρμοστούν οι μέθοδοι "ευαισθητοποίησης" που εφαρμόστηκαν στην προηγούμενη ομάδα. Η ομάδα αυτή που δεν υπέστη κάποιον πειραματικό χειρισμό αποτελεί την ομάδα ελέγχου.

Αυτό που δείχθηκε μέσα από το εν λόγω πείραμα είναι ότι παρόλο που η πληροφόρηση και η κατασκευή επιχειρημάτων παίζουν σημαντικό ρόλο στην τροποποίηση και αλλαγή των ιδεών που διατηρούν τα άτομα πάνω σε ένα θέμα, ωστόσο ο ρόλος τους είναι πολύ μικρός όσον αφορά την αλλαγή συμπεριφοράς, καθότι οι συνήθειες καπνίσματος μεταξύ της πειραματικής ομάδας και της ομάδας ελέγχου δεν διέφεραν στατιστικά σημαντικά μεταξύ τους. Η πληροφόρηση και η κατασκευή επιχειρημάτων συμβάλλουν αδιαμφισβήτητα στην αλλαγή των ιδεών, των πεποιθήσεων και των στάσεων με το πλήρωμα του χρόνου, χωρίς ωστόσο να αποτελούν επαρκείς τεχνικές για την αλλαγή της συμπεριφοράς. Ένα επιπρόσθετο παράδειγμα είναι ότι μπορούμε μεν να πειστούμε πλήρως για την αναγκαιότητα και τη σπουδαιότητα της αιμοδοσίας χωρίς ωστόσο να το κάνουμε απαραίτητα πράξη.

3.12. Οι καθοριστικοί παράγοντες της επιλογής

Σε κάθε άνθρωπο αρέσει να αισθάνεται ότι είναι ελεύθερος και ακόμα κι όταν βρίσκεται σε ένα πλαίσιο κοινωνικών περιορισμών. Ωστόσο μέσα από κάθε επιλογή που κάνουμε θα ήταν ενδιαφέρον να εντοπίσουμε τους καθοριστικούς παράγοντες που συμβάλλουν στην τελική επιλογή ή στην τελική απόφαση που παίρνουμε κάθε φορά. Όλες οι επιλογές μας πηγάζουν μέσα από τη λογική, τα συναισθήματα ή τον πραγματισμό μας, αλλά σίγουρα απορρέουν και από μια σειρά ιστορικών, κοινωνικών, συμβατικών και ηθικών παραγόντων.

Όσον αφορά τους ιστορικούς παράγοντες, οι επιλογές μας είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με το παρελθόν μας, αλλά και με την επιθυμία μας να προβλέπουμε

τα μελλοντικά γεγονότα που πρόκειται να μας συμβούν. Εν ολίγοις, οι ιστορικοί παράγοντες αφορούν τον πολιτισμό, τις αξίες που έχουμε υιοθετήσει, τις πεποιθήσεις, τις συναισθηματικές προσκολλήσεις, τις συνήθειες αλλά και τις προσδοκίες, τα σχέδια και τις προοπτικές μας. Οι κοινωνικοί παράγοντες αφορούν στις επιλογές μας σχετικά με τους δεσμούς που κάνουμε, τις σχέσεις που συνάπτουμε, την προσαρμογή μας σε νέα περιβάλλοντα, τη γλώσσα που χρησιμοποιούμε κατά τον καθημερινό μας λόγο. Οι συμβατικοί παράγοντες καθορίζουν τις δεσμεύσεις μας –ρητές (explicites) ή άρρητες (implicites), τους τομείς στους οποίους προσανατολιζόμαστε, την άσκηση των καθηκόντων μας στα πλαίσια της κοινωνικής μας ζωής, τις συμβάσεις μας με τον κοινωνικό μας περίγυρο. Τέλος, οι ηθικοί παράγοντες που καθορίζουν τις επιλογές μας αντιπροσωπεύουν το σύνολο των αξιών μας που επηρεάζουν και καθοδηγούν τις αποφάσεις μας.

Οι ίδιοι παράγοντες που μόλις περιγράφηκαν ανωτέρω είναι αυτοί που επηρεάζουν και τις δεσμεύσεις μας στα πλαίσια των επιλογών μας. Οι δεσμοί που αναπτύσσουμε επηρεασμένοι από κοινωνικούς, κουλτουραλιστικούς ή συναισθηματικούς παράγοντες υπόκεινται σε μία διαδικασία μικρο-δεσμεύσεων με την οποία κυρίως οι Beauvois και Joule (1981) ασχολήθηκαν ερευνητικά. Οι Beauvois και Joule προκειμένου να διασαφηνίσουν το εν λόγω θέμα αναφέρουν το παράδειγμα του γάμου: *«Συναντάτε έναν ωραίο νεαρό άντρα (ή μια όμορφη κοπέλα). Δέχεστε να πιείτε μαζί του (της) ένα ποτό. Εν συνεχεία, κλείνετε ένα δεύτερο ραντεβού και στην πορεία έκπληκτη (-ος) οδηγείστε στο δήμαρχείο χωρίς να το καταλάβετε»*. Αυτό συμβαίνει γιατί η αλυσίδα των «ναι» που προηγουμένως έχουν ειπωθεί είναι δύσκολο να κοπεί με αποτέλεσμα να δεσμεύονται τα άτομα σε καταστάσεις μέσα από την ίδια τους τη συμπεριφορά.

Επομένως, εάν οι αποφάσεις μας λαμβάνονται μέσα από τους τέσσερις τύπους παραγόντων που αναφέρθηκαν προηγουμένως, όταν παρουσιαστεί η ανάγκη λήψης κάποιας απόφασης είναι πολύ πιθανό να προσανατολιστούμε προς την επιλογή που επιθυμούν άλλοι, παρόλο που εμείς οι ίδιοι μπορεί να αισθανόμαστε ότι έχουμε επιλέξει ελεύθερα να πάρουμε τη δεδομένη απόφαση. Αυτό που πρέπει να τονίσουμε στην προκειμένη περίπτωση είναι ότι όπως υποστηρίζουν οι Beauvois και Joule (1981) σύμφωνα με τη θεωρία της δέσμευσης, δεσμευόμαστε περισσότερο όταν η απόφασή μας α) έχει ληφθεί σε ένα πλαίσιο ελευθερίας, β) έχει δημόσιο χαρακτήρα, γ) επαναλαμβάνεται, δ) μας "κοστίζει", ε) είναι μη αναστρέψιμη.

3.13. Κουλτούρα και Δέσμευση: παραγωγή ενδοτικότητας

Κινούμενοι στο ίδιο πνεύμα με τις προαναφερθείσες έρευνες οι Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner και Gornik-Durose (1999) μελέτησαν την επίδραση της κουλτούρας στην παραγωγή ενδοτικότητας δείχνοντας ότι οι Αμερικάνοι (ατομικιστές) τείνουν να επηρεάζονται πολύ περισσότερο συγκριτικά με τους Πολωνούς (κολεκτιβιστές) από την αρχή της δέσμευσης/ συνέπειας (commitment/consistency) ενώ οι δεύτεροι δείχνουν να επηρεάζονται από την αρχή της κοινωνικής απόδειξης (social proof). Αναλυτικότερα, ο Cialdini (1987, 1993) έδειξε ότι η παραγωγή συμπεριφορών ενδοτικότητας ενισχύεται από διάφορες ψυχολογικές πρακτικές -κοινωνική απόδειξη, δέσμευση/συνέπεια, ανταποδοτικότητα, αυθεντία, αρεστότητα και ανεπάρκεια-. Ωστόσο, όλες οι έρευνες που πραγματεύονται την επιρροή που ασκεί η καθεμία από τις παραπάνω πρακτικές έχουν διεξαχθεί ως επί το πλείστον σε Βορειο-Αμερικάνους συμμετέχοντες, επομένως δεν έχουν μελετηθεί σε διαπολιτισμικό επίπεδο (Smith & Bond,1994).

Οι Cialdini και συν., (1999) προέβησαν λοιπόν στη μελέτη αυτού του φαινομένου τόσο σε ατομικιστική όσο και σε κολεκτιβιστική κουλτούρα, ενώ επικεντρώθηκαν στην πρακτική της δέσμευσης/ συνέπειας και της κοινωνικής απόδειξης. Αναφορικά με την κοινωνική απόδειξη, αυτή έγκειται στην τάση των ατόμων να αντιλαμβάνονται μία συμπεριφορά ως θεμιτή ή επιτρεπόμενη μόνο όταν είναι αποδεκτή από τους άλλους, και δη τους όμοιους άλλους (Cialdini, 1993, Goethals & Darley, 1977, Miller, 1984). Έτσι, η ορθότητα των πεποιθήσεων και των αποφάσεων των ατόμων βασίζεται σε μια διαδικασία κοινωνικής σύγκρισης όπου σημείο αναφοράς είναι οι άλλοι (Festinger, 1954).

Επομένως, οι άνθρωποι τείνουν να συμπεριφέρονται όπως οι φίλοι τους ή γενικότερα το εγγύτερο κοινωνικό τους περιβάλλον και κατ' αυτό τον τρόπο δεσμεύονται στην εκδήλωση συγκεκριμένων συμπεριφορών. Δεδομένου του ότι η αρχή της κοινωνικής απόδειξης αποτελεί μία στρατηγική παραγωγής ενδοτικότητας μέσω της σύγκρισης του εαυτού με τους άλλους, είναι πολύ πιο αποτελεσματική στα άτομα που προέρχονται από κολεκτιβιστικές χώρες ή σε άτομα που χαρακτηρίζονται από κολεκτιβιστικές αξίες. Η άποψη αυτή στηρίζεται μέσα από διάφορες έρευνες όπως αυτή των Han και Shavitt (1994) η οποία έδειξε ότι οι διαφημίσεις που προάγουν τα οφέλη της ομάδας είναι πιο αποτελεσματικές ως προς την πειθώ που ασκούν στους κατοίκους της Κορέας (κολεκτιβιστική κοινωνία) παρά στους κατοίκους των Ηνωμένων Πολιτειών (ατομικιστική κοινωνία).

Αναφορικά με τη στρατηγική της δέσμευσης/ συνέπειας, αυτή, όπως αναφέρθηκε εκτενέστερα ανωτέρω, έγκειται στην ανάγκη των ατόμων να αισθάνονται ότι είναι συνεπείς σ' αυτά που λένε και σε αυτά που πράττουν. Επομένως όταν εκδηλώνουν μια συμπεριφορά δημοσίως και με ελεύθερη επιλογή, δεσμεύονται να "αποδείξουν" στους άλλους αλλά και στον εαυτό τους ότι μπορούν πράγματι να την υποστηρίξουν (Aronson, 1992, Cialdini, 1993). Έτσι, η μελλοντική τους συμπεριφορά θα τείνει να είναι όμοια με αυτήν που προηγήθηκε απλά και μόνο επειδή εκδήλωσαν τη συγκεκριμένη συμπεριφορά στην οποία "πρέπει" να φανούν συνεπείς.

Σε αντίθεση λοιπόν με τη στρατηγική της κοινωνικής απόδειξης βάσει της οποίας η παρακίνηση προέρχεται μέσα από τις αντιλήψεις και τις αντιδράσεις των "κοντινών άλλων", στην περίπτωση της στρατηγικής της δέσμευσης/ συνέπειας, τα άτομα παρακινούνται σε δράση μέσα από τις δικές τους προηγούμενες συμπεριφορές. Επομένως, η τελευταία αυτή στρατηγική παραγωγής ενδοτικότητας τείνει να είναι πιο αποτελεσματική σε άτομα που προέρχονται από ατομικιστικές κοινωνίες ή που διατηρούν ατομικιστικές αξίες. Εν ολίγοις, σε περιπτώσεις όπου ο "ατομικιστικός εαυτός" αποτελεί το μοναδικό σημείο αναφοράς του ατόμου, η προηγούμενη συμπεριφορά του ίδιου του ατόμου και όχι του κοινωνικού του περίγυρου, θα είναι αυτή που θα καθορίζει και τη μελλοντική συμπεριφορά του (Cialdini και συν., 1999).

Τα ευρήματα αυτά ενισχύονται μέσα από μια μεταγενέστερη και αρκετά πρόσφατη έρευνα που διεξήγαγαν οι ίδιοι ερευνητές σύμφωνα με την οποία οι κολεκτιβιστές Πολωνοί παρακινούνται να συμμορφωθούν με ένα αίτημα που τους τίθεται όταν αυτό αφορά τον κοινωνικό τους περίγυρο ενώ οι Αμερικάνοι τείνουν να ικανοποιούν το ίδιο αίτημα όταν αυτό αφορά τον εαυτό τους. Πιο συγκεκριμένα, οι Πολωνοί δέχθηκαν να συμμετάσχουν σε μια έρευνα της Coca-Cola όταν είχαν ως κίνητρο να εξυπηρετήσουν μέσω αυτής τους φίλους τους, ενώ οι Αμερικανοί συμμετέχοντες δέχθηκαν τη συμμετοχή στην έρευνα κυρίως όταν επρόκειτο να εξυπηρετήσουν τον εαυτό τους (Barrett, Wosinska, Butner, Petrova, Gornik-Durose & Cialdini, 2004).

4. Η θεωρία της Γνωστικής Ασυμφωνίας

4.1. Η θεωρία της Γνωστικής Ασυμφωνίας

Η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας (Cognitive Dissonance Theory) του Festinger (1957) αφορά στη σχέση που αναπτύσσεται μεταξύ των γνωστικών στοιχείων (ή γνωσημάτων) των ατόμων. Μιλώντας για γνωστικά στοιχεία εννοούνται οι οποιεσδήποτε γνώσεις, απόψεις ή πεποιθήσεις που διατηρεί το άτομο για το κοινωνικό του περιβάλλον, τον εαυτό του ή τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν τα άτομα γύρω του (Festinger,1957, σελ.3). Δηλαδή, τα γνωσήματα που διατηρεί ένα άτομο μπορούν ανά ζεύγος είτε να σχετίζονται είτε να μη σχετίζονται μεταξύ τους. Επομένως, απ' τη στιγμή που υπάρχει κάποια σχέση μεταξύ δύο γνωσημάτων, αυτά είναι είτε σύμφωνα είτε ασύμφωνα. Η κατάσταση κατά την οποία τα γνωσήματα που διατηρεί το άτομο είναι σε ασυμφωνία μεταξύ τους προκαλεί στο ίδιο το άτομο ένα συναίσθημα έντασης το οποίο επιδιώκει να εξουδετερώσει.

Σύμφωνα με τους ερευνητές η γνωστική ασυμφωνία μπορεί να μειωθεί μέσω ενός από τους τέσσερις ακόλουθους τρόπους: 1) αποβάλλοντας τα ασύμφωνα στοιχεία, 2) προσθέτοντας νέα σύμφωνα γνωστικά στοιχεία ούτως ώστε να υπερτερούν των ασύμφωνων, 3) μειώνοντας τη σημασία των ασύμφωνων γνωστικών στοιχείων, ή 4) αυξάνοντας τη σημασία των σύμφωνων γνωστικών στοιχείων (Harmon-Jones & Mills, 1999, σελ. 4).

4.1.2. Η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας: μια θεωρία ισορροπίας;

Η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας εμφανίζεται συνήθως μαζί με τις θεωρίες της γνωστικής ισορροπίας (Festinger, 1957b στο Joule, 1986b, σελ. 20). Οι θεωρίες γνωστικής ισορροπίας αφορούν στην "πίεση" που ασκείται στο άτομο από τη στιγμή που βρίσκεται σε κατάσταση ασυνέπειας (γνωστικής σύγκρουσης) και η οποία πίεση αποσκοπεί στην αποκατάσταση της γνωστικής συνέπειας του ατόμου, δηλαδή στο να καταστήσει συμβατά τα διαφορετικά και αντικρουόμενα γνωσήματα (Beauvois & Joule, 1981, σελ. 61). Η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας απ' την άλλη μεριά αφορά στη "σύγκρουση" που μπορεί να εμφανιστεί ανάμεσα σε δύο γνωσήματα ανεξαρτήτως του τύπου αυτών των γνωσημάτων, δηλαδή του αν αφορούν στάσεις, συμπεριφορά ή και τα δύο (Beauvois και Joule, 1981, σελ. 26).

Σύμφωνα με τον Festinger απ' τη στιγμή που δύο γνωσήματα έχουν αντιφατική σχέση μεταξύ τους, το άτομο βιώνει μια "κατάσταση ασυμφωνίας",

(Festinger, 1957b στο Beauvois και Joule, 1981, σελ. 42) μια κατάσταση ψυχολογικής ανησυχίας, η οποία εξαιτίας της μεγάλης έντασής της ενεργοποιεί μια διαδικασία μείωσης της ασυμφωνίας αυτής. Οι δύο κυρίαρχες θεωρίες που άπτονται της γνωστικής ασυμφωνίας οδήγησαν στη διεξαγωγή πολλών διαφορετικών ερευνών (Beauvois και Joule, 1981, σελ. 44):

- οι έρευνες που σχετίζονται με τη θεωρία της γνωστικής ισορροπίας (Heider, 1944, 1958) αφορούν πρωτίστως στη μελέτη της επίδρασης των νέων και απροσδόκητων πληροφοριών που δέχεται το άτομο στο επίπεδο της γνωστικής ασυμφωνίας που βιώνει.

-οι έρευνες που σχετίζονται με τη θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας μελετούν κυρίως το ρόλο που παίζει η αντίθετη από τις αρχικές στάσεις συμπεριφορά που εκδηλώνει το άτομο στο επίπεδο της γνωστικής ασυμφωνίας που βιώνει.

Οι Beauvois και Joule, (1981) μελέτησαν διεξοδικά το φαινόμενο της μείωσης της γνωστικής ασυμφωνίας καθιστώντας την μια ξεχωριστή θεωρία από τις θεωρίες της γνωστικής ισορροπίας.

4.1.3. Προϋποθέσεις και λόγοι ανάπτυξης γνωστικής ασυμφωνίας:

Βασική προϋπόθεση για να αναπτυχθεί σε ένα άτομο το αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας είναι η δέσμευση του ατόμου αυτού σε μια προβληματική (δηλαδή αντίθετη με τις στάσεις του) συμπεριφορά. Η δέσμευση του ατόμου επιτυγχάνεται μέσα από τις εξής διαδικασίες: α) ελεύθερη επιλογή (Brehm,1959, Wicklund και Brehm, 1976), β) δημόσιος χαρακτήρας της συμπεριφοράς, (Carlsmith, Collins & Helmreich, 1966) γ) γνώση για την ύπαρξη συνεπειών της συμπεριφοράς (Cooper & Worchel, 1970, Calder, Ross & Insko, 1973) και δ) μη αναστρέψιμο της συμπεριφοράς (Helmreich & Collins, 1968). Εν ολίγοις, για να βιώσει το άτομο γνωστική ασυμφωνία θα πρέπει να δεσμεύεται σε μια συμπεριφορά μέσα σε ένα περιβάλλον ελευθερίας και επιπλέον η συμπεριφορά αυτή να είναι προβληματική για το άτομο. Όσον αφορά τους κυριότερους λόγους ανάπτυξης γνωστικής ασυμφωνίας, αυτοί συνοψίζονται στους εξής:

Το παράδειγμα της ελεύθερης επιλογής: Η ασυμφωνία επέρχεται στην περίπτωση αυτή ως αποτέλεσμα μιας απόφασης που έχει ληφθεί από το άτομο. "Απ' τη στιγμή που το άτομο παίρνει μια απόφαση, οποιαδήποτε αρνητικά στοιχεία της επιλεγμένης απόφασης και οποιαδήποτε θετικά στοιχεία της εναλλακτικής που απορρίφθηκε αποτελούν ασύμφωνα γνωσήματα. Επομένως, δύσκολες αποφάσεις προκαλούν μεγαλύτερη ασυμφωνία απ' ότι οι ευκολότερες, καθότι οι πρώτες είναι

πολύ πιο πιθανό να δημιουργήσουν περισσότερα ασύμφωνα γνωσήματα (Harmon-Jones & Mills, 1999, σελ. 6).

Το παράδειγμα της διάψευσης των πεποιθήσεων: Σ' αυτή την περίπτωση η ασυμφωνία προκύπτει μέσα από την έκθεση του ατόμου σε πληροφορίες που είναι μη συμβατές με τις πεποιθήσεις του. Για παράδειγμα, όταν κάποιος πιστεύει ότι η γη είναι επίπεδη και του πουν ότι είναι στρογγυλή, τότε θα προκληθεί γνωστική ασυμφωνία στο άτομο μέσα από την πληροφορία που έλαβε. Επιπλέον, όταν το άτομο παρά την πληροφορία που έλαβε δεν αλλάξει τις πεποιθήσεις του για το εν λόγω θέμα, και επομένως δεν καταφέρει να μειώσει την ασυμφωνία που του αναπτύχθηκε, τότε οδηγείται είτε σε παρερμηνείες της πληροφορίας που έλαβε, είτε σε απόρριψή της, είτε σε αναζήτηση άλλων ατόμων που να διατηρούν τις ίδιες πεποιθήσεις με εκείνο ώστε να διαφυλαχθεί η ακεραιότητα των αρχικών του πεποιθήσεων (Harmon-Jones & Mills, 1999, σελ. 6).

Το παράδειγμα της εκλογίκευσης: Σ' αυτή την περίπτωση η γνωστική ασυμφωνία αναπτύσσεται όταν ένα άτομο εμπλέκεται σε μια δυσάρεστη για το ίδιο κατάσταση με σκοπό να επιτύχει για τον εαυτό του ένα επιθυμητό αποτέλεσμα. Και μόνο το γεγονός ότι το άτομο δέχεται να εμπλακεί σε ένα δυσάρεστο έργο αποτελεί ένα ασύμφωνο γνωστικό στοιχείο που οδηγεί στην ανάπτυξη ασυμφωνίας, επομένως προκειμένου να επιτευχθεί η μείωση της ασυμφωνίας αυτής το άτομο εκλογικεύει, δηλαδή πιστώνει εκ των υστέρων με αξία, την αποδοχή του προβληματικού έργου θεωρώντας το ιδιαίτερα ευχάριστο (Harmon-Jones & Mills, 1999, σελ. 7).

Το παράδειγμα της συμμόρφωσης: Στην προκειμένη περίπτωση αναπτύσσεται στο άτομο γνωστική ασυμφωνία όταν καλείται να πει ή να κάνει κάτι που αντίκειται στις στάσεις ή τις πεποιθήσεις του, δεδομένου του γεγονότος ότι αυτό αποτελεί ένα ασύμφωνο γνώσημα. Ωστόσο, πιέσεις εκδήλωσης μιας τέτοιας συμπεριφοράς όπως οι επιβραβεύσεις ή οι ποινές πολλές φορές υποχρεώνουν το άτομο να συμπεριφερθεί κατ' αυτόν τον τρόπο. Όταν λοιπόν η εκδήλωση μιας συμπεριφοράς έχει υποχρεωτικό χαρακτήρα, δηλαδή το άτομο δεν έχει "επιλογή", τότε αυτομάτως μειώνεται η γνωστική ασυμφωνία που βιώνει. Με λίγα λόγια οι ενισχύσεις (επιβράβευση ή ποινή ανάλογα), λειτουργούν ως ένα σύμφωνο γνώσημα που πιέζει το άτομο να εκδηλώσει μια αντίθετη με τις στάσεις του συμπεριφορά (Harmon-Jones & Mills, 1999, σελ. 8).

4.2.1. Ριζική Γνωστική Ασυμφωνία (Radical Dissonance Theory)

Η εκδοχή της ριζικής γνωστικής ασυμφωνίας αφορά στην αποδοχή και εμπλοκή σε "προβληματικές" συμπεριφορές, δηλαδή συμπεριφορές που δεν συνάδουν με τις στάσεις του αυτουργού. Η ασυμφωνία στην περίπτωση αυτή δεν προκύπτει απλώς μέσα από την έκθεση του ατόμου σε πληροφορίες που αντίκεινται σε ένα γνώσημά του, αντιθέτως, αναπτύσσεται μέσα από την ίδια τη συμπεριφορά του δράστη. Και μάλιστα όταν αυτή η συμπεριφορά που είναι αντίθετη από τις στάσεις του διενεργηθεί δημόσια τότε είναι δύσκολο να αγνοηθεί.

Η θεωρία αυτή μπορεί να γίνει εύκολα κατανοητή μέσα από την παρουσίαση κάποιων σχετικών πειραμάτων. Το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το πείραμα των Festinger και Carlsmith (1959) σύμφωνα με το οποίο ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να εκτελέσουν ένα ιδιαίτερα ανιαρό και αδιάφορο έργο (δηλ. πρόκειται για ένα έργο αντίθετο από τις αρχικές στάσεις των συμμετεχόντων). Εν συνεχεία οι ερευνητές ζήτησαν από τα άτομα να πουν στους συμμαθητές τους –δημόσιος χαρακτήρας του έργου- ότι αυτό που κλήθηκαν να κάνουν ήταν πάρα πολύ ενδιαφέρον. Δηλαδή, τους ζητήθηκε να πουν κάτι αντίθετο από αυτό που πίστευαν στην πραγματικότητα (ψέματα) και μάλιστα θα ανταμείβονταν για αυτό το ψέμα που θα έλεγαν. Έτσι, η μία πειραματική ομάδα έλαβε από $1 για αυτό το ψέμα ενώ τα μέλη της δεύτερης πειραματικής ομάδας έλαβαν από $20. Αυτό που παρατηρήθηκε μέσα από αυτό το πείραμα ήταν ότι τα άτομα της λιγότερο ακριβοπληρωμένης ομάδας (της πειραματικής ομάδας που έλαβε από $1 για να πει ψέματα ότι το ανιαρό έργο που έκανε ήταν ενδιαφέρον) στη συνέχεια άλλαξαν τις στάσεις τους απέναντι στο έργο και άρχισαν να το θεωρούν όντως πιο ενδιαφέρον απ' ότι στην αρχή. Το ίδιο φαινόμενο φυσικά δεν παρατηρήθηκε και για τη δεύτερη πειραματική ομάδα ($20).

Το γεγονός επομένως ότι τα άτομα της πρώτης ομάδας είπαν ψέματα, χωρίς ωστόσο να έχουν κάποια σοβαρή δικαιολογία για την πράξη τους (αφού το $1 δε μπορεί να θεωρηθεί ως λόγος ψεύδους), τα έκανε να αναπτύξουν γνωστική ασυμφωνία η οποία εν συνεχεία τα οδήγησε στην αλλαγή των αρχικών τους στάσεων (φυσικά, σε κάποιον που του αρέσει να λέει ψέματα δε μπορεί ωστόσο να αναπτυχθεί κανενός είδους ασυμφωνία όσον αφορά το συγκεκριμένο παράδειγμα).

Αυτό που έκανε τους συμμετέχοντες της πρώτης πειραματικής ομάδας να αλλάξουν τις αρχικές τους στάσεις προς το βαρετό έργο που εκτέλεσαν μπορεί να ερμηνευθεί μέσα από το φαινόμενο των αποδόσεων, δηλαδή της ερμηνείας που έκαναν τα άτομα για τη συμπεριφορά τους. Τα άτομα λοιπόν που εισέπραξαν $20

δικαιολόγησαν τον εαυτό τους για το ψέμα που είπαν αποδίδοντας την αθέμιτη συμπεριφορά τους σε κάποιο εξωτερικό αίτιο και συγκεκριμένα στο χρηματικό ποσό που τους δόθηκε (εξωτερικές αποδόσεις). Απ' την άλλη, τα άτομα που για τον ίδιο λόγο έλαβαν μόνο $1 δε θα μπορούσαν να αποδώσουν σε κάποια εξωτερικά αίτια το γεγονός ότι είπαν ψέματα, αφού το ποσό που εισέπραξαν ήταν αμελητέο, επομένως αναγκαστικά το απέδωσαν στον εαυτό τους (εσωτερικές αποδόσεις).

Το γεγονός αυτό οδήγησε τα άτομα της λιγότερο ακριβοπληρωμένης πειραματικής ομάδας ($1) σε κατάσταση γνωστικής ασυμφωνίας –αφού εν ολίγοις δεν είχαν κανένα λόγο να πουν ψέματα- την οποία έπρεπε να επιλύσουν. Ο μοναδικός τρόπος για να το πετύχουν αυτό δεν είναι άλλος από το να αλλάξουν τις στάσεις τους προς το βαρετό έργο που έκαναν και να αρχίσουν πλέον να το θεωρούν ενδιαφέρον. Ένα ιδιαίτερα βασικό φαινόμενο που δεν πρέπει να παραληφθεί σε καμία περίπτωση είναι το αίσθημα της ελευθερίας που πρέπει να νιώθουν τα άτομα για να μπορεί να αναπτυχθεί η γνωστική ασυμφωνία. Είναι αδύνατο να βιώσουν οι συμμετέχοντες γνωστική ασυμφωνία όταν αντιλαμβάνονται ότι η συμπεριφορά που καλούνται να εκτελέσουν είναι επιβεβλημένη από κάποια εξωτερικά αίτια.

4.2.2. Γνωστική ασυμφωνία, Αιτιώδεις αποδόσεις και εσωτερικότητα

Σύμφωνα με τους Beauvois και Joule (1996, σελ. 56-66) τα άτομα που συμφωνούν να εκτελέσουν ένα αντίθετο από τις στάσεις τους έργο δεν προβαίνουν συνειδητά σε αιτιώδεις ερμηνείες της συμπεριφοράς τους. Διαφορετικά, η γνωστική ασυμφωνία που θα βίωναν θα ήταν πολύ μικρότερη. Με το να βρουν τα άτομα κάποια αιτία για την αντίθετη από τις στάσεις τους συμπεριφορά η ασυμφωνία μειώνεται ως εξής: 1) για την περίπτωση ανεύρεσης εσωτερικών αιτίων προστίθεται ένα επιπλέον συνεκτικό/ σύμφωνο γνώσημα, για παράδειγμα: *"Συμφώνησα να κάνω αυτό το έργο"* ή *"Φέρθηκα άσχημα γιατί είμαι κακοδιάθετο άτομο"*, 2) για την περίπτωση εξωτερικών αποδόσεων της συμπεριφοράς το αίσθημα της ασυμφωνίας μειώνεται διπλά: πέραν του ότι η ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας είναι αδύνατη αφού το άτομο δεν αισθάνεται αυτουργός, επιπλέον εξαφανίζεται το αίσθημα της δέσμευσης που είχε προϋπάρξει. Έτσι, τα άτομα παύουν να θεωρούν ότι ενεργούν σε ένα πλαίσιο ελευθερίας *"Πρέπει να βοηθήσετε τον ερευνητή" "είναι τέτοια η κατάσταση που δε μπορείτε να αρνηθείτε"*.

Επομένως, όταν ζητάται από τα άτομα να προβούν σε αιτιώδεις ερμηνείες της συμπεριφοράς τους, παρατηρείται ότι οι εσωτερικές αποδόσεις κάνουν τα άτομα

πιο ευαίσθητα στη δέσμευσή τους απ' όσο χρειάζεται για να αναπτυχθεί η ασυμφωνία, ενώ οι εξωτερικές αποδόσεις οδηγούν στο να χάνεται η κατάσταση της δέσμευσης (όχι διαβλεπόμενη ελευθερία δράσης) "Δέχτηκα να κάνω αυτό που μου ζήτησε ο εργοδότης μου… Άρα στην ουσία η συμπεριφορά μου δεν προέρχεται από εμένα". Επομένως, και στην περίπτωση εσωτερικών και στην περίπτωση εξωτερικών αιτιωδών αποδόσεων της "προβληματικής συμπεριφοράς" –όταν γίνονται με τρόπο συνειδητό και επειδή ζητήθηκε από τα άτομα να αποδώσουν σε κάποια αίτια τη συμπεριφορά τους- το αποτέλεσμα είναι ότι το αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας εξαφανίζεται, τα άτομα δε μπαίνουν στη διαδικασία εκλογίκευσης της συμπεριφοράς τους και άρα δεν οδηγούνται σε αλλαγή στάσεων. Αυτό λοιπόν που διαπιστώνεται είναι ότι τα άτομα που δέχονται να εκτελέσουν ένα "προβληματικό" έργο δεν προβαίνουν συνειδητά σε αιτιώδεις ερμηνείες της συμπεριφοράς τους. Ωστόσο υπάρχει διαφορά στο επίπεδο ασυμφωνίας που βιώνουν τα εσωτερικά και τα εξωτερικά άτομα.

Μέσα από πειραματικά δεδομένα (Channouf, 1990) έχει δειχθεί ότι τα εσωτερικά άτομα καθότι είναι πιο κανονιστικά (Beauvois, 1994, Beauvois & Dubois, 1988, Dubois, 1994) έχουν μεγαλύτερη ανάγκη μείωσης του αισθήματος της γνωστικής ασυμφωνίας και επομένως να αποκαθιστούν τη συνεκτικότητα των στάσεών τους με τις συμπεριφορές τους. Επομένως τείνουν να οδηγούνται σε μεγαλύτερο βαθμό εκλογίκευσης της ασυνεπούς με τις στάσεις τους συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, ο Channouf χώρισε τα άτομα που συμμετείχαν στο πείραμα σε εσωτερικά και εξωτερικά αφού πρώτα μέτρησε τις στάσεις τους πάνω σε κάποια πανεπιστημιακά ζητήματα. Εν συνεχεία ζήτησε από τους συμμετέχοντες να γράψουν ένα γράμμα όπου να υποστηρίζουν αντίθετες απόψεις από τις στάσεις τους προς τα πανεπιστημιακά ζητήματα. Τέλος, προκειμένου να μετρήσει την αλλαγή των στάσεών τους τούς ζήτησε να υπογράψουν στο θέμα που είναι αντίθετο με τις στάσεις τους και μάλιστα να συμμετάσχουν ενεργά στην υποστήριξή του στο πανεπιστήμιο. Αυτό που παρατηρήθηκε είναι ότι τα εσωτερικά άτομα ήταν αυτά που δέχτηκαν σε πολύ μεγαλύτερο ποσοστό να υπογράψουν και να δηλώσουν συμμετοχή στο αντίθετο με τις στάσεις τους ζήτημα.

Στην ουσία αυτό που κάνει το άτομο να δεσμεύεται σε μια συμπεριφορά είναι η δέσμευση προς τον ερευνητή (εργοδότη, πειραματιστή κ.τ.λ.) δηλαδή η δέσμευση στην περίσταση και όχι η δέσμευσή του προς το συγκεκριμένο έργο (Beauvois, Bungett, Rainis, & Tornior, 1993, πείραμα 1, Beauvois, Bungett & Mariette, 1995). Δεδομένου λοιπόν ότι τα εσωτερικά άτομα τα «βαραίνει» σε

μεγαλύτερο βαθμό η εμφάνιση γνωστικής ασυμφωνίας και δεδομένου ότι δεσμεύονται να δείξουν μεγαλύτερη συνέπεια μεταξύ λόγων και έργων σπεύδουν να συμπεριφερθούν με τέτοιο τρόπο ούτως ώστε να αποκαταστήσουν τη γνωστική τους συνέπεια.

Εν περιλήψει, τα βασικά στοιχεία που αφορούν στην ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας μπορούν να συνοψιστούν ως εξής: α) η ασυμφωνία προκαλείται μόνο σε ένα πλαίσιο ελευθερίας επιλογής, β) η διαδικασία μείωσης της γνωστικής ασυμφωνίας δεν είναι μια διαδικασία που στοχεύει στην επίτευξη γνωστικής ισορροπίας-συνεκτικότητας. Λειτουργεί μέσω της εκλογίκευσης η οποία σημαίνει την εκ των υστέρων πίστωση με αξία μιας προβληματικής συμπεριφοράς που πραγματοποιήθηκε σε καταστάσεις δέσμευσης, γ) ως "προβληματική" ορίζεται η αντίθετη από τις στάσεις συμπεριφορά, δ) η μείωση της γνωστικής ασυμφωνίας συνεπάγεται τροποποίηση του γνωσήματος που εμπλέκεται με την ασυμφωνία και κανενός άλλου. Δηλαδή ως κεντρικό γνώσημα λαμβάνεται μόνο η συμπεριφορά και όχι οι στάσεις του ατόμου προς το επιτελούμενο έργο, ε) η διαδικασία της μείωσης της γνωστικής ασυμφωνίας ή της εκλογίκευσης είναι μια συγκεκριμένη διαδικασία που δε γίνεται παράλληλα με άλλες γνωστικές λειτουργίες (όπως π.χ. οι κοινωνικές αποδόσεις της συμπεριφοράς) (βλ. Beauvois και Joule, 1996, σελ. 146-7).

4.3.1. Ο ρόλος των ενισχύσεων στην ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας (feedback)

Σημαντικό εύρημα ως προς τη μείωση της γνωστικής ασυμφωνίας αποτελεί το γεγονός ότι η αρνητική ενίσχυση (feedback) μπορεί να θεωρηθεί ως ένα ασύμφωνο με τη συμπεριφορά γνώσημα που δύναται να οδηγήσει σε μεγαλύτερη γνωστική ασυμφωνία και εν συνεχεία σε μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων απ' ότι η θετική ενίσχυση ή η απουσία οποιασδήποτε μορφής ενίσχυσης. Αυτό συμβαίνει επειδή όσο πιο έντονη είναι η ασυμφωνία που βιώνει ένα άτομο, τόσο μεγαλύτερη είναι η αλλαγή των στάσεών του κατά την επίλυσή της. Επιπλέον, η υλική αμοιβή για την εκτέλεση ενός προβληματικού έργου προσλαμβάνεται ως σύμφωνο γνώσημα με την αντίθετη από τις στάσεις συμπεριφορά, επομένως οδηγεί σε μικρότερο βαθμό ασυμφωνίας άρα και σε μικρότερη αλλαγή στάσεων προς το προβληματικό έργο (Beauvois & Joule, 1982). Προκειμένου να καταστεί σαφής ο ρόλος των ενισχύσεων στην αύξηση ή μείωση του αισθήματος γνωστικής ασυμφωνίας θα παρουσιάσουμε κάποια σχετικά πειράματα που έχουν διεξαχθεί.

4.3.2. Η επίδραση της αρνητικής ενίσχυσης στην αλλαγή στάσεων:

Σε ένα πρώτο πείραμα οι Beauvois και Joule (1982, πείραμα 1) μελέτησαν την επίδραση της αρνητικής ενίσχυσης στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας σε δεκαεφτάχρονους μαθητές λυκείου. Τα άτομα καλούνταν να κάνουν ένα αρκετά ανιαρό έργο και συγκεκριμένα να αντιγράψουν κάποια σχέδια τα οποία ήταν αρκετά όμοια μεταξύ τους αποφεύγοντας όσο το δυνατόν ενδεχόμενα λάθη. Στη συνθήκη ελεύθερης επιλογής οι ερευνητές ενημέρωσαν τα άτομα ότι μπορούν να συμμετάσχουν στο πείραμα μόνο εάν το θέλουν τονίζοντάς τους τον μη υποχρεωτικό χαρακτήρα του έργου. Στη συνθήκη μη ελεύθερης επιλογής απ' την άλλη, το έργο παρουσιαζόταν ως υποχρεωτικό για τους συμμετέχοντες αφού τους πληροφορούσαν ότι εντάσσεται στα πλαίσια μιας σχολικής εργασίας. Η διάρκεια του πειράματος ήταν τριάντα λεπτά, ενώ μετά τη λήξη του τα άτομα της συνθήκης αρνητικής ενίσχυσης λάμβαναν τις εξής πληροφορίες: *"κοίταξα την ποιότητα της δουλειάς σας και θα έλεγα ότι σημειώσατε πολύ μέτρια επίδοση. Για να είμαι ειλικρινής, εξεπλάγην γιατί ενώ έχουμε εφαρμόσει το ίδιο τεστ σε περισσότερα από εκατό άτομα, είστε οι πρώτοι που αντιγράψατε τόσα λίγα σχέδια...δεν ξέρω καν αν μπορούμε τελικά να αξιοποιήσουμε τη δουλειά σας. Μάλλον θα πρέπει να επαναλάβουμε το πείραμα με άλλα άτομα"*. Στη συνθήκη μη ενίσχυσης οι ερευνητές δεν έδωσαν καμία πληροφορία στους συμμετέχοντες σχετικά με την επίδοσή τους στο επιτελούμενο έργο. Τέλος, οι συμμετέχοντες όλων των πειραματικών ομάδων κλήθηκαν να σημειώσουν το επίπεδο στο οποίο αντιλαμβάνονταν το έργο που έκαναν ως ενδιαφέρον ή όχι, ούτως ώστε να μελετηθούν οι μεταπειραματικές στάσεις των συμμετεχόντων προς το έργο.

Αυτό που παρατηρήθηκε είναι ότι μόνο στη συνθήκη ελεύθερης επιλογής ήταν δυνατή η ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας. Έχοντας ως δεδομένο ότι το κεντρικό γνώσημα (generative cognition) είναι συμπεριφορικό -δηλαδή έχει να κάνει με την αποδοχή της συμμετοχής στο ανιαρό έργο, το οποίο δεν έχει υποχρεωτικό χαρακτήρα- παρατηρείται μέσα από τα ευρήματα ότι η αρνητική ενίσχυση που δίνεται στα άτομα αποτελεί ένα επιπρόσθετο ασύμφωνο γνώσημα. Δηλαδή το γεγονός ότι τα άτομα δέχονται ελεύθερα να συμμετάσχουν σε ένα έργο ανιαρό και κατακρίνονται κιόλας για την επίδοσή τους τα οδηγεί σε ένα αίσθημα έντασης και συγκεκριμένα στο αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας. Αυτή την ασυμφωνία λοιπόν πρέπει να τη μειώσουν άμεσα και ο μόνος τρόπος για να το επιτύχουν αυτό είναι να αλλάξουν τις αρχικές τους στάσεις προς το έργο. Ενώ λοιπόν αρχικά θεωρούσαν το έργο που κλήθηκαν να κάνουν ανιαρό, πλέον το

θεωρούν πιο ενδιαφέρον. Η αλλαγή αυτή των στάσεων οφείλεται στη διαδικασία της εκλογίκευσης η οποία έπεται της ασυμφωνίας.

Αν απ' την άλλη μεριά ως κεντρικό γνώσημα προσληφθούν οι στάσεις τότε τα αποτελέσματα που προκύπτουν είναι διαφορετικά. Σε αυτή την περίπτωση η επίγνωση του ατόμου ότι σημείωσε φτωχή επίδοση σε ένα έργο αποτελεί σύμφωνο γνώσημα με τις αρχικές του στάσεις, ότι δηλαδή, το έργο στο οποίο συμμετείχε ήταν ανιαρό. Επομένως η γνωστική ασυμφωνία που βιώνεται εν προκειμένω είναι μειωμένη με αποτέλεσμα να μην προβαίνουν τα άτομα σε αλλαγή των αρχικών τους στάσεων προς το επιτελούμενο έργο. Με άλλα λόγια, αν ως κεντρικό γνώσημα ληφθούν οι στάσεις, τότε η χαμηλή επίδοση δε θα δημιουργήσει κανένα επιπρόσθετο ασύμφωνο γνώσημα αφού το ανιαρό έργο είναι λογικό να επιφέρει μέτρια επίδοση. Άρα, ελλείψει του αισθήματος ασυμφωνίας τα άτομα θα συνεχίσουν να θεωρούν το έργο που έκαναν ανιαρό.

Συμπερασματικά, μεγαλύτερος βαθμός εκλογίκευσης της συμπεριφοράς και άρα αλλαγή στάσεων σημειώνεται όταν τα άτομα δέχονται με ελεύθερη βούληση να συμμετάσχουν σε ένα έργο που είναι αντίθετο από τις στάσεις τους και όταν η ενίσχυση που λαμβάνουν για την επίδοσή τους σε αυτό το έργο είναι αρνητική. Τότε μόνο τα άτομα δύνανται να αλλάξουν στάσεις προς αυτό το έργο και να το θεωρούν πιο ενδιαφέρον.

4.3.3. Η επίδραση της θετικής ενίσχυσης στην αλλαγή στάσεων

Σε ένα δεύτερο πείραμα οι Beauvois και Joule (1982, πείραμα 2) θέλησαν με όμοιο σχετικά τρόπο να μελετήσουν την επίδραση της θετικής ενίσχυσης στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας και επομένως στην αλλαγή στάσεων. Και σ' αυτό το πείραμα όπως και στο προηγούμενο υπήρχε πειραματική ομάδα ελεύθερης επιλογής συμμετοχής στο ανιαρό έργο και ομάδα μη ελεύθερης επιλογής (υποχρεωτικός χαρακτήρας του έργου). Η διαφοροποίηση του εν λόγω πειράματος από το προηγούμενο αφορά στις συνθήκες της ενίσχυσης. Έτσι ενώ στη μία ομάδα δεν παρέχεται κανενός είδους ενίσχυση στους συμμετέχοντες για την επίδοσή τους στο επιτελούμενο έργο, στην άλλη τους παρέχεται θετική ενίσχυση. Συγκεκριμένα στη συνθήκη αυτή ο ερευνητής ενημέρωνε τα άτομα ως εξής: *"Εξεπλάγην ευχάριστα γιατί στο σύνολό σας κάνατε πολύ καλή δουλειά. Αφότου ξεκινήσατε να κάνετε αυτό το τεστ, το οποίο το έχουμε εφαρμόσει σε περισσότερα από εκατό άτομα, τα πήγατε πολύ καλύτερα από άλλους. Μέσα απ' το τεστ σίγουρα μας βοηθάτε να τροποποιήσουμε τους υπολογισμούς μας. Τα πήγατε πραγματικά πολύ καλά"*.

Σ’ αυτό το πείραμα, στους συμμετέχοντες που λαμβάνουν θετική ενίσχυση για την επίδοσή τους προστίθεται ένα επιπλέον γνωστικό στοιχείο που είναι σύμφωνο με τη συμπεριφορά τους (το οποίο μάλιστα ενισχύει το αίσθημα της ενότητας και ακεραιότητας του εαυτού). Εάν λοιπόν ως κεντρικό γνώσημα θεωρηθεί η συμπεριφορά τότε τα άτομα θα βιώσουν στην προκειμένη περίπτωση μικρότερη γνωστική ασυμφωνία. Επομένως, τα άτομα θα έχουν μικρότερη ανάγκη μείωσης της ασυμφωνίας τους, άρα και οι στάσεις τους προς το ανιαρό έργο δε θα αλλάξουν. Θα συνεχίσουν λοιπόν οι συμμετέχοντες και μετά τη λήξη του πειράματος να θεωρούν το έργο που έκαναν εξίσου ανιαρό.

Αντιθέτως, αν ως κεντρικό γνώσημα ληφθούν οι στάσεις των ατόμων προς το συγκεκριμένο έργο (το έργο είναι ανιαρό) τότε η θετική ενίσχυση θα αποτελέσει ένα επιπρόσθετο γνώσημα ασύμφωνο με την άποψη που έχουν για τη φύση του έργου (Συμμετείχα σε ένα ανιαρό έργο και μάλιστα επιβραβεύθηκα θετικά για την επίδοσή μου σε αυτό). Σ’ αυτή την περίπτωση οι συμμετέχοντες θα βιώσουν μεγαλύτερη γνωστική ασυμφωνία και στην προσπάθειά τους να τη μειώσουν θα αρχίσουν να αντιλαμβάνονται το επιτελούμενο έργο ως πιο ενδιαφέρον. Όσον αφορά στη συνθήκη μη ενίσχυσης δεν παρατηρήθηκε ανάπτυξη ασυμφωνίας, επομένως τα άτομα συνέχισαν να διατηρούν την ίδια άποψη για το έργο που είχαν και στην αρχή. Τέλος, τα φαινόμενα που μόλις αναφέραμε για την περίπτωση της θετικής ενίσχυσης αφορούν μόνο τη συνθήκη στην οποία τα άτομα είχαν το δικαίωμα ελεύθερης επιλογής για συμμετοχή στο έργο αυτό και όχι τη συνθήκη υποχρεωτικής συμμετοχής.

Αυτό που παρατηρείται μέσα από τα δύο πειράματα που μόλις αναφέρθηκαν είναι ότι τα αποτελέσματα όσον αφορά την ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας διαφέρουν ανάλογα με το αν ληφθεί ως κεντρικό γνώσημα η συμπεριφορά των ατόμων ή οι στάσεις τους προς το έργο. Έτσι, όταν ως κεντρικό γνώσημα θεωρείται η συμπεριφορά, η αρνητική ενίσχυση αυξάνει την ασυμφωνία και οδηγεί στην αλλαγή των στάσεων μέσω της διαδικασίας της εκλογίκευσης. Όταν απ’ την άλλη ως κεντρικό γνώσημα θεωρηθούν οι στάσεις τότε η θετική και όχι η αρνητική ενίσχυση αυξάνει τη γνωστική ασυμφωνία οδηγώντας σε αλλαγή των στάσεων. Αυτό όμως που πρέπει να σημειωθεί είναι ότι σύμφωνα με τους Beauvois και Joule (1982) η προσωπική στάση δεν είναι δυνατό να προσληφθεί ως κεντρικό γνώσημα καθότι η γνωστική ασυμφωνία αποτελεί ένα μετα-συμπεριφορικό φαινόμενο. Άρα, το μοναδικό γνωστικό στοιχείο που μπορεί να θεωρηθεί ως κεντρικό είναι η συμπεριφορά.

Επομένως, μέσα από τα πειράματα αυτά που αφορούν στην παροχή ενίσχυσης προς τα άτομα, το βασικό εύρημα που προκύπτει είναι ότι παρόλο που η αρνητική ενίσχυση για μια συμπεριφορά που δεχτήκαμε ελεύθερα να κάνουμε θα έπρεπε λογικά να μας οδηγήσει σε ακόμα πιο αρνητικές στάσεις προς το ανιαρό αυτό έργο, συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο. Αυτό γίνεται επειδή εμείς οι ίδιοι δεχτήκαμε να συνεργαστούμε με τον ερευνητή (εν προκειμένω) και έτσι μας αναπτύσσεται ένα αίσθημα προσωπικής δέσμευσης προς αυτόν.

4.3.4. Επίδραση της (επιτυχούς/ανεπιτυχούς) άσκησης πειθούς στην αλλαγή στάσεων (όταν πρόκειται για ένα αντίθετο με τις στάσεις έργο)

Οι Beauvois και Joule (1982, πείραμα 4), διεξήγαγαν ένα πείραμα προκειμένου να μελετήσουν το πώς επιδρά στο αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας η προσπάθεια των ατόμων να πείσουν τους άλλους για ένα θέμα το οποίο ούτε οι ίδιοι πιστεύουν. Με λίγα λόγια το να πείσει κανείς κάποιον για κάτι που ούτε ο ίδιος πιστεύει αυξάνει ή μειώνει το αίσθημα γνωστικής ασυμφωνίας; Αρχικά λοιπόν, οι ερευνητές μέτρησαν τις στάσεις των συμμετεχόντων ως προς το αν πιστεύουν ότι υπάρχουν εξωγήινοι στη Γη. Εν συνεχεία, οι συμμετέχοντες παροτρύνονται να πείσουν άλλους ανθρώπους ότι υπάρχουν εξωγήινοι στη Γη. Αν ληφθεί ως κεντρικό γνώσημα η συμπεριφορά, τότε η αποτυχημένη άσκηση επιρροής στους άλλους λειτουργεί ως ένα ασύμφωνο γνώσημα προς αυτήν (Δεν πιστεύω ότι υπάρχουν εξωγήινοι, δέχομαι ελευθέρως να πείσω τους άλλους ότι υπάρχουν εξωγήινοι…αλλά δεν τα καταφέρνω), επομένως αυξάνεται η γνωστική ασυμφωνία που βιώνουν τα άτομα. Κατά την προσπάθειά τους λοιπόν να μειώσουν την ασυμφωνία αλλάζουν τις αρχικές τους στάσεις αρχίζοντας πλέον να πιστεύουν ότι πράγματι υπάρχουν εξωγήινοι στη Γη.

Με άλλα λόγια, τα άτομα που δέχονται να προσπαθήσουν να πείσουν άλλους ανθρώπους για κάτι που ούτε εκείνοι πιστεύουν και δεν καταφέρνουν το σκοπό τους (να τους πείσουν) στο τέλος πείθονται τα ίδια. Αντιθέτως, τα άτομα που πέτυχαν να πείσουν τους άλλους για την ύπαρξη εξωγήινων στη Γη, τα ίδια δεν ενστερνίστηκαν αυτή την άποψη. Τα άτομα αυτά, εφόσον η συμπεριφορά τους (αποδοχή συνεργασίας με τον ερευνητή) δεν είναι σε ασυμφωνία με το αποτέλεσμα (επιτυχής άσκηση επιρροής) δε βιώνουν αυξημένη γνωστική ασυμφωνία, επομένως δεν οδηγούνται σε αλλαγή των αρχικών τους στάσεων. Αυτό που κυρίως φαίνεται μέσα από αυτό το πείραμα είναι ότι ως κεντρικό γνώσημα μπορεί να θεωρηθεί μόνο

η συμπεριφορά. Η γνωστική ασυμφωνία ορίζεται σε συνάρτηση με ένα και μόνο γνώσημα το οποίο αποτελεί την αναπαράσταση της συμπεριφοράς.

4.4. Η επίδραση της γνωστικής ασυμφωνίας στην οικονομική συμπεριφορά

4.4.1. Γνωστική ασυμφωνία και διαφήμιση

Πολλοί είναι αυτοί που διερωτώνται για το πώς λειτουργεί η διαφήμιση, γιατί οι περισσότερες εταιρίες ξοδεύουν υπέρογκα ποσά για τη διαφήμιση των προϊόντων τους και γιατί οι καταναλωτές προτιμούν τα περισσότερο διαφημισμένα αγαθά. Ένα λοιπόν είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό που έχει συμβάλει στο να αποκτήσει τόσο μεγάλη αξία η διαφήμιση: η πληροφορία. Ο όρος ‘‘πληροφορία’’ ωστόσο στην προκειμένη περίπτωση δεν έχει να κάνει με τα φυσικά χαρακτηριστικά του διαφημιζόμενου προϊόντος αλλά μάλλον με την κοινωνική σημασία του και με τον τρόπο με τον οποίο καλύπτει τις ψυχολογικές και φυσικές ανάγκες των καταναλωτών.

Όταν η πληροφορία που προβάλλει η διαφήμιση βοηθάει τα άτομα να καταλάβουν τη λειτουργία ή την ψυχολογική αξία ενός προϊόντος τότε είναι πολύ πιο εύκολο γι’ αυτά να κατανοήσουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί και να προβούν στην κατάλληλη επιλογή. Υπάρχουν όμως και διαφημίσεις οι οποίες προβάλλουν πληροφορίες που δεν έχουν καμία σχέση με το διαφημιζόμενο προϊόν. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι μία διαφήμιση διακρίνει τα προϊόντα σε τρεις κατηγορίες: α) αυτά που διαφέρουν ως προς την αποτελεσματικότητα/ επίδοσή τους, β) αυτά που διαφέρουν μόνο ως προς τη μορφή ή το σχέδιό τους και γ) αυτά που είναι σχεδόν πανομοιότυπα (Weilbacher, 1979, σελ. 174-178). Όταν οι εταιρίες των καταναλωτικών αγαθών που περιλαμβάνονται στην τρίτη κατηγορία (και σε μικρότερο βαθμό στη δεύτερη) θέλουν να αναδείξουν τη διαφορετικότητα των προϊόντων τους (παρόλο που αυτή είναι σχεδόν ανύπαρκτη) προς την κοινή γνώμη τότε επιδεικνύουν την ποιότητα που ισχυρίζονται ότι έχουν (Weilbacher, 1979, σελ. 179,181). Αυτή τους η προσπάθεια έχει ως αποτέλεσμα να προβάλλουν ένα περιεχόμενο ή πληροφορίες που δε σχετίζονται άμεσα με το προϊόν.

Επιπλέον, πολλές φορές οι εταιρίες προκειμένου να προωθήσουν τα προϊόντα τους στο καταναλωτικό κοινό προσπαθούν να αλλάξουν μέσα από τις διαφημίσεις τις αντιλήψεις των καταναλωτών για τα αγαθά τους κάνοντάς τους να πιστεύουν ότι τα χρειάζονται ή ακόμα και ότι τους είναι απαραίτητα (βλ. Aaker και Myers, 1974,σελ 158).

Τέλος, παρόλο που μέσω της διαφήμισης οι εταιρίες προσπαθούν να πείσουν το κοινό ότι ακόμα και οι ψυχολογικές τους ανάγκες μπορούν να καλυφθούν μέσα από την αγορά κάποιων αγαθών, πολλές φορές η φύση του προϊόντος δεν τους το επιτρέπει. Για παράδειγμα ένα ευρύχωρο αυτοκίνητο είναι σίγουρα πολύ πιο εξυπηρετικό για έναν ψηλό ή εύσωμο άντρα. Επομένως η προβολή αυτών των χαρακτηριστικών του αυτοκινήτου αντανακλά σε πραγματικές ανάγκες του καταναλωτή. Ωστόσο δε συμβαίνει το ίδιο και με προϊόντα όπως η οδοντόκρεμα ή το αναψυκτικό όπου οι διαφορές ανάμεσα στις διαθέσιμες μάρκες είναι ελάχιστα εμφανείς. Σε αυτή την περίπτωση λοιπόν όπου τα ανταγωνιζόμενα αγαθά είναι σχεδόν πανομοιότυπα και η διαφορά τους δεν είναι ορατή πώς μπορούν οι εταιρίες να κερδίσουν την προσοχή και το ενδιαφέρον των καταναλωτών; Η απάντηση σε αυτό το φαινόμενο δίνεται μέσα από τη θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας. Όλοι οι άνθρωποι έχουν ανάγκες τις οποίες πολλές φορές προσπαθούν να τις καλύψουν μέσα από την αγορά διαφόρων αγαθών. Ορισμένες από αυτές τις ανάγκες δεν είναι έκδηλες ή συγκεκριμένες. Σε αυτές λοιπόν τις περιπτώσεις οι άνθρωποι ακριβώς επειδή δεν είναι σίγουροι για τον τρόπο με τον οποίο θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους θέλουν να νιώθουν ότι έκαναν τη σωστή επιλογή.

Οι διαφημίσεις λοιπόν βοηθούν τα άτομα σε αυτή τη διαδικασία. Τους παρέχουν κάποιους εξωτερικούς λόγους/ δικαιολογίες που τους ενισχύουν την πεποίθηση ότι επέλεξαν το σωστό προϊόν για την κάλυψη των αναγκών τους. Αγοράζοντας λοιπόν τα διαφημιζόμενα προϊόντα οι καταναλωτές νιώθουν πιο ελκυστικοί, κοινωνικά αποδεκτοί και έξυπνοι (βλ. Akerlof & Dickens, 1982). Εν ολίγοις οι διαφημίσεις προσπαθούν να επιβεβαιώσουν την ορθότητα της επιλογής του καταναλωτή μειώνοντας ή προλαμβάνοντας τη γνωστική ασυμφωνία που ενδέχεται να νιώσει το άτομο. Δηλαδή, η διαφήμιση αποσκοπεί στην αύξηση των γνωστικών στοιχείων που είναι σύμφωνα με τη συμπεριφορά της αγοράς και στη μείωση των ασύμφωνων.

Όσον αφορά τώρα στον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η γνωστική ασυμφωνία στα διαφορετικά στάδια της αγοράς των καταναλωτικών προϊόντων, αυτός είναι διττός. Στο στάδιο πριν την αγορά η διαφήμιση μπορεί να προκαλέσει ασυμφωνία στον καταναλωτή, ενώ αντίστοιχα η ασυμφωνία μειώνεται μετά την αγορά. Οι διαφημίσεις προκαλούν γνωστική ασυμφωνία μέσω διαφόρων ψυχολογικών στρατηγικών. Η προσφυγή στο αίσθημα ενοχών (guilt appeals) για παράδειγμα, λειτουργεί με τρόπο όπου επιχειρεί να πείσει τα άτομα να πάρουν μια απόφαση για κάποια αγορά που σκέφτονται να κάνουν. Όταν ένα μήνυμα γεννά στο

άτομο ένα αντιφατικό γνώσημα με την πεποίθησή του ότι είναι αυτόνομο και ολοκληρωμένο, τότε τα άτομο αυτό πιθανόν να αισθανθεί την ανάγκη να μειώσει την ασυμφωνία που του προκλήθηκε αγοράζοντας το διαφημιζόμενο προϊόν.

Όσον αφορά το στάδιο πριν την αγορά ενός προϊόντος, η διαφήμιση λειτουργεί με τέτοιο τρόπο ώστε να υπογραμμίζει τα μειονεκτήματα των εναλλακτικών επιλογών που έχει το άτομο στη διάθεσή του. Έτσι, αν κάποιος διατηρεί θετικές στάσεις απέναντι σε μια μάρκα απορρυπαντικού, π.χ. Tide, η διαφήμιση του απορρυπαντικού Bold θα προσπαθήσει να δημιουργήσει στο αγοραστικό κοινό αρνητική εντύπωση για το Tide γεγονός που θα προκαλέσει γνωστική ασυμφωνία. Τη γνωστική αυτή ασυμφωνία θα επιχειρήσουν λοιπόν τα άτομα να τη μειώσουν αγοράζοντας το απορρυπαντικό Bold, αλλάζοντας κατ' αυτό τον τρόπο τις αρχικές τους στάσεις προς το ανταγωνιστικό προϊόν.

Όσον αφορά το στάδιο μετά την αγορά, η διαφήμιση χρησιμοποιείται ως μια θετική ενίσχυση για την αγορά ενός προϊόντος. Κατά τη διαδικασία λήψης απόφασης για την αγορά ενός αγαθού οι καταναλωτές βιώνουν ένα αίσθημα γνωστικής ασυμφωνίας, η οποία μειώνεται μέσω της αύξησης των γνωστικών στοιχείων που ενισχύουν την αρχική τους απόφαση. Έτσι, τα άτομα αφότου αγοράσουν ένα προϊόν προβαίνουν σε μια διαδικασία εκλογίκευσης της συμπεριφοράς τους αυξάνοντας τα γνωστικά στοιχεία που είναι σύμφωνα με τη συμπεριφορά αυτή και μειώνοντας τα ασύμφωνα γνωστικά στοιχεία. Έτσι λοιπόν, καταφέρνουν να επιλύσουν τη γνωστική ασυμφωνία που τα διέπει μετά την αγορά του καταναλωτικού αγαθού που επέλεξαν. Κάτι που αξίζει να σημειωθεί είναι ότι οι καταναλωτές νοιώθουν μεγαλύτερη ασυμφωνία όταν πρόκειται να αγοράσουν πιο ακριβά προϊόντα ακριβώς επειδή μια τέτοια απόφαση είναι πιο περίπλοκη.

Αναφορικά με τη διαφήμιση, η θεωρία της γνωστικής ασυμφωνίας μπορεί να ερμηνευθεί και να εφαρμοστεί με ποικίλους τρόπους. Η εν λόγω θεωρία έχει διαφωτίσει διαδικασίες που αφορούν στάσεις και συμπεριφορές όπως η λήψη αποφάσεων. Η διαρκής εξέλιξή της κάνει εφικτή την εφαρμογή της σε ένα ευρύ φάσμα τομέων που σχετίζονται με τις ψυχολογικές διεργασίες.

4.4.2. Οικονομία και γνωστική ασυμφωνία

Οι Kantola, Syme και Campbell (1984) διεξήγαγαν ένα πείραμα προκειμένου να μελετήσουν τον τρόπο με τον οποίο επιδρά η γνωστική ασυμφωνία στην εξοικονόμηση ενέργειας. Δημιούργησαν λοιπόν τέσσερις πειραματικές συνθήκες. Στη συνθήκη γνωστικής ασυμφωνίας, ενισχύσεων και συμβουλών τα άτομα

πληροφορούνταν από τους ερευνητές ότι οι στάσεις τους προς το θέμα της εξοικονόμησης ενέργειας δεν είναι συνεπείς με τη συμπεριφορά τους ως προς την κατανάλωση ενέργειας. Με λίγα λόγια, οι συμμετέχοντες αρχικά συμπλήρωσαν ένα ερωτηματολόγιο στάσεων προς την εξοικονόμηση ενέργειας και στην πορεία μετρήθηκε η ποσότητα ενέργειας που τείνουν να καταναλώνουν στο σπίτι τους. Αρχικά λοιπόν οι ερευνητές ενημέρωσαν τους συμμετέχοντες ότι βάσει του ερωτηματολογίου που συμπλήρωσαν δηλώνουν πως θεωρούν χρέος τους το να κάνουν οικονομία στο συγκεκριμένο αγαθό. Ωστόσο τους είπαν ότι στην πράξη δε φαίνεται να συμπεριφέρονται κατά τον τρόπο που δήλωσαν, αφού καταναλώνουν μεγάλη ποσότητα ενέργειας. Κατ' αυτό τον τρόπο επιχείρησαν να τους ενεργοποιήσουν το αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας. Στην πορεία τους έδωσαν κάποιες συμβουλές σχετικά με το πώς θα μπορούσαν να εξοικονομήσουν ενέργεια.

Στη συνθήκη ενισχύσεων και συμβουλών για τη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας τα άτομα πληροφορούνταν ότι καταναλώνουν πολλή ενέργεια και παράλληλα ενημερώνονταν σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να κάνουν οικονομία στην κατανάλωση ενέργειας. Οι συμμετέχοντες της ομάδας συμβουλών απλά ενημερώνονταν για το πώς μπορούν να εξοικονομήσουν ενέργεια, χωρίς να τους δίνεται οποιαδήποτε άλλη πληροφορία. Τέλος, οι συμμετέχοντες της ομάδας ελέγχου έλαβαν απλά μια ευχαριστήρια επιστολή για τη συμμετοχή τους στο πείραμα. Αυτό που δείχθηκε μέσα από τα ευρήματα είναι ότι η ομάδα γνωστικής ασυμφωνίας, ενισχύσεων και συμβουλών ήταν η μοναδική που διαφοροποιήθηκε από τις υπόλοιπες σημειώνοντας το χαμηλότερο ποσοστό κατανάλωσης ενέργειας.

Όμοια αποτελέσματα προέκυψαν και από ένα πείραμα που έκαναν οι Dickerson, Thibodeau, Aronson και Miller (1992) σχετικά με την εξοικονόμηση νερού. Ενώ λοιπόν ενημέρωναν τα άτομα ότι έχουν την τάση να σπαταλούν μεγάλη ποσότητα νερού όταν κάνουν μπάνιο, τους καλούσαν σε μια «δημόσια δέσμευση» σύμφωνα με την οποία θα έπρεπε να πείσουν άλλους να κάνουν οικονομία στο νερό. Αυτή είναι η συνθήκη γνωστικής ασυμφωνίας, την οποία οι ερευνητές ονόμασαν υποκριτική συνθήκη. Επιβεβαιώνοντας την υπόθεση των ερευνητών δείχθηκε ότι αυτή η ομάδα στην οποία ενεργοποιήθηκε η γνωστική ασυμφωνία προέβη σε μεγαλύτερη εξοικονόμηση νερού απ' ότι οι υπόλοιπες όπου τα αιτήματα των ερευνητών δεν αποσκοπούσαν στο να τους αναπτυχθεί ασυμφωνία.

4.5.1. Η επίδραση της κουλτούρας στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας

Τα άτομα έρχονται καθημερινώς αντιμέτωπα με εκατομμύρια επιλογές που μπορούν να κάνουν για διάφορα θέματα που τα απασχολούν. Τα θέματα αυτά είναι άλλοτε σχετικά ασήμαντα, όπως π.χ. ποιο τύπο δημητριακών θα επιλέξουν για το πρωινό τους, και άλλοτε πολύ σημαντικότερα όπως ποια από τις δύο θέσεις εργασίας που τους προσφέρονται θα αποδεχθούν. Επίσης, κάποιες φορές τα άτομα καλούνται να κάνουν επιλογές όχι μόνο για τον εαυτό τους, αλλά και για τα μέλη της οικογένειάς τους, τους φίλους τους ή τον ευρύτερο κοινωνικό τους κύκλο. Για παράδειγμα, οι γονείς συχνά παίρνουν αποφάσεις για τα παιδιά τους όταν αυτά βρίσκονται σε νεαρή ηλικία.

Σε κάποιες κουλτούρες, ορισμένες αποφάσεις εξακολουθούν να λαμβάνονται από τους γονείς για τα ενήλικα πλέον παιδιά τους (π.χ. ο πατέρας επιλέγει το σύζυγο της κόρης του). Αυτό που συχνά παρατηρείται κατά τη λήψη των αποφάσεων- όπως αναλύθηκε ανωτέρω- είναι ότι όταν οι εναλλακτικές λύσεις που διατίθενται στα άτομα είναι εξίσου ικανοποιητικές, τα άτομα τείνουν να βιώνουν γνωστική ασυμφωνία, γεγονός που τα οδηγεί στην εκλογίκευση της απόφασης που εν τέλει έλαβαν (Festinger, 1957, βλ. επίσης, Brehm, 1956, Heine & Lehman, 1997, Steele, Spencer & Lynch,1993).

Όσον αφορά στον τρόπο με τον οποίο η εκάστοτε κουλτούρα επηρεάζει την ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας και επομένως την ανάγκη εκλογίκευσης των επιλογών που έχουν γίνει, έχει παρατηρηθεί κυρίως βάσει της θεωρίας αυτό-επιβεβαίωσης (self-affirmation theory) (Steele, 1988, βλ. επίσης Spencer και συν., 1993) ότι διαφορετικοί τύποι κουλτούρας οδηγούν σε διαφορετικά επίπεδα γνωστικής ασυμφωνίας. Πιο συγκεκριμένα, εντός των τελευταίων δεκαετιών έχουν παρατηρηθεί ποικίλες διαφορές στη δομή του εαυτού των ατόμων που προέρχονται από τις ατομικιστικές Δυτικές κουλτούρες και αυτών που προέρχονται από τις κολεκτιβιστικές Ανατολικές κουλτούρες (Heine & συν., 1999, Markus & Kitayama, 1991, Triandis, 1989, 1996).

Όσον αφορά στο ζήτημα της γνωστικής ασυμφωνίας τα άτομα των ατομικιστικών κοινωνιών όταν καλούνται να πάρουν κάποιες αποφάσεις έχουν μεγαλύτερη ανάγκη να προβούν σε μια ορθολογική επιλογή ανεξάρτητη ή απαλλαγμένη από το κοινωνικό πλαίσιο. Για παράδειγμα, όταν πρόκειται κάποιος να επιλέξει για την επαγγελματική του σταδιοδρομία ανάμεσα στις επιχειρήσεις ή την ιατρική, η επιλογή του οποιουδήποτε από τα δύο αυτά επαγγέλματα θα

εξαρτηθεί είτε από τις επιθυμίες του ίδιου είτε από την ανάγκη του να ακολουθήσει αυτό που επιθυμούν οι γονείς του και τα κοντινά του πρόσωπα.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα των ατομικιστών όπως προαναφέρθηκε είναι η ανάγκη τους να κάνουν ορθολογικές επιλογές οι οποίες προέρχονται αμιγώς από τους ίδιους. Η λήψη μη ορθολογικών αποφάσεων καθώς και αποφάσεων μέσα από την επιρροή τρίτων προσώπων κάνει τους ατομικιστές να νιώθουν ότι απειλείται η ακεραιότητά τους, γεγονός που συμβάλλει στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας. Μέσα από αυτή λοιπόν τη διαδικασία οι ατομικιστές τείνουν να εκλογικεύουν τις μη ορθολογικές απόψεις που πήραν αλλάζοντας στάσεις προς αυτές αφού κατ' αυτό τον τρόπο επιτυγχάνουν τη μείωση της ασυμφωνίας που τους προκλήθηκε.

Αντιθέτως, οι κολεκτιβιστές, που προέρχονται κυρίως από τις Ανατολικές κουλτούρες διατηρούν μια αλληλοεξαρτώμενη αυτό-εικόνα ενώ δίνουν πολύ μεγάλη έμφαση στην διατήρηση αρμονικών διαπροσωπικών σχέσεων με τα μέλη της ενδοομάδας τους (βλ. Heine και συν., 1999, Markus και Kitayama, 1991, Triandis, 1989, 1996). Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να προβαίνουν σε επιλογές και αποφάσεις επηρεασμένοι από τις προτιμήσεις ή τις προηγούμενες συμπεριφορές των μελών της οικογένειάς τους ή των φίλων τους, πράγμα που καθιστά τους κολεκτιβιστές άξια μέλη της κοινωνίας τους. Το ενδεχόμενο να καταλήξουν σε μια λιγότερο ικανοποιητική λύση/ επιλογή δεν τους πλήττει ιδιαίτερα καθότι είναι σημαντικότερο για τους ίδιους να εκπληρώσουν την επιθυμία της ενδοομάδας παρά να πάρουν τη βέλτιστη απόφαση για το προσωπικό τους όφελος. Εν ολίγοις, το να επιλέξουν την καλύτερη δυνατή λύση θα μπορούσε ενδεχομένως να θέσει σε απειλή την αρμονία των σχέσεων με την ενδοομάδα αν φυσικά η λύση αυτή δεν ήταν συμβατή με αυτή που επιθυμεί η αμάδα υπαγωγής. Επομένως, στους κολεκτιβιστές θα ήταν δυνατό να αναπτυχθεί γνωστική ασυμφωνία μόνο στην περίπτωση στην οποία η επιλογή που κάνει το άτομο απειλεί την αρμονία των διαπροσωπικών του σχέσεων παρά όταν αποδειχθεί τελικά λανθασμένη.

4.5.2. Παλαιότερες έρευνες πάνω στη γνωστική ασυμφωνία λαμβάνοντας υπόψη τη μεταβλητή της κουλτούρας

Οι Heine και Lehman (1997) έδειξαν ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στον τρόπο μείωσης της γνωστικής ασυμφωνίας από πλευράς των Βορειο-Αμερικανών (ατομικιστές) και των Ανατολικό- Ασιατών (κολεκτιβιστές) καθώς και στο επίπεδο εκλογίκευσης μετά τη λήψη μιας απόφασης. Αναλυτικότερα, σε έρευνα που αφορούσε στην επιλογή μουσικών CD και που εφαρμόστηκε η μέθοδος της

ελεύθερης επιλογής, οι εν λόγω ερευνητές έλεγξαν τη σχέση μεταξύ γνωστικής ασυμφωνίας και αυτό-επιβεβαίωσης σε Καναδούς και Γιαπωνέζους συμμετέχοντες και παρατήρησαν ότι υπάρχουν διαφορές στις ψυχολογικές λειτουργίες μεταξύ των δύο αυτών κουλτούρων. Συγκεκριμένα, οι Καναδοί ήταν αυτοί που έδειξαν μεγαλύτερη τάση εκλογίκευσης και δικαιολόγησης των επιλογών τους όσον αφορά τα μουσικά CD προκειμένου να επιτύχουν τη μείωση της γνωστικής ασυμφωνίας που τους αναπτύχθηκε. Απ' την άλλη μεριά, οι Γιαπωνέζοι δεν εκδήλωσαν καμία τάση εκλογίκευσης των μουσικών τους επιλογών πράγμα που δείχνει ότι δεν τους δημιουργήθηκε κανενός είδους γνωστική ασυμφωνία, δεν ένιωσαν να απειλείται η ακεραιότητά τους και επομένως δεν είχαν την ανάγκη να αποκαταστήσουν τη θετική τους αυτό-εικόνα ή να επιβεβαιώσουν τη συνεκτικότητά τους.

Ερμηνεύοντας αυτά τα ευρήματα, οι Heine και Lehman (1997) θεώρησαν ότι οι Γιαπωνέζοι δεν προβαίνουν στη διαδικασία εκλογίκευσης των αποφάσεων-επιλογών τους για το λόγο ότι οι Ανατολικο-Ασιάτες (κολεκτιβιστές) δε βιώνουν γνωστική ασυμφωνία όταν βρίσκονται σε καταστάσεις ελεύθερης επιλογής. Θεώρησαν επομένως ότι η γνωστική ασυμφωνία είναι ένα φαινόμενο που παρουσιάζεται μόνο σε άτομα Βορειο-Αμερικανικής ή για να το γενικεύσουμε ατομικιστικής κουλτούρας. Στο ίδιο πνεύμα κινείται και η έρευνα των Choi και Choi (2002) σύμφωνα με την οποία οι κολεκτιβιστές Κορεάτες τείνουν σε μεγαλύτερο βαθμό συγκριτικά με τους ατομικιστές Αμερικανούς να διατηρούν αντικρουόμενες αντιλήψεις και πεποιθήσεις. Το φαινόμενο αυτό ερμηνεύεται μέσα από την αδυναμία ανάπτυξης γνωστικής ασυμφωνίας από πλευράς των πρώτων και επομένως πλήρους απουσίας της ανάγκης για εκλογίκευση.

Ωστόσο, σε προηγούμενη έρευνα που διεξήχθη από τον Sakai (1981, Sakai & Andow, 1980) χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της επιβεβλημένης ενδοτικότητας παρατηρήθηκαν αντίθετα αποτελέσματα όσον αφορά το Ανατολικό- Ασιατικό δείγμα. Πιο συγκεκριμένα, ο Sakai (1981) ζήτησε από Γιαπωνέζους φοιτητές να εκφράσουν μια αντίθετη από τις στάσεις τους άποψη πάνω σε ένα συγκεκριμένο θέμα, είτε δημοσίως (π.χ. ονομαστικά), είτε ανώνυμα. Αυτό που παρατήρησε μέσα από τα ευρήματα της έρευνάς του είναι ότι αυτοί που κλήθηκαν να μιλήσουν για το εν λόγω θέμα δημοσίως σημείωσαν μεγαλύτερη αλλαγή στάσης (ενδοτικότητα στο αντίθετο από τις στάσεις τους έργο) από αυτούς που τους ζητήθηκε να μιλήσουν ανώνυμα.

Ο Sakai απέδωσε αυτή την αλλαγή στάσης στο δημόσιο χαρακτήρα που είχε η συμπεριφορά των συμμετεχόντων, ο οποίος αποτελεί βασικό συστατικό της

γνωστικής ασυμφωνίας και κατά συνέπεια της προσπάθειας εκλογίκευσης. Δηλαδή, η δημόσια έκφραση μιας άποψης που είναι αντίθετη από τις αρχικές στάσεις των συμμετεχόντων κάνει τα άτομα να αντιληφθούν την ασυνέπεια που τα διακατέχει ενώπιον του κοινωνικού περίγυρου και τα οδηγεί στο αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας. Η ανάγκη τους λοιπόν να επιλύσουν αυτή την ασυμφωνία τα παρακινεί στη διαδικασία της εκλογίκευσης η οποία με τη σειρά της οδηγεί τα άτομα στην αλλαγή των αρχικών τους στάσεων και πεποιθήσεων.

Αντίθετα λοιπόν με την έρευνα των Heine και Lehman (1997) όπου χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος της ελεύθερης επιλογής, ο Sakai (1981) έδειξε ότι εφαρμόζοντας τη μέθοδο της επιβεβλημένης συμμόρφωσης ακόμα και τα κολεκτιβιστικά άτομα όπως οι Γιαπωνέζοι μπορούν να βιώσουν γνωστική ασυμφωνία. Για ποιο λόγο όμως προκύπτουν αυτά τα αντικρουόμενα αποτελέσματα; Τα ευρήματα αυτά οφείλονται στις διαφορετικές μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν στις δύο έρευνες; Μπορούν άραγε τα άτομα κολεκτιβιστικής κουλτούρας να βιώσουν γνωστική ασυμφωνία, ή πρόκειται για μια ψυχολογική διαδικασία που εμφανίζεται αποκλειστικά στους ατομικιστές; Το πιο πιθανό είναι ότι τα αντικρουόμενα αυτά αποτελέσματα δεν οφείλονται στις διαφορετικές μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν από τους ερευνητές, αλλά στον διαφορετικό τρόπο με τον οποίο απειλείται ο εαυτός μέσα από την εφαρμογή της καθεμίας από τις δύο αυτές μεθόδους.

Πιο αναλυτικά, όσον αφορά την έρευνα του Sakai, είναι πιθανό ότι η ανάδυση της γνωστικής ασυμφωνίας και κατά συνέπεια η αλλαγή των στάσεων των συμμετεχόντων οφείλεται στο δημόσιο χαρακτήρα που έλαβε η συμπεριφορά. Όπως προαναφέρθηκε, στις κολεκτιβιστικές κουλτούρες, στις οποίες υπογραμμίζεται η αλληλεξάρτηση, τα άτομα επικεντρώνονται στην προαγωγή και διατήρηση αρμονικών διαπροσωπικών σχέσεων και στην αποφυγή των ενδοομαδικών διενέξεων και συγκρούσεων. Οποιοδήποτε γεγονός θέσει σε απειλή την αρμονική συνύπαρξη των μελών της ομάδας οδηγεί τα κολεκτιβιστικά άτομα στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας. Στη συνθήκη λοιπόν όπου οι κολεκτιβιστές καλούνταν να μιλήσουν δημόσια (ενώπιον των συμμαθητών τους γνωστοποιώντας τα προσωπικά τους στοιχεία) και να υποστηρίξουν ένα αντίθετο από τις στάσεις τους επιχείρημα είναι λογικό να τους ενεργοποιούνταν ο φόβος της απόρριψης των συμμαθητών και φίλων. Επομένως, ο δημόσιος χαρακτήρας της ομιλίας, ο οποίος περιλαμβάνει την αποκάλυψη της ταυτότητας των υποκειμένων συμβάλλει στην ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας και στην ανάγκη αλλαγής των αρχικών στάσεων, ούτως

ώστε το επιχείρημα που υποστηρίζουν οι συμμετέχοντες να συμβαδίζει με αυτό που υποστήριξαν ενώπιον της ενδοομάδας τους.

Απ' την άλλη μεριά, η μέθοδος της ελεύθερης επιλογής όπως εφαρμόστηκε στην έρευνα των Heine και Lehman (1997), καθότι προϋποθέτει ανεξαρτησία και απουσία επιρροής από τους άλλους αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας σε ατομικιστικής κουλτούρας άτομα. Οι Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, Kitayama & Lackenbauer (2005) προέβησαν σε μία πιο διεξοδική μελέτη της επίδρασης της κουλτούρας στην ανάπτυξη της γνωστικής ασυμφωνίας. Αναλυτικότερα, μέσα από τη διεξαγωγή τεσσάρων πειραμάτων έδειξαν ότι τόσο οι Δυτικοί (ατομικιστές) όσο και οι Ανατολικο-Ασιάτες (κολεκτιβιστές) είναι δυνατόν να εμπλακούν σε καταστάσεις γνωστικής ασυμφωνίας και εκλογίκευσης των αποφάσεών τους. Πιο συγκεκριμένα, οι Ανατολικο-Ασιάτες δικαιολογούν και εκλογικεύουν τις επιλογές τους όταν αυτές οι επιλογές απειλούν σημαντικά στοιχεία της κουλτούρας τους. Επιπλέον, επιχειρούν να μειώσουν την ασυμφωνία μέσω της διαδικασίας της εκλογίκευσης στην περίπτωση όπου λαμβάνουν αποφάσεις για τους φίλους τους παρά για τον εαυτό τους.

Αυτό το εύρημα συνάδει με τα δεδομένα της έρευνας των Kitayama και συν. (2004) σύμφωνα με την οποία οι Γιαπωνέζοι συμμετέχοντες (κολεκτιβιστές) όταν δεν τους ενεργοποιείται κάποιο ερέθισμα διαπροσωπικής φύσης δεν έχουν την τάση να εκλογικεύουν τις επιλογές τους, καθότι δεν βιώνουν ανησυχίες απειλής των διαπροσωπικών τους σχέσεων. Αντιθέτως, οι Ευρω-Καναδοί αναπτύσσουν υψηλότερα επίπεδα ασυμφωνίας όταν οι επιλογές που κάνουν αφορούν τον εαυτό τους παρά τους φίλους τους (Hoshino-Browne & συν. 2005).

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι και οι ατομικιστικές και οι κολεκτιβιστικές κουλτούρες διατηρούν χαρακτηριστικά που συντείνουν στην ανάπτυξη γνωστικής ασυμφωνίας, ωστόσο η ψυχολογική αυτή διαδικασία γίνεται με τρόπο αρκετά διαφοροποιημένο. Όσον αφορά στους ατομικιστές, προβαίνουν σε διαδικασίες μείωσης της ασυμφωνίας (εκλογίκευση) κυρίως όταν οι επιλογές που κάνουν αφορούν τον εαυτό τους παρά τον κοινωνικό τους περίγυρο, ενώ το αντίθετο συμβαίνει στην περίπτωση των κολεκτιβιστών. Οι δεύτεροι εστιάζουν σε πολύ μεγάλο βαθμό στη διατήρηση αρμονικών διαπροσωπικών σχέσεων με αποτέλεσμα να βιώνουν γνωστική ασυμφωνία μόνο όταν οι επιλογές ή οι αποφάσεις τους θέτουν σε κίνδυνο τις σχέσεις τους με το εγγύτερο κοινωνικό περιβάλλον (οικογένεια, φίλους κτλ).

4.6. Ελεύθερη επιλογή: μια ελευθερία ως επί το πλείστον ψευδαισθησιακή

Η δήλωση ενός πλαισίου ελευθερίας «μιας θεμελιώδους αξίας για τη σύγχρονη κοινωνία» (Beauvois, 1995) αποτελεί μια μαγική δύναμη η οποία εξασφαλίζει ότι το άτομο αναγνωρίζει τη συμπεριφορά του, ταυτίζεται με αυτήν και επιπλέον αποδέχεται τον εαυτό του ως τον μοναδικό υπεύθυνο για την εκδήλωσή της, ακόμα κι αν αυτή η συμπεριφορά είναι κατά κάποιον τρόπο επιβεβλημένη. Έτσι, ο αυτουργός δε μπορεί παρά να αποδώσει σε εσωτερικά αίτια την πράξη του. Όμως η ελευθερία αυτή που βιώνει το άτομο στην ουσία είναι ψευδαισθησιακή καθότι η δήλωση ελευθερίας ως γεγονός δεν αλλάζει τον αριθμό των ατόμων που θα δεχθούν ή δεν θα δεχθούν να κάνουν αυτό που τους ζητάται. Αυτό που αλλάζει είναι ο λόγος για τον οποίο το δρον υποκείμενο πιστεύει ότι ενήργησε. Όπως υποστηρίζουν άλλωστε οι Joule και Beauvois (1998) "η ελευθερία του ατόμου επισημαίνεται μόνο και μόνο για να μπορεί να εκλογικεύει ευκολότερα τις συμπεριφορές που του επιβάλλονται, οι οποίες βρίσκονται πέραν της ελευθερίας του ή της προσωπικής του ευθύνης". Πρόκειται λοιπόν για μια ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή (soumission librement consentie) η οποία εκτενώς περιγράφηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο.

5. Στόχοι και ερευνητικές υποθέσεις:

5.1.) Αυτό-καθορισμός – Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση.

Παρόλο που η αυτονομία ως έννοια δε συμπίπτει με την ελεύθερη επιλογή, τα αυτό-καθορισμένα, δηλαδή τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα, τείνουν να ενεργούν επηρεασμένα μέσα από την προσωπική επιλογή και την ενδογενή παρακίνηση. Αντιθέτως, τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα (ελεγχόμενα ή απρόσωπα προσανατολισμένα) δρουν επηρεασμένα κυρίως από τις πιέσεις, τους ελέγχους και τις ενισχύσεις που τους παρέχονται από το κοινωνικό περιβάλλον. Παρακινούνται εξωγενώς, πράγμα που καθιστά πρόδηλη την επικέντρωσή τους στην αναζήτηση επιβραβεύσεων και την αποφυγή ποινών, επομένως οι ενέργειές τους είναι εξωτερικά καθορισμένες και δεν πηγάζουν μέσα από την αρχή της επιλογής τρόπου δράσης.

Η χρησιμότητα της δέσμευσης έγκειται στην αλλαγή της συμπεριφοράς και των στάσεων των ατόμων σε διάφορα ζητήματα μέσα από το χειρισμό του ατόμου και όχι μέσα από διαδικασίες αυταρχικής επιβολής ή πειθούς. Δεδομένου του γεγονότος ότι προϋπόθεση για την ανάπτυξη της δέσμευσης αποτελεί το αίσθημα της ελευθερίας ή έστω και η ψευδαίσθηση των ατόμων ότι δρουν σε ένα πλαίσιο ελευθερίας, η τεχνική της δέσμευσης θα παράγει πιο έντονα αποτελέσματα στα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό, τα οποία τείνουν να επιλέγουν τον τρόπο που πρόκειται να συμπεριφερθούν, και θα αποδίδουν επομένως τη συμπεριφορά τους σε εσωτερικά αίτια και άρα δένονται με αυτή τη συμπεριφορά περισσότερο. Άλλωστε, σύμφωνα με τους Koestner, Bernieri, & Zuckerman (1992), τα αυτόνομα άτομα έχουν μεγαλύτερη ανάγκη συνεκτικότητας και συνέπειας μεταξύ των στάσεων και των συμπεριφορών τους, επομένως εύλογα μπορούμε να υποθέσουμε ότι θα ενδίδουν σε μεγαλύτερο βαθμό με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν σε καταστάσεις δέσμευσης.

Στην προκειμένη περίπτωση θα επιχειρήσουμε να ελέγξουμε την αποτελεσματικότητα της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής (δέσμευσης) σε επαρκώς ή ανεπαρκώς αυτό-καθορισμένα άτομα (δηλαδή σε άτομα με αυτόνομο, ελεγχόμενο ή απρόσωπο προσανατολισμό), ενώ παράλληλα θα μελετήσουμε την αποτελεσματικότητα της εν λόγω τεχνικής τόσο σε προβληματικά έργα (επιβεβλημένη ενδοτικότητα) όσο και σε μη προβληματικά (ενδοτικότητα χωρίς

πίεση). Θεωρώντας ότι τα αυτό-καθορισμένα άτομα έχουν μεγαλύτερη ανάγκη και τάση για συνεκτικότητα μεταξύ λόγων και έργων, καθώς και εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς τις συμπεριφορές που διαπράττουν, μπορούμε να αναμένουμε ότι η δέσμευση θα επηρεάσει τις στάσεις, τις προθέσεις και την ενδογενή παρακίνηση των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων τόσο προς το μη προβληματικό όσο και προς το προβληματικό έργο.

Λαμβάνοντας λοιπόν υπόψη τα παραπάνω διατυπώνουμε τις εξής υποθέσεις:

Υ:1α) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα (αυτόνομα προσανατολισμένα) θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα (μη αυτόνομα προσανατολισμένα) άτομα.

Υ:1β) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υ:1γ) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθεί εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης.

Υ:1δ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

5.2.) Κοινωνική / οικονομική συνεκτικότητα – Αυτό-καθορισμός – Ψυχολογική Ευημερία.

Θα ήταν επιπλέον ενδιαφέρον να μελετηθεί ο βαθμός στον οποίο ο αυτό-καθορισμός επηρεάζει την επιθυμία των ατόμων για συνεκτικότητα, τόσο όσον αφορά στα κοινωνικά όσο και στα οικονομικά τους ζητήματα. Οι Cialdini, Trost & Newsom, (1995) ορίζουν την προτίμηση προς τη συνεκτικότητα βάσει τριών διακριτών χαρακτηριστικών: της γνωστικής ισορροπίας, του foot-in-the-door και της ασυμφωνίας. Φαίνεται ότι τα άτομα που έχουν μεγαλύτερη τάση προς τη

συνεκτικότητα επιδιώκουν οι στάσεις τους να ταιριάζουν με τις ήδη υπάρχουσες πεποιθήσεις που έχουν αναπτύξει.

Η έννοια της συνεκτικότητας ερμηνεύεται μέσα από την επιμονή προς τη συμπεριφορά που προηγήθηκε. Δηλαδή, τα συνεκτικά άτομα τείνουν να δεσμεύονται σε προηγούμενες στάσεις και συμπεριφορές τους ούτως ώστε να τους αποδίδονται χαρακτηριστικά όπως η σταθερότητα (stability), η προβλεψιμότητα (predictability) και η συνεκτικότητα / συνέπεια (consistency) παρά να υιοθετούν νέες. Επιπλέον, βάσει ερευνητικών δεδομένων των Cialdini και συν. (1995), τα άτομα με υψηλή προτίμηση προς τη συνεκτικότητα βιώνουν σε μεγαλύτερο βαθμό το αίσθημα της γνωστικής ασυμφωνίας απ' ότι τα άτομα με χαμηλή προτίμηση προς τη συνεκτικότητα.

Δεδομένης της μεγαλύτερης ανάγκης των αυτόνομων ατόμων να συμπεριφέρονται με τρόπο που συνάδει με τις στάσεις και τις πεποιθήσεις τους (Koestner & συν., 1992) μπορούμε να υποθέσουμε ότι θα εκδηλώνουν μια γενικευμένη προτίμηση τόσο προς την κοινωνική όσο και προς την οικονομική συνεκτικότητα.

Επιπλέον, θα ήταν ενδιαφέρον να μελετηθεί ο ρόλος της συνεκτικότητας – κοινωνικής και οικονομικής- στην ανάπτυξη του αισθήματος Ψυχολογικής ευημερίας (Psychological Well-being). Η ψυχολογική ευημερία, όπως εκτενώς αναφέρθηκε στο κεφάλαιο 2, αφορά στην "αντικειμενική" ευτυχία που ενδεχομένως βιώνει ένα άτομο, με κυριότερους δείκτες το αίσθημα της ζωτικότητας και της αυτό-πραγμάτωσης. Θα ήταν σκόπιμο λοιπόν να διερευνηθεί η "πρακτική" αξία και χρησιμότητα της συνεκτικότητας στην ψυχολογική ζωή των ατόμων. Δεδομένου λοιπόν του ότι η συνεκτικότητα συμβάλλει στη συνοχή και τη συνέπεια της συμπεριφοράς και θεωρώντας ότι τα χαρακτηριστικά αυτά είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τη συγκρότηση ώριμης προσωπικότητας και αρμονικής ψυχολογικής υγείας, αναμένουμε ότι τα άτομα με υψηλή προτίμηση προς τη συνεκτικότητα –είτε κοινωνική είτε οικονομική- θα σημειώνουν υψηλότερα επίπεδα ψυχολογικής ευημερίας.

Εν ολίγοις, οι υποθέσεις που διατυπώνουμε είναι οι εξής:

Υ:2α) Τα αυτόνομα άτομα θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε κοινωνικά ζητήματα συγκριτικά με τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Υ:2β) Τα άτομα με υψηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε κοινωνικά ζητήματα συγκριτικά με τα άτομα με χαμηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας.

Υ:2γ) Τα αυτόνομα άτομα θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε οικονομικά ζητήματα συγκριτικά με τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Υ:2δ) Τα άτομα με υψηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε οικονομικά ζητήματα συγκριτικά με τα άτομα με χαμηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας.

5.3.) Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Αυτό-καθορισμός

Όπως υποστηρίζει η θεωρία της γνωστικής αξιολόγησης το πληροφοριακό/ υποστηρικτικό πλαίσιο παρέχει στο άτομο τη δυνατότητα δράσης μέσα από την επιλογή και την υποστήριξη της αυτονομίας, σε αντίθεση με το ελεγχόμενο/ κατευθυντικό που επιβάλλει συμπεριφορές μέσα από εξαναγκασμούς, πιέσεις και "πρέπει".

Δεδομένου του ότι αναγκαία προϋπόθεση για την εκδήλωση της δέσμευσης αποτελεί η ύπαρξη ενός πλαισίου ελευθερίας -εντός του οποίου θα μπορούν τα άτομα να αποδίδουν τη συμπεριφορά που εκδηλώνουν σε εσωτερικά αίτια- ή έστω της ψευδαίσθησης ελεύθερης επιλογής, ούτως ώστε το άτομο να μπορεί να αποδίδει τη συμπεριφορά του σε εσωτερικά αίτια, μπορούμε να υποθέσουμε ότι η ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή θα εκδηλώνεται κυρίως σε ένα πληροφοριακό πλαίσιο, στο οποίο το άτομο δε βιώνει κανενός τύπου πίεση, παρά σε ένα ελεγχόμενο, όπου ο τρόπος δράσης είναι εμφανώς εξωγενώς επιβεβλημένος. Εν ολίγοις, αυτό που πρόκειται να μελετηθεί εν προκειμένω είναι το αν το πληροφοριακό πλαίσιο που θεωρείται ότι πριμοδοτεί την αυτονομία τείνει να αυξάνει την ενδοτικότητα των ατόμων στο αίτημα του ερευνητή σε καταστάσεις δέσμευσης. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη τη διάσταση του αυτό-καθορισμού, αναμένεται ότι τα περισσότερο προσανατολισμένα άτομα θα είναι αυτά που σε συνθήκες δέσμευσης εντός πληροφοριακού πλαισίου θα τείνουν να αλλάζουν τις στάσεις και τις συμπεριφορές τους σε μεγαλύτερο βαθμό από τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα.

Βάσει των ανωτέρω διατυπώνουμε τις εξής υποθέσεις:

Υ:3α) Σε συνθήκες δέσμευσης θα σημειωθούν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις από πλευράς των ατόμων προς το έργο όταν το πλαίσιο είναι πληροφοριακό παρά ελεγχόμενο.

Υ:3β) Σε συνθήκες δέσμευσης τα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου όταν το πλαίσιο είναι πληροφοριακό παρά ελεγχόμενο.

Υ:3γ) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υ:3δ) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα άτομα.

5.4.) Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Κουλτούρα.

Πέραν του επιπέδου αυτό-καθορισμού που έχουν αναπτύξει τα άτομα, οι αξίες που προάγει η εκάστοτε κουλτούρα διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στη συμπεριφορά του. Ο ατομικισμός αποτελεί τον τύπο κουλτούρας που προάγει το αίσθημα της ελευθερίας, την εσωτερικότητα και την επικέντρωση στον εαυτό. Αντιθέτως, ο κολεκτιβισμός πριμοδοτεί την αφοσίωση στην ομάδα, τις εξωτερικές κοινωνικές αποδόσεις της συμπεριφοράς και την αποφυγή δράσης βάσει της ελεύθερης βούλησης ή επιλογής. Γι' αυτόν άλλωστε το λόγο η παραγωγή ενδοτικότητας μέσα από τεχνικές δέσμευσης επιτυγχάνεται κυρίως σε ατομικιστικά παρά κολεκτιβιστικά άτομα (Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner & Gornik-Durose, 1999).

Θα μπορούσαμε λοιπόν να μελετήσουμε το βαθμό στον οποίο επιδρά η κουλτούρα σε συνδυασμό με τον τύπο πλαισίου (πληροφοριακό ή ελεγχόμενο) στην παραγωγή ενδοτικότητας. Λαμβάνοντας υπόψη τον προσανατολισμό κουλτούρας των ατόμων, οδηγούμαστε σε διαφορετικές υποθέσεις για το ποιο πλαίσιο μπορεί να οδηγήσει τα άτομα σε μεγαλύτερη ενδοτικότητα. Δεδομένης της ανάγκης των κολεκτιβιστικών ατόμων να συμπεριφέρονται βάσει συγκεκριμένων και προκαθορισμένων τρόπων και οδηγιών και λαμβάνοντας υπόψη ότι την ελεύθερη επιλογή τρόπου δράσης την αντιμετωπίζουν σαν μια στρεσογόνο διαδικασία

μπορούμε να συμπεράνουμε ότι τα άτομα που υπάγονται σε αυτή την κατηγορία θα τείνουν να δεσμεύονται περισσότερο εντός ενός ελεγχόμενου παρά πληροφοριακού πλαισίου. Αντιθέτως, τα ατομικιστικά άτομα που πριμοδοτούν την αξία της ελευθερίας και της ελεύθερης επιλογής και παράλληλα αποφεύγουν την αποδοχή υποδείξεων και προκαθορισμένων οδηγιών, θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη τάση δέσμευσης εντός ενός πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου πλαισίου. Πιο συγκεκριμένα οι υποθέσεις μας είναι οι εξής:

Υ:4α) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα ατομικιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα κολεκτιβιστικά.

Υ:4β) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα ατομικιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα κολεκτιβιστικά.

Υ:4γ) Σε συνθήκες δέσμευσης – ελεγχόμενου πλαισίου τα κολεκτιβιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα ατομικιστικά.

Υ:4δ) Σε συνθήκες δέσμευσης – ελεγχόμενου πλαισίου τα κολεκτιβιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα ατομικιστικά.

5.5.) Δέσμευση – Τύπος αμοιβής (πληροφοριακού versus ελεγχόμενου τύπου αμοιβή) - Αυτό-καθορισμός.

Βάσει της θεωρίας της δέσμευσης η παροχή αμοιβής προς τα άτομα προκειμένου να εκδηλώσουν μια συμπεριφορά οδηγεί στη μείωση ή ακόμα και στην απόλυτη εξάλειψη του συναισθήματος της δέσμευσης. Ακόμα κι όταν η αμοιβή προκαλεί σε ένα βαθμό αλλαγή στη συμπεριφορά των ατόμων, η διακοπή της αμοιβής έχει ως αποτέλεσμα να επανέλθουν τα άτομα στον αρχικό τρόπο συμπεριφοράς. Επομένως, ακόμα κι όταν η παροχή αμοιβής είναι κατά κάποιο τρόπο ικανοποιητική, τα αποτελέσματα που παράγει δεν έχουν μακροπρόθεσμο

χαρακτήρα (βλ. Katzev & Pardini, 1984, 1987-1988, Geller, Kalsher, Rudd & Lehman, 1989, Lepper, Greene & Nisbett, 1973, Greene, Sternberg & Lepper, 1976, Nimmer & Geller, 1988). Εν ολίγοις, η αμοιβή έχει αποδεσμευτικό ρόλο καθώς αποτελεί ένα αμιγώς εξωγενές κίνητρο συμπεριφοράς που δεν επιτρέπει στο άτομο να αποδώσει σε εσωτερικά αίτια τις ενέργειές του και να δεσμευτεί με αυτές. Το ερώτημα στην προκειμένη περίπτωση είναι το εξής: Κάθε τύπος αμοιβής έχει την ιδιότητα να αποδεσμεύει το άτομο από τις συμπεριφορές που εκδηλώνει, ή μήπως οι ερευνητές της δέσμευσης έχουν περιορίσει τις μελέτες τους σε ένα συγκεκριμένο τύπο αμοιβής;

Όπως υποστηρίζεται μέσα από τη θεωρία της γνωστικής αξιολόγησης, διάφοροι εξωτερικοί παράγοντες όπως οι υλικές επιβραβεύσεις, έχουν την ιδιότητα να μειώνουν την ενδογενή παρακίνηση και το αίσθημα αυτό-καθορισμού αφού καθιστούν το πλαίσιο πιο ελεγχόμενο και κάνουν τα άτομα να δρουν μέσω των εξωγενών αυτών κινήτρων συμπεριφοράς (Amabile, De Jong & Lepper, 1976, Deci, Koestner & Ryan, 1999). Επομένως, τα άτομα που αμείβονται για να συμπεριφερθούν με τον υποδεικνυόμενο τρόπο δεν ενεργούν μέσα από τη θέλησή τους αλλά παροτρυνόμενα από την αμοιβή που εισπράττουν. Ωστόσο, η θεωρία της γνωστικής αξιολόγησης διακρίνει διάφορους τύπους αμοιβής ανάμεσα στους οποίους και την εξαρτώμενη από την επίδοση αμοιβή. Σύμφωνα λοιπόν με τους Ryan, Mims και Koestner (1983) η αμοιβή που παραχωρείται βάσει κάποιων κριτηρίων επίδοσης ενώ παράλληλα χορηγείται με τρόπο πληροφοριακής παρά ελεγχόμενης ενίσχυσης δύναται να αυξήσει την ενδογενή παρακίνηση των ατόμων.

Προφανώς λοιπόν, ο τρόπος με τον οποίο οι ερευνητές της δέσμευσης μελέτησαν την επίδραση της αμοιβής στο αίσθημα της δέσμευσης δεν αφορούσε τον τύπο της αμοιβής που μόλις αναφέραμε. Αντιθέτως, η παροχή αμοιβής στα πειράματά τους είχε έναν μάλλον ελεγχόμενο χαρακτήρα και ίσως γι’ αυτό το λόγο οδηγούσε τα άτομα σε αποδέσμευση από τις συμπεριφορές τους. Θα ήταν λοιπόν ενδιαφέρον να μελετηθεί το αν η προσπάθεια δέσμευσης των ατόμων σε κάποιο έργο θα ήταν πιο αποτελεσματική αν συνοδευόταν από την παροχή εξαρτώμενης από την επίδοση, πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου τύπου αμοιβής. Οι υποθέσεις που μπορούμε να διατυπώσουμε εν προκειμένω είναι οι εξής:

Υ:5α) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθούν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις από πλευράς των ατόμων προς το έργο όταν παρέχεται εξαρτώμενη από την

επίδοση – πληροφοριακού τύπου αμοιβή, παρά εξαρτώμενη από την επίδοση – ελεγχόμενου τύπου αμοιβή.

Υ:5β) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθεί μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου όταν παρέχεται εξαρτώμενη από την επίδοση – πληροφοριακού τύπου αμοιβή, παρά εξαρτώμενη από την επίδοση – ελεγχόμενου τύπου αμοιβή.

Υ:5γ) Σε συνθήκες δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, τα αυτό-καθορισμένα άτομα (δηλαδή τα αυτόνομα προσανατολισμένα) θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα (δηλαδή τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα) άτομα.

Υ:5δ) Σε συνθήκες δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

5.6) Συνεργασία/ εντιμότητα versus ανταγωνισμός/ εκμετάλλευση - Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση.

Δέσμευση – Μακιαβελισμός και οικονομικός οπορτουνισμός.

Αναφορικά με το επίπεδο συνεκτικότητας μεταξύ στάσεων και συμπεριφοράς ατόμων με οπορτουνιστικά ή Μακιαβελικά χαρακτηριστικά, έχουν πραγματοποιηθεί πολύ ελάχιστες έρευνες. Θα είχε επομένως ενδιαφέρον να μελετηθεί ο βαθμός στον οποίο ο Μακιαβελισμός και ο οικονομικός οπορτουνισμός αποτελούν χαρακτηριστικά που προάγουν ή αντιθέτως υποσκάπτουν τη δέσμευση σε καταστάσεις επιβεβλημένης ενδοτικότητας (δηλαδή ενδοτικότητας σε ένα προβληματικό έργο) ή ενδοτικότητας χωρίς πίεση (δηλαδή ενδοτικότητας σε ένα μη προβληματικό έργο).

Δεδομένης της εξωτερικότητας που χαρακτηρίζει τα οπορτουνιστικά και τα Μακιαβελικά άτομα στα οικονομικά ζητήματα, της επικέντρωσή τους σε παράγοντες όπως η τύχη και το ρίσκο (Sakalaki, Kanellaki, & Richardson, 2009), καθώς και του ελεγχόμενου – απρόσωπου προσανατολισμού αιτιότητας της

συμπεριφοράς που τα διέπει, (Sakalaki & Fousiani, in press) αναμένουμε ότι τα μη οπορτουνιστικά και τα μη Μακιαβελικά άτομα θα είναι αυτά που θα σημειώνουν μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων προς το έργο που τους ζητείται –προβληματικό (επιβεβλημένη ενδοτικότητα) ή μη προβληματικό (ενδοτικότητα χωρίς πίεση)- ενώ παράλληλα θα επιδεικνύουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησής του. Η υπόθεση αυτή στηρίζεται ως εξής. Όπως εκτενώς αναφέρθηκε προηγουμένως, τα άτομα δεσμεύονται με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν μόνο όταν τις αποδίδουν σε εσωτερικά αίτια. Επομένως, όταν τα ίδια τα άτομα επιλέγουν ελεύθερα το πώς θα δράσουν και οι ενέργειές τους δεν απορρέουν από τυχαία συμβάντα ή από εξαναγκασμούς, τότε και μόνο τότε μπορούν να επιτευχθούν οι διαδικασίες εσωτερικών αποδόσεων της συμπεριφοράς. Εφόσον λοιπόν οι συμπεριφορές των Μακιαβελικών και των οπορτουνιστικών ατόμων πηγάζουν μέσα από εξωγενείς παράγοντες όπως η τύχη και το ρίσκο, η σύνδεση και κατ' επέκτασιν η δέσμευσή τους με τις ενέργειές τους θα είναι σχεδόν ανέφικτη.

Τέλος, δεδομένου του αυτόνομου προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς που χαρακτηρίζει τα μη οπορτουνιστικά και τα μη Μακιαβελικά άτομα (Sakalaki & Fousiani, in press), περιμένουμε ότι αυτές οι κατηγορίες ατόμων θα σημειώσουν ισχυρότερη ενδογενή παρακίνηση προς το έργο που τους ζητείται (προβληματικό ή μη) σε συνθήκες δέσμευσης. Οι υποθέσεις μας λοιπόν είναι:

Υ:6α) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6β) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6γ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6δ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

Υ:6ε) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

Υ:6στ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

6. Μέθοδος – Αποτελέσματα - Συζήτηση

6.1.) *Αυτό-καθορισμός – Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:1α) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα (αυτόνομα προσανατολισμένα) θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα (μη αυτόνομα προσανατολισμένα) άτομα.

Υ:1β) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υ:1γ) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθεί εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης.

Υ:1δ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υποκείμενα

Στο πείραμα συμμετείχαν 132 φοιτητές εκ των οποίων οι 94 (71.2%) ήταν γυναίκες και οι 35 (26.5%) άντρες. 100 (75.8%) άτομα ήταν ηλικίας 18-25 ετών, 24 (18.2%) άτομα ήταν 26-45 ετών, ενώ 5 (3.8%) άτομα ήταν 46-60 ετών. 3 (2.3%) άτομα δε σημείωσαν το φύλο και την ηλικία τους.

Πειραματικό Σχέδιο

2 (δέσμευση / μη δέσμευση) x 2 (τύπος έργου: προβληματικό / μη προβληματικό) x 3 (προσανατολισμός: αυτόνομος / ελεγχόμενος / απρόσωπος) μεταξύ υποκειμένων.

Εξαρτημένες μεταβλητές

α) Στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων, β) πρόθεση αποταμίευσης χρημάτων, γ) ενδογενής – εξωγενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων.

Πειραματική διαδικασία

Η πειραματική διαδικασία διεξήχθη σε τέσσερις φάσεις:

Πρώτη φάση: Μέτρηση επιπέδου Αυτό-καθορισμού: Το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού.

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν την κλίμακα Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού (General Causality Orientation Scale) των Deci και Ryan (1985). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει 17 ερωτήσεις – σενάρια και η κάθε ερώτηση ακολουθείται από τρεις πιθανές απαντήσεις, α, β, και γ. Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν σε καθεμία από τις πιθανές απαντήσεις ανάλογα με το βαθμό στον οποίο συμφωνούν με το περιεχόμενό τους. Για τις απαντήσεις τους χρησιμοποιείται 7-βάθμια κλίμακα Likert (1= καθόλου πιθανό, 7= πάρα πολύ πιθανό). Η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων α, β, και γ διακρίνουν τα άτομα σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο μέτρησης των αρχικών (προ-πειραματικών) στάσεων προς την αποταμίευση.

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων: *«1)Είναι απαραίτητο στη σύγχρονη εποχή να αποταμιεύει κανείς χρήματα. 2)Για να μπορεί κάποιος να ορθοποδήσει οικονομικά πρέπει να αποταμιεύει χρήματα εντατικά. 3)Είτε αποταμιεύει κανείς χρήματα είτε όχι, δύσκολα τα βγάζει πέρα οικονομικά. 4)Η αποταμίευση χρημάτων περισσότερο περιορίζει παρά διευκολύνει στις οικονομικές υποθέσεις. 5)Δε χρειάζεται να αποταμιεύει χρήματα κάποιος για να ανταπεξέλθει οικονομικά. 6)Αυτός που δεν φροντίζει να αποταμιεύει χρήματα συναντά πολλές οικονομικές δυσκολίες»*. Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 7-βάθμια τύπου Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα). Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν αρνητικές

στάσεις προς την αποταμίευση δείχνει τη διατήρηση θετικών στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων.

Τρίτη φάση: Πειραματική διαδικασία και διαδικασία δέσμευσης σε προβληματικό ή μη προβληματικό έργο.

Όλα τα άτομα διάβασαν ένα σύντομο μήνυμα υπέρ της αποταμίευσης χρημάτων. Εν συνεχεία, διακρίθηκαν σε τέσσερις πειραματικές ομάδες, οι οποίες είναι οι εξής: δέσμευση – προβληματικό έργο, μη δέσμευση – προβληματικό έργο, δέσμευση – μη προβληματικό έργο, μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο. Από τους συμμετέχοντες των ομάδων *μη προβληματικό έργο* ζητήθηκε να εκθέσουν σε ένα σύντομο κείμενο (σε μία παράγραφο περίπου) κάποια επιχειρήματα που να τονίζουν τα θετικά της αποταμίευσης χρημάτων. Στις ομάδες *προβληματικό έργο* αντιθέτως, ζητήθηκε να γράψουν επιχειρήματα που να τονίζουν τα αρνητικά της αποταμίευσης. Οι συμμετέχοντες των ομάδων *δέσμευσης* ανάλογα με το αν βρίσκονταν στη συνθήκη *μη προβληματικού*, ή *προβληματικού* έργου κλήθηκαν επιπλέον να καταγράψουν σε μια ξεχωριστή παράγραφο τις ενέργειες που θα μπορούσαν να κάνουν ούτως ώστε να αποταμιεύουν χρήματα *(ομάδα δέσμευσης – μη προβληματική συμπεριφορά)*, ή να μην αποταμιεύουν χρήματα *(ομάδα δέσμευσης – προβληματική συμπεριφορά)*. Επιπλέον, στις ομάδες δέσμευσης δόθηκε η πληροφορία ότι το έργο που καλούνται να κάνουν δεν είναι υποχρεωτικό, κι ότι μπορούν να το κάνουν μόνο εφόσον οι ίδιοι το επιθυμούν. Έτσι, πληρείται το πρώτο και σημαντικότερο κριτήριο της δέσμευσης, η ελεύθερη επιλογή. Επιπλέον, τους ζητήθηκε να σημειώσουν το ονοματεπώνυμό τους μέσα σε ένα πλαίσιο, κάτω από το κείμενο που είχαν γράψει. Κατ' αυτό τον τρόπο διασφαλίζεται ο δημόσιος χαρακτήρας της πράξης τους, ο οποίος αποτελεί ένα επίσης σημαντικότατο συστατικό της δέσμευσης. Στις ομάδες μη δέσμευσης ζητήθηκε απλώς η έκθεση των επιχειρημάτων υπέρ – ή κατά της αποταμίευσης ενώ τους δόθηκε παράλληλα η οδηγία ότι το έργο που τους ζητείται είναι υποχρεωτικό και πρέπει οπωσδήποτε να το κάνουν.

Τέταρτη φάση (ένας μήνας μετά την πειραματική διαδικασία): Μέτρηση των στάσεων, της πρόθεσης και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων μετά την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η αλλαγή των στάσεων των ατόμων προς την αποταμίευση τους ζητήθηκε να συμπληρώσουν και πάλι το ίδιο ερωτηματολόγιο στάσεων που είχαν συμπληρώσει πριν την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η συμπεριφορά τους προς την αποταμίευση μετά την πειραματική παρέμβαση τους ζητήθηκε να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο πρόθεσης αποταμίευσης χρημάτων (βλέπε Παράρτημα Α). Παρόλο που στην προκειμένη περίπτωση θα ήταν πιο αποτελεσματικό να ζητήσουμε από τα άτομα να προσπαθήσουν να αποταμιεύουν ή να ξοδεύουν χρήματα (ανάλογα με τη συνθήκη στην οποία βρίσκονταν) ούτως ώστε να διαπιστώσουμε καλύτερα την πραγματική αλλαγή στη συμπεριφορά τους, για ηθικούς λόγους δε μπορούμε να προβούμε σε μια τέτοια κίνηση. Επομένως, θα αρκεστούμε στα αποτελέσματα που λάβαμε από το ερωτηματολόγιο πρόθεσης αποταμίευσης. Αντίστοιχος τρόπος μέτρησης της αλλαγής συμπεριφοράς μετά από διαδικασίες δέσμευσης πραγματοποιήθηκε και από τον Girandola (2002) σε θέματα που αφορούσαν στην πρόθεση των ατόμων να γίνουν δωρητές οργάνων. Η πρόθεση των υποκειμένων να αποταμιεύουν χρήματα μετρήθηκε σε 20-βάθμια κλίμακα Likert (1=καμία απολύτως πρόθεση, 20= πολύ μεγάλη πρόθεση), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν μη αποταμιευτική πρόθεση δείχνει μεγάλη πρόθεση αποταμίευσης χρημάτων. Τέλος, σε όλες τις ομάδες χορηγήθηκε ένα σύντομο ερωτηματολόγιο που αποσκοπούσε στη μέτρηση της ενδογενούς – εξωγενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων ούτως ώστε να μελετηθεί αν η δέσμευση προάγει το αίσθημα της ενδογενούς παρακίνησης προς την επιβεβλημένη συμπεριφορά (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε ήταν η 20-βάθμια Likert, (1= διαφωνώ απόλυτα, 20= συμφωνώ απόλυτα) ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων (αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν εξωγενή παρακίνηση) δείχνει την ενδογενή παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων.

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στο πείραμα ήταν ως εξής. Η κλίμακα των στάσεων προς την αποταμίευση είχε Cronbach’s alpha .73 και .72 για τη μέτρηση των αρχικών και τελικών στάσεων (πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό) αντίστοιχα. Οι κλίμακες της μέτρησης της πρόθεσης για αποταμίευση καθώς και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση είχαν Cronbach’s alpha .92 και .80 αντίστοιχα. Ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός είχαν Cronbach’s alpha .81, .82 και .73 αντίστοιχα.

Αποτελέσματα ως προς το σύνολο του πληθυσμού (χωρίς να ληφθεί υπόψη η μεταβλητή της Αυτονομίας - Αυτό-καθορισμού).

Στάσεις προς την αποταμίευση πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό

Συνολικά δημιουργήθηκαν τέσσερις πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο (n=29), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο (n=29), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο (n=39) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο (n=32).

Προκειμένου να μελετηθεί η επίδραση της δέσμευσης και του τύπου του έργου στις στάσεις των ατόμων προς την αποταμίευση εφαρμόστηκε η μέθοδος του Γενικού Γραμμικού Μοντέλου (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Repeated Measures). Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αποταμίευση πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, και τον τύπο του έργου ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, δεν έδειξε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση μεταξύ των μεταβλητών.

Πρόθεση για αποταμίευση

Για τη στατιστική ανάλυση της πρόθεσης των ατόμων να αποταμιεύσουν χρήματα σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε η μέθοδος της Univariate factorial Anova. Στην περίπτωση αυτή, εξαρτημένη μεταβλητή αποτελεί η πρόθεση των υποκειμένων να προβούν σε αποταμίευση χρημάτων. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αποταμίευση *F(1,130) = 23.718, p < .001 (βλ. πίνακα 1)*. Παρατηρήθηκε ότι τα άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.218, SD = 3.60)* απ' ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 11.590, SD = 2.56, p < .001) (πίνακας 1)*.

Πίνακας 1: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για αποταμίευση χρημάτων, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,130)
14.218*	11.590*	23.718*

Σημείωση 1: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση

Τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,128) = 28.592, p < .001 (βλ. πίνακα 2)*. Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 11.273, SD = 4.09)* απ' ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 8.065, SD=2.91, p < .001) (πίνακας 2)*.

Πίνακας 2: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης των ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση x F(1,128)
11.273*	8.065*	28.592*

Σημείωση 2: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Αποτελέσματα βάσει της μεταβλητής της Αυτονομίας - Αυτό-καθορισμού

Όσον αφορά στην αλλαγή των στάσεων των αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένων ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό, πραγματοποιήθηκε μια σειρά αναλύσεων χρησιμοποιώντας το Γενικό Γραμμικό Μοντέλο (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες

μετρήσεις (Repeated measures). Καθεμία από τις τρεις υπο-κλίμακες, αυτόνομου, ελεγχόμενου και απρόσωπου προσανατολισμού, επανακωδικοποιήθηκε βάσει του Μ.Ο. των τιμών της έτσι ώστε η κλίμακα του αυτόνομου προσανατολισμού να διακρίνει τα άτομα σε αυτόνομα και μη αυτόνομα, η κλίμακα του ελεγχόμενου προσανατολισμού να τα διακρίνει σε ελεγχόμενα και μη ελεγχόμενα, ενώ με όμοιο τρόπο επανακωδικοποιήθηκε και η κλίμακα του απρόσωπου προσανατολισμού.

Αυτόνομος προσανατολισμός –Στάσεις προς την αποταμίευση

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο - αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 12), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 14), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 21) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 17).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αποταμίευση πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο του έργου και τον αυτόνομο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς την αποταμίευση με τον αυτόνομο προσανατολισμό *F(1,121) = 5.759, p = .018 (βλ. πίνακα 3).* Οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν ισχυρή τάση των αυτόνομων ατόμων *(M = 5.288, SD = .92)* σε σχέση με τα μη αυτόνομα *(M = 5.097, SD = .80, p = .059)* για απόκτηση θετικότερων μεταπειραματικών στάσεων προς την αποταμίευση *(πίνακας 3).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του αυτόνομου προσανατολισμού με τις στάσεις προς την αποταμίευση *F(1,121) = 5.807, p = .017 (πίνακας 4).* Οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στη συνθήκη της δέσμευσης στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αποταμίευση από μεριάς των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων *(M = 5.665, SD = .99)* συγκριτικά με τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα *(M = 4.811, SD = .96, p = .004) (πίνακας 4).* Τα παραπάνω ευρήματα επιβεβαιώνουν την υπόθεση ότι τα αυτόνομα άτομα έχουν μεγαλύτερη τάση δέσμευσης προς το έργο που τους ζητάται να κάνουν και επομένως είναι δυνατόν να αλλάξουν τις στάσεις τους προς αυτό. Δεν παρατηρήθηκε

ωστόσο κάποια στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση του τύπου του έργου με τις στάσεις προς την αποταμίευση.

Πίνακας 3: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) προς την αποταμίευση, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό.

Προσανατολισμός			
	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Προσανατολισμός F(1,121)
	5.288	5.097	5.759*

Σημείωση 3: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 4: Μέσες τιμές των μεταπειραματικών στάσεων προς την αποταμίευση, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

Προσανατολισμός			
	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Δέσμευση x προσανατολισμός F(1,121)
Δέσμευση	5.665*	4.811*	5.807*
Μη δέσμευση	5.231	5.302	

Σημείωση 4: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA), όπου η αυτονομία αποτέλεσε τον παράγοντα συνδιακύμανσης. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου του έργου και της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αποταμίευση *F(1,127) = 6.151, p = .018.* Παρατηρήθηκε ότι τα περισσότερο αυτόνομα άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{αρχικές}}$ = 5.35, *SD* = .94 vs. $M_{\text{τελικές}}$ = 5.61, *SD* = 1.23). Δεν παρατηρήθηκε αλλαγή στάσεων στις συνθήκες μη δέσμευση – μη

προβληματικό έργο ($M_{αρχικές}$ = 5.15, *SD* = .72 vs. $M_{τελικές}$= 5.15, *SD* = .65), δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές}$ = 5.37, *SD* = .86 vs. $M_{τελικές}$ = 5.38, *SD* = .87), και μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές}$ = 4.96, *SD* = .90 vs. $M_{τελικές}$ = 4.97, *SD* = .80). Ο συντελεστής της αυτονομίας ήταν .12 (standard error .05), $p < .05$, όπου το υψηλότερο σκορ στην αυτονομία συνδέεται με υψηλότερη αλλαγή στάσεων (πίνακας α).

Ελεγχόμενος προσανατολισμός – Στάσεις προς την αποταμίευση

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο - ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 10), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 20), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 9), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 20) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 16) .

Η ίδια ακριβώς διαδικασία στατιστικών αναλύσεων πραγματοποιήθηκε και για τα άτομα με ελεγχόμενο προσανατολισμό. Η μικτή ανάλυση διακύμανσης δεν έδειξε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση κάποιας ανεξάρτητης μεταβλητής στις στάσεις προς την αποταμίευση.

Απρόσωπος προσανατολισμός – Στάσεις προς την αποταμίευση

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο - απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 9), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 21), η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 14), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 15) .

Ομοίως με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό, η μικτή ανάλυση διακύμανσης δεν έδειξε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση των ανεξάρτητων μεταβλητών με τις στάσεις προς την αποταμίευση.

Σε μια σειρά ακόλουθων αναλύσεων με τη χρήση της μεθόδου General Linear Model (Univariate) πραγματοποιήθηκε η επεξεργασία της επίδρασης του καθενός από τους τρεις προσανατολισμούς αιτιότητας της συμπεριφοράς (αυτόνομος, ελεγχόμενος, απρόσωπος) στην πρόθεση και στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες.

Αυτόνομος προσανατολισμός – Πρόθεση αποταμίευσης

Όσον αφορά στην επίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού στην πρόθεση για αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αποταμίευση $F(1,124) = 24.539$, $p < .01$. Παρατηρήθηκε ότι τα άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.218, SD = 3.60)* απ' ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 11.590, SD = 2.56 p < .001)* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου του έργου και της αυτονομίας με την πρόθεση αποταμίευσης $F(1,124) = 8.087$, $p = .005$ *(βλ. πίνακα 5)* η οποία έδειξε ότι στις συνθήκες μη προβληματικού έργου τα αυτόνομα άτομα έχουν μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης χρημάτων *(M = 14.337, SD=4.07)* συγκριτικά με τα μη αυτόνομα *(M = 11.879, SD = 3.12, p = .001) (πίνακας 5).* Επίσης, παρουσιάστηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του αυτόνομου προσανατολισμού με την πρόθεση για αποταμίευση $F(1,124) = 6.246$, $p= .014$ *(βλ. πίνακα 6)*. Πιο συγκεκριμένα παρατηρήθηκε ότι στη συνθήκη δέσμευση - μη προβληματικό έργο τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα επιδεικνύουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για αποταμίευση *(M = 17.181, SD = 3.66)* συγκριτικά με τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα *(M = 12.723, SD = 2.95, p < .001) (πίνακας 6).* Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την υπόθεση ότι η πρόθεση συμπεριφοράς των αυτόνομων κυρίως ατόμων είναι πιο επιρρεπής σε καταστάσεις δέσμευσης σε μη προβληματικού χαρακτήρα έργα. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική πρόθεση είτε των αυτόνομων είτε των μη αυτόνομων ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 5: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό, σε συνθήκες προβληματικού και μη προβληματικού έργου.

	Προσανατολισμός		
Τύπος έργου	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Τύπος έργου x προσανατολισμός F(1,124)
Μη προβληματικό	14.337*	11.879*	8.087*
Προβληματικό	12.237	12.736	

Σημείωση 5: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 6: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Προσανατολισμός		
Τύπος έργου	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Δέσμευση x Τύπος έργου x προσανατολισμός F(1,124)
Μη προβληματικό	17.181*	12.723*	6.246*
Προβληματικό	12.795	13.736	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	11.65	11.357
Προβληματικό	11.68	11.735

Σημείωση 6: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) με παράγοντα συνδιακύμανσης τον αυτόνομο προσανατολισμό. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της πρόθεσης για αποταμίευση $F(1,127) = 6.20$, $p = .01$. Η αλληλεπίδραη έδειξε μεγαλύτερη πρόθεση των περισσότερο αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων να αποταμιεύουν χρήματα στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 15.26$, $SD = 4.11$) συγκριτικά με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 11.52$, $SD = 2.77$). Τα περισσότερο αυτόνομα άτομα έδειξαν μικρότερη πρόθεση για αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 11.55$, $SD = 2.34$) συγκριτικά με τη συνθήη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 13.19$, $SD = 2.91$). Ο συντελεστής της αυτονομίας ήταν .98 (standard error .26) $p = .001$, όπου τα υψηλότερα σκορ στην αυτονομία συνδέονται με υψηλότερα σκορ στην κλίμακα της πρόθεσης για αποταμίευση (πίνακας α).

Ελεγχόμενος προσανατολισμός – Πρόθεση αποταμίευσης

Αναφορικά με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αποταμίευση *F (1,120) = 26.454, p < .001).* Παρατηρήθηκε ότι τα άτομα έχουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.218, SD = 3.60)* απ' ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 11.590, SD = 2.56, p < .001).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου του έργου με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,120) = 4.153, p = .044.* Παρατηρήθηκε ότι τα άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο *(M = 15.267, SD = 3.62),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο *(M = 13.237, SD = 2.27, p = .011).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του ελεγχόμενου προσανατολισμού με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,120) = 5.051, p = .026 (βλ. πίνακα 7).* Αναλυτικότερα, στη συνθήκη της δέσμευσης τα μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης *(M = 15.846, SD = 3.67)* συγκριτικά με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα *(M = 13.239, SD = 3.00, p = .014) (πίνακας 7).* Τέλος, υπήρξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του ελεγχόμενου προσανατολισμού με την

πρόθεση για αποταμίευση *F(1,120) = 4.866, p = .029 (βλ. πίνακα 8)*. Στη συνθήκη της δέσμευσης – μη προβληματικό έργο παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων για αποταμίευση χρημάτων *(M = 17.206, SD = 3.06)* συγκριτικά με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα *(M = 13.327, SD = 3.65, p = .001)* (πίνακας 8), επιβεβαιώνοντας την αρχική μας υπόθεση. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική πρόθεση είτε των ελεγχόμενα είτε των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 7: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με ελεγχόμενο και μη ελεγχόμενο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

	Προσανατολισμός		
	Ελεγχόμενος	Μη ελεγχόμενος	Προσανατολισμός x Δέσμευση F(1,120)
Δέσμευση	13.239*	15.846*	5.051*
Μη δέσμευση	11.741	11.36	

Σημείωση 7: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 8: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με ελεγχόμενο και μη ελεγχόμενο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Προσανατολισμός		
	Ελεγχόμενος	Μη ελεγχόμενος	Δέσμευση x Τύπος έργου x Προσανατολισμός F(1,120)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	13.327*	17.206*	4.866*
Προβληματικό	13.196	13.278	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	11.894	11.095
Προβληματικό	11.587	11.625

Σημείωση 8: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Απρόσωπος προσανατολισμός – πρόθεση αποταμίευσης

Αναφορικά με τον απρόσωπο προσανατολισμό, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αποταμίευση *F(1,119) = 26.363, p < .001 (βλ. πίνακα 10)*. Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αποταμίευση στη συνθήκη της δέσμευσης *(M = 14.383, SD = 3.60)* απ' ότι στη συνθήκη της μη δέσμευσης *(M = 11.60, SD = 2.56, p < .001) (πίνακας 10)*. Επιπλέον παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου του έργου με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,119) = 5.95, p = .016 (βλ. πίνακα 11)*. Αναλυτικότερα, στη συνθήκη μη προβληματικό έργο – δέσμευση σημειώνεται στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης *(M = 15.267, SD = 3.62)* συγκριτικά με τη συνθήκη μη προβληματικό έργο – μη δέσμευση *(M = 13.237, SD = 2.27, p < .001) (πίνακας 11)*. Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση όσον αφορά τον απρόσωπο προσανατολισμό.

Αυτόνομος προσανατολισμός – Ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση

Όσον αφορά στην επίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, σημειώθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,124) = 29.097, p < .001.* Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 11.273, SD = 4.09)* απ' ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 8.065, SD = 2.91, p < .001).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,124) = 14.378, p < .001 (βλ. πίνακα 9).* Υπήρξε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενής παρακίνηση των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων προς την αποταμίευση *(M = 10.664, SD = 4.14)* συγκριτικά με τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα *(M = 8.397, SD = 3.14 p = .001) (πίνακας 9).* Επίσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του αυτόνομου προσανατολισμού με την ενδογενή παρακίνηση *F(1,124) = 4.306, p = .04 (βλ. πίνακα 10).* Στις συνθήκες της δέσμευσης, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση από μεριάς των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων *(M = 12.706, SD = 3.92)* σε σχέση με τα μη αυτόνομα (*M = 9.442, SD = 3.62, p < .001) (πίνακας 10).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του αυτόνομου προσανατολισμού με την ενδογενή παρακίνηση *F(1,124) = 8.344, p = .005 (βλ. πίνακα 11).* Αναλυτικότερα, στη συνθήκη δέσμευση, μη προβληματικό έργο υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενής παρακίνηση των αυτόνομων ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων *(M = 14.922, SD = 3.40)*, συγκριτικά με τα μη αυτόνομα άτομα *(M = 8.718, SD = 4.88, p < .001) (πίνακας 11)* επιβεβαιώνοντας την υπόθεση ότι τα αυτόνομα άτομα είναι αυτά που επιδεικνύουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς το μη προβληματικό έργο που τους ζητείται σε καταστάσεις δέσμευσης. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική ενδογενής παρακίνηση είτε των αυτόνομων είτε των μη αυτόνομων ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 9: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό.

Προσανατολισμός			
	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Προσανατολισμός F(1,124)
	10.664*	8.397*	14.378*

Σημείωση 9: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 10: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

	Προσανατολισμός		
	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Προσανατολισμός x Τύπος έργου F(1,124)
Δέσμευση	12.706*	9.442*	4.306*
Προβληματικό	9.467	8.691	

Σημείωση 10: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 11: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Προσανατολισμός		
	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Δέσμευση x Τύπος έργου x προσανατολισμός F(1,124)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	14.922*	8.718*	8.344*
Προβληματικό	10.490	10.167	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	8.657	7.976
Προβληματικό	8.444	7.216

Σημείωση 11: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) όπου παράγοντας συνδιακύμανσης ήταν ο αυτόνομος προσανατολισμός. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση $F(1,127) = 3.40$, $p = .05$. Η αλληλεπίδραση έδειξε υψηλότερη ενδογενή παρακίνηση των περισσότερο αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 13.31$, $SD = 5.35$) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 8.51$ $SD = 3.06$). Επιπλέον, τα πιο αυτόνομα άτομα σημείωσαν χαμηλότερη ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 7.80$, $SD = 2.23$) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 10.28$, $SD = 2.48$). Ο συντελεστής της αυτονομίας ήταν 1.89 (standard error .31) $p < .001$, όπου τα

υψηλότερα σκορ στην αυτονομία συνδέονται με υψηλότερα σκορ στην ενδογενή παρακίνηση (πίνακας α).

Πίνακας α) Μέσες τιμές και τυπικές αποκλίσεις (*με πλάγια γράμματα*) των στάσεων προς την αποταμίευση, της πρόθεσης και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση.

Τύπος έργου	Δέσμευση	Στάσεις προς την αποταμίευση			Πρόθεση αποταμίευσης	Ενδογενής παρακίνηση
		Προ-πειραματικές	Μετα-πειραματικές	Αλλαγή		
Μη προβληματικό	Δέσμευση	5.35	5.61	.26	15.26	13.31
		.94	*1.23*	*.67*	*4.11*	*5.35*
	Μη δέσμευση	5.15	5.15	- .006	11.52	8.51
		.72	*0.65*	*.25*	*2.77*	*3.06*
Προβληματικό	Δέσμευση	5.37	5.38	.01	11.55	7.80
		.86	*.87*	*.32*	*2.34*	*2.23*
	Μη δέσμευση	4.96	4.97	.01	13.19	10.28
		.90	*.80*	*.69*	*2.91*	*2.48*

Σημείωση α: Όσο υψηλότερες οι μέσες τιμές, τόσο θετικότερες οι στάσεις, η πρόθεση και η ενδογενής παρακίνηση.

Ελεγχόμενος προσανατολισμός –Ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση

Όσον αφορά τον ελεγχόμενο προσανατολισμό, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση $F(1,120) = 35.647$, $p < .001$. Πιο συγκεκριμένα, στις συνθήκες της δέσμευσης σημειώνεται στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση *(M = 11.273, SD = 4.09)* συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 8.065, SD = 2.91, p < .001)*. Επιπλέον, υπήρξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του έργου στην ενδογενή παρακίνηση $F(1,120) = 5.856$, $p = .017$. Αναλυτικότερα, παρουσιάστηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες του μη προβληματικού έργου *(M = 10.544, SD = 3.02)* απ' ότι στις συνθήκες προβληματικού έργου *(M = 9.069, SD = 2.65, p = .017)*. Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του ελεγχόμενου προσανατολισμού με την ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση $F(1,120) = 10.364$, $p = .002$ *(βλ. πίνακα 12)*. Στις συνθήκες της δέσμευσης, σημειώθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση από μεριάς των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων *(M = 13.290, SD = 4.18)* συγκριτικά με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα *(M = 10.08, SD = 3.17, p = .002) (πίνακας 12)*. Τέλος,

παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του ελεγχόμενου προσανατολισμού με την ενδογενή παρακίνηση *F(1,120) = 8.686, p = .004 (βλ. πίνακα 13).* Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση- μη προβληματικό έργο παρουσιάστηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων προς την αποταμίευση *(M = 14.775, SD = 4.06)* συγκριτικά με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα *(M = 9.697, SD = 4.36, p < .001) (πίνακας 13),* επιβεβαιώνοντας την υπόθεσή μας. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική ενδογενής παρακίνηση είτε των ελεγχόμενα είτε των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 12: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με ελεγχόμενο και μη ελεγχόμενο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

	Προσανατολισμός		
	Ελεγχόμενος	Μη ελεγχόμενος	Προσανατολισμός x Δέσμευση F(1,120)
Δέσμευση	10.080*	13.290*	10.364*
Μη δέσμευση	8.44	7.464	

Σημείωση 12: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 13: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με ελεγχόμενο και μη ελεγχόμενο προσανατολισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Προσανατολισμός		
	Ελεγχόμενος	Μη ελεγχόμενος	Δέσμευση x Τύπος έργου x Προσανατολισμός F(1,120)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	9.697*	14.775*	8.686 *
Προβληματικό	10.28	10.5	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	9.324	7.458
Προβληματικό	7.556	7.469

Σημείωση 13: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Απρόσωπος προσανατολισμός – Ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση

Τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων *F(1,119) = 37.087, p < .001*. Στις συνθήκες της δέσμευσης σημειώνεται στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση *(M = 11.273, SD = 4.09)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 8.065, SD = 2.91, p < .001).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του έργου στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,119) = 6.921, p = .01*. Συγκεκριμένα, σημειώθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση στις συνθήκες του μη προβληματικού έργου *(M = 10.544, SD = 3.02)* σε σχέση με το προβληματικό έργο *(M = 9.069, SD = 2.65, p = .01)*. Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του απρόσωπου προσανατολισμού στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,119) = 11.072, p = .001 (βλ. πίνακα 14)*, δείχνοντας ότι τα μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά εντονότερη

ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση *(M = 10.739, SD = 3.16)*, συγκριτικά με τα απρόσωπα προσανατολισμένα *(M = 8.874, SD = 4.00, p = .001)*. Δε σημειώθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση μεταξύ του απρόσωπου προσανατολισμού και της δέσμευσης ή του τύπου έργου.

Πίνακας 14: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, ατόμων με απρόσωπο και μη απρόσωπο προσανατολισμό.

Προσανατολισμός		
Απρόσωπος	Μη απρόσωπος	Προσανατολισμός F(1,119)
8.874*	10.739*	11.072*

Σημείωση 14: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Συζήτηση

Στόχος του παρόντος πειράματος ήταν να μελετηθεί το κατά πόσον το επίπεδο αυτό-καθορισμού των ατόμων –αυτόνομα, ελεγχόμενα ή απρόσωπα προσανατολισμένα- επιδρά στην παραγωγή ενδοτικότητας σε ένα έργο που τους ζητάται να κάνουν σε συνθήκες δέσμευσης ή μη, και ενδοτικότητας χωρίς πίεση (μη προβληματικό έργο) ή επιβεβλημένης ενδοτικότητας (προβληματικό έργο).

Όσον αφορά στην ενδοτικότητα χωρίς πίεση, στη συνθήκη της δέσμευσης παρατηρήθηκε ότι τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα αποκτούν ευνοϊκότερες στάσεις προς το μη προβληματικό έργο που τους ζητάται να κάνουν (αποταμίευση χρημάτων), έχουν μεγαλύτερη πρόθεση να το πραγματοποιήσουν και επιπλέον αποκτούν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς αυτό συγκριτικά με τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα. Αναφορικά με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς παρατηρήθηκε ότι τα μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα έχουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του μη προβληματικού έργου και επιπλέον αποκτούν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς αυτό συγκριτικά με τα ελεγχόμενα. Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν τις υποθέσεις μας όσον αφορά στην επίδραση του επιπέδου αυτό-καθορισμού στη δέσμευση των ατόμων σε καταστάσεις ενδοτικότητας χωρίς πίεση. Αναφορικά με την επίδραση του επιπέδου αυτο-καθορισμού στην

επιβεβλημένη ενδοτικότητα, παρατηρήθηκε μικρότερη πρόθεση και χαμηλότερη ενδογενής παρακίνηση των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων προς την αποταμίευση, επιβεβαιώνοντας τις αρχικές μας υποθέσεις.

Βάσει των ανωτέρω ευρημάτων παρατηρείται ότι τα άτομα που ενεργούν και δρουν βάσει αυτό-καθοριζόμενου τρόπου συμπεριφοράς, όταν καλούνται με ελεύθερη επιλογή και επομένως χωρίς καμία πίεση από το εξωτερικό τους περιβάλλον να κάνουν ένα έργο –το οποίο δε θα έκαναν αν δεν τους είχε ζητηθεί- προκειμένου να συνεχίσουν να αισθάνονται αυτό-καθορισμένα και αυτόνομα, τείνουν να αλλάζουν τις στάσεις, τη συμπεριφορά και τον τύπο της παρακίνησής τους προς αυτό το έργο. Το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας είναι να αποκτούν στάσεις, πρόθεση συμπεριφοράς και κίνητρα που να συνάδουν με τη συμπεριφορά που ελευθέρως δέχτηκαν να εκδηλώσουν. Αυτό συμβαίνει επειδή τα άτομα αυτά χαρακτηρίζονται από υψηλότερα επίπεδα συνεκτικότητας και επιπλέον τείνουν να επιλέγουν με συνειδητό τρόπο το πώς θα συμπεριφερθούν. Επομένως τείνουν να αποδίδουν στον ίδιο τον εαυτό τους τις συμπεριφορές που έχουν δεχτεί να εκδηλώσουν. Όταν λοιπόν τους ζητηθεί να πράξουν κατά ένα συγκεκριμένο τρόπο και δεχτούν, τότε έχουν την τάση αυτή τη συμπεριφορά να την αποδίδουν σε εσωτερικά αίτια και επομένως να δεσμεύονται με αυτήν. Αυτή η δέσμευση του εαυτού τους με την εκάστοτε συμπεριφορά που εκδηλώνουν μέσα από τη διαδικασία των αυτό-αποδόσεων, τα οδηγεί στην υιοθέτηση νέων στάσεων, κινήτρων και τρόπου συμπεριφοράς που να έχουν συνοχή με τη συμπεριφορά που εκδήλωσαν. Άλλωστε, αυτή η “εμμονή” στη συμπεριφορά που προηγήθηκε αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό των φαινομένων που προκαλεί η ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή.

6.2.) *Συνεργασία/ εντιμότητα versus ανταγωνισμός/ εκμετάλλευση - Δέσμευση σε συνθήκες Επιβεβλημένης ενδοτικότητας και Ενδοτικότητας χωρίς πίεση.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:6α) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6β) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6γ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη οπορτουνιστικά άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα.

Υ:6δ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

Υ:6ε) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης τόσο του μη προβληματικού, όσο και του προβληματικού έργου, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

Υ:6στ) Σε συνθήκες δέσμευσης, τα μη Μακιαβελικά άτομα θα σημειώσουν εντονότερη ενδογενή παρακίνηση τόσο προς το μη προβληματικό, όσο και προς το προβληματικό έργο, συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα.

**Τα πειράματα των κεφαλαίων 6.1 και 6.2 διεξήχθησαν παράλληλα, καθότι είχαν κατά βάση την ίδια πειραματική διαδικασία.*

Υποκείμενα

Στο πείραμα συμμετείχαν 132 φοιτητές εκ των οποίων οι 94 (71.2%) ήταν γυναίκες και οι 35 (26.5%) άντρες. 100 (75.8%) άτομα ήταν ηλικίας 18-25 ετών, 24 (18.2%) άτομα ήταν 26-45 ετών, ενώ 5 (3.8%) άτομα ήταν 46-60 ετών. 3 (2.3%) άτομα δε σημείωσαν το φύλο και την ηλικία τους.

Πειραματικό Σχέδιο

2 (δέσμευση / μη δέσμευση) x 2 (τύπος έργου: προβληματικό / μη προβληματικό) x 2 (τύπος ατόμων: συνεργατικά/ μη συνεργατικά) μεταξύ υποκειμένων.

Εξαρτημένες μεταβλητές

α) Στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων, β) πρόθεση αποταμίευσης χρημάτων, γ) ενδογενής – εξωγενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων.

Πειραματική διαδικασία

Η πειραματική διαδικασία διεξήχθη σε τέσσερις φάσεις:

Πρώτη φάση: Μέτρηση οικονομικού οπορτουνισμού και Μακιαβελισμού.

Τα άτομα διακρίθηκαν σε οπορτουνιστικά και μη οπορτουνιστικά μέσω της 7-βάθμιας κλίμακας οικονομικού οπορτουνισμού (1= διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα) της (Sakalaki & Fousiani, in press), η οποία αποτελείται από 20 ερωτήσεις (βλέπε Παράρτημα Α). Αφού αντιστραφούν οι μη οπορτουνιστικές ερωτήσεις, η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων υποδηλώνει την οπορτουνιστική προδιάθεση των ατόμων.

Οι συμμετέχοντες συμπλήρωσαν επίσης το ερωτηματολόγιο Mach IV Christie & Geis, 1970). Η κλίμακα που χρησιμοποιείται και γι' αυτό το ερωτηματολόγιο είναι η 7-βάθμια Likert (1= διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα) (βλέπε Παράρτημα Α). Και σε αυτή την περίπτωση, κάνοντας τις κατάλληλες αντιστροφές, η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων υποδηλώνει την Μακιαβελική προδιάθεση των ατόμων.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο μέτρησης των αρχικών στάσεων προς την αποταμίευση:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων: *«1)Είναι απαραίτητο στη σύγχρονη εποχή να αποταμιεύει κανείς χρήματα. 2)Για να μπορεί κάποιος να ορθοποδήσει οικονομικά πρέπει να αποταμιεύει*

χρήματα εντατικά. 3)Είτε αποταμιεύει κανείς χρήματα είτε όχι, δύσκολα τα βγάζει πέρα οικονομικά. 4)Η αποταμίευση χρημάτων περισσότερο περιορίζει παρά διευκολύνει στις οικονομικές υποθέσεις. 5)Δε χρειάζεται να αποταμιεύει χρήματα κάποιος για να ανταπεξέλθει οικονομικά. 6)Αυτός που δεν φροντίζει να αποταμιεύει χρήματα συναντά πολλές οικονομικές δυσκολίες». Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 7-βάθμια τύπου Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα). Η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν αρνητικές στάσεις προς την αποταμίευση δείχνει τη διατήρηση θετικών στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων.

Τρίτη φάση: Πειραματική διαδικασία και διαδικασία δέσμευσης:

Όλα τα άτομα διάβασαν ένα σύντομο μήνυμα υπέρ της αποταμίευσης χρημάτων. Εν συνεχεία, διακρίθηκαν σε τέσσερις πειραματικές ομάδες, οι οποίες είναι οι εξής: δέσμευση – προβληματικό έργο, μη δέσμευση – προβληματικό έργο, δέσμευση – μη προβληματικό έργο, μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο. Από τους συμμετέχοντες των ομάδων *μη προβληματικό έργο* ζητήθηκε να εκθέσουν σε ένα σύντομο κείμενο (σε μία παράγραφο περίπου) κάποια επιχειρήματα που να τονίζουν τα θετικά της αποταμίευσης χρημάτων. Στις ομάδες *προβληματικό έργο* αντιθέτως, ζητήθηκε να γράψουν επιχειρήματα που να τονίζουν τα αρνητικά της αποταμίευσης. Οι συμμετέχοντες των ομάδων *δέσμευσης* ανάλογα με το αν βρίσκονταν στη συνθήκη *μη προβληματικού*, ή *προβληματικού* έργου κλήθηκαν επιπλέον να καταγράψουν σε μια ξεχωριστή παράγραφο τις ενέργειες που θα μπορούσαν να κάνουν ούτως ώστε να αποταμιεύουν χρήματα *(ομάδα δέσμευσης – μη προβληματική συμπεριφορά)*, ή να μην αποταμιεύουν χρήματα *(ομάδα δέσμευσης – προβληματική συμπεριφορά)*. Επιπλέον, στις ομάδες δέσμευσης δόθηκε η πληροφορία ότι το έργο που καλούνται να κάνουν δεν είναι υποχρεωτικό, κι ότι μπορούν να το κάνουν μόνο εφόσον οι ίδιοι το επιθυμούν. Έτσι, πληρείται το πρώτο και σημαντικότερο κριτήριο της δέσμευσης, η ελεύθερη επιλογή. Επιπλέον, τους ζητήθηκε να σημειώσουν το ονοματεπώνυμό τους μέσα σε ένα πλαίσιο, κάτω από το κείμενο που είχαν γράψει. Κατ' αυτό τον τρόπο διασφαλίζεται ο δημόσιος χαρακτήρας της πράξης τους, ο οποίος αποτελεί ένα επίσης σημαντικότατο συστατικό της δέσμευσης. Στις ομάδες μη δέσμευσης ζητήθηκε απλώς η έκθεση των επιχειρημάτων υπέρ – ή κατά της αποταμίευσης ενώ τους δόθηκε παράλληλα η οδηγία ότι το έργο που τους ζητείται είναι υποχρεωτικό και πρέπει οπωσδήποτε να το κάνουν.

Τέταρτη φάση (ένας μήνας μετά την πειραματική διαδικασία): Μέτρηση των στάσεων, της πρόθεσης και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων μετά την πειραματική διαδικασία:

Προκειμένου να μελετηθεί η αλλαγή των στάσεων των ατόμων προς την αποταμίευση τους ζητήθηκε να συμπληρώσουν και πάλι το ίδιο ερωτηματολόγιο στάσεων που είχαν συμπληρώσει πριν την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η συμπεριφορά τους προς την αποταμίευση μετά την πειραματική παρέμβαση τους ζητήθηκε να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο πρόθεσης αποταμίευσης χρημάτων (βλέπε Παράρτημα Α). Παρόλο που στην προκειμένη περίπτωση θα ήταν πιο αποτελεσματικό να ζητήσουμε από τα άτομα να προσπαθήσουν να αποταμιεύουν ή να ξοδεύουν χρήματα (ανάλογα με τη συνθήκη στην οποία βρίσκονταν) ούτως ώστε να διαπιστώσουμε καλύτερα την πραγματική αλλαγή στη συμπεριφορά τους, για ηθικούς λόγους δε μπορούμε να προβούμε σε μια τέτοια κίνηση. Επομένως, θα αρκεστούμε στα αποτελέσματα που λάβαμε από το ερωτηματολόγιο πρόθεσης αποταμίευσης. Αντίστοιχος τρόπος μέτρησης της αλλαγής συμπεριφοράς μετά από διαδικασίες δέσμευσης πραγματοποιήθηκε και από τον Girandola (2002) σε θέματα που αφορούσαν στην πρόθεση των ατόμων να γίνουν δωρητές οργάνων. Η πρόθεση των υποκειμένων να αποταμιεύουν χρήματα μετρήθηκε σε 20-βάθμια κλίμακα Likert (1 = καμία απολύτως πρόθεση, 20 = πολύ μεγάλη πρόθεση), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν μη αποταμιευτική πρόθεση δείχνει μεγάλη πρόθεση αποταμίευσης χρημάτων. Τέλος, σε όλες τις ομάδες χορηγήθηκε ένα σύντομο ερωτηματολόγιο που αποσκοπούσε στη μέτρηση της ενδογενούς – εξωγενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων ούτως ώστε να μελετηθεί αν η δέσμευση προάγει το αίσθημα της ενδογενούς παρακίνησης προς την επιβεβλημένη συμπεριφορά (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε ήταν η 20-βάθμια Likert, (1 = διαφωνώ απόλυτα, 20 = συμφωνώ απόλυτα) ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων (αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν εξωγενή παρακίνηση) δείχνει την ενδογενή παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων.

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στο πείραμα ήταν ως εξής. Η κλίμακα των στάσεων προς την αποταμίευση είχε Cronbach's alpha .73 και .72 για τη μέτρηση των αρχικών και τελικών στάσεων (πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό) αντίστοιχα. Οι κλίμακες της μέτρησης της πρόθεσης για αποταμίευση καθώς και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση είχαν Cronbach's alpha .92 και .80 αντίστοιχα. Οι κλίμακες του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού είχαν Cronbach's alpha .89 και .89 αντίστοιχα.

Προκειμένου να μελετηθεί η επίδραση του Μακιαβελισμού καθώς και του οικονομικού οπορτουνισμού στην αλλαγή των στάσεων προς την αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες (δέσμευση: ύπαρξη/έλλειψη, έργο: μη προβληματικό/προβληματικό) εφαρμόστηκε η μέθοδος του Γενικού Γραμμικού Μοντέλου (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Repeated Measures). Προκειμένου να επιτευχθεί η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων με τη συγκεκριμένη μέθοδο, πραγματοποιήθηκε ανάλυση συστάδων (cluster analysis) των κλιμάκων του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού, έτσι ώστε να διακριθούν τα άτομα σε μη Μακιαβελικά και Μακιαβελικά και σε μη οπορτουνιστικά και οπορτουνιστικά αντίστοιχα. Η στατιστική επεξεργασία έγινε ξεχωριστά για το Μακιαβελισμό και τον οπορτουνισμό.

Μακιαβελισμός - Στάσεις προς την αποταμίευση

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – Μακιαβελικά άτομα (n = 10), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – Μακιαβελικά άτομα (n = 7), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – Μακιαβελικά άτομα (n = 17), η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – Μακιαβελικά άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη Μακιαβελικά άτομα (n = 18), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – μη Μακιαβελικά άτομα (n = 23), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη Μακιαβελικά άτομα (n = 22) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – μη Μακιαβελικά άτομα (n = 15).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αποταμίευση πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο του έργου και τον Μακιαβελισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική

αλληλεπίδραση του Μακιαβελισμού και του τύπου του έργου με τις στάσεις προς την αποταμίευση *F(1,118) = 5.198, p = .024 (βλ. πίνακα 15)*. Οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στη συνθήκη μη προβληματικού έργου στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αποταμίευση από μεριάς των μη Μακιαβελικών ατόμων *(M = 5.528, SD = .90)*, σε σχέση με τα Μακιαβελικά *(M = 5.003, SD = .83, p < .012) (πίνακας 15).*

Πίνακας 15: Μέσες τιμές των μεταπειραματικών στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων, Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων σε συνθήκες προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

	Τύπος ατόμων		
Τύπος έργου	Μη Μακιαβελικά	Μακιαβελικά	Μακιαβελισμός x Τύπος έργου F(1,118)
Μη προβληματικό	5.528*	5.003*	5.198*
Προβληματικό	5.311	5.018	

Σημείωση 15: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) με παράγοντα συνδιακύμανσης τον Μακιαβελισμό. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου του έργου και της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αποταμίευση $F(1,122) = 6.82$, $p < .05$. Παρατηρήθηκε ότι τα λιγότερο Μακιαβελικά άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.36$, $SD = .97$ vs. $M_{τελικές} = 5.62$, $SD = 1.12$). Δεν παρατηρήθηκε αλλαγή στάσεων στις συνθήκες μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.15$, $SD = .70$ vs. $M_{τελικές} = 5.16$, $SD = .66$), δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.36$, $SD = .84$ vs. $M_{τελικές} = 5.40$, $SD = .80$), και μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 4.96$, $SD = .87$ vs. $M_{τελικές} = 4.96$, $SD = .80$). Ο συντελεστής του Μακιαβελισμού ήταν -.12 (standard error .03), $p < .05$, όπου το υψηλότερο σκορ στον Μακιαβελισμό συνδέεται με μικρότερη αλλαγή στάσεων.

Οικονομικός οπορτουνισμός - Στάσεις προς την αποταμίευση

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – οπορτουνιστικά άτομα (n = 12), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – οπορτουνιστικά άτομα (n = 10), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – οπορτουνιστικά άτομα (n = 17), η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – οπορτουνιστικά άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη οπορτουνιστικά άτομα (n = 16), η ομάδα δέσμευση – προβληματικό έργο – μη οπορτουνιστικά άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο – μη οπορτουνιστικά άτομα (n = 22) και η ομάδα μη δέσμευση – προβληματικό έργο – μη οπορτουνιστικά άτομα (n = 15) .

Όσον αφορά την επίδραση του οικονομικού οπορτουνισμού στις στάσεις προς την αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, αυτή επεξεργάστηκε με την ίδια στατιστική διαδικασία. Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αποταμίευση πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο του έργου και τον οικονομικό οπορτουνισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου του έργου με τις στάσεις προς την αποταμίευση *F(1,119) = 3.921, p = .05*. Οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο *(M = 5.47, SD = .75),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο *(M = 4.969, SD = .81, p = .023).* Επιπλέον, προέκυψε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου έργου και του οικονομικού οπορτουνισμού με τις στάσεις προς την αποταμίευση *F(1,119) = 4.916, p = .029 (βλ. πίνακα 16).* Αναλυτικότερα, οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στη συνθήκη μη προβληματικό έργο στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αποταμίευση από μεριάς των μη οπορτουνιστικών ατόμων *(M = 5.600, SD = .91),* σε σχέση με τα οπορτουνιστικά *(M = 5.080, SD = .80, p < .023) (πίνακας 16).*

Πίνακας 16: Μέσες τιμές των μεταπειραματικών στάσεων προς την αποταμίευση χρημάτων, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων, σε συνθήκες προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

	Τύπος ατόμων		
	Οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Τύπος έργου x Οικονομικός οπορτουνισμός F(1,119)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	5.080*	5.600*	4.916*
Προβληματικό	5.117	5.247	

Σημείωση 16: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) με παράγοντα συνδιακύμανσης τον οπορτουνισμό. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου του έργου και της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αποταμίευση $F(1,122) = 5.80$, $p = .017$. Παρατηρήθηκε ότι τα λιγότερο οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.37$, $SD = .97$ vs. $M_{τελικές} = 5.66$, $SD = 1.10$). Δεν παρατηρήθηκε αλλαγή στάσεων στις συνθήκες μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.15$, $SD = .71$ vs. $M_{τελικές} = 5.15$, $SD = .63$), δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 5.36$, $SD = .84$ vs. $M_{τελικές} = 5.40$, $SD = .80$), και μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{αρχικές} = 4.97$, $SD = .89$ vs. $M_{τελικές} = 4.97$, $SD = .80$). Ο συντελεστής του οπορτουισμού ήταν -.10 (standard error .04), $p < .05$, όπου το υψηλότερο σκορ στον οπορτουνισμό συνδέεται με μικρότερη αλλαγή στάσεων (πίνακας β).

Μακιαβελισμός –Πρόθεση αποταμίευσης

Όσον αφορά την πρόθεση των ατόμων για αποταμίευση χρημάτων σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες και αυτή αναλύθηκε ξεχωριστά για το Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό. Η επεξεργασία έγινε με τη μέθοδο της Univariate factorial Anova. Αναφορικά με τον Μακιαβελισμό, τα αποτελέσματα της ανάλυσης διακύμανσης έδειξαν στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην

πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων *F(1,121) = 20.193, p < .001*. Παρουσιάστηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.218, SD = 3.60)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 11.590, SD = 2.56, p < .001).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του Μακιαβελισμού και του τύπου του έργου με την αποταμίευση χρημάτων *F(1.121) = 6.653, p = .011 (βλ. πίνακα 17).* Στη συνθήκη μη προβληματικό έργο παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης των μη Μακιαβελικών ατόμων *(M = 14.254, SD = 3.87)* συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα *(M = 11.915, SD = 3.50, p = .002) (πίνακας 17).* Τέλος, σημειώθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και του Μακιαβελισμού με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,121) = 4.383, p = .038 (βλ. πίνακα 18).* Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε ότι στη συνθήκη δέσμευση -μη προβληματικό έργο υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των μη Μακιαβελικών ατόμων για αποταμίευση χρημάτων *(M = 16.789, SD = 2.95),* συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα *(M = 12.630, SD = 3.00, p < .001)* (πίνακας 18). Το εύρημα αυτό επιβεβαιώνει την υπόθεση ότι η πρόθεση συμπεριφοράς των μη Μακιαβελικών και όχι των Μακιαβελικών ατόμων, επηρεάζεται από διαδικασίες δέσμευσης σε ένα μη προβληματικό έργο. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική πρόθεση είτε των Μακιαβελικών είτε των μη Μακιαβελικών ατόμων να πραγματοποιήσουν το προβληματικό έργο.

Πίνακας 17: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων, σε συνθήκες προβληματικού και μη προβληματικού έργου.

	Τύπος ατόμων		
Τύπος έργου	Μακιαβελικά	Μη Μακιαβελικά	Τύπος έργου x Μακιαβελισμός F(1,121)
Μη προβληματικό	11.915*	14.254*	6.653*
Προβληματικό	12.816	12.309	

Σημείωση 17: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 18: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση, Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

	Τύπος ατόμων		
Δέσμευση	Μακιαβελικά	Μη Μακιαβελικά	Δέσμευση x Τύπος έργου x Μακιαβελισμός F(1,121)
Μη προβληματικό έργο	12.630*	16.789*	4.383 *
Προβληματικό έργο	13.914	12.918	
Μη δέσμευση			
Μη προβληματικό έργο	11.200	11.918	
Προβληματικό έργο	11.718	11.7	

Σημείωση 18: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επίσης Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA), όπου παράγοντας συνδιακύμανσης ήταν ο Μακιαβελισμός. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της πρόθεσης για αποταμίευση $F(1,125) = 25.05$, $p < .001$. Η αλληλεπίδραση έδειξε μεγαλύτερη πρόθεση των λιγότερο Μακιαβελικών ατόμων να αποταμιεύουν χρήματα στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{δέσμ} = 14.69$, $SD = 4.09$) συγκριτικά με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{μηδέσμ} = 11.61$, $SD = 2.70$). Τα λιγότερο Μακιαβελικά άτομα έδειξαν μικρότερη πρόθεση για αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{δέσμ} = 11.69$, $SD = 2.42$) συγκριτικά με τη συνθήκη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{μηδέσμ} = 13.21$, $SD = 2.90$). Ο συντελεστής του Μακιαβελισμού ήταν -.68 (standard error .29) $p < .001$, όπου τα υψηλότερα σκορ στον Μακιαβελισμό συνδέονται με χαμηλότερα σκορ στην κλίμακα της πρόθεσης για αποταμίευση.

Οικονομικός οπορτουνισμός – Πρόθεση αποταμίευσης

Αναφορικά με την επίδραση του οικονομικού οπορτουνισμού στην πρόθεση για αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, μέσα από την ανάλυση διακύμανσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αποταμίευση *F(1,122) = 27.155, p < .001.* Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.218, SD = 3.60)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 11.590, SD = 2.56, p < .001).* Επιπλέον, σημειώθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου του έργου με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,122) = 4.09, p = .045.* Συγκεκριμένα, σημειώθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης στη συνθήκη δέσμευση - μη προβληματικό έργο *(M = 15.267, SD = 3.62),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο *(M = 13.237, SD = 2.27, p = .015).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του οικονομικού οπορτουνισμού με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,122) = 5.520, p = .02 (βλ. πίνακα 19).* Παρατηρήθηκε ότι στις συνθήκες της δέσμευσης τα μη οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης *(M = 14.931, SD = 3.99)* συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά άτομα *(M = 13.262, SD = 2.85, p = .017) (πίνακας 19).* Επιπλέον, προέκυψε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου του έργου και του οικονομικού οπορτουνισμού με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,122) = 12.263, p = .001 (βλ. πίνακα 20).* Αναλυτικότερα, στις συνθήκες μη προβληματικού έργου τα μη οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση αποταμίευσης *(M = 14.055, SD = 3.90),* συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά *(M = 12.016, SD = 3.49, p = .001) (πίνακας 20).* Τέλος, σημειώθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του οικονομικού οπορτουνισμού με την πρόθεση για αποταμίευση *F(1,122) = 4.54, p = .035 (βλ. πίνακα 21).* Στη συνθήκη δέσμευση - μη προβληματικό έργο υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των μη οπορτουνιστικών ατόμων για αποταμίευση χρημάτων *(M = 17.494, SD = 3.11),* συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά *(M = 12.808, SD = 3.47, p < .001) (πίνακας 21).* Το εύρημα αυτό επιβεβαιώνει την υπόθεση ότι η πρόθεση συμπεριφοράς των μη οπορτουνιστικών και όχι των οπορτουνιστικών ατόμων, επηρεάζεται από καταστάσεις δέσμευσης όταν το έργο είναι μη προβληματικού χαρακτήρα. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική πρόθεση είτε των οπορτουνιστικών είτε των μη οπορτουνιστικών ατόμων να πραγματοποιήσουν το προβληματικό έργο.

Πίνακας 19: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

	Τύπος ατόμων		
	Οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Δέσμευση x Οπορτουνισμός F(1,122)
Δέσμευση	13.262*	14.931*	5.520*
Μη δέσμευση	11.853	11.301	

Σημείωση 19: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 20: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση χρημάτων, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων, σε συνθήκες προβληματικού και μη προβληματικού έργου.

	Τύπος ατόμων		
Τύπος έργου	οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Τύπος έργου x Οπορτουνισμός F(1,122)
Μη προβληματικό	12.016*	14.055*	12.263*
Προβληματικό	13.047	11.91	

Σημείωση 20: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 21: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αποταμίευση, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Τύπος ατόμων		
Τύπος έργου	Οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Δέσμευση x Τύπος έργου x Οπορτουνισμός F(1,122)
Μη προβληματικό	12.808*	17.494*	4.54 *
Προβληματικό	13.8	12.774	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	11.412	11.555
Προβληματικό	12.294	11.047

Σημείωση 21: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επίσης Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA), όπου παράγοντας συνδιακύμανσης ήταν ο οικονομικός οπορτουνισμός. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της πρόθεσης για αποταμίευση $F(1,125) = 24.45$, $p < .001$. Η αλληλεπίδραη έδειξε μεγαλύτερη πρόθεση των λιγότερο οπορτουνιστικών ατόμων να αποταμιεύουν χρήματα στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 15.39$, $SD = 4.01$) συγκριτικά με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 11.49$, $SD = 2.74$). Τα λιγότερο οπορτουνιστικά άτομα έδειξαν μικρότερη πρόθεση για αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 11.71$, $SD = 2.38$) συγκριτικά με τη συνθήκη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 13.15$, $SD = 2.91$). Ο συντελεστής οπορτουνισμού ήταν -.76 (standard error .27) $p = .005$, όπου τα υψηλότερα σκορ στον οπορτουνισμό συνδέονται με χαμηλότερα σκορ στην κλίμακα της πρόθεσης για αποταμίευση (πίνακας β).

Μακιαβελισμός -Ενδογενής Παρακίνηση προς την αποταμίευση

Όσον αφορά τη διάσταση της ενδογενούς παρακίνησης των ατόμων προς την αποταμίευση, η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων *F(1,121) = 21.993, p < .001*. Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 10.923, SD=4.09)* συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 8.10, SD = 2.91, p < .001).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του Μακιαβελισμού στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,121) = 4.199, p = .043 (βλ. πίνακα 22),* δείχνοντας στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενή παρακίνηση των μη Μακιαβελικών ατόμων *(M = 10.128, SD = 2.80),* σε σχέση με τα Μακιαβελικά *(M = 8.895, SD = 2.92, p = .043)* προς την αποταμίευση χρημάτων *(πίνακας 22).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του Μακιαβελισμού με την ενδογενή παρακίνηση *F(1,121) = 8.162, p = .005 (βλ. πίνακα 23).* Αναλυτικότερα, στις συνθήκες της δέσμευσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των μη Μακιαβελικών ατόμων *(M = 12.4, SD = 3.25),* συγκριτικά με τα Μακιαβελικά, *(M = 9.446, SD = 2.98, p = .002) (πίνακας 23).* Τέλος, σημειώθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του Μακιαβελισμού με την ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων *F(1,121) = 11.461, p = .001 (βλ. πίνακα 24).* Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση- μη προβληματικό έργο παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των μη Μακιαβελικών ατόμων προς την αποταμίευση *(M=14.546, SD=3.40),* συγκριτικά με τα Μακιαβελικά άτομα *(M = 8.583, SD = 3.92, p < .001) (πίνακας 24),* επιβεβαιώνοντας την αρχική μας υπόθεση. Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική ενδογενής παρακίνηση είτε των Μακιαβελικών είτε των μη Μακιαβελικών ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 22: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης των Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων προς την αποταμίευση χρημάτων.

Τύπος ατόμων			
	Μακιαβελικά	Μη Μακιαβελικά	Μακιαβελισμός F(1,121)
	8.895*	10.128*	4.199*

Σημείωση 22: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 23: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

	Τύπος ατόμων		
	Μακιαβελικά	Μη Μακιαβελικά	Δέσμευση x Μακιαβελισμός F(1,121)
Δέσμευση	9.446*	12.400*	8.162*
Μη δέσμευση	8.343	7.857	

Σημείωση 23: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 24: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, Μακιαβελικών και μη Μακιαβελικών ατόμων σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Τύπος ατόμων		
	Μακιαβελικά	Μη Μακιαβελικά	Δέσμευση x Τύπος έργου x Μακιαβελισμός F(1,121)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	8.583*	14.546*	11.461 *
Προβληματικό	10.310	10.254	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	9.167	7.614
Προβληματικό	7.520	8.100

Σημείωση 24: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) όπου παράγοντας συνδιακύμανσης ήταν ο Μακιαβελισμός. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση $F(1,125) = 32.69$, $p < .001$. Η αλληλεπίδραση έδειξε υψηλότερη ενδογενή παρακίνηση των λιγότερο Μακιαβελικών ατόμων προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{δέσμ}$ = 13.06, SD = 5.22) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{μηδέσμ}$ = 8.49 SD = 4.01). Επιπλέον, τα λιγότερο Μακιαβελικά άτομα σημείωσαν χαμηλότερη ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{δέσμ}$= 7.05, SD = 2.38) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{μηδέσμ}$ = 11.65, SD = 2.99). Ο συντελεστής του Μακιαβελισμού ήταν -1.21 (standard error .32) $p < .001$, όπου τα υψηλότερα σκορ στον Μακιαβελισμό συνδέονται με χαμηλότερα σκορ στην ενδογενή παρακίνηση

Οικονομικός οπορτουνισμός – Ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση

Όσον αφορά την επίδραση του οικονομικού οπορτουνισμού στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση *F(1,122) = 32.704, p < .001.* Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 11.273, SD = 4.09),* συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 8.065, SD = 2.91, p < .001).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του έργου στην ενδογενή παρακίνηση *F(1,122) = 5.239, p = .024.* Αναλυτικότερα, παρατηρήθηκε εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των ατόμων προς την αποταμίευση στις συνθήκες του μη προβληματικού έργου *(M = 10.544, SD = 3.02)* απ' ότι στις συνθήκες του προβληματικού *(M = 9.069, SD = 2.65, p = .024).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του οπορτουνισμού με την ενδογενή παρακίνηση *F(1,122) = 17.754, p = .001 (βλ. πίνακα 25).* Συγκεκριμένα, στις συνθήκες δέσμευσης τα μη οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση *(M = 12.547, SD = 3.88),* συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά *(M = 9.672, SD = 3.79, p < .001),* ενώ στις συνθήκες μη δέσμευσης τα οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη ενδογενή παρακίνηση *(M = 8.848, SD = 2.94),* συγκριτικά με τα μη οπορτουνιστικά *(M = 7.346, SD = 2.72, p = .04) (πίνακας 25).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου του έργου και του οικονομικού οπορτουνισμού με την ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση *F(1,122) = 11.968, p < .001 (βλ. πίνακα 26).* Στη συνθήκη δέσμευση-μη προβληματικό έργο παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενής παρακίνηση των μη οπορτουνιστικών ατόμων προς την αποταμίευση *(M = 15.354, SD = 3.25),* συγκριτικά με τα οπορτουνιστικά *(M = 8.936, SD = 4.55 p < .001) (πίνακας 26),* επιβεβαιώνοντας την αρχική μας υπόθεση. Στη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο τα οπορτουνιστικά άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά εντονότερη ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση *(M = 9.412, SD = 2.89),* συγκριτικά με τα μη οπορτουνιστικά *(M = 7.424, SD = 3.03p = .046) (πίνακας 26).* Δεν παρατηρήθηκε ωστόσο στατιστικά σημαντική πρόθεση είτε των οπορτουνιστικών είτε των μη οπορτουνιστικών ατόμων προς το προβληματικό έργο.

Πίνακας 25: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

	Τύπος ατόμων		
	οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Δέσμευση x Οπορτουνισμός F(1,122)
Δέσμευση	9.672*	12.547*	17.754*
Μη δέσμευση	8.848*	7.346*	

Σημείωση 25: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 26: Μέσες τιμές της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση, οπορτουνιστικών και μη οπορτουνιστικών ατόμων σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και προβληματικού ή μη προβληματικού έργου.

Δέσμευση

	Τύπος ατόμων		
	οπορτουνιστικά	Μη οπορτουνιστικά	Δέσμευση x Τύπος έργου x Οπορτουνισμός F(1,122)
Τύπος έργου			
Μη προβληματικό	8.936*	15.354*	11.968 *
Προβληματικό	10.409	10.184	

Μη δέσμευση

Μη προβληματικό	9.412*	7.424*
Προβληματικό	8.284	7.233

Σημείωση 26: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο εντονότερη η ενδογενής παρακίνηση προς την αποταμίευση χρημάτων (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πραγματοποιήθηκε επιπλέον Ανάλυση Συνδιακύμανσης (ANCOVA) όπου παράγοντας συνδιακύμανσης ήταν ο οικονομικός οπορτουνισμός. Η ανάλυση συνδιακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου έργου και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση $F(1,125) = 30.49$, $p < .001$. Η αλληλεπίδραση έδειξε υψηλότερη ενδογενή παρακίνηση των λιγότερο οπορτουνιστικών ατόμων προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 12.56$, $SD = 5.10$) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – μη προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 8.25$ $SD = 3.10$). Επιπλέον, τα λιγοτερο οπορτουνιστικά άτομα σημείωσαν χαμηλότερη ενδογενή παρακίνηση προς την αποταμίευση στη συνθήκη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{δέσμ}} = 7.96$, $SD = 2.69$) σε σχέση με τη συνθήκη μη δέσμευση – προβληματικό έργο ($M_{\text{μηδέσμ}} = 10.06$, $SD = 2.57$). Ο συντελεστής του οικονομικού οπορτουνισμού ήταν -1.10 (standard error .30) $p < .001$, όπου τα υψηλότερα σκορ στην οικονομικό οπορτουνισμό συνδέονται με χαμηλότερα σκορ στην ενδογενή παρακίνηση (πίνακας β).

Πίνακας β) Μέσες τιμές και τυπικές αποκλίσεις (με πλάγια γράμματα) των στάσεων, της πρόθεσης και της ενδογενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση χρημάτων.

Τύπος έργου	Δέσμευση	Στάσεις προς την αποταμίευση			Πρόθεση αποταμίευσης	Ενδογενής παρακίνηση
		Προ-πειραματικές	Μετα-πειραματικές	Αλλαγή		
Μη προβληματικό	Δέσμευση	5.37	5.66	.29	15.39	12.56
		.97	*1.10*	*.66*	*4.01*	*5.10*
	Μη δέσμευση	5.15	5.15	- .004	11.49	8.25
		.71	*0.63*	*.25*	*2.74*	*3.10*
Προβληματικό	Δέσμευση	5.36	5.40	.03	11.71	7.96
		.84	*.80*	*.31*	*2.38*	*2.69*
	Μη δέσμευση	4.97	4.97	-.004	13.15	10.06
		.89	*.80*	*.68*	*2.91*	*2.57*

Σημείωση β: *Οσο υψηλότερες οι μέσες τιμές, τόσο θετικότερες οι στάσεις, η πρόθεση και η ενδογενής παρακίνηση.*

Συζήτηση

Μέσα από το παρόν πείραμα μελετήθηκε η επίδραση δύο ειδών ψυχολογικών χαρακτηριστικών, του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού -τα οποία αποτελούν μη συνεργατικές στρατηγικές- στην ανάπτυξη του αισθήματος της δέσμευσης προς ένα έργο, σε καταστάσεις ενδοτικότητας χωρίς πίεση (μη προβληματικό έργο) και επιβεβλημένης ενδοτικότητας (προβληματικό έργο).

Όσον αφορά στην ενδοτικότητα χωρίς πίεση, τα αποτελέσματα του πειράματος έδειξαν ότι τα μη Μακιαβελικά και τα μη οπορτουνιστικά άτομα σε συνθήκες δέσμευσης, σημειώνουν πιο θετικές μεταπειραματικές στάσεις και μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου στο οποίο δεσμεύτηκαν να κάνουν και επιπλέον αποκτούν πιο ενδογενή παρακίνηση προς αυτό συγκριτικά με τα Μακιαβελικά και οπορτουνιστικά άτομα. Τα αποτελέσματα αυτά ισχύουν τόσο σε συνθήκες ενδοτικότητας χωρίς πίεση (μη προβληματικό έργο), όσο και σε συνθήκες επιβεβλημένης ενδοτικότητας (προβληματικό έργο) και επομένως επιβεβαιώνουν τις αρχικές μας υποθέσεις. Τα ευρήματα μπορούν να ερμηνευτούν βάσει της δομής προσωπικότητας που χαρακτηρίζει τα εκμεταλλευτικά άτομα και η οποία δεν τους επιτρέπει να δεθούν με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν και να δεσμευτούν με αυτές. Τα Μακιαβελικά καθώς και τα οπορτουνιστικά άτομα χαρακτηρίζονται από χαμηλό επίπεδο αυτό-καθορισμού αφού έχουν ελεγχόμενο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς, έχουν εξωτερική έδρα ελέγχου συμπεριφορών και ενισχύσεων τουλάχιστον όσον αφορά σε οικονομικά ζητήματα, και αδυνατώντας να ενσωματώσουν επαρκώς τους κοινωνικούς κανόνες, αντιλαμβάνονται τον εξωτερικό κόσμο ως ένα εχθρικό περιβάλλον όπου κυριαρχούν το χάος και η τύχη. Τα χαρακτηριστικά αυτά δεν επιτρέπουν στα άτομα να δρουν συνεκτικά, ούτε και να νιώθουν αυτουργοί της συμπεριφοράς που εκδηλώνουν ώστε να δεθούν και να δεσμευτούν με αυτήν. Θεωρούν ότι εξωτερικοί παράγοντες καθοδηγούν τις ενέργειές τους και επομένως αδυνατούν να τις αποδώσουν στον εαυτό τους μέσα από διαδικασίες αυτό-αποδόσεων, με αποτέλεσμα να μη μπορούν να δεσμευτούν με αυτές.

6.3.) *Κοινωνική συνεκτικότητα – Αυτό-καθορισμός – Ψυχολογική Ευημερία.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:2α) Τα αυτόνομα άτομα θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε κοινωνικά ζητήματα συγκριτικά με τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Υ:2β) Τα άτομα με υψηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε κοινωνικά ζητήματα συγκριτικά με τα άτομα με χαμηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας.

Υποκείμενα

Στην έρευνα συμμετείχαν 125 φοιτητές εκ των οποίων οι 100 ήταν γυναίκες και οι 25 άντρες. 122 άτομα ήταν ηλικίας 18-25 ετών, ενώ 2 άτομα ήταν 26-45 ετών. 1 άτομο δε σημείωσε την ηλικία του.

Εργαλεία

Για τη διάκριση των υποκειμένων σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα χρησιμοποιήθηκε το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού (Deci και Ryan, 1985). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει 17 ερωτήσεις – σενάρια και η κάθε ερώτηση ακολουθείται από τρεις πιθανές απαντήσεις, α, β, και γ. Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν σε καθεμία από τις πιθανές απαντήσεις ανάλογα με το βαθμό στον οποίο συμφωνούν με το περιεχόμενό τους. Για τις απαντήσεις τους χρησιμοποιείται 7-βάθμια κλίμακα Likert (1= καθόλου πιθανό, 7= πάρα πολύ πιθανό). Η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων α, β, και γ διακρίνουν τα άτομα σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Για τη μέτρηση της ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) τα άτομα συμπλήρωσαν τις εξής κλίμακες: α) 5-βάθμια κλίμακα μέτρησης της υποκειμενικής ζωτικότητας, 7 ερωτήσεων (Subjective Vitality Scale) (Ryan & Frederick, 1997), β) 7-βάθμια κλίμακα μέτρησης της Αυτό-πραγμάτωσης, 15 ερωτήσεων (Self-Actualization Scale) (Jones & Crandall, 1986) γ) 5- βάθμια κλίμακα μέτρησης του άγχους, 7

ερωτήσεων (Anxiety) και δ) 5-βάθμια κλίμακα μέτρησης της Σωματικοποίησης, 7 ερωτήσεων (Somatization). Οι τελευταίες δύο κλίμακες μετρούν κατάσταση νοσηρότητας (ill-being) και αποτελούν μέρος του ευρύτερου Ερωτηματολογίου Γενικής Υγείας (General Health Questionnaire) (Goldberg & Hillier, 1979) (βλ. Παράρτημα Α).

Στη συνέχεια χορηγήθηκε στους συμμετέχοντες το ερωτηματολόγιο προτίμησης της συνεκτικότητας (Preference for Consistency scale) των Cialdini, Trost και Newsom, (1995) που περιλαμβάνει 18 ερωτήσεις και μετρά τη σταθερότητα (stability), την προβλεψιμότητα (predictability) και τη συνεκτικότητα / συνέπεια (consistency) των ατόμων (βλέπε Παράρτημα Α).

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στην παρούσα έρευνα ήταν ως εξής. Η κλίμακα της *κοινωνικής συνεκτικότητας* είχε Cronbach's alpha .86 ενώ ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός είχαν .81, .82 και .73 αντίστοιχα. Όσον αφορά στην αξιοπιστία των υπο-κλιμάκων της Ψυχολογικής ευημερίας οι τιμές Cronbach's alpha ήταν ως εξής: α) κλίμακα Ζωτικότητας: .76, β) κλίμακα Αυτό-πραγμάτωσης: .70, γ) κλίμακα Άγχους: .79, δ) κλίμακα Σωματικοποίησης: .78.

α) Κοινωνική Συνεκτικότητα και Αυτονομία – Αυτό-καθορισμός

Η στατιστική μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για την επεξεργασία των δεδομένων είναι η Γραμμική Παλινδρόμηση (Regression Linear). Το συγκεκριμένο μοντέλο ερμηνεύει το 15.9% του φαινομένου της κοινωνικής συνεκτικότητας, ενώ τα αποτελέσματα έδειξαν ότι μόνο τα περισσότερο αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα διακρίνονται από κοινωνική συνεκτικότητα, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με τα περισσότερο ελεγχόμενα προσανατολισμένα. Δεν προέκυψαν στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα για την επίδραση της κοινωνικής συνεκτικότητας στον απρόσωπο προσανατολισμό (*κοινωνική συνεκτικότητα* = 4.342 + .616 *αυτόνομος προσανατολισμός* + - .401 *ελεγχόμενος προσανατολισμός*) (πίνακας 27). Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την υπόθεση βάσει της οποίας μόνο τα ενδογενώς παρακινούμενα άτομα όπως είναι τα αυτόνομα, χαρακτηρίζονται από κοινωνική συνεκτικότητα.

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε και με τη μέθοδο των συσχετίσεων και προέκυψαν όμοια αποτελέσματα με αυτά της γραμμικής παλινδρόμησης. Η κοινωνική συνεκτικότητα έχει θετική συσχέτιση με τον αυτόνομο προσανατολισμό (r =.376, p < .001) και αρνητική συσχέτιση με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό (r = -.234, p = .009) (πίνακας 28). Δεν προέκυψε στατιστικά σημαντική συσχέτιση της κοινωνικής συνεκτικότητας με τον απρόσωπο προσανατολισμό (r = -.039, p = .666).

Πίνακας 27: Επίδραση του αυτόνομου, ελεγχόμενου και απρόσωπου προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς στην κοινωνική συνεκτικότητα.

Προσανατολισμός	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	4,342	1,564		2,777	,006
Αυτόνομος	,616	,161	,370	3,819	,000
Ελεγχόμενος	-,401	,139	-,299	-2,874	,005
Απρόσωπος	,220	,149	,180	1,478	,142

Εξαρτημένη μεταβλητή: κοινωνική συνεκτικότητα

Σημείωση 27: Τα θετικά και αρνητικά πρόσημα υποδηλώνουν θετική ή αρνητική επίδραση αντίστοιχα, του τύπου προσανατολισμού στην κοινωνική συνεκτικότητα.

Πίνακας 28: Συσχέτιση της κοινωνικής συνεκτικότητας με τον αυτόνομο, ελεγχόμενο και απρόσωπο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς.

	Προσανατολισμός αιτιότητας της συμπεριφοράς		
	r	r	r
	Αυτόνομος προσανατολισμός	Ελεγχόμενος προσανατολισμός	Απρόσωπος προσανατολισμός
Κοινωνική συνεκτικότητα	.376**	-.234**	-.039

Σημείωση 28: Τα θετικά και αρνητικά πρόσημα υποδηλώνουν θετική ή αρνητική συσχέτιση αντίστοιχα, του τύπου προσανατολισμού με την κοινωνική συνεκτικότητα. *p<.05, **p<0.01, ***p<0.001.

β) Κοινωνική Συνεκτικότητα και Ψυχολογική ευημερία (Psychological Well-being)

Η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για τον έλεγχο της επίδρασης της Ψυχολογικής ευημερίας στην ανάπτυξη κοινωνικής συνεκτικότητας είναι η μέθοδος των Συσχετίσεων (Correlations). Τα αποτελέσματα δεν έδειξαν καμία στατιστικά σημαντική συσχέτιση καθεμίας από τις υποκλίμακες της Ψυχολογικής ευημερίας με την κοινωνική συνεκτικότητα. Συγκεκριμένα οι συσχετίσεις της κοινωνικής συνεκτικότητας με τις κλίμακες της Ζωτικότητας, της Σωματικοποίησης, του Άγχους και της Αυτό-πραγμάτωσης ήταν $r = .128$, $r = -.132$, $r = -.081$, $r = .176$ με $p > .05$, αντίστοιχα.

Συζήτηση

Μέσα από την παρούσα έρευνα μελετήθηκε η σχέση της συνεκτικότητας -όσον αφορά σε κοινωνικά ζητήματα- με καθέναν από τους τρεις προσανατολισμούς αιτιότητας της συμπεριφοράς, αυτόνομο, ελεγχόμενο και απρόσωπο, καθώς και με τους δείκτες της Ψυχολογικής ευημερίας. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η κοινωνική συνεκτικότητα συσχετίζεται θετικά με τον αυτόνομο προσανατολισμό και αρνητικά με τον ελεγχόμενο, ενώ καμία στατιστικά σημαντική συσχέτιση δεν παρουσιάστηκε ανάμεσα στην κοινωνική συνεκτικότητα και την Ψυχολογική ευημερία.

Τα ευρήματα υποδηλώνουν τη συνεκτική δομή προσωπικότητας των αυτοκαθοριζόμενων ατόμων καθώς και την απουσία συνεκτικότητας των ατόμων που λειτουργούν και δρουν βάσει ενισχύσεων και εξωτερικών πιέσεων. Αυτά τα αποτελέσματα συνάδουν με προηγούμενα ευρήματα των Koestner και συν. (1992) σύμφωνα με τα οποία τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα τείνουν να συμπεριφέρονται με τρόπο που να συμβαδίζει με τις στάσεις που διατηρούν. Τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα λοιπόν, που διακατέχονται από επαρκές επίπεδο αυτό-καθορισμού και επιλέγουν με εσκεμμένο και συνειδητό τρόπο το πως θα ενεργήσουν, είναι δυνατό να είναι πιο συνεκτικά, σταθερά και προβλέψιμα ως προς τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν. Αντιθέτως, τα άτομα των οποίων η συμπεριφορά καθορίζεται μέσα από πιέσεις, εποπτείες και καταναγκασμούς και δε μπορούν να έχουν τη συνειδητή επιλογή τρόπου δράσης -όπως συμβαίνει με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα- δε μπορούν να επιδεικνύουν ούτε σταθερές, ούτε συνεκτικές, ούτε προβλέψιμες συμπεριφορές.

6.4.) *Οικονομική συνεκτικότητα – Αυτό-καθορισμός – Ψυχολογική Ευημερία.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:2γ) Τα αυτόνομα άτομα θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε οικονομικά ζητήματα συγκριτικά με τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Υ:2δ) Τα άτομα με υψηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) θα παρουσιάζουν μεγαλύτερη συνεκτικότητα σε οικονομικά ζητήματα συγκριτικά με τα άτομα με χαμηλό δείκτη ψυχολογικής ευημερίας.

Υποκείμενα

Στην έρευνα αυτή συμμετείχαν 122 άτομα, όλοι φοιτητές στη Σχολή Ευελπίδων, άντρες, ηλικίας 18-25 ετών.

Εργαλεία

Για τη διάκριση των υποκειμένων σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα χρησιμοποιήθηκε το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού (Deci και Ryan, 1985). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει 17 ερωτήσεις – σενάρια και η κάθε ερώτηση ακολουθείται από τρεις πιθανές απαντήσεις, α, β, και γ. Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν σε καθεμία από τις πιθανές απαντήσεις ανάλογα με το βαθμό στον οποίο συμφωνούν με το περιεχόμενό τους. Για τις απαντήσεις τους χρησιμοποιείται 7-βάθμια κλίμακα Likert (1= καθόλου πιθανό, 7= πάρα πολύ πιθανό). Η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων α, β, και γ διακρίνουν τα άτομα σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Για τη μέτρηση της ψυχολογικής ευημερίας (Psychological well-being) τα άτομα συμπλήρωσαν τις εξής κλίμακες: α) 5-βάθμια κλίμακα μέτρησης της υποκειμενικής ζωτικότητας, 7 ερωτήσεων (Subjective Vitality Scale) (Ryan & Frederick, 1997), β) 7-βάθμια κλίμακα μέτρησης της Αυτό-πραγμάτωσης, 15 ερωτήσεων (Self-Actualization Scale) (Jones & Crandall, 1986) γ) 5- βάθμια κλίμακα μέτρησης του άγχους, 7 ερωτήσεων (Anxiety) και δ) 5-βάθμια κλίμακα μέτρησης της Σωματικοποίησης, 7 ερωτήσεων (Somatization). Οι τελευταίες δύο κλίμακες μετρούν κατάσταση

νοσηρότητας (ill-being) και αποτελούν μέρος του ευρύτερου Ερωτηματολογίου Γενικής Υγείας (General Health Questionnaire; Goldberg & Hillier, 1979) (βλ. Παράρτημα Α).

Στη συνέχεια χορηγήθηκε στους συμμετέχοντες μια έκδοση του ερωτηματολογίου προτίμησης της συνεκτικότητας (Preference for Consistency scale) των Cialdini, Trost και Newsom, (1995) που περιλαμβάνει 18 ερωτήσεις και μετρά τη σταθερότητα (stability), την προβλεψιμότητα (predictability) και τη συνεκτικότητα / συνέπεια (consistency) των ατόμων, προσαρμοσμένη σε οικονομικά ζητήματα ούτως ώστε να επικεντρώνεται στην προτίμηση της οικονομικής συνεκτικότητας (βλέπε Παράρτημα Α).

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στην παρούσα έρευνα ήταν ικανοποιητικές. Η κλίμακα της οικονομικής συνεκτικότητας είχε Cronbach alpha .86, ενώ ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός είχαν .82, .82, και .73 αντίστοιχα. Όσον αφορά στην αξιοπιστία των υπο-κλιμάκων της Ψυχολογικής ευημερίας οι τιμές Cronbach's alpha ήταν ως εξής: α) κλίμακα Ζωτικότητας: .80, β) κλίμακα Αυτό-πραγμάτωσης: .72, γ) κλίμακα Άγχους: .78, δ) κλίμακα Σωματικοποίησης: .78.

α) Οικονομική Συνεκτικότητα και Αυτονομία – Αυτό-καθορισμός

Η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων είναι η Γραμμική Παλινδρόμηση (Regression Linear). Το συγκεκριμένο μοντέλο ερμηνεύει το 16.5% του φαινομένου της οικονομικής συνεκτικότητας, ενώ βάσει των αποτελεσμάτων παρατηρήθηκε ότι μόνο τα αυτόνομα άτομα διακρίνονται από οικονομική συνεκτικότητα, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα. Δεν προέκυψε κάποιο στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα αναφορικά με την επίδραση της οικονομικής συνεκτικότητας στον απρόσωπο προσανατολισμό (*οικονομική συνεκτικότητα* = 4.513 + .597 *αυτόνομος προσανατολισμός* + -.417 *ελεγχόμενος προσανατολισμός*) (πίνακας 29). Τα ευρήματα της παρούσας έρευνας επιβεβαιώνουν την υπόθεση βάσει της οποίας μόνο τα ενδογενώς παρακινούμενα άτομα, όπως τα αυτόνομα προσανατολισμένα χαρακτηρίζονται από οικονομική συνεκτικότητα.

Η στατιστική επεξεργασία των δεδομένων έγινε και με τη μέθοδο των συσχετίσεων και προέκυψαν όμοια αποτελέσματα με αυτά της γραμμικής παλινδρόμησης. Η οικονομική συνεκτικότητα έχει θετική συσχέτιση με τον αυτόνομο προσανατολισμό *(r* = .376, *p* < .001*)* και αρνητική συσχέτιση με τον ελεγχόμενο προσανατολισμό *(r* = -.258, *p* = .004*)* (πίνακας 30). Δεν προέκυψε στατιστικά σημαντική συσχέτιση της οικονομικής συνεκτικότητας με τον απρόσωπο προσανατολισμό *(r* = -.056, *p* = .545*)*.

Πίνακας 29: Επίδραση του αυτόνομου, ελεγχόμενου και απρόσωπου προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς στην οικονομική συνεκτικότητα.

Προσανατολισμός	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	4,513	1,561		2,891	,005
Αυτόνομος	,597	,160	,364	3,722	,000
Ελεγχόμενος	-,417	,139	-,315	-3,006	,003
Απρόσωπος	,217	,148	,180	1,460	,147

Εξαρτημένη μεταβλητή: οικονομική συνεκτικότητα

Σημείωση 29: Τα θετικά και αρνητικά πρόσημα υποδηλώνουν θετική ή αρνητική επίδραση αντίστοιχα, του τύπου προσανατολισμού στην οικονομική συνεκτικότητα.

Πίνακας 30: Συσχέτιση της οικονομικής συνεκτικότητας με τον αυτόνομο, ελεγχόμενο και απρόσωπο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς.

	Προσανατολισμός αιτιότητας της συμπεριφοράς		
	r	r	r
	Αυτόνομος προσανατολισμός	Ελεγχόμενος προσανατολισμός	Απρόσωπος προσανατολισμός
Οικονομική συνεκτικότητα	.376**	-.258**	-.056

Σημείωση 30: Τα θετικά και αρνητικά πρόσημα υποδηλώνουν θετική ή αρνητική συσχέτιση αντίστοιχα, του τύπου προσανατολισμού με την οικονομική συνεκτικότητα.
*p<.05, **p<0.01, ***p<0.001

β) Οικονομική Συνεκτικότητα και Ψυχολογική Ευημερία (Psychological Well-being)

Η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για τον έλεγχο της επίδρασης της Ψυχολογικής ευημερίας στην ανάπτυξη οικονομικής συνεκτικότητας είναι η μέθοδος των Συσχετίσεων (Correlations). Τα αποτελέσματα έδειξαν στατιστικά σημαντική θετική συσχέτιση της υποκλίμακας της Αυτό-πραγμάτωσης με την οικονομική συνεκτικότητα *(r = .146, p = .043)*. Ωστόσο καμία άλλη στατιστικά σημαντική συσχέτιση της οικονομικής συνεκτικότητας με τις υπόλοιπες υποκλίμακες της Ψυχολογικής ευημερίας δεν παρατηρήθηκε. Πιο συγκεκριμένα η συσχέτιση της κλίμακας της οικονομικής συνεκτικότητας με τις υποκλίμακες της Ζωτικότητας, της Σωματικοποίησης και του Άγχους ήταν *r = .146, r = -.144, r = - .104*, με *p > .05*, αντίστοιχα.

Συζήτηση

Μέσα από την παρούσα έρευνα μελετήθηκε η σχέση της συνεκτικότητας -όσον αφορά σε οικονομικής φύσης ζητήματα- με καθέναν από τους τρεις προσανατολισμούς αιτιότητας της συμπεριφοράς, αυτόνομο, ελεγχόμενο και απρόσωπο, καθώς και με καθέναν από τους δείκτες της Ψυχολογικής Ευημερίας. Αναφορικά με την επίδραση του προσανατολισμού αιτιότητας στην ανάπτυξη συνεκτικότητας, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η συνεκτικότητα συσχετίζεται θετικά με τον αυτόνομο προσανατολισμό και αρνητικά με τον ελεγχόμενο. Τα ευρήματα αυτά συμβαδίζουν με αυτά της προηγούμενης έρευνας -που αφορούσε στη σχέση της κοινωνικής συνεκτικότητας με τον αυτό-καθορισμό- και τα ενισχύουν δείχνοντας ότι ο αυτό-καθορισμός προβλέπει την ύπαρξη συνεκτικότητας όχι μόνο σε ζητήματα κοινωνικής φύσης αλλά και οικονομικής. Επομένως τα αποτελέσματα αυτά μπορούν να γενικευτούν σε ευρύτερους τομείς και μπορεί να θεωρηθεί ότι ένα άτομο που διέπεται από αυξημένα επίπεδα αυτό-καθορισμού θα είναι συνεκτικό, σταθερό και προβλέψιμο σε κάθε μορφής συμπεριφορά που εκδηλώνει.

Επιπλέον, βάσει των αποτελεσμάτων της έρευνας, η οικονομική συνεκτικότητα παρουσιάζει θετική συσχέτιση με την Αυτό-πραγμάτωση, ένα χαρακτηριστικό που υποδεικνύει υψηλό επίπεδο ψυχολογικής ευημερίας. Το εύρημα αυτό αναδεικνύει την αξία και την χρησιμότητα της συνεκτικότητας της συμπεριφοράς για τα άτομα, καθότι δύναται να τα οδηγήσει σε αυξημένη ευημερία.

6.5.) *Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Αυτό-καθορισμός.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:3α) Σε συνθήκες δέσμευσης θα σημειωθούν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις από πλευράς των ατόμων προς το έργο όταν το πλαίσιο είναι πληροφοριακό παρά ελεγχόμενο.

Υ:3β) Σε συνθήκες δέσμευσης τα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου όταν το πλαίσιο είναι πληροφοριακό παρά ελεγχόμενο.

Υ:3γ) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υ:3δ) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα περισσότερο αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα λιγότερο αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υποκείμενα

Στο πείραμα συμμετείχαν 132 φοιτητές εκ των οποίων οι 89 (67.4%) ήταν γυναίκες και οι 42 (31.8%) άντρες. 1 (.8) άτομο δε σημείωσε το φύλο του. 2 (1.5%) άτομα ήταν 15-17 ετών, 103 (78%) άτομα ήταν ηλικίας 18-25 ετών, 16 (12.1%) άτομα ήταν 26-45 ετών, 5 (3.8%) άτομα ήταν 46-60 ετών, ενώ 6 (4.5%) άτομα δε σημείωσαν την ηλικία τους.

Πειραματικό Σχέδιο

2 (δέσμευση / μη δέσμευση) x 2 (πλαίσιο: πληροφοριακό / ελεγχόμενο) x 3 (προσανατολισμός: αυτόνομος / ελεγχόμενος / απρόσωπος) μεταξύ υποκειμένων.

Εξαρτημένες μεταβλητές

α) Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό, β) πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό.

Πειραματική διαδικασία

Η πειραματική διαδικασία διεξήχθη σε τέσσερις φάσεις:

Πρώτη φάση: Μέτρηση του επιπέδου Αυτό-καθορισμού: Το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού των Deci και Ryan (1985). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει 17 ερωτήσεις – σενάρια και η κάθε ερώτηση ακολουθείται από τρεις πιθανές απαντήσεις, α, β, και γ. Οι συμμετέχοντες καλούνται να απαντήσουν σε καθεμία από τις πιθανές απαντήσεις ανάλογα με το βαθμό στον οποίο συμφωνούν με το περιεχόμενό τους. Για τις απαντήσεις τους χρησιμοποιείται 7-βάθμια κλίμακα Likert (1= καθόλου πιθανό, 7= πάρα πολύ πιθανό). Η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων α, β, και γ διακρίνουν τα άτομα σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο μέτρησης των αρχικών στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο σχετικά με τον υπερκαταναλωτισμό, το οποίο αποσκοπεί στη μέτρηση των αρχικών τους στάσεων (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 7-βάθμια τύπου Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν υπερκαταναλωτικές στάσεις, υποδηλώνει τη διατήρηση θετικών στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Τρίτη φάση: Πειραματική διαδικασία

Οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε τέσσερις πειραματικές ομάδες, την ομάδα *δέσμευση - πληροφοριακό πλαίσιο*, την ομάδα *δέσμευση - ελεγχόμενο πλαίσιο*, την ομάδα *μη δέσμευση - πληροφοριακό πλαίσιο* και την ομάδα *μη δέσμευση - ελεγχόμενο πλαίσιο*. Όλα τα άτομα κλήθηκαν να συντάξουν ένα σύντομο κείμενο όπου να εκθέτουν κάποια

επιχειρήματα κατά του υπερκαταναλωτισμού. Δεδομένου του ότι για να καταστεί το πλαίσιο πληροφοριακό σύμφωνα με τη θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης πρέπει να παρέχεται α) υποστήριξη της αυτονομίας των ατόμων, (Deci, Nezlek & Sheinman, 1981), β) μη ελεγχόμενη θετική ενίσχυση (Ryan, 1982) και γ) αναγνώριση των δυνατοτήτων και των προοπτικών του άλλου (Koestner, Ryan, Bernieri & Holt, 1984), όσον αφορά τις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου οι οδηγίες που θα δόθηκαν στους συμμετέχοντες είναι οι εξής:

> *«Θα θέλαμε να γράψετε σε λίγες γραμμές κάποια επιχειρήματα που να υποδηλώνουν τους λόγους για τους οποίους θα' πρεπε οι άνθρωποι να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Με λίγα λόγια θα θέλαμε να δείξετε τη σημασία του να προσπαθεί κανείς να καταναλώνει όσα αγαθά του είναι απαραίτητα χωρίς να αγοράζει περιττά αγαθά. Μέσα στις επόμενες ημέρες θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το ποια από τα επιχειρήματά σας μας άρεσαν περισσότερο και θα σας προτείνουμε και εμείς κάποια άλλα επιχειρήματα. Πιστεύουμε ότι οι πληροφορίες που θα σας δώσουμε στο μέλλον θα σας είναι ιδιαίτερα χρήσιμες και επιπλέον, θα μάθετε και εσείς αν τα πήγατε καλά. Προσπαθήστε να γράψετε όσο καλύτερα επιχειρήματα μπορείτε».*

Λαμβάνοντας υπόψη ότι το πλαίσιο γίνεται αντιληπτό ως ελεγχόμενο όταν: α) κυριαρχεί το «πρέπει» (should), (Ryan, 1982), β) υπάρχει εξάρτηση επίδοσης – αποτελέσματος (instrumentality) δηλαδή, όταν μία συγκεκριμένη επίδοση οδηγεί στην επίτευξη συγκεκριμένου αποτελέσματος (Lapper, Sagotsky, Dafoe,& Greene, 1982), γ) ασκείται πίεση για μια συγκεκριμένη επίδοση (Pittman και συν. 1980) και δ) απαιτείται η επίδειξη συγκεκριμένης συμπεριφοράς για την ικανοποίηση των σκοπών κάποιου άλλου ατόμου (Pittman, 1980), στις ομάδες ελεγχόμενου πλαισίου, το αίτημα που τέθηκε στα άτομα δόθηκε με τις εξής οδηγίες:

> *«Θα θέλαμε να γράψετε σε λίγες γραμμές κάποια επιχειρήματα που να υποδηλώνουν τους λόγους για τους οποίους θα' πρεπε οι άνθρωποι να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Με λίγα λόγια θα θέλαμε να δείξετε τη σημασία του να προσπαθεί κανείς να καταναλώνει όσα αγαθά του είναι απαραίτητα χωρίς να αγοράζει περιττά αγαθά. Αφού ελέγξουμε τα επιχειρήματά σας μέσα στις επόμενες ημέρες, θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το αν ήταν σωστά και θα σας υποδείξουμε και εμείς κάποια άλλα επιχειρήματα. Επομένως, μέσα από τον*

έλεγχο των επιχειρημάτων σας θα μάθετε και εσείς αν τα πήγατε τόσο καλά όσο περιμένουμε. Τα δεδομένα που θα προκύψουν μέσα από αυτή σας την προσπάθεια είναι απαραίτητα για μια έρευνα που κάνουμε. Προσπαθήστε να γράψετε σωστά επιχειρήματα».

Διαδικασία Δέσμευσης:

Μετά την έκθεση των επιχειρημάτων ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τι θα μπορούσαν να κάνουν, ο καθένας προσωπικά, ούτως ώστε να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Τέλος, όλοι οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να συμπληρώσουν το ονοματεπώνυμό τους μέσα σε ένα πλαίσιο στο κάτω μέρος του φυλλαδίου τους. Κατ' αυτό τον τρόπο πληρείται και το κριτήριο του δημόσιου χαρακτήρα του έργου, το οποίο είναι από τα πιο σημαντικά για την ανάπτυξη της δέσμευσης, ενώ με τη φράση *«Σας τονίζουμε ότι αυτό που σας ζητάμε δεν είναι υποχρεωτικό. Μπορείτε να το κάνετε μόνο εφόσον οι ίδιοι το επιθυμείτε»* που δόθηκε στις οδηγίες διασφαλίστηκε και το κριτήριο της ελεύθερης επιλογής. Στους συμμετέχοντες των ομάδων μη δέσμευσης δόθηκε η οδηγία ότι το έργο που τους ζητείται να κάνουν είναι υποχρεωτικό (επομένως δεν υπάρχει ελεύθερη επιλογή, και αντί για το ονοματεπώνυμό τους τούς ζητήθηκε να σημειώσουν τα τέσσερα τελευταία ψηφία του τηλεφώνου τους προκειμένου να επιτευχθεί η αντιστοίχιση των αρχικών ερωτηματολογίων με τα συμπληρωματικά (επομένως δεν υπάρχει ούτε δημόσιος χαρακτήρας του έργου). Τέλος, και πάλι όσον αφορά στις ομάδες μη δέσμευσης δε ζητήθηκε από τα άτομα να γράψουν τι θα μπορούσαν να κάνουν ώστε να μην είναι υπερκαταναλωτικά, σε αντίθεση με τις ομάδες δέσμευσης.

Λήψη ενισχύσεων

Στην επόμενη φάση, πριν από τη μέτρηση των εξαρτημένων μεταβλητών οι συμμετέχοντες των ομάδων *πληροφοριακού πλαισίου*, έλαβαν την εξής ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι τα πήγατε πολύ καλά με τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει κατά της υπερκατανάλωσης. Μπράβο σας! Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς».* Στους συμμετέχοντες των ομάδων *ελεγχόμενου πλαισίου* δόθηκε η ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι ελέγξαμε τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει κατά της υπερκατανάλωσης και ήταν σωστά. Γράψατε αυτά που έπρεπε. Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς.*

Τέταρτη φάση: Μέτρηση στάσεων και πρόθεσης μη υπερκαταναλωτισμού μετά την πειραματική διαδικασία (μία εβδομάδα αργότερα):

Στην πορεία, ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο στάσεων που συμπλήρωσαν και στη δεύτερη φάση, ούτως ώστε να διαπιστωθεί ποια πειραματική ομάδα επηρεάστηκε περισσότερο ως προς της στάσεις προς τον υπερκαταναλωτισμό μετά την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η συμπεριφορά των υποκειμένων και των δύο ομάδων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό μετά την πειραματική παρέμβαση τους χορηγήθηκε το ερωτηματολόγιο πρόθεσης μη υπερκαταναλωτισμού (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 20-βάθμια Likert (1=δεν το σκοπεύω καθόλου, 20= το σκοπεύω πάρα πολύ), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας αυτές που έχουν αντίθετη σημασία, δείχνει την υψηλή πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό.

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στο πείραμα ήταν ως εξής. Η κλίμακα των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό είχε Cronbach's alpha .70 και .69 για τη μέτρηση των αρχικών και τελικών στάσεων (πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό) αντίστοιχα. Η κλίμακα της μέτρησης της πρόθεσης για μη υπερκαταναλωτισμό είχε Cronbach's alpha .86. Τέλος, ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός είχαν Cronbach's alpha .83, .60 και .74 αντίστοιχα.

Αποτελέσματα ως προς το σύνολο του πληθυσμού (χωρίς να ληφθεί υπόψη η μεταβλητή της Αυτονομίας - Αυτό-καθορισμού)

Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό

Προκειμένου να μελετηθεί η επίδραση της δέσμευσης (ύπαρξη/έλλειψη) και του τύπου πλαισίου (πληροφοριακό/ελεγχόμενο) στις στάσεις των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό εφαρμόστηκε η μέθοδος του Γενικού Γραμμικού Μοντέλου (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Repeated Measures). Συνολικά υπήρχαν τέσσερις πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο (n = 36), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο (n = 34), η ομάδα μη

δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο (n = 32) και η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο (n = 30).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση και τον τύπο πλαισίου ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό με τον τύπο πλαισίου *F(1,128) = 11.925, p = .001 (βλ. πίνακα 31).* Στη συνθήκη πληροφοριακού πλαισίου οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες στάσεις των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό μετά τον πειραματικό χειρισμό *(M = 4.475, SD = 1.29)* απ' ότι πριν το χειρισμό *(M = 4.144, SD = 1.26, p < .001).* Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(πίνακας 31).* Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την υπόθεσή μας δείχνοντας ότι οι στάσεις των ατόμων προς ένα έργο δύνανται να αλλάξουν σε συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου. Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Για τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων, και με τη βοήθεια της μεθόδου επιλογής συνθηκών (select cases), πραγματοποιήθηκε επιπλέον ανάλυση με T-τεστ ζευγαρωτών δειγμάτων (Paired samples T-test), το οποίο έδειξε ότι μόνο στη συνθήκη της δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα άτομα σημείωσαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό συγκριτικά με τις προπειραματικές *t(35) = -2.81, p = .008*, ενώ στη συνθήκη μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο σημειώθηκαν στατιστικά σημαντικά αρνητικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό συγκριτικά με τις προπειραματικές *t(29) = 2.52, p = .017.* Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνουν και πάλι την υπόθεσή μας.

Πίνακας 31: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό, σε συνθήκες πληροφοριακού και ελεγχόμενου πλαισίου.

	Τύπος πλαισίου		
Στάσεις	Πληροφοριακό	Ελεγχόμενο	Τύπος πλαισίου F(1,128)
Αρχικές	4.144*	4.324	11.925*
Τελικές	4.475*	4.231	

Σημείωση 31: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό

Για τη στατιστική ανάλυση της πρόθεσης των ατόμων να μην υπερκαταναλώνουν αγαθά, σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε η μέθοδος της factorial Anova. Η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,128) = 10.007, p = .002 (βλ. πίνακα 32).* Στις συνθήκες δέσμευσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.187, SD = 3.22)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 12.572, SD = 3.03, p = .002*) *(πίνακας 32).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου πλαισίου στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,128) = 20.727, p < .001 (βλ. πίνακα 33).* Πιο συγκεκριμένα, στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου σημειώθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.558, SD = 3.55)* συγκριτικά με τις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(M = 12.228, SD = 2.30, p < .001) (πίνακας 33).* Αυτό το εύρημα επιβεβαιώνει την υπόθεσή μας, τονίζοντας τη σημασία του πληροφοριακού πλαισίου, το οποίο δύναται να επηρεάζει τις προθέσεις συμπεριφοράς των ατόμων.

Πίνακας 32: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,128)
14.187*	12.572*	10.007*

Σημείωση 32: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 33: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό, σε συνθήκες πληροφοριακού και ελεγχόμενου πλαισίου.

Τύπος πλαισίου		
Πληροφοριακό	Ελεγχόμενο	Τύπος πλαισίου F(1,128)
14.558*	12.228*	20.727*

Σημείωση 33: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Αποτελέσματα βάσει της μεταβλητής του Αυτό-καθορισμού

Στη συνέχεια, προκειμένου να προβούμε σε στατιστική επεξεργασία της επίδρασης του καθενός από τους τρεις προσανατολισμούς αιτιότητας της συμπεριφοράς (αυτόνομος, ελεγχόμενος και απρόσωπος προσανατολισμός) στις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη και πληροφοριακού ή ελεγχόμενου πλαισίου, πραγματοποιήθηκε η επανακωδικοποίηση των κλιμάκων του κάθε τύπου προσανατολισμού με τον ίδιο τρόπο που έγινε και στο πείραμα 1.

Αυτόνομος προσανατολισμός - Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο- αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 24), η ομάδα μη δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 12), η ομάδα δέσμευση –πληροφοριακό πλαίσιο– μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 19), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 8) και η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 18).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο πλαισίου και τον αυτόνομο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων με τον τύπο του πλαισίου *F(1,118) = 15.871, p < .001*. Μέσα από τις κατά ζεύγη συγκρίσεις στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου σημειώθηκαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 4.475, SD = 1.29)* απ' τις αρχικές *(M = 4.144, SD = 1.26, p < .001)*. Δεν προέκυψε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων των ατόμων στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου. Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου πλαισίου και του αυτόνομου προσανατολισμού με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,118) = 6.748, p = .011 (βλ. πίνακα 34)*. Αναλυτικότερα, βάσει των κατά ζεύγη συγκρίσεων, τα αυτόνομα άτομα στη συνθήκη δέσμευση- πληροφοριακό πλαίσιο σημείωσαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 5.023, SD = 1,32)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 4.107, SD = 1.17, p < .001) (πίνακας 34)*. Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων των ατόμων στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου, επιβεβαιώνοντας την υπόθεση ότι τα αυτόνομα άτομα τείνουν να αλλάζουν τις στάσεις τους προς ένα έργο, όταν δεσμεύονται σε αυτό εντός ενός πληροφοριακού πλαισίου. Επιπλέον, στη συνθήκη της μη δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα σημείωσαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 4.450, SD = 1.17)* συγκριτικά με τις αρχικές *(M = 3.975, SD = 2.00, p = .05) (πίνακας 34)*.

Πίνακας 34: Μέσες τιμές των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό (αρχικών και τελικών), ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και πληροφοριακού ή ελεγχόμενου πλαισίου.

Πληροφοριακό πλαίσιο

Δέσμευση	Προσανατολισμός		
	Αυτόνομος	**Μη αυτόνομος**	Δέσμευση x Τύπος πλαισίου x Προσανατολισμός F(1,118)
Στάσεις			
Αρχικές	4.107*	3.716	6.748 *
Τελικές	5.023*	3.905	

Μη δέσμευση

Στάσεις		
Αρχικές	4.492	3.975*
Τελικές	4.567	4.450*

Ελεγχόμενο πλαίσιο

Δέσμευση	Προσανατολισμός	
	Αυτόνομος	**Μη αυτόνομος**
Στάσεις		
Αρχικές	4.52	4.24
Τελικές	4.40	4.25

Μη δέσμευση

Στάσεις		
Αρχικές	4.567	4.172
Τελικές	4.467	4.017

Σημείωση 34: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό (σε 7-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Ελεγχόμενος προσανατολισμός - Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο- ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 16), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 19), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 22), η ομάδα μη δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 10), η ομάδα δέσμευση –πληροφοριακό πλαίσιο– μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 19), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 14), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 9) και η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 18) .

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο πλαισίου και τον ελεγχόμενο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό με τον τύπο του πλαισίου *F(1,119) = 8.891, p = .003.* Τα αποτελέσματα των κατά ζεύγη συγκρίσεων έδειξαν στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 4.475, SD = 1.29)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 4.144, SD = 1.26, p = .001).* Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά των μεταπειραματικών στάσεων των ατόμων στις συνθήκες του ελεγχόμενου πλαισίου. Επιπλέον, δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης ή του ελεγχόμενου προσανατολισμού με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Απρόσωπος προσανατολισμός - Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο- απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 19), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 12), η ομάδα μη δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση –πληροφοριακό πλαίσιο– μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 16), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό

πλαίσιο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 20) και η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 13).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο πλαισίου και τον απρόσωπο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό με τον τύπο του πλαισίου *F(1,124) = 12.017, p = .001*. Στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 4.475, SD = 1.29)* συγκριτικά με τις αρχικές στάσεις *(M = 4.144, SD = 1.26, p < .001)*. Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης ή του απρόσωπου προσανατολισμού με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό – Αυτόνομος προσανατολισμός

Μέσα από την ανάλυση διακύμανσης προέκυψε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,118) = 10.218, p = .002*. Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες δέσμευσης *(M = 14.187, SD = 3.22)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 12.572, SD = 3.03, p = .002)*. Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του πλαισίου στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,118) = 17.924, p < .001)*. Συγκεκριμένα, στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.558, SD = 3.55)* απ' ότι στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(M = 12.228, SD = 2.30, p < .001)*. Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,118) = 4.710, p = .032 (πίνακας 35)*. Αναλυτικότερα παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των αυτόνομα προσανατολισμένων ατόμων *(M = 13.898, SD = 2.72)*, συγκριτικά με τα μη αυτόνομα προσανατολισμένα *(M = 12.721, SD = 3.22 p = .032) (πίνακας 35)*, προς τον μη υπερκαταναλωτισμό. Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την αρχική μας υπόθεση.

Πίνακας 35: Μέσες τιμές της πρόθεσης για μη υπερκαταναλωτισμό, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό σε συνθήκες πληροφοριακού και ελεγχόμενου πλαισίου.

Προσανατολισμός		
Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Προσανατολισμός F(1,118)
13.898*	12.721*	4.71*

Σημείωση 35: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό – Ελεγχόμενος προσανατολισμός

Μέσα από την ανάλυση διακύμανσης προέκυψε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,119) = 6.688, p = .011*. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.187, SD=3.22)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 12.572, SD = 3.03, p = .011).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του πλαισίου στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,119) = 21.496, p < .001.* Αναλυτικότερα, στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.558, SD = 3.55)* απ' ότι στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(M = 12.228, SD = 2.30, p < .001).* Δεν προέκυψε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση του ελεγχόμενου προσανατολισμού με την πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό.

Πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό – Απρόσωπος προσανατολισμός

Μέσα από την ανάλυση διακύμανσης προέκυψε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,124) = 9.555, p=.002.* Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.187, SD = 3.22)* απ'ότι στις συνθήκες της μη δέσμευσης *(M = 12.572, SD = 3.03, p = .002).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του πλαισίου στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,124) = 22,472, p < .001.* Αναλυτικότερα, στις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.558, SD = 3.55)* συγκριτικά

με τις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(M = 12.228, SD = 2.30, p < .001).* Τέλος, προέκυψε ισχυρή τάση αλληλεπίδρασης της δέσμευσης και του απρόσωπου προσανατολισμού με την πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,124) = 3.589, p = .06*. Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των μη απρόσωπα προσανατολισμένων ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες της δέσμευσης *(M=14.592, SD=2.95)* σε σχέση με τις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 12.016, SD = 3.21, p < .001) (πίνακας 36).*

Πίνακας 36: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων με απρόσωπο και μη απρόσωπο προσανατολισμό για μη υπερκαταναλωτισμό, σε συνθήκες δέσμευσης και μη δέσμευσης.

	Προσανατολισμός		
	Απρόσωπος	Μη απρόσωπος	Δέσμευση x Προσανατολισμός F(1,124)
Δέσμευση	13.760	14.592*	3.589
Μη δέσμευση	13.142	12.016*	

Σημείωση 36: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Συζήτηση

Μέσα από το παρόν πείραμα μελετήθηκε α) η επίδραση του τύπου πλαισίου -πληροφοριακού ή ελεγχόμενου- στην παραγωγή ενδοτικότητας των ατόμων προς ένα έργο (μη υπερκαταναλωτισμός), και β) η επίδραση του επιπέδου αυτό-καθορισμού που χαρακτηρίζει τα άτομα -αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα- στην παραγωγή ενδοτικότητας σε συνθήκες πληροφοριακού ή ελεγχόμενου πλαισίου.

Όσον αφορά στις στάσεις, αυτό που παρατηρήθηκε μέσα από τα αποτελέσματα του πειράματος είναι ότι τα άτομα αποκτούν θετικότερες στάσεις προς το έργο αυτό, δηλαδή προς τον μη υπερκαταναλωτισμό, όταν τους ζητείται σε συνθήκες δέσμευσης και εντός ενός πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου πλαισίου. Όσον αφορά στις προθέσεις τους, ομοίως, τα άτομα έδειξαν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, δηλαδή να μην υπερκαταναλώνουν αγαθά, σε συνθήκες δέσμευσης καθώς και σε συνθήκες πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου τύπου πλαισίου. Αναφορικά με την

επίδραση του επιπέδου αυτό-καθορισμού των ατόμων στην παραγωγή ενδοτικότητας σε καθέναν από τους δύο τύπους πλαισίου, παρατηρήθηκε ότι τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα αποκτούν θετικότερες στάσεις προς το έργο στη συνθήκη δέσμευσης - πληροφορικού παρά ελεγχόμενου τύπου πλαισίου. Σε επίπεδο προθέσεων, και πάλι η δέσμευση, το πληροφοριακό πλαίσιο και ο αυτόνομος προσανατολισμός οδηγούν σε μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για πραγματοποίηση του έργου, δηλαδή για μη υπερκαταναλωτική συμπεριφορά. Τα παραπάνω αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τις αρχικές μας υποθέσεις.

Τα ευρήματα αυτά μπορούν να ερμηνευτούν κυρίως μέσα από τον αυτόνομο χαρακτήρα που διέπει το πληροφοριακό πλαίσιο, ο οποίος φαίνεται να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της δέσμευσης των ατόμων με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν. Το πληροφοριακό πλαίσιο φαίνεται να διατηρεί στοιχεία που προάγουν τη διαδικασία των εσωτερικών αποδόσεων της συμπεριφοράς και επιπλέον υπογραμμίζει την ελευθερία του ατόμου να ενεργήσει, χαρακτηριστικά που αποτελούν προϋπόθεση για την ανάπτυξη της δέσμευσης. Το σημαντικότερο εύρημα που προκύπτει μέσα από τα αποτελέσματα του πειράματος είναι ότι η ύπαρξη ενός πλαισίου ελευθερίας, όπως συμβαίνει στην περίπτωση της συνθήκης της δέσμευσης, δεν είναι αρκετή για να προβεί το άτομο σε εσωτερικές αποδόσεις των συμπεριφορών του και επομένως να δεθεί με αυτές. Η υποστήριξη και ενίσχυση του αισθήματος της αυτονομίας εντός ενός πλαισίου ελευθερίας δύναται να καθιστά το άτομο αυτουργό και το συνδέει με τις πράξεις του. Όταν δηλαδή το άτομο νιώθει ελεύθερο να ενεργήσει και παράλληλα υποστηρίζεται η αυτονομία του –πράγμα που συμβαίνει εντός ενός πληροφοριακού πλαισίου- τότε μπορεί να αποδώσει τη συμπεριφορά του στον εαυτό του και να δεσμευτεί με αυτήν. Αντιθέτως, σε ένα ελεγχόμενο πλαίσιο όπου υποσκάπτεται η αυτονομία και το άτομο ενεργεί επηρεασμένο κυρίως μέσα από εξωγενή κίνητρα συμπεριφοράς, ακόμα και η παροχή της δυνατότητας ελεύθερης επιλογής και δράσης δε μπορεί να παράξει ενδοτικότητα μέσω των διαδικασιών της δέσμευσης.

Η επίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού, ως ψυχολογικού χαρακτηριστικού στην παραγωγή ενδοτικότητας εντός ενός πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου τύπου πλαισίου, ενισχύει το εύρημα ότι ο αυτό-καθορισμός και η αυτονομία διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάδυση του αισθήματος της δέσμευσης των ατόμων με τις πράξεις τους. Ακριβώς επειδή τα αυτόνομα άτομα τείνουν να λειτουργούν βάσει συνειδητών επιλογών και όχι μέσα από καταναγκασμούς ή εξωτερικές πιέσεις, δεσμεύονται περισσότερο με τις συμπεριφορές τους όταν το πλαίσιο υποστηρίζει την αυτονομία τους και την ελευθερία δράσης τους –όπως

συμβαίνει στην περίπτωση του πληροφοριακού πλαισίου- καθότι εντός ενός τέτοιου τύπου πλαισίου καθίσταται εφικτή η απόδοση της εκάστοτε συμπεριφοράς σε εσωτερικά αίτια.

6.6.) *Δέσμευση - Πληροφοριακό versus ελεγχόμενο πλαίσιο – Κουλτούρα.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των Υποθέσεων:

Υ:4α) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα ατομικιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα κολεκτιβιστικά.

Υ:4β) Σε συνθήκες δέσμευσης – πληροφοριακού πλαισίου τα ατομικιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα κολεκτιβιστικά.

Υ:4γ) Σε συνθήκες δέσμευσης – ελεγχόμενου πλαισίου τα κολεκτιβιστικά άτομα θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα ατομικιστικά.

Υ:4δ) Σε συνθήκες δέσμευσης – ελεγχόμενου πλαισίου τα κολεκτιβιστικά άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα ατομικιστικά.

**Τα πειράματα των κεφαλαίων 6.5 και 6.6 διεξήχθησαν παράλληλα, καθότι είχαν κατά βάση την ίδια πειραματική διαδικασία.*

Υποκείμενα

Στο πείραμα συμμετείχαν 132 φοιτητές εκ των οποίων οι 89 (67.4%) ήταν γυναίκες και οι 42 (31.8%) άντρες. 1 (.8) άτομο δε σημείωσε το φύλο του. 2 (1.5%) άτομα ήταν 15-17 ετών, 103 (78%) άτομα ήταν ηλικίας 18-25 ετών, 16 (12.1%) άτομα

ήταν 26-45 ετών, 5 (3.8%) άτομα ήταν 46-60 ετών, ενώ 6 (4.5%) άτομα δε σημείωσαν την ηλικία τους.

Πειραματικό Σχέδιο

2 (δέσμευση / μη δέσμευση) x 2 (πλαίσιο: πληροφοριακό / ελεγχόμενο) x 2 (τύπος κουλτούρας: Ατομικισμός / Κολεκτιβισμός) μεταξύ υποκειμένων.

Εξαρτημένες μεταβλητές

α) Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό, β) πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό.

Πειραματική διαδικασία

Η πειραματική διαδικασία διεξήχθη σε τέσσερις φάσεις:

Πρώτη φάση: Το ερωτηματολόγιο του Ατομικισμού - Κολεκτιβισμού:

Προκειμένου να διακριθούν τα άτομα σε ατομικιστικά και κολεκτιβιστικά, συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο μέτρησης της κουλτούρας των Triandis, Bontempo, Villareal, Asai, & Lucca, (1988) σε επίσης 7-βάθμια κλίμακα Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα) (βλέπε Παράρτημα Α). Αφού αντιστράφηκαν οι κολεκτιβιστικές ερωτήσεις, η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων υποδηλώνει τη διατήρηση ατομικιστικών αξιών των ατόμων.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο μέτρησης των αρχικών στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο σχετικά με τον υπερκαταναλωτισμό, το οποίο αποσκοπεί στη μέτρηση των αρχικών τους στάσεων (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 7-βάθμια τύπου Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 7= συμφωνώ απόλυτα), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις που υποδηλώνουν υπερκαταναλωτικές στάσεις, υποδηλώνει τη διατήρηση θετικών στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

Τρίτη φάση: Πειραματική διαδικασία

Οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε τέσσερις πειραματικές ομάδες, την ομάδα *δέσμευση - πληροφοριακό πλαίσιο*, την ομάδα *δέσμευση - ελεγχόμενο πλαίσιο,* την ομάδα *μη δέσμευση - πληροφοριακό πλαίσιο* και την ομάδα *μη δέσμευση - ελεγχόμενο πλαίσιο*. Όλα τα άτομα κλήθηκαν να συντάξουν ένα σύντομο κείμενο όπου να εκθέτουν κάποια επιχειρήματα κατά του υπερκαταναλωτισμού. Δεδομένου του ότι για να καταστεί το πλαίσιο πληροφοριακό σύμφωνα με τη θεωρία της Γνωστικής Αξιολόγησης πρέπει να παρέχεται α) υποστήριξη της αυτονομίας των ατόμων, (Deci, Nezlek & Sheinman, 1981), β) μη ελεγχόμενη θετική ενίσχυση (Ryan, 1982) και γ) αναγνώριση των δυνατοτήτων και των προοπτικών του άλλου (Koestner, Ryan, Bernieri & Holt, 1984), όσον αφορά τις συνθήκες πληροφοριακού πλαισίου οι οδηγίες που θα δόθηκαν στους συμμετέχοντες είναι οι εξής:

> *«Θα θέλαμε να γράψετε σε λίγες γραμμές κάποια επιχειρήματα που να υποδηλώνουν τους λόγους για τους οποίους θα' πρεπε οι άνθρωποι να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Με λίγα λόγια θα θέλαμε να δείξετε τη σημασία του να προσπαθεί κανείς να καταναλώνει όσα αγαθά του είναι απαραίτητα χωρίς να αγοράζει περιττά αγαθά. Μέσα στις επόμενες ημέρες θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το ποια από τα επιχειρήματά σας μας άρεσαν περισσότερο και θα σας προτείνουμε και εμείς κάποια άλλα επιχειρήματα. Πιστεύουμε ότι οι πληροφορίες που θα σας δώσουμε στο μέλλον θα σας είναι ιδιαίτερα χρήσιμες και επιπλέον, θα μάθετε και εσείς αν τα πήγατε καλά. Προσπαθήστε να γράψετε όσο καλύτερα επιχειρήματα μπορείτε».*

Λαμβάνοντας υπόψη ότι το πλαίσιο γίνεται αντιληπτό ως ελεγχόμενο όταν: α) κυριαρχεί το «πρέπει» (should), (Ryan, 1982), β) υπάρχει εξάρτηση επίδοσης – αποτελέσματος (instrumentality) δηλαδή, όταν μία συγκεκριμένη επίδοση οδηγεί στην επίτευξη συγκεκριμένου αποτελέσματος (Lapper, Sagotsky, Dafoe,& Greene, 1982), γ) ασκείται πίεση για μια συγκεκριμένη επίδοση (Pittman και συν. 1980) και δ) απαιτείται η επίδειξη συγκεκριμένης συμπεριφοράς για την ικανοποίηση των σκοπών κάποιου άλλου ατόμου (Pittman, 1980), στις ομάδες ελεγχόμενου πλαισίου, το αίτημα που τέθηκε στα άτομα δόθηκε με τις εξής οδηγίες:

> *«Θα θέλαμε να γράψετε σε λίγες γραμμές κάποια επιχειρήματα που να υποδηλώνουν τους λόγους για τους οποίους θα' πρεπε οι άνθρωποι να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Με λίγα λόγια θα θέλαμε να δείξετε τη σημασία του να προσπαθεί κανείς να καταναλώνει όσα αγαθά του είναι απαραίτητα χωρίς να*

αγοράζει περιττά αγαθά. Αφού ελέγξουμε τα επιχειρήματά σας μέσα στις επόμενες ημέρες, θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το αν ήταν σωστά και θα σας υποδείξουμε και εμείς κάποια άλλα επιχειρήματα. Επομένως, μέσα από τον έλεγχο των επιχειρημάτων σας θα μάθετε και εσείς αν τα πήγατε τόσο καλά όσο περιμένουμε. Τα δεδομένα που θα προκύψουν μέσα από αυτή σας την προσπάθεια είναι απαραίτητα για μια έρευνα που κάνουμε. Προσπαθήστε να γράψετε σωστά επιχειρήματα».

Διαδικασία Δέσμευσης:

Μετά την έκθεση των επιχειρημάτων ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τι θα μπορούσαν να κάνουν, ο καθένας προσωπικά, ούτως ώστε να μην είναι υπερκαταναλωτικοί. Τέλος, όλοι οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να συμπληρώσουν το ονοματεπώνυμό τους μέσα σε ένα πλαίσιο στο κάτω μέρος του φυλλαδίου τους. Κατ' αυτό τον τρόπο πληρείται και το κριτήριο του δημόσιου χαρακτήρα του έργου, το οποίο είναι από τα πιο σημαντικά για την ανάπτυξη της δέσμευσης, ενώ με τη φράση *«Σας τονίζουμε ότι αυτό που σας ζητάμε δεν είναι υποχρεωτικό. Μπορείτε να το κάνετε μόνο εφόσον οι ίδιοι το επιθυμείτε»* που δόθηκε στις οδηγίες διασφαλίστηκε και το κριτήριο της ελεύθερης επιλογής. Στους συμμετέχοντες των ομάδων μη δέσμευσης δόθηκε η οδηγία ότι το έργο που τους ζητείται να κάνουν είναι υποχρεωτικό (επομένως δεν υπάρχει ελεύθερη επιλογή, και αντί για το ονοματεπώνυμό τους τούς ζητήθηκε να σημειώσουν τα τέσσερα τελευταία ψηφία του τηλεφώνου τους προκειμένου να επιτευχθεί η αντιστοίχιση των αρχικών ερωτηματολογίων με τα συμπληρωματικά (επομένως δεν υπάρχει ούτε δημόσιος χαρακτήρας του έργου). Τέλος, και πάλι όσον αφορά στις ομάδες μη δέσμευσης δε ζητήθηκε από τα άτομα να γράψουν τι θα μπορούσαν να κάνουν ώστε να μην είναι υπερκαταναλωτικά, σε αντίθεση με τις ομάδες δέσμευσης.

Λήψη ενισχύσεων

Στην επόμενη φάση, πριν από τη μέτρηση των εξαρτημένων μεταβλητών οι συμμετέχοντες των ομάδων *πληροφοριακού πλαισίου*, έλαβαν την εξής ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι τα πήγατε πολύ καλά με τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει κατά της υπερκατανάλωσης. Μπράβο σας! Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς»*. Στους συμμετέχοντες των ομάδων *ελεγχόμενου πλαισίου* δόθηκε η ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι ελέγξαμε τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει*

κατά της υπερκατανάλωσης και ήταν σωστά. Γράψατε αυτά που έπρεπε. Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς.

Τέταρτη φάση: Μέτρηση στάσεων και πρόθεσης μη υπερκαταναλωτισμού μετά την πειραματική διαδικασία (μία εβδομάδα αργότερα):

Στην πορεία, ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο στάσεων που συμπλήρωσαν και στη δεύτερη φάση, ούτως ώστε να διαπιστωθεί ποια πειραματική ομάδα επηρεάστηκε περισσότερο ως προς της στάσεις προς τον υπερκαταναλωτισμό μετά την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η συμπεριφορά των υποκειμένων και των δύο ομάδων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό μετά την πειραματική παρέμβαση τους χορηγήθηκε το ερωτηματολόγιο πρόθεσης μη υπερκαταναλωτισμού (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι η 20-βάθμια Likert (1=δεν το σκοπεύω καθόλου, 20= το σκοπεύω πάρα πολύ), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας αυτές που έχουν αντίθετη σημασία, δείχνει την υψηλή πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό.

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στο πείραμα ήταν ως εξής. Η κλίμακα των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό είχε Cronbach’s alpha .70 και .69 για τη μέτρηση των αρχικών και τελικών στάσεων (πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό) αντίστοιχα. Η κλίμακα της μέτρησης της πρόθεσης για μη υπερκαταναλωτισμό είχε Cronbach’s alpha .86. Η κλίμακα της κουλτούρας είχε Cronbach’s alpha .78.

Κουλτούρα - Στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό

Προκειμένου να μελετηθεί η επίδραση της κουλτούρας στις στάσεις των ατόμων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, εφαρμόστηκε η μέθοδος του Γενικού Γραμμικού Μοντέλου (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Repeated Measures). Προκειμένου να επιτευχθεί η επεξεργασία των δεδομένων με τη συγκεκριμένη στατιστική μέθοδο, πραγματοποιήθηκε ανάλυση συστάδων (cluster analysis) της κλίμακας του

Κολεκτιβισμού-Ατομικισμού ούτως ώστε να διακρίνονται τα άτομα σε κολεκτιβιστικά και σε ατομικιστικά.

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο- κολεκτιβιστικά άτομα (n = 25), η ομάδα δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο– κολεκτιβιστικά άτομα (n = 12), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – κολεκτιβιστικά άτομα (n =15), η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο– κολεκτιβιστικά άτομα (n = 9), η ομάδα δέσμευση –πληροφοριακό πλαίσιο– ατομικιστικά άτομα (n = 11), η ομάδα δέσμευση –ελεγχόμενο πλαίσιο– ατομικιστικά άτομα (n = 17), η ομάδα μη δέσμευση – πληροφοριακό πλαίσιο – ατομικιστικά άτομα (n = 15) και η ομάδα μη δέσμευση – ελεγχόμενο πλαίσιο – ατομικιστικά άτομα (n = 19).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο πλαισίου και την κουλτούρα ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς την αποταμίευση με τον τύπο του πλαισίου *F(1,115) = 8.138, p = .005*. Οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στις συνθήκες του πληροφοριακού πλαισίου, στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 4.475, SD = 1.29)* σε σχέση με τις προπειραματικές *(M = 4.144, SD = 1.26, p < .001).* Δεν προέκυψε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων των ατόμων στις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου. Τέλος, δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης ή της κουλτούρας με τις στάσεις προς την αποταμίευση.

Κουλτούρα - Πρόθεση μη υπερκαταναλωτισμού

Όσον αφορά την επίδραση της κουλτούρας στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, η στατιστική επεξεργασία έγινε με τη μέθοδο της factorial Anova. Η ανάλυση διακύμανσης παρουσίασε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,115) = 6.2, p = .014*. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για μη υπερκαταναλωτισμό στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 14.187, SD = 3.22)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 12.572, SD = 3.03, p = .014)).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου του πλαισίου στην πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *F(1,115) = 17.954, p < .001*. Στις συνθήκες πληροφοριακού

πλαισίου τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση για μη υπερκαταναλωτισμό *(M = 14.558, SD = 3.55)* συγκριτικά με τις συνθήκες ελεγχόμενου πλαισίου *(M = 12.228, SD = 2.30, p < .001).* Δεν προέκυψε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της κουλτούρας με τις στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό.

6.7.) *Δέσμευση - Τύπος αμοιβής (πληροφοριακού versus ελεγχόμενου τύπου αμοιβή) – Αυτό-καθορισμός.*

Μέθοδος για τον έλεγχο των υποθέσεων:

Υ:5α) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθούν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις από πλευράς των ατόμων προς το έργο όταν παρέχεται εξαρτώμενη από την επίδοση – πληροφοριακού τύπου αμοιβή, παρά εξαρτώμενη από την επίδοση – ελεγχόμενου τύπου αμοιβή.

Υ:5β) Σε συνθήκες δέσμευσης, θα σημειωθεί μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου όταν παρέχεται εξαρτώμενη από την επίδοση – πληροφοριακού τύπου αμοιβή, παρά εξαρτώμενη από την επίδοση – ελεγχόμενου τύπου αμοιβή.

Υ:5γ) Σε συνθήκες δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, τα αυτό-καθορισμένα άτομα (δηλαδή τα αυτόνομα προσανατολισμένα) θα σημειώσουν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς το έργο, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα (δηλαδή τα ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα) άτομα.

Υ:5δ) Σε συνθήκες δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υ:5δ) Σε συνθήκες δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, τα αυτό-καθορισμένα άτομα θα σημειώσουν

μεγαλύτερη πρόθεση πραγματοποίησης του έργου, συγκριτικά με τα μη αυτό-καθορισμένα άτομα.

Υποκείμενα

Στο πείραμα συμμετείχαν 122 φοιτητές της Σχολής Ευελπίδων, όλοι άντρες, ηλικίας 18-25 ετών.

Πειραματικό Σχέδιο

2 (δέσμευση / μη δέσμευση) x 2 (τύπος αμοιβής: εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβή / εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενου τύπου αμοιβή) x 3 (προσανατολισμός: αυτόνομος / ελεγχόμενος / απρόσωπος) μεταξύ υποκειμένων.

Εξαρτημένες μεταβλητές: α) Στάσεις προς την αιμοδοσία, β) πρόθεση για τακτική αιμοδοσία.

Πειραματική διαδικασία

Η πειραματική παρέμβαση ολοκληρώθηκε σε τέσσερις φάσεις:

Πρώτη φάση: Το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας του Προσανατολισμού των Deci και Ryan (1985). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει 17 ερωτήσεις – σενάρια και η κάθε ερώτηση ακολουθείται από τρεις πιθανές απαντήσεις, α, β, και γ. Οι συμμετέχοντες καλούνταν να απαντήσουν σε καθεμία από τις πιθανές απαντήσεις ανάλογα με το βαθμό στον οποίο συμφωνούν με το περιεχόμενό τους. Για τις απαντήσεις τους χρησιμοποιήθηκε 7-βάθμια κλίμακα Likert (1= καθόλου πιθανό, 7= πάρα πολύ πιθανό), ενώ η πρόσθεση των μέσων όρων των απαντήσεων α, β, και γ διέκρινε τα άτομα σε αυτόνομα, ελεγχόμενα και απρόσωπα προσανατολισμένα.

Δεύτερη φάση: Το ερωτηματολόγιο μέτρησης των αρχικών στάσεων προς την αιμοδοσία:

Όλα τα άτομα συμπλήρωσαν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο στάσεων προς την αιμοδοσία (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε είναι 11-βάθμια

τύπου Likert (1=διαφωνώ απόλυτα, 11= συμφωνώ απόλυτα), ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων, αντιστρέφοντας τις ερωτήσεις μη αιμοδοτικών στάσεων, υποδηλώνει τη διατήρηση θετικών στάσεων προς την αιμοδοσία. Επιπλέον, σε κάθε υποκείμενο τέθηκε η ερώτηση «Εσείς είστε τακτικός αιμοδότης»; Στην οποία καλούνταν να απαντήσουν με Ναι ή Όχι.

Τρίτη φάση: πειραματική διαδικασία και διαδικασία δέσμευσης:

Εν συνεχεία δημιουργήθηκαν τέσσερις πειραματικές ομάδες, η ομάδα *δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή*, η ομάδα *δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή,* η ομάδα *μη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή* και η ομάδα *μη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή*. Τα άτομα όλων των ομάδων προκλήθηκαν να γράψουν σε ένα σύντομο κείμενο (περίπου μία παράγραφο) κάποια επιχειρήματα υπέρ της αιμοδοσίας. Λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά που καθιστούν τον τύπο των ενισχύσεων ως πληροφοριακό ή ελεγχόμενο –όπως έγινε και στο προηγούμενο πείραμα που αφορούσε στον τύπο πλαισίου- στις συνθήκες εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, οι οδηγίες που δόθηκαν στα άτομα ήταν οι εξής:

> *«Έχουμε λάβει μια μικρή επιχορήγηση από το Υπουργείο Παιδείας και γι' αυτό θα ανταμείψουμε όσους από εσάς συντάξετε όσο καλύτερα επιχειρήματα μπορείτε υπέρ της αιμοδοσίας. Θα θέλαμε με λίγα λόγια να τονίσετε μέσα από τα επιχειρήματά σας πόσο σημαντικό είναι στις μέρες μας να γίνεται κανείς αιμοδότης. Θα πάρετε λοιπόν από 5 ευρώ ως αμοιβή αν τα πάτε καλά με τα επιχειρήματα. Μέσα στις επόμενες ημέρες θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το πόσο καλά τα πήγατε καθώς και σχετικά με την αμοιβή».*

Στις ομάδες εξαρτώμενης από την επίδοση ελεγχόμενου τύπου αμοιβής το αίτημα που τέθηκε στα άτομα ήταν το ίδιο. Η διαφορά βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο τους ζητήθηκε. Τους δόθηκαν συγκεκριμένα οι εξής οδηγίες:

> *«Έχουμε λάβει μια μικρή επιχορήγηση από το Υπουργείο Παιδείας και γι' αυτό θα ανταμείψουμε όσους από εσάς συντάξετε σωστά επιχειρήματα υπέρ της αιμοδοσίας. Θα θέλαμε με λίγα λόγια να τονίσετε μέσα από τα επιχειρήματά σας πόσο σημαντικό είναι στις μέρες μας να γίνεται κανείς αιμοδότης. Θα πάρετε*

λοιπόν από 5 ευρώ ως αμοιβή αν τα επιχειρήματα που μας γράψετε είναι αυτά που περιμένουμε από εσάς. Μέσα στις επόμενες ημέρες θα σας ενημερώσουμε σχετικά με το αν τα πήγατε όπως έπρεπε καθώς και σχετικά με την αμοιβή».

Διαδικασία δέσμευσης:

Μετά την έκθεση των επιχειρημάτων ζητήθηκε μόνο από τους συμμετέχοντες των ομάδων δέσμευσης να σκεφτούν για ποιους λόγους, ο καθένας προσωπικά, θα ήθελε να γίνει αιμοδότης. Τέλος, τα άτομα κλήθηκαν να συμπληρώσουν το ονοματεπώνυμό τους μέσα σε ένα πλαίσιο στο κάτω μέρος του φυλλαδίου τους. Κατ' αυτό τον τρόπο πληρείται και το κριτήριο του δημόσιου χαρακτήρα του έργου, ενώ με τη φράση *«Σας τονίζουμε ότι αυτό που σας ζητάμε δεν είναι υποχρεωτικό. Μπορείτε να το κάνετε μόνο εφόσον οι ίδιοι το επιθυμείτε»* που δόθηκε στις οδηγίες διασφαλίστηκε και το κριτήριο της ελεύθερης επιλογής. Στους συμμετέχοντες των ομάδων μη δέσμευσης δόθηκε η οδηγία ότι το έργο που τους ζητείται να κάνουν είναι υποχρεωτικό (επομένως δεν υπάρχει ελεύθερη επιλογή, και αντί για το ονοματεπώνυμό τους τούς ζητήθηκε να σημειώσουν τα τέσσερα τελευταία ψηφία του τηλεφώνου τους προκειμένου να επιτευχθεί η αντιστοίχιση των αρχικών ερωτηματολογίων με τα συμπληρωματικά (επομένως δεν υπάρχει ούτε δημόσιος χαρακτήρας του έργου). Τέλος, και πάλι όσον αφορά στις ομάδες μη δέσμευσης δε ζητήθηκε από τα άτομα να γράψουν για ποιους λόγους θα ήθελαν να γίνουν αιμοδότες.

Λήψη ενισχύσεων

Στην επόμενη φάση, πριν από τη μέτρηση των εξαρτημένων μεταβλητών οι συμμετέχοντες των ομάδων *εξαρτώμενης από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβής*, έλαβαν από τους ερευνητές την εξής ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι τα πήγατε πολύ καλά με τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει για την αιμοδοσία. Μπράβο σας! Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς».* Στους συμμετέχοντες των ομάδων *εξαρτώμενης από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβής* δόθηκε η ενίσχυση: *«Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι ελέγξαμε τα επιχειρήματα που μας είχατε γράψει για την αιμοδοσία και ήταν σωστά. Γράψατε αυτά που έπρεπε. Η βοήθειά σας ήταν πολύ σημαντική για εμάς».*

Τέταρτη φάση: Μέτρηση στάσεων προς την αιμοδοσία και πρόθεσης για τακτική αιμοδοσία μετά την πειραματική διαδικασία (μία εβδομάδα αργότερα):

Ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν το ίδιο ερωτηματολόγιο στάσεων προς την αιμοδοσία που είχαν συμπληρώσει και στη δεύτερη φάση, ούτως ώστε να διαπιστωθεί ποια πειραματική ομάδα διατηρεί πιο ευνοϊκές στάσεις προς την αιμοδοσία μετά την πειραματική διαδικασία.

Προκειμένου να μελετηθεί η πρόθεση των ατόμων για τακτική αιμοδοσία μετά την πειραματική παρέμβαση τους χορηγήθηκε το ερωτηματολόγιο πρόθεσης για τακτική αιμοδοσία (βλέπε Παράρτημα Α). Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε ήταν η 20-βάθμια Likert, ενώ η πρόσθεση του μέσου όρου των απαντήσεων υποδηλώνει την μεγάλη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία.

Αποτελέσματα

Οι τιμές της αξιοπιστίας των κλιμάκων που χρησιμοποιήθηκαν στο πείραμα ήταν ως εξής. Η κλίμακα των στάσεων προς την αιμοδοσία είχε Cronbach's alpha .71 και .78 για τη μέτρηση των αρχικών και τελικών στάσεων (πριν και μετά τον πειραματικό χειρισμό) αντίστοιχα. Η κλίμακα της μέτρησης της πρόθεσης των ατόμων να γίνουν αιμοδότες είχε Cronbach's alpha .95. Ο αυτόνομος, ο ελεγχόμενος και ο απρόσωπος προσανατολισμός είχαν Cronbach's alpha .82, .82 και .73 αντίστοιχα.

Αποτελέσματα ως προς το σύνολο του πληθυσμού (χωρίς να ληφθεί υπόψη η μεταβλητή του Αυτό-καθορισμού)

Στάσεις προς την αιμοδοσία

Για τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων και αυτού του πειράματος χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος του Γενικού Γραμμικού Μοντέλου (General Linear Model) με επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Repeated Measures). Συνολικά υπήρχαν τέσσερις πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή (n = 31), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή (n = 30), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή (n = 30) και η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή (n = 31).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αιμοδοσία πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση και τον τύπο του έργου ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,118) = 36.164, p < .001 (βλ. πίνακα 37).* Πιο συγκεκριμένα, στις συνθήκες δέσμευσης οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 9.144, SD = 1.47)* συγκριτικά με τις αρχικές *(M = 8.504, SD = 1.63, p < .001) (πίνακας 37),* ενώ στις συνθήκες μη δέσμευσης παρατηρήθηκε απόκτηση λιγότερο θετικών μεταπειραματικών στάσεων προς την αιμοδοσία *(M = 8.300, SD = 1.60),* συγκριτικά με τις αρχικές *(M = 8.577, SD = 1.66, p = .012) (πίνακας 37).* Παρατηρήθηκε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου αμοιβής με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,118) = 21.532, p < .001 (βλ. πίνακας 38).* Στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 8.977, SD = 1.59)* συγκριτικά με τις αρχικές *(M = 8.439, SD = 1.69, p < .001).* Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων προς την αιμοδοσία στις συνθήκες εξαρτώμενης από την επίδοση ελεγχόμενου τύπου αμοιβής *(πίνακας 38).*

Η επεξεργασία των δεδομένων πραγματοποιήθηκε και με τη μέθοδο Τ-τεστ ζευγαρωτών δειγμάτων (Paired-samples T-test) δείχνοντας ότι μόνο στη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή, τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία συγκριτικά με τις προπειραματικές *t(30) = -6.79, p < .001*. Αντιθέτως, στη συνθήκη μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή σημειώθηκαν στατιστικά σημαντικά αρνητικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία συγκριτικά με τις αρχικές *t(30) = 3,02, p = .005*. Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την αρχική μας υπόθεση.

Πίνακας 37: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) των ατόμων προς την αιμοδοσία, σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

Στάσεις	Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,118)
Αρχικές	8.504*	8.577*	36.164*
Τελικές	9.144*	8.300*	

Σημείωση 37: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αιμοδοσία (σε 11-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 38: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) των ατόμων προς την αιμοδοσία, σε συνθήκες πληροφοριακής και ελεγχόμενης αμοιβής.

	Τύπος αμοιβής		
Στάσεις	Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής F(1,118)
Αρχικές	8.439*	8.636	21.532*
Τελικές	8.977*	8.468	

Σημείωση 38: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αιμοδοσία (σε 11-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Στάσεις προς την αιμοδοσία - Μόνο μη αιμοδότες

Προκειμένου να διαπιστωθεί η αλλαγή των στάσεων προς την αιμοδοσία, λαμβάνοντας υπόψη αυτή τη φορά μόνο τους μη αιμοδότες, αποκλείστηκαν από την ανάλυση τα άτομα που είχαν δηλώσει ότι είναι αιμοδότες. Έτσι, μέσα από τη λειτουργία της επιλογής υποκειμένων (select cases) παρέμειναν μόνο οι μη αιμοδότες για τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων. Εν συνεχεία, πραγματοποιήθηκε η ανάλυση ομοίως με παραπάνω.

Όσον αφορά τον αριθμό των ατόμων ανά συνθήκη, έχει ως εξής: προέκυψαν και πάλι τέσσερις πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή (n = 26), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την

επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή (n = 23), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή (n = 26) και η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή (n = 25).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αιμοδοσία πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση και τον τύπο του έργου ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,96) = 30.234, p < .001 (βλ. πίνακα 39).* Στις συνθήκες της δέσμευσης οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 9.028, SD = 1.43)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.338, SD = 1.62 p < .001) (πίνακας 39).* Επιπλέον, στις συνθήκες μη δέσμευσης σημειώθηκε απόκτηση λιγότερο θετικών μεταπειραματικών στάσεων προς την αιμοδοσία *(M = 7.986, SD = 1.52)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.258, SD = 1.60, p = .022) (πίνακας 39).* Παρατηρήθηκε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου αμοιβής με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,96) = 21.890, p < .001 (πίνακας 40).* Στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 8.803, SD = 1.64)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.211, SD = 1.70, p < .001) (πίνακας 40).* Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων προς την αιμοδοσία στις συνθήκες ελεγχόμενου τύπου αμοιβής.

Η επεξεργασία των δεδομένων πραγματοποιήθηκε και με τη μέθοδο Τ-τεστ ζευγαρωτών δειγμάτων (Paired-samples T-test) δείχνοντας ότι μόνο στη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή, τα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία συγκριτικά με τις προπειραματικές *t(25) = -6.44, p < .001*. Αντιθέτως, στη συνθήκη μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή σημειώθηκαν στατιστικά σημαντικά αρνητικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία συγκριτικά με τις αρχικές *t(24) = 2,74, p = .011*.

Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν την αρχική μας υπόθεση.

Πίνακας 39: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) των ατόμων προς την αιμοδοσία (μόνο των μη αιμοδοτών), σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

Στάσεις	Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,96)
Αρχικές	8.338*	8.258*	30.234*
Τελικές	9.028 *	7.986*	

Σημείωση 39: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αιμοδοσία (σε 11-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 40: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) των ατόμων προς την αιμοδοσία (μόνο των μη αιμοδοτών), σε συνθήκες πληροφοριακής και ελεγχόμενης αμοιβής.

	Τύπος αμοιβής		
Στάσεις	Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής F(1,96)
Αρχικές	8.211*	8.377	21.890*
Τελικές	8.803*	8.168	

Σημείωση 40: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αιμοδοσία (σε 11-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πρόθεση για τακτική αιμοδοσία

Για τη στατιστική επεξεργασία της πρόθεσης των ατόμων να γίνουν αιμοδότες ανάλογα με τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε η μέθοδος της factorial Anova. Έτσι, η πρόθεση αιμοδοσίας αποτελεί την εξαρτημένη μεταβλητή, ενώ η δέσμευση και ο τύπος αμοιβής αποτελούν τις ανεξάρτητες μεταβλητές. Η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,118) = 17.820, p < .001 (βλ. πίνακα 41).* Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 13.032, SD = 5.43)* απ'ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M =*

9.415, SD = 4.72, p < .001) (πίνακας 41). Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου αμοιβής στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,118) = 6.814, p = .01 (βλ. πίνακα 42).* Αναλυτικότερα σημειώθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής *(M = 12.360, SD = 5.77)* σε σχέση με την ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 10.087, SD = 4.75, p = .01) (πίνακας 42).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου αμοιβής με την πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,118) = 17.146, p < .001 (βλ. πίνακα 43).* Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων να γίνουν αιμοδότες *(M = 15.849, SD = 4.29),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 10.122, SD = 4.98, p < .001) (πίνακας 43),* επιβεβαιώνοντας την υπόθεση ότι η συμπεριφορά των ατόμων δύναται να αλλάξει μόνο όταν παρέχεται πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου τύπου αμοιβή σε συνθήκες δέσμευσης.

Πίνακας 41: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για αιμοδοσία σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

	Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,118)
	13.032*	9.415*	17.820*

Σημείωση 41: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 42: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για αιμοδοσία σε συνθήκες πληροφοριακής και ελεγχόμενης αμοιβής.

	Τύπος αμοιβής		
	Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής F(1,118)
	12.360*	10.087*	6.814*

Σημείωση 42: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 43: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων για αιμοδοσία σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και πληροφοριακής ή ελεγχόμενης αμοιβής.

	Τύπος αμοιβής		
	Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής x Δέσμευση F(1,118)
Δέσμευση	15.849*	10.122*	17.146*
Μη δέσμευση	8.756	10.054	

Σημείωση 43: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πρόθεση για τακτική αιμοδοσία – Μόνο μη αιμοδότες

Αποκλείοντας από τη στατιστική ανάλυση τα άτομα που δήλωσαν ότι είναι αιμοδότες, επεξεργαστήκαμε τα δεδομένα ώστε να αφορούν την πρόθεση για αιμοδοσία μόνο από μέρους των μη αιμοδοτών. Για τη στατιστική επεξεργασία της πρόθεσης των ατόμων να γίνουν αιμοδότες ανάλογα με τις πειραματικές συνθήκες εφαρμόστηκε και πάλι η μέθοδος της factorial Anova όπως παραπάνω. Η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,96) = 22.612, p < .001 (βλ. πίνακα 44).* Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 12.122, SD = 5.40)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 8.130, SD = 3.68 p < .001) (πίνακας 44).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου αμοιβής στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,96) = 12.348, p = .001 (βλ. πίνακα 45).* Μέσα από την ανάλυση σημειώθηκε μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής *(M = 11.423, SD = 5.67)* απ' ότι ελεγχόμενης αμοιβής *(M = 8.638, SD = 3.70, p = .001) (πίνακας 45).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου αμοιβής με την πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,96) = 25.036, p < .001 (βλ. πίνακα 46).* Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων να γίνουν αιμοδότες *(M = 15.295, SD = 4.46),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 8.536, SD = 3.97 p < .001*) *(πίνακας 46),* επιβεβαιώνοντας την υπόθεση ότι η πρόθεση συμπεριφοράς των ατόμων δύναται να αλλάξει μόνο όταν παρέχεται πληροφοριακού παρά ελεγχόμενου τύπου αμοιβή σε συνθήκες δέσμευσης.

Πίνακας 44: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων (μόνο μη αιμοδοτών) για αιμοδοσία σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης.

	Δέσμευση	Μη δέσμευση	Δέσμευση F(1,96)
	12.122*	8.130*	22.612*

Σημείωση 44: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 45: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων (μόνο μη αιμοδοτών) για αιμοδοσία σε συνθήκες πληροφοριακής και ελεγχόμενης αμοιβής.

Τύπος αμοιβής		
Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής F(1,96)
11.423*	8.638*	12.348*

Σημείωση 45: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Πίνακας 46: Μέσες τιμές της πρόθεσης των ατόμων (μόνο μη αιμοδοτών) για αιμοδοσία σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και πληροφοριακής ή ελεγχόμενης αμοιβής.

	Τύπος αμοιβής		
	Πληροφοριακή	Ελεγχόμενη	Τύπος αμοιβής x Δέσμευση F(1,96)
Δέσμευση	15.295*	8.536*	25.036*
Μη δέσμευση	7.551	8.733	

Σημείωση 46: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Αποτελέσματα βάσει της μεταβλητής του Αυτό-καθορισμού

Στάσεις προς την αιμοδοσία – Αυτόνομος Προσανατολισμός

Στη συνέχεια, προκειμένου να γίνει η στατιστική ανάλυση της επίδρασης του καθενός από τους τρεις τύπους προσανατολισμού αιτιότητας της συμπεριφοράς (αυτόνομος, ελεγχόμενος, απρόσωπος) στις στάσεις προς την αιμοδοσία σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες πραγματοποιήθηκε η επανακωδικοποίηση καθεμιάς από τις τρεις κλίμακες με τον ίδιο τρόπο όπως και στο πείραμα 1.

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή- αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 9), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 19), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 15), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 14), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 19) και η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα (n = 10).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αιμοδοσία πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο αμοιβής και τον αυτόνομο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,108) = 39.780, p < 0,001*. Στις συνθήκες της δέσμευσης, οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 9.144, SD = 1.47)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.504, SD = 1.63, p < .001),* Αντιθέτως, στις συνθήκες μη δέσμευσης παρατηρήθηκε απόκτηση λιγότερο θετικών μεταπειραματικών στάσεων προς την αιμοδοσία *(M = 8.300, SD = 1.60)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.577, SD = 1.66, p = .026)*. Παρατηρήθηκε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου αμοιβής με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,108) = 26.470, p < 0,001*. Στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, παρατηρήθηκαν θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις

προς την αιμοδοσία *(M = 8.977, SD = 1.59)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.439, SD = 1.69, p < .001)*. Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση των στάσεων προς την αιμοδοσία με τον αυτόνομο προσανατολισμό *F(1,108) = 4.894, p = .029 (βλ. πίνακα 47)*. Συγκεκριμένα, τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα σημείωσαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 8.729, SD = 1,60)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.365, SD = 1.67, p < .001)* Δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλλαγή των στάσεων προς την αιμοδοσία από μεριάς των μη αυτόνομων ατόμων *(πίνακας 47)*.

Πίνακας 47: Μέσες τιμές των στάσεων (αρχικών και τελικών) προς την αιμοδοσία, ατόμων με αυτόνομο και μη αυτόνομο προσανατολισμό.

	Προσανατολισμός		
Στάσεις	Αυτόνομος	Μη αυτόνομος	Προσανατολισμός F(1,108)
Αρχικές	8.365*	8.564	4.894*
Τελικές	8.729*	8.620	

Σημείωση 47: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο θετικότερες οι στάσεις προς την αιμοδοσία (σε 11-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Στάσεις προς την αιμοδοσία – Ελεγχόμενος Προσανατολισμός

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή- ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 17), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 16), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 12), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 14), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 11), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n =

14) και η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα (n = 18).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αιμοδοσία πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο αμοιβής και τον ελεγχόμενο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,112) = 34.885, p < .001.* Στις συνθήκες της δέσμευσης, οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 9.144, SD = 1.47)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.504, SD = 1.63, p < .001).* Παρατηρήθηκε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου αμοιβής με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,112) = 20.120, p < 0.001. Σ*τις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, παρατηρήθηκαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 8.977, SD = 1.59)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.439, SD = 1.69, p < .001).* Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του ελεγχόμενου προσανατολισμού με τις στάσεις προς την αιμοδοσία.

Στάσεις προς την αιμοδοσία – Απρόσωπος Προσανατολισμός.

Συνολικά δημιουργήθηκαν οχτώ πειραματικές ομάδες: η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή- απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 20), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 18), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 13), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 11), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 11), η ομάδα δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 11), η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, πληροφοριακού τύπου αμοιβή – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 17) και η ομάδα μη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση, ελεγχόμενου τύπου αμοιβή – μη απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα (n = 19).

Η μικτή ανάλυση διακύμανσης, με τις στάσεις προς την αιμοδοσία πριν και μετά ως εντός υποκειμένων παράγοντα και τη δέσμευση, τον τύπο αμοιβής και τον απρόσωπο προσανατολισμό ως μεταξύ υποκειμένων παράγοντες, έδειξε στατιστικά

σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,112) = 35.435, p < 0.001*. Στις συνθήκες της δέσμευσης, οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 9.144, SD = 1.47)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.504, SD = 1.63, p < .001).* Αντιθέτως, στις συνθήκες μη δέσμευσης παρατηρήθηκε απόκτηση λιγότερο θετικών μεταπειραματικών στάσεων προς την αιμοδοσία *(M = 8.300, SD = 1.60)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.577, SD = 1.66, p = .015).* Παρατηρήθηκε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του τύπου αμοιβής με τις στάσεις προς την αιμοδοσία *F(1,112) = 26.348, p < 0.001.* Στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακού τύπου αμοιβής, οι κατά ζεύγη συγκρίσεις έδειξαν στατιστικά σημαντικά θετικότερες μεταπειραματικές στάσεις προς την αιμοδοσία *(M = 8.977, SD = 1.59)* σε σχέση με τις αρχικές *(M = 8.439, SD = 1.69, p < .001)*. Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση του απρόσωπου προσανατολισμού με τις στάσεις προς την αιμοδοσία.

Αυτόνομος προσανατολισμός – Πρόθεση για τακτική αιμοδοσία

Η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,108) = 14.796, p < .001*. Στις συνθήκες της δέσμευσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία *(M = 13.032, SD = 5.43)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 9.415, SD = 4.72, p < .001).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου αμοιβής στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,108) = 7.551, p = .007*. Στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής σημειώθηκε μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία *(M = 12.360, SD = 5.77)* σε σχέση με τις συνθήκες ελεγχόμενης αμοιβής *(M = 10.087, SD = 4.75, p = .007).* Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου αμοιβής με την πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,108) = 14.274, p < .001*. Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων να γίνουν αιμοδότες *(M = 15.849, SD = 4.29),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 10.122, SD = 4.98, p < .001).* Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση του αυτόνομου προσανατολισμού με την πρόθεση για αιμοδοσία.

Ελεγχόμενος προσανατολισμός - Πρόθεση για τακτική αιμοδοσία

Αναφορικά με την επίδραση του ελεγχόμενου προσανατολισμού στην πρόθεση για αιμοδοσία σε καθεμία από τις πειραματικές συνθήκες, η ανάλυση διακύμανσης έδειξε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 15.246, p < .001.* Παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 13.032, SD = 5.43)* συγκριτικά με τις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 9.415, SD = 4.72, p < .001).* Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου αμοιβής στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 4.650, p = .033.* Συγκεκριμένα, σημειώθηκε μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής *(M = 12.360, SD = 5.77)* σε σχέση με τις συνθήκες ελεγχόμενης αμοιβής *(M = 10.087, SD = 4.75, p = .033).* Επίσης, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου αμοιβής με την πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 19.008, p < .001.* Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση-εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων να γίνουν αιμοδότες *(M = 15.849, SD = 4.29),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 10.122, SD = 4.98, p < .001).* Προέκυψε επίσης στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης, του τύπου αμοιβής και του ελεγχόμενου προσανατολισμού *F(1,112) = 5.360, p = .022 (βλ. πίνακα 48)* με την πρόθεση για αιμοδοσία. Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη της δέσμευσης, τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα σημειώνουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση να γίνουν αιμοδότες όταν τους παρέχεται εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακού *(M = 17.059, SD = 4.28)* παρά ελεγχόμενου τύπου αμοιβή, *(M = 10.685, SD = 5.32, p < .001) (πίνακας 48).* Η ίδια τάση ωστόσο παρατηρείται και για τα μη ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα. Αναλυτικότερα, στη συνθήκη της δέσμευσης οι μη ελεγχόμενα προσανατολισμένοι επιδεικνύουν στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση να γίνουν αιμοδότες όταν τους παρέχεται εξαρτώμενη από την επίδοση πληροφοριακού *(M = 14.381, SD = 4.33)* παρά ελεγχόμενου τύπου αμοιβή *(M = 9.909, SD = 5.21, p = .015) (πίνακας 48).* Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ότι η παροχή πληροφοριακής αμοιβής δύναται να επηρεάζει την πρόθεση συμπεριφοράς τόσο των ελεγχόμενα όσο και των μη ελεγχόμενα προσανατολισμένων ατόμων σε συνθήκες δέσμευσης. Αντιθέτως, η παροχή ελεγχόμενου τύπου αμοιβής είτε σε συνθήκες δέσμευσης είτε σε συνθήκες μη δέσμευσης δε φαίνεται να επιδρά στις προθέσεις συμπεριφοράς των ατόμων.

Πίνακας 48: Μέσες τιμές της πρόθεσης για αιμοδοσία, ατόμων με ελεγχόμενο και μη ελεγχόμενο προσανατολισμό σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης και πληροφοριακής ή ελεγχόμενης αμοιβής.

Δέσμευση			
	Προσανατολισμός		
Τύπος αμοιβής	Ελεγχόμενος	Μη ελεγχόμενος	Δέσμευση x Τύπος αμοιβής x Προσανατολισμός F(1,112)
Πληροφοριακή	17.059*	14.381*	5.360*
Ελεγχόμενη	10.685*	9.909*	
Μη δέσμευση			
Πληροφοριακή	7.542	10.143	
Ελεγχόμενη	12.278	9.074	

Σημείωση 48: Όσο υψηλότερη η μέση τιμή τόσο μεγαλύτερη η πρόθεση για αιμοδοσία (σε 20-βάθμια κλίμακα). Τα αποτελέσματα με αστερίσκο (*) είναι στατιστικά σημαντικά (p<.05)(Bonferroni-test).

Απρόσωπος προσανατολισμός - Πρόθεση για τακτική αιμοδοσία

Μέσα από την ανάλυση διακύμανσης παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση της δέσμευσης στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 15.660, p < .001*. Συγκεκριμένα, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της δέσμευσης *(M = 13.032, SD = 5.43)* απ' ότι στις συνθήκες μη δέσμευσης *(M = 9.415, SD = 4.72, p < .001)*. Επιπλέον, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση του τύπου αμοιβής στην πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 4.857, p = .03*. Σημειώθηκε μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία στις συνθήκες της εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής *(M = 12.360, SD = 5.77)* απ' ότι στις συνθήκες ελεγχόμενης αμοιβής *(M = 10.087, SD = 4.75, p = .03)*. Τέλος, παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική αλληλεπίδραση της δέσμευσης και του τύπου αμοιβής με την πρόθεση για αιμοδοσία *F(1,112) = 18.416, p < .001*. Πιο συγκεκριμένα, στη συνθήκη δέσμευση-εξαρτώμενη

από την επίδοση πληροφοριακή αμοιβή υπάρχει στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη πρόθεση των ατόμων να γίνουν αιμοδότες *(M = 15.849, SD = 4.29),* συγκριτικά με τη συνθήκη δέσμευση – εξαρτώμενη από την επίδοση ελεγχόμενη αμοιβή *(M = 10.122, SD = 4.98, p < .001).* Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική κύρια επίδραση ή αλληλεπίδραση του απρόσωπου προσανατολισμού με την πρόθεση για αποταμίευση.

Συζήτηση

Μέσα από το παρόν πείραμα επιχειρήθηκε να μελετηθεί α) η επίδραση διαφορετικών τύπων αμοιβής –εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής versus ελεγχόμενης αμοιβής- στην παραγωγή ενδοτικότητας των ατόμων προς ένα έργο (αιμοδοσία) σε συνθήκες δέσμευσης ή μη δέσμευσης, καθώς και β) η επίδραση του επιπέδου αυτό-καθορισμού των ατόμων –αυτόνομα, ελεγχόμενα ή απρόσωπα προσανατολισμένα- στην παραγωγή ενδοτικότητας σε συνθήκες δέσμευσης ή μη, και παροχής πληροφοριακής ή ελεγχόμενης αμοιβής.

Επιβεβαιώνοντας τις αρχικές μας υποθέσεις, τα αποτελέσματα του πειράματος έδειξαν ότι σε συνθήκες δέσμευσης, η παροχή εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής προκαλεί μεγαλύτερα επίπεδα ενδοτικότητας των ατόμων προς το έργο που τους ζητάται, δηλαδή προς την αιμοδοσία, τόσο σε επίπεδο στάσεων όσο και σε επίπεδο προθέσεων. Πιο συγκεκριμένα, τα άτομα αποκτούν ευνοϊκότερες στάσεις προς την αιμοδοσία και επιπλέον μεγαλύτερη πρόθεση αιμοδοσίας στη συνθήκη δέσμευσης - εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής παρά ελεγχόμενης αμοιβής.

Αναφορικά με την επίδραση του επιπέδου αυτό-καθορισμού των ατόμων στην παραγωγής ενδοτικότητας, σε επίπεδο στάσεων παρατηρήθηκε ότι ανεξαρτήτως πειραματικής συνθήκης, τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα αποκτούν θετικότερες στάσεις προς την αιμοδοσία συγκριτικά με τα μη αυτόνομα, επιβεβαιώνοντας μερικώς την αρχική μας υπόθεση. Ένα παράδοξο αποτέλεσμα προέκυψε ωστόσο όσον αφορά στην πρόθεση των ατόμων για αιμοδοσία. Βάσει των αποτελεσμάτων, τόσο τα μη ελεγχόμενα όσο και τα ελεγχόμενα προσανατολισμένα άτομα εκδηλώνουν μεγαλύτερη πρόθεση για αιμοδοσία στη συνθήκη δέσμευσης – εξαρτώμενης από την επίδοση πληροφοριακής αμοιβής.

Τα παραπάνω αποτελέσματα ενισχύουν και συμπληρώνουν τα ευρήματα του πειράματος που προηγήθηκε σχετικά με την επίδραση του τύπου πλαισίου – πληροφοριακό versus ελεγχόμενο- στην παραγωγή ενδοτικότητας, και δείχνουν ότι

ακόμα και η παροχή ενός αμιγώς εξωγενούς αγαθού, όπως η χρηματική αμοιβή που χορηγήθηκε στους συμμετέχοντες, δύναται να υποβοηθήσει τη δέσμευση των ατόμων με τη συμπεριφορά τους, αρκεί να δοθεί με τρόπο που να υποστηρίζει την αυτονομία τους. Εν ολίγοις, η παροχή αμοιβής για την εκτέλεση κάποιου έργου δεν υποσκάπτει απαραιτήτως τη δέσμευση των ατόμων με τη συμπεριφορά τους προς το έργο αυτό, όπως υποστηρίζουν οι θεωρητικοί της δέσμευσης, αλλά αντιθέτως δύναται να την ενισχύσει. Όταν λοιπόν η αμοιβή παραχωρείται στα άτομα με τρόπο που να προάγει το αίσθημα της αυτονομίας, τα άτομα τείνουν να αποδίδουν σε μεγαλύτερο βαθμό τη συμπεριφορά τους σε εσωτερικά αίτια και επομένως αναπτύσσονται ισχυρότεροι δεσμοί μεταξύ αυτών και των πράξεων που εκδηλώνουν, με αποτέλεσμα την παραγωγή υψηλότερων επιπέδων ενδοτικότητας.

Περαιτέρω έρευνες πρέπει να διεξαχθούν προκειμένου να καταστεί σαφέστερος ο ρόλος του αυτό-καθορισμού των ατόμων στο επίπεδο ενδοτικότητας που υφίστανται σε καταστάσεις δέσμευσης ή μη, και πληροφοριακής ή ελεγχόμενης αμοιβής.

7. Γενική Συζήτηση

Η παρούσα εργασία αφορά στη σχέση της αυτονομίας είτε ως ψυχολογικού χαρακτηριστικού των ατόμων, είτε ως χαρακτηριστικού του πλαισίου στο οποίο τα άτομα δρουν, με την ελεύθερη αποδοχή εξωτερικά επιβεβλημένων συμπεριφορών. Όπως εκτενώς αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, η αυτονομία σύμφωνα με τη θεωρία Αυτό-καθορισμού (Deci & Ryan, 1985a), αποτελεί ένα ψυχολογικό γνώρισμα που χαρακτηρίζει τα άτομα που ενεργούν βάσει ενδογενών κινήτρων συμπεριφοράς. Ένα αυτόνομο άτομο δρα μέσα από συνειδητές επιλογές, ανεπηρέαστο από τις ενδεχόμενες πιέσεις που ασκεί το εξωτερικό περιβάλλον (όπως π.χ. αμοιβές, προθεσμίες, αποφυγή ποινών, επιβραβεύσεις κτλ.). Αυτά τα άτομα, έχοντας επαρκώς εσωτερικεύσει τους κοινωνικούς κανόνες και τις κοινωνικές αξίες αποφεύγουν την εκδήλωση συμπεριφορών που δεν πηγάζουν μέσα από δικές τους πρωτοβουλίες ή επιλογές. Είναι επαρκώς αυτό-νομημένα, δηλαδή είναι σε θέση να θέτουν νόμους στον εαυτό τους και να λειτουργούν σε κάθε συμπεριφορά τους μέσω αυτών. Αντιθέτως, τα μη αυτόνομα άτομα, όπως τα ελεγχόμενα και τα απρόσωπα προσανατολισμένα, δρουν μέσα από εξωγενή κίνητρα και αδυνατούν να ελέγξουν και να προσανατολίσουν τις συμπεριφορές τους προς την επιθυμητή κατεύθυνση.

Η θεωρία της Δέσμευσης ασχολείται με τον τρόπο κατά τον οποίο καταστασιακοί παράγοντες, όπως η παροχή ενός πλαισίου ελευθερίας, δύνανται να ωθήσουν τα άτομα στην υιοθέτηση νέων στάσεων και τρόπων συμπεριφοράς προς ένα έργο με ελεύθερη επιλογή. Πιο συγκεκριμένα, η εν λόγω θεωρία αφορά στην ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή σε εξωτερικά επιβεβλημένες συμπεριφορές και δρα μέσα από διαδικασίες αυτό-αποδόσεων και εκλογίκευσης της συμπεριφοράς. Σύμφωνα με τη θεωρία της δέσμευσης, τα άτομα που έχουν ελεύθερη επιλογή τρόπου δράσης, ή έστω νομίζουν ότι συμπεριφέρονται εντός ενός πλαισίου ελευθερίας, σημειώνουν μεγαλύτερα επίπεδα ενδοτικότητας σε εξωτερικά επιβεβλημένες συμπεριφορές.

Μέσα από μια σειρά πειραμάτων και ερευνών που διεξήχθησαν επιχειρήθηκε να διερευνηθεί η επίδραση του αυτό-καθορισμού στην ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή. Επιβεβαιώνοντας τις υποθέσεις μας, παρατηρήθηκε ότι ένα επαρκές επίπεδο αυτό-καθορισμού ευνοεί την ανάπτυξη της δέσμευσης και επομένως της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής των ατόμων. Εν ολίγοις, τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα σημειώνουν μεγαλύτερη ενδοτικότητα προς ένα έργο που δέχτηκαν να υποστηρίξουν (είτε προβληματικό – είτε μη προβληματικό) σε συνθήκες δέσμευσης, τόσο σε επίπεδο στάσεων όσο και σε επίπεδο προθέσεων συμπεριφοράς. Επιπλέον,

αυτού του τύπου τα άτομα χαρακτηρίζονται από συνεκτικότητα, συνέπεια και προβλεψιμότητα σε θέματα που άπτονται τόσο της κοινωνικής όσο και της οικονομικής συμπεριφοράς.

Αναφορικά με την επίδραση του τύπου πλαισίου στην παραγωγή ενδοτικότητας, παρατηρήθηκε ότι ένα πλαίσιο διαμορφωμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να υποστηρίζει την αυτονομία των ατόμων όπως το *πληροφοριακό*, ευνοεί την ανάπτυξη υψηλότερων επιπέδων ενδοτικότητας συγκριτικά με το *ελεγχόμενο* που υποσκάπτει την αξία της αυτονομίας. Μάλιστα, τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα είναι αυτά που εντός ενός πληροφοριακού πλαισίου επιδεικνύουν μεγαλύτερη ενδοτικότητα σε σχέση με τα μη αυτόνομα. Ομοίως, η παροχή μιας πληροφοριακού τύπου αμοιβής προκαλεί μεγαλύτερη ενδοτικότητα προς ένα έργο συγκριτικά με μια ελεγχόμενη αμοιβή, ακριβώς επειδή υποστηρίζει το αίσθημα της αυτονομίας των ατόμων.

Τα παραπάνω ευρήματα υπογραμμίζουν την αξία και το ρόλο που διαδραματίζει η αυτονομία και το αίσθημα του αυτό-καθορισμού στην παραγωγή ενδοτικότητας και επομένως στην αλλαγή στάσεων, προθέσεων και κινήτρων προς ένα έργο. Καθότι η αυτονομία είναι συνυφασμένη με τη συνειδητή επιλογή του τρόπου συμπεριφοράς και με την αποφυγή κάθε τύπου υπαγορεύσεων, υποδείξεων, ελέγχων και εξωτερικών πιέσεων, τα άτομα που διέπονται από αυτόνομο προσανατολισμό αιτιότητας της συμπεριφοράς τείνουν να αποκτούν πιο ισχυρούς δεσμούς με τις πράξεις τους, τις θεωρούν δική τους προσωπική επιλογή και επομένως δεσμεύονται με αυτές μέσα από διαδικασίες αυτό-αποδόσεων. Δεδομένου του ότι αυτής της κατηγορίας τα άτομα έχουν μεγαλύτερη τάση να ενεργούν με τρόπο συνεκτικό με τις πεποιθήσεις και τις στάσεις τους προς κάποια ζητήματα (Koestner, Bernieri & Zuckerman, 1992), η διαδικασία της δέσμευσης με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν είναι πιο εύκολη απ’ ότι στα λιγότερο αυτοκαθορισμένα άτομα, όπως τα ελεγχόμενα και τα απρόσωπα προσανατολισμένα, τα οποία άλλωστε έχουν εξωτερική έδρα ελέγχου των συμπεριφορών και των ενισχύσεων (Deci & Ryan, 1985b).

Τα ευρήματα αυτά μπορούν να γενικευτούν σε οποιαδήποτε κατηγορία ατόμων που έχουν καταφέρει να εσωτερικεύσουν επαρκώς τους κοινωνικούς κανόνες και τις κοινωνικές αξίες και να συμπεριφέρονται βάσει ενδογενών κινήτρων, όπως παρατηρήθηκε άλλωστε ότι συμβαίνει με τα μη Μακιαβελικά και τα μη οπορτουνιστικά άτομα. Τα άτομα αυτά, καθότι διέπονται από μεγαλύτερο βαθμό αυτονομίας τείνουν να ενεργούν με τρόπο συνεκτικό προς τις στάσεις που διατηρούν προς ένα ζήτημα. Επομένως η ελεύθερη αποδοχή ενός έργου τα κάνει να θεωρούν ότι τα ίδια επέλεξαν το

έργο αυτό, με αποτέλεσμα να δεσμευτούν με τη συμπεριφορά που εκδήλωσαν αλλάζοντας τις στάσεις και τις προθέσεις τους.

Σε αυτό το σημείο παρατηρείται εκ πρώτης όψεως μια αντίφαση στην έννοια της αυτονομίας και στον τρόπο κατά τον οποίο τείνουν να συμπεριφέρονται τα αυτόνομα άτομα. Ενώ λοιπόν η αυτονομία συνδέεται με την ενδογενή παρακίνηση, τον αυτό-καθορισμό και τη συνειδητή επιλογή του τρόπου συμπεριφοράς, τα άτομα με αυτόνομο προσανατολισμό φαίνεται να δεσμεύονται ελευθέρως σε συμπεριφορές "επιβεβλημένες" από το εξωτερικό τους περιβάλλον, αφού δε θα άλλαζαν στάσεις και προθέσεις προς το έργο που τους ζητάται να κάνουν αν αυτό δεν τους είχε ζητηθεί μέσα σε ειδικά διαμορφωμένες συνθήκες και συγκεκριμένα μέσα από διαδικασίες χειρισμού τους. Αυτό που αξίζει λοιπόν να σημειωθεί εν προκειμένω είναι ότι τα αυτόνομα άτομα δείχνουν να εκτιμούν σε μεγαλύτερο βαθμό την αξία της ελεύθερης επιλογής και της ελευθερίας, ακόμα και αν αυτή είναι ψευδαισθησιακή. Και μόνο η επίγνωση ότι τα ίδια δέχτηκαν να εκδηλώσουν μια συγκεκριμένη συμπεριφορά χωρίς την ύπαρξη οποιασδήποτε μορφής πίεσης, τους ενεργοποιεί διαδικασίες εσωτερικών αποδόσεων και επομένως τα οδηγεί σε μεγαλύτερη ενδοτικότητα.

Επιπλέον, μέσα από την ανάγκη για κοινωνική αλλά και οικονομική συνεκτικότητα που χαρακτηρίζει τα άτομα με αυξημένο επίπεδο αυτό-καθορισμού φαίνεται ο δομημένος τύπος της προσωπικότητάς τους, ο οποίος προέρχεται μέσα από την επαρκή εσωτερίκευση των κοινωνικών κανόνων και αξιών. Αυτή λοιπόν η ανάγκη για συνεκτικότητα, η οποία συν τοις άλλοις συμβάλλει στην απόκτηση υψηλού επιπέδου αυτό-πραγμάτωσης, πιθανόν να καθιστά τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα πιο επιρρεπή σε καταστάσεις δέσμευσης και να τα οδηγεί σε μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων και προθέσεων συμπεριφοράς προς το έργο που ελευθέρως δέχτηκαν να εκδηλώσουν.

Στο ίδιο πνεύμα με τα ανωτέρω ευρήματα βρίσκονται και τα αποτελέσματα σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο επιδρά το πλαίσιο στην παραγωγή ενδοτικότητας. Ένα πλαίσιο διαμορφωμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να υποστηρίζει την αυτονομία των ατόμων, όπως το πληροφοριακό, φαίνεται να οδηγεί σε μεγαλύτερη δέσμευση των αυτουργών με τις συμπεριφορές που εκδηλώνουν. Το πληροφοριακό πλαίσιο υπογραμμίζει την αξία της ελεύθερης και συνειδητής επιλογής τρόπου δράσης, υποστηρίζει και ενισχύει τις δυνατότητες και τις ικανότητες των ατόμων και τα απαλλάσσει από κάθε είδους πιέσεις και εξαναγκασμούς. Όταν λοιπόν τα άτομα καλούνται να κάνουν ένα έργο εντός των συνθηκών που περιγράφηκαν ανωτέρω, είναι πολύ πιο εφικτό και αναμενόμενο να δημιουργηθούν δεσμοί μεταξύ των αυτουργών και των συμπεριφορών τους. Τα άτομα θεωρώντας ότι επέλεξαν ελευθέρως το αίτημα του

ερευνητή χωρίς πίεση ή εξαναγκασμό και νιώθοντας αρκετά έντονα το αίσθημα της αυτονομίας οδηγούνται σε εσωτερικές αποδόσεις της συμπεριφοράς που διέπραξαν και επομένως σε μεγαλύτερη αλλαγή στάσεων και συμπεριφοράς. Αντιθέτως, το ελεγχόμενο πλαίσιο το οποίο διέπεται από εξαναγκαστικό και καθοδηγητικό χαρακτήρα, υποσκάπτει τη δυνατότητα των ατόμων να δεθούν με τις πράξεις τους ακόμα και όταν τους δηλώνεται ότι είναι ελεύθερα να επιλέξουν αν θα εκτελέσουν το έργο που τους ζητάται –όπως συμβαίνει στις συνθήκες της δέσμευσης- . Επομένως δεν αρκεί η παραχώρηση ενός πλαισίου ελευθερίας για την ανάπτυξη της δέσμευσης –το οποίο θεωρείται το σημαντικότερο κριτήριο της δέσμευσης- αλλά είναι αναγκαίο τα άτομα να αισθάνονται αυτοκαθορισμένα και αυτόνομα ή με άλλα λόγια να θεωρούν ότι παρακινούνται ενδογενώς προς τη συμπεριφορά που δέχτηκαν να εκδηλώσουν.

Σε αυτό το σημείο και πάλι διαφαίνεται η ίδια αντίφαση που επισημάνθηκε προηγουμένως. Δηλαδή, πώς εξηγείται το γεγονός ότι το υποστηρικτικό προς την αυτονομία και την ενδογενή παρακίνηση πλαίσιο προκαλεί μεγαλύτερη ενδοτικότητα σε εξωτερικά επιβεβλημένες συμπεριφορές; Εφόσον η ενδοτικότητα σημαίνει την "ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή" των ατόμων προς ένα έργο, το οποίο δε θα αποδέχονταν αν δεν τους είχε ζητηθεί, πώς γίνεται εντός ενός αυτοκαθοριζόμενου πλαισίου να προάγεται αυτή η διαδικασία της ελεύθερης υποταγής; Η αντίφαση με άλλα λόγια έγκειται στο ότι όταν ζητάται από τα άτομα να κάνουν ένα έργο (πχ να υποστηρίξουν εγγράφως με επιχειρήματα τον μη υπερκαταναλωτισμό) ενώ παράλληλα υποστηρίζεται το αίσθημα της αυτονομίας τους, αυτά δεσμεύονται με το έργο αυτό με αποτέλεσμα να αλλάξουν τις στάσεις και τη συμπεριφορά τους και να τα προσαρμόσουν προς την κατεύθυνση αυτού που υποστήριξαν (δηλαδή αποκτούν θετικότερες στάσεις προς τον μη υπερκαταναλωτισμό και προτίθενται να ενεργούν στο εξής λιγότερο υπερκαταναλωτικά). Πώς λοιπόν μπορεί να θεωρηθεί ενδογενής και αυτοκαθορισμένος αυτός ο τρόπος δράσης αφού είναι εξωτερικά επιβεβλημένος; Εν ολίγοις, φαίνεται ότι το πληροφοριακό πλαίσιο που υποστηρίζει την αυτόνομη συμπεριφορά τείνει να διευκολύνει το χειρισμό των ατόμων, οδηγώντας σε μεγαλύτερη ενδοτικότητα σε "επιβεβλημένες" συμπεριφορές. Κατ' αυτό τον τρόπο ενισχύει το φαινόμενο της ελεύθερα αποδεχόμενης υποταγής μέσα από τη διαδικασία των αυτό-αποδόσεων της συμπεριφοράς.

Κατά τον ίδιο τρόπο εξηγείται και η εντονότερη ενδοτικότητα που παρουσιάζουν προς ένα έργο τα αυτόνομα προσανατολισμένα άτομα εντός ενός πληροφοριακού πλαισίου. Είναι έκδηλος ο ρόλος που διαδραματίζει το αίσθημα της "αυτονομίας" και

της "ενδογενούς παρακίνησης" στην ανάπτυξη της δέσμευσης σε εξωτερικά επιβεβλημένες συμπεριφορές.

Ομοίως, τα ευρήματα σχετικά με το ρόλο διαφορετικών τύπων αμοιβής στην παραγωγή ενδοτικότητας, ενισχύουν την ανωτέρω άποψη. Πιο συγκεκριμένα, τα αποτελέσματα του πειράματος έδειξαν ότι ακόμα και η χρηματικού τύπου αμοιβή που θεωρείται το κατ' εξοχήν εξωγενές κίνητρο συμπεριφοράς δύναται να παράξει ενδοτικότητα, αρκεί να χορηγηθεί με τρόπο που να υποστηρίζει το αίσθημα της αυτονομίας. Ενώ λοιπόν η αμοιβή που χορηγείται με ελεγχόμενο τρόπο δεν οδηγεί σε καμία αλλαγή στάσεων ή συμπεριφοράς προς το έργο που καλείται το άτομο να κάνει, καθότι το έργο σε αυτή την περίπτωση προσλαμβάνεται ως συνάρτηση της αμοιβής, η πληροφοριακού τύπου αμοιβή δεν επιτρέπει τη σύνδεση του έργου με την αμοιβή αυτή καθεαυτή. Σε αυτή την περίπτωση τα άτομα θεωρούν ότι ανεξαρτήτως της αμοιβής που λαμβάνουν, τα ίδια επέλεξαν να εκδηλώσουν τη συμπεριφορά που τους ζητήθηκε, νιώθουν αυτουργοί και επομένως οδηγούνται ευκολότερα σε εσωτερικές αποδόσεις της συμπεριφοράς τους. Το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας είναι η μεγαλύτερη δέσμευση των ατόμων με το αίτημα του ερευνητή και η ενδοτικότητά τους προς αυτό, τόσο σε επίπεδο στάσεων, όσο και σε επίπεδο προθέσεων συμπεριφοράς.

Αυτό που εν γένει παρατηρείται μέσα από τα παραπάνω ευρήματα είναι ότι ο αυτό-καθορισμός αποτελεί μια έννοια η οποία μάλλον ευνοεί τη δέσμευση και την ενδοτικότητα των ατόμων σε επιβεβλημένες συμπεριφορές, παρά την παρακινούμενη από ενδογενή κίνητρα συμπεριφορά. Τα αυτόνομα άτομα χάρη στην επαρκή εσωτερίκευση και ενσωμάτωση των κοινωνικών κανόνων, καθώς και στην υψηλή σημασία που αποδίδουν στην αξία της συνεκτικής συμπεριφοράς, αντιλαμβάνονται τον εαυτό τους ως πηγή της συμπεριφοράς τους και καθίστανται πιο επιρρεπή σε καταστάσεις δέσμευσης. Θεωρώντας ότι τα ίδια επιλέγουν και καθορίζουν τον τρόπο συμπεριφοράς τους χωρίς να επηρεάζονται από πιέσεις, αμοιβές, προθεσμίες και διαφόρων άλλων τύπων εξαναγκασμούς, τείνουν να συνδέονται με τις πράξεις τους σε μεγαλύτερο βαθμό απ' ότι τα μη αυτόνομα άτομα, αφού μπορούν κατ' αυτό τον τρόπο να τις αποδίδουν σε εσωτερικά αίτια. Αντιθέτως, τα ελεγχόμενα και τα απρόσωπα προσανατολισμένα άτομα λόγω των εξωτερικών αποδόσεων της συμπεριφοράς, της αδυναμίας ενσωμάτωσης των κοινωνικών αξιών, και τέλος εξαιτίας της ελλιπούς ανάγκης για συνεκτικότητα που τα χαρακτηρίζει, τείνουν να προσλαμβάνουν την οποιαδήποτε συμπεριφορά εκδηλώνουν ως εξωτερικά επιβεβλημένη, ή αλλιώς ως απόρροια καταστασιακών παραγόντων, με αποτέλεσμα να αδυνατούν να δεσμευτούν με αυτή και να ενδώσουν προς το έργο που τους ζητάται.

Εν κατακλείδι, προκειμένου να δούμε τα πράγματα και από μια άλλη σκοπιά, θα λέγαμε ότι εγείρονται ζητήματα επαναπροσδιορισμού της έννοιας της ελευθερίας και της ελεύθερης βούλησης. Η ελεύθερη βούληση όπως φαίνεται έχει μια μάλλον ντετερμινιστική και όχι αναίτια χροιά. Δηλαδή, εσωτερικά αίτια που έχουν προηγηθεί χρονικά είναι απαραίτητα για να κατευθύνουν τα δρώντα υποκείμενα στην ελεύθερη επιλογή μιας συμπεριφοράς. Με άλλα λόγια, η ελεύθερη βούληση και επιλογή προϋποθέτουν την αιτιοκρατική υπόσταση της δράσης.

Επομένως, αναφορικά με τα ευρήματα της παρούσας εργασίας, ένα άτομο που δεσμεύτηκε με το αίτημα του ερευνητή (αποταμίευση, μη υπερκαταναλωτική συμπεριφορά, αιμοδοσία κ.τ.λ.) δεσμεύτηκε ακριβώς επειδή είναι ελεύθερο. Αυτή η ελευθερία του βρίσκει σαν αίτιο τη συνεκτικότητα του τρόπου δράσης του αυτουργού, που προκύπτει μέσα από την αποδοχή και ενσωμάτωση των κοινωνικών αξιών, νορμών ή κανόνων. Με άλλα λόγια, η συμπεριφορά που προκύπτει μέσα από προηγούμενα αίτια, τα οποία είναι εσωτερικά, και άρα έχει κάποια συνοχή και συνεκτικότητα είναι ελεύθερη. Θα λέγαμε εδώ ότι η ελεύθερη επιλογή διέπεται μέσα από τις προηγούμενες συμπεριφορές των δρώντων υποκειμένων. Μήπως επομένως τα άτομα είναι πραγματικά ελεύθερα όταν μπορούν να εκλαμβάνουν τις πράξεις τους ως αιτιακά προσδιορισμένες και συνεπώς δεσμεύονται με αυτές;

Καταλήγουμε επομένως στο συμπέρασμα ότι η αιτιοκρατική – ντετερμινιστική φύση της συμπεριφοράς συμβάλλει στο να θεωρηθεί η συμπεριφορά αυτή ελεύθερη, χωρίς όμως αυτό να είναι αρκετό. Τα αίτια μέσα από τα οποία πηγάζει η συμπεριφορά πρέπει να είναι εσωτερικά, να απορρέουν δηλαδή μέσα από το αξιακό σύστημα του αυτουργού. Διαφορετικά η συμπεριφορά θεωρείται επιβεβλημένη και καθοδηγούμενη και κατά συνέπεια ανελεύθερη. Αν τα πράγματα είναι έτσι, τότε τα αυτόνομα άτομα των οποίων οι συμπεριφορές δεν είναι τυχαίες αλλά βασίζονται στις προηγούμενες συμπεριφορές που έχουν εκδηλώσει -μέσα από διαδικασίες δέσμευσης- είναι περισσότερο ελεύθερα από τα ελεγχόμενα ή τα απρόσωπα προσανατολισμένα που ενεργούν είτε αναιτιωδώς είτε τα αίτια των πράξεών τους είναι εξωτερικά και πέρα από τον έλεγχό τους.

Περαιτέρω έρευνες πρέπει να διεξαχθούν προκειμένου να μελετηθεί σε μεγαλύτερο βάθος το ζήτημα της επίδρασης της αυτονομίας και της ελεύθερης επιλογής στην ενδοτικότητα των ατόμων σε εξωτερικά επιβεβλημένα έργα σε συνθήκες δέσμευσης.

8. Βιβλιογραφία

Abramowitz, S. E. (1973). Internal-external control and social-political activism. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 40,* 196-201.

Abramson, L. Y., Metalsky, G. I., & Alloy, L. B. (1989). Hopelessness depression: A theory-based subtype of depression. *Psychological Review, 96,* 358-372.

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87,* 49-74.

Anderson, R., Manoogian, S. T., Reznick, S. J. (1976). The undermining and enhancing of intrinsic motivation in preschool children. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 915-922.

Amabile, T. M., DeJong, W., & Lepper, M. (1976). Effects of externally imposed deadlines on subsequent intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 92–98.

Αριστοτέλης, (2000). Ηθικά Νικομάχεια, Βιβλίο Β΄, Εισαγωγή-Μετάφραση-Σχόλια Δ. Λυπουρλής, εκδ. Ζήτρος: Θεσσαλονίκη.

Balcazar, F., Hopkins, B. L. & Suarez, Y. (1986). A critical, objective review of performance feedback. *Journal of Organizational Behavior Management, 7,* 65-89.

Bandura, A. (1977). Social learning theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. Psychological Bulletin, 117, 497–529.

Beauvois, J. L., Joule, R. V., & Brunetti, F. (1993). Cognitive rationalization and act rationalization in an escalation of commitment. *Basic and Applied Social Psychology, 14,* 1-17.

Beauvois, J. L., & Joule, R. V. (1982). Dissonance versus self-perception theories: A radical conception of Festinger's theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2221-2239.

Bernard, M. M., Gebauer, J. E., & Maio, G. R. (2006). Cultural estrangement: The role of personal and societal value discrepancies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32,* 78-92.

Berry, E. D., Geller, E. S., Calef, R. S. & Calef, R. A. (1992). Moderating effects of social assistance on verbal interventions to promote safety belt use: an analysis of weak plys. *Environment and Behavior, 24,* 653-659.

Blanck, P. D., Reis, H. T., & Jackson, L. (1984). The effects of verbal reinforcement on intrinsic motivation for sex-linked tasks. *Sex Roles, 10,* 369-387.

Blauner, R. (1964). Alienation and Freedom. Chicago: University of Chicago Press.

Bobocel, D. R. & Meyer, J. P. (1994). Escalating commitment to a failing course of action: Separating the roles of choice and justification. *Journal of Applied Psychology, 79(3),* 360 – 363.

Bogart, K., Geis, F. L, Levy, M., & Zimbardo, P. (1970). No dissonance for Machiavellians. In R. Christie & FL Geis (Eds.), Studies in Machiavellianism.

Boggiano, A. K., Shields, A., Barrett, M., Kellam, T., Thompson, E., Simons, J., & Katz, P. (1992). Helplessness deficits in students: The role of motivational orientation. *Motivation and Emotion, 16,* 271-296.

Bontempo, R., Lobel, S., & Triandis, H. (1990). Compliance and value internalization in Brazil and the US: Effects of allocentrism and anonymity. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 21,* 200-213.

Boyce, T. E., & Geller, E.S. (2000). A community-wide intervention to improve pedestrian safety: guidelines for institutionalising large-scale behavior change. *Environment and Behavior, 32,* 502-520.

Brownstein, R., & Katzev, R. (1985). The comparative effects of three compliance techniques on donating to a charitable organization. *Journal of Applied Social Psychology, 15,* 564-574.

Burger, J. M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review, 3,* 303-325.

Channouf, A. (1990). Antécédents et Effets Cognitifs et Comportementaux de Conduites de Soumission : de l'Internalité a la Consistance. Doctoral dissertation, Grenoble: Université Pierre-Mondès France.

Channouf, A., Le Manio P. Y., Py J., & Somat, A. (1993). Internality, normative clear-sightedness and temporal persistence of the effects of dissonance. *International Review of Social Psychology, 6(2),* 67-84.

Chirkov, V. I., Ryan, R. M., Kim, Y., & Kaplan, U. (2003). Differentiating autonomy from individualism and independence: A self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 84(1),* 97-110.

Cialdini, R. B., Wosinska, W., Barrett, D.W., Butner, J., Gornik-Durose, M. (1999). Compliance with a request in two cultures: The differential influence of social proof and commitment/consistency on collectivists and individualists. *Personality and Social Psychological Bulletin, 25,* 1242–1253.

Cialdini, R. B., Trost, M. R., & Newsom J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 318-328.

Collins, B. (1974). Four components of the Rotter Internal-External Scale: Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a political responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 381-391.

Cooper, J. (1998). Unlearning Cognitive Dissonance: Toward an Understanding of the Development of Dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 34 (6),* 562-575.

Dahling, J. J., Whitaker, B. D., & Levy, P. E. (in press). The development and validation of a new Machialliavellianism scale. *Journal of Management,* Online First, published on May 22, (2008) as doi: 101177/0149206308318618.

Danner, F. W., & Lonky, E. (1981). A cognitive-developmental approach to the effects of rewards on intrinsic motivation. *Child Development, 52,* 1043-1052.

deCharms, R. (1968). *Personal causation*. New York: Academic Press.

Deci, E. L. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 18, 1*05–115.

Deci, E. L. (1972a). The effects of contingent and non-contingent rewards and controls on intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 8,* 217-229.

Deci, E. L. (1972b). Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 113-120.

Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.

Deci, E. L., Betley, G., Kahle, J., Abrams, L., & Porac, J. (1981). When trying to win: Competition and intrinsic motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7,* 79-83.

Deci, E. L., & Cascio, W. F. (1972, April). Changes in intrinsic motivation as a function of negative feedback and threats. Presented at the meeting of the Eastern Psychological Association, Boston.

Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin, 125*, 627-668.

Deci, E. L., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 1–10.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985a). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press Publishing Co.

Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985b). The general causality orientation scale. Self determination in personality. *Journal of Research in Personality, 19,* 109 – 134.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1991). *A motivational approach to self: Integration in personality*. In R. Dienstbier (Eds.), Nebraska Symposium on Motivation: Vol. 38. Perspectives on motivation (pp. 237-288).Lincoln: University of Nebraska Press.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (Eds.), (2002). *Handbook of self-determination research*. Rochester, NY:University of Rochester Press.

Deci, E. L., & Olson, B. C. (1989). *Motivation and competition: Their role in sports*. In J.H. Goldstein (Eds). Sports, games and play: Social and Psychological viewpoints (p.p. 83-110). Hillsdale, N.J: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

DeLeon, I.G. & Fuqua, R.W. (1995). The effects of public commitment and group feedback on curbside recycling. *Environment and Behavior, 27,* 233-250.

Desrumaux, P. and Verquerre, R., 1997. Engagement pro-attitudinal et explications causales: une application a l'aide aux devoirs, *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 34,* 59-74.

Diener, E., & Lucas, R. E. (1999). Personality and subjective well-being. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 213-229). New York: Russell-Sage.

Diener, E., Sapyta, J., & Suh, E. (1998). Subjective well-being is essential to well-being. *Psychological Inquiry, 9,* 33-37.

Dillard, J. (1990). Self-inference and the foot-in-the-door technique: Quantity of behaviour and attitudinal mediation. *Human Communication Research, 16,* 422-447.

Dollinger, S. J., & Thelen, M. H. (1978). Overjustification and children's intrinsic motivation: Comparative effects of four rewards. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1259-1269.

Dubois, N., & Beauvois, J. L. (2005). Normativeness and individualism. *European Journal of Social Psychology, 35*, 123–146.

Durkheim E., (1976). *The elementary forms of the religious life*. Old Woking: George Allen & Unwin.

Dyer, J.H., Kale, P., & Singh, H. (2001). How to make strategic alliances work. *MIT Sloan Management Review,* Summer: 37-43.

Ekstrom, L. W. (2005). Autonomy and Personal Integration, in Taylor 2005, p.p. 138–157.

Enzle, M. E., & Ross, J. M. (1978). Increasing and decreasing intrinsic interest with contingent rewards: A test of cognitive evaluation theory. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 588-597.

Fazio. R. H. (1981). On the self-perception explanation of the overjustification effect: The role of the salience of initial attitude. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 417-426.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203 – 210.

Fisher, C. D. (1978). The effects of personal control, competence, and extrinsic reward systems on intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 21*, 273-288.

Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 915−981). Boston, MA: McGraw-Hill.

Foucault, M. (1989). *Ιστορία της σεξουαλικότητας - Η χρήση των απολαύσεων*. [Histoire de la sexualité: L' usage des plaisirs]. Εκδόσεις: Κέδρος – Ράππα, Μτφρ. Κωνσταντινίδης, Γ.

Foucault, M. (1954-1984). *Ethics: Subjectivity and Truth. Essential Works of Foucault*, Τόμος 1, Εκδόσεις: Paul Rabinow Books.

Foucault, M. (1982). The subject and power, In H. Dryfus and P. Rabinow, (Eds.) *Michel Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics*.

Frankfurt, H. (1971). Freedom of the Will and the Concept of the Person. *Journal of Philosophy. 68 (January),* 5-20.

Frederick, C. M., & Ryan, R. M. (1995). Self-determination in sport: A review using cognitive evaluation theory. *International Journal of Sport Psychology, 26*, 5-23.

Freedman, J. L. & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 195-202.

Fromm E. (1981). Primary and secondary process in waking and in altered states of consciousness. *Academic Psychological Bulletin* 3: 29-45.

Fromm, E. (1955). The Sane Society. New York: Rinehart.

Gabrenya, W. K., Jr., & Hwang, K. K. (1996). Chinese social interaction: Harmony and hierarchy on the good earth. In M. H. Bond (Ed.), *The handbook of Chinese Psychology (pp. 309-321).* Hong Kong: Oxford.

Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*.

Gauthier, D. (1986). *Morals by Agreement*. Oxford: Oxford University Press.

Geller, E. S. (1988). *A Behavioral Science Approach to Transportation Safety*. Bulletin of New York Academy of Medicine, 64, 632-661.

Geller, E. S. Kalsher, M. J. Rudd, J. M., & Lehman, G. R. (1989). Promoting Safety Belt Use on a University Campus: An Integration of Commitment and Incentive Strategies. *Journal of Applied Social Psychology, 19,* 3-19.

Gerth, H. H., & Mills, C. W. (eds. and trans.) (1946), Max Weber: Essays in Sociology, Oxford University Press, New York, NY.

Greene, D., Sternberg, B., & Lepper, M. R. (1976). Overjustification in a token economy. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 1219-1234.

Groddeck, G. (1923). *The Book of the It*. Vision Press (1979 eds).

Grotius, H. (1853). *De Jure Belli ac Pacis* (On the Law of War and Peace) Original Publishing: 1625; English Translation: Cambridge: John W. Parker, London.

Gurin, P., Gurin, G., Lao, R. C., & Beattie, M. (1969). Internal-external control in the motivational dynamics of Negro youth. *Journal of Social Issues, 25,* 29-53.

Harmon-Jones, E., & Mills, J. (1999). *Cognitive Dissonance: Perspectives on a pivotal theory in social psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.

Harter, S. (1978). Effectance motivation reconsid-ered: Toward a developmental model. *Human Development, 21,* 34-64.

Hegel, G. W. F. (1949). *Phänomenologie des Geistes.* Leipzig: Felix Meiner.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review, 106,* 766-794.

Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1997). The cultural construction of self-enhancement: An examination of group-serving biases. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 1268−1283.

Hobbes, T. (1950). Leviathan. New York: E.P. Dutton and London: J.M. Dent and Sons. (First published in London in 1651).

Hodgins, H. S., Koestner, R., & Duncan, N. (1996). On the compatibility of autonomy and relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,* 227–237.

Hodgins, H. S., Liebeskind, E., & Schwartz, W. (1996). Getting out of hot water: Facework in social predicaments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71(2),* 300-314.

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work relatedvalues.* Beverly Hills, CA: Sage.

Hui, C. H. (1988). Measurement of Individualism-Collectivism. *Journal of Research in Personality, 22,* 17-36.

Israel, J. (1971). *Alienation: From Marx to modern sociology*. Boston: Allyn and Bacon.

Iyengar, S. S., Lepper, M. R., & Ross, L. (1999). Independence from whom? Interdependence with whom? Cultural perspectives on ingroups and outgroups. In D. Prentice & D. Miller (Eds.), *Cultural Divides* (pp. 273-301). New York: Sage.

Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2002). Choice and its consequences: On the costs and benefits of self-determination. In A. Tesser, D. A. Stapel, & J. V. Wood (Eds.), *Self and motivation: Emerging psychological perspectives* (pp. 71-96). Washington, D. C.: American Psychological Association.

Joule, R. V. (2000). Pour une communication organisationnelle engageante: vers un nouveau paradigme. *Sciences de la Société, 50-51,* 279-295.

Joule, R. C., & Beauvois, J. L. (1998). La soumission librement consentie, Paris: Presses Universitaires de France.

Joule, R. V., & Beauvois, J. L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. PUG.

Joule, R. V, & Py, J. (1999). Engagement, dissonance et norme d'internalité: éléments de réflexion et principes d'action. *Connexions, 72,* 171-184.

Kahneman, D. (1999). Objective happiness. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations ofhedonic psychology* (pp. 3-25). New York: Russell Sage Foundation.

Kant, I. (1785). *Fundamental Principles of the Metaphysic of Morals*.

Kant, I. (1788). *Critique of Practical Reason*. Translated by Werner S. Pluhar. Indianapolis: Hackett Publishing Company, 2002.

Kanungo, R.N. (1982). *Work Alienation.* New York: Praeger.

Kasser, V., & Ryan, R. M. (1999). The relation of psychological needs for autonomy and relatedness to vitality, well-being, and mortality in a nursing home. *Journal of Applied Social Psychology, 29,* 935-954.

Καστοριάδης, Κ. (1985). *Η φαντασιακή θέσμιση της κοινωνίας*, εκδ. Ράππα, Αθήνα.

Katzev, R., & Johnson, T. (1983). A social-psychological analysis of residential electricity consumption: the impact of minimal justification techniques. *Journal of Economic Psychology, 3,* 267-284.

Katzev, R. D., & Johnson, T. R. (1984). Comparing the effects of monetary incentives and Foot-in-the-Door strategies in promoting residential electricity conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 14,* 12-27.

Katzev, R., & Pardini, A. (1987/88). The comparative effectiveness of reward and commitment in motivating community recycling. *Journal of Environmental Systems, 17,* 93-113.

Kiesler, C. A., & Sakumura, J. A. (1966). Test of a model for commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 349–353.

Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: experiments linking behaviour to beliefs*. New York. Academic Press.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 1245-1267.

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 versus informational styles on intrinsic motivation and creativity. *Journal of Personality, 52,* 233–248.

Kohlenberg, R., Phillips, T., & Proctor, W. (1976). A behavioral analysis of peaking in residential electrical-energy consumers. *Journal of Applied Behavior Analysis, 9,* 13-18.

Kohn, M., & Schooler, C. (1983). *Work and personality: An inquiry into the impact of social stratification.* Norwood, NJ: Ablex.

Lacan, J. (1961). *L'identification.* Unpublished.

La Guardia, J. G., Ryan, R. M., Couchman, C. E., & Deci, E. L. (2000). Within-person variation in security of attachment: A self-determination theory perspective on attachment, need fulfillment, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 367-384.

Larson, R. (1989), "The dynamic interplay between employees' feedback seeking strategies and supervisors' delivery of performance feedback", *Academy of Management Review, 14,* 408 - 422.

Lepper, M., & 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.

Lepper, M. R., Sagotsky, G., Dafoe, J. L., & Greene, D. (1982). Consequences of superfluous social constraints: Effects on young children's social inferences and subsequent intrinsic interest. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 51–65.

Locke, J. (1947). *John Locke on Politics and Education. Roslyn,* New York: Walter J. Black.

Loveland, K. K., & Olley, J. G. (1979). The effect of external reward on interest and quality of task performance in children of high and low intrinsic motivation. *Child Development, 50,* 1207–1210.

Ludwig, T. D., & Geller, E. S. (1991). Improving the driving practices of pizza deliverers: response generalization and moderating effects of driving history. *Journal of Applied Behavior Analysis, 24,* 31-44.

Ludwig, T. D., & Geller, E. S. (1997). Assigned versus participative goal setting and response generalization: managing injury control among professional pizza deliverers. *Journal of Applied Psychology, 82*, 253-261.

Maier, S. F., & Seligman, M. E. P. (1976). Learned helplessness: Theory and evidence. *Journal of Experimental Psychology: General, 105*, 3-46.

Mannheim, K. (1940). *Man and Society in an Age of Reconstruction*. Routledge.

Mangard, C. (1999). Justification d'un Comportement de Soumission et Changement d'Attitude. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, International Review of Social Psychology, 12 (1),* 97-123.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224-53.

Marx, K. (1932). *The Economic & Philosophic Manuscripts of 1844*, New York: International Publishers.

Marx, K. (1963). *Karl Marx: Early Writings*. Translated. & Edited by T.B. Bottomore. New York: McGraw-Hill Book Company.

Marx, K. (1963). *Man and Fighter*. Translated & edited by B. Nicolaievsky and O. Maenchen-Helfen. Penguin Books.

Maslow, A. (1954). *Motivation and Personality*. New York: Harper.

McHoskey, J. W. (1999). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion, 23 (4),* 267-283.

McLoyd, V. C. (1979). The effects of extrinsic rewards of differential value on high and low intrinsic interest. *Child Development, 50,* 1010–1019.

Merton, R. (1949). *Social Theory and Social Structure*. Glencoe, 111: The Free Press.

Miller, D. M, Campbell W. K., Young, D. L., Lakey, C. E., Reidy, A. Z., & Goodie, A. S. (2009). Examining the Relations Among Narcissism, Impulsivity, and Self Defeating Behaviors. *Journal of Personality, 77,* (3), 761-793.

Mirels, H. (1970). Dimensions of internal versus external control. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 34,* 226-228.

Morgan, M. (1981). The overjustification effect: A developmental test of self perception interpretations. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 809–821.

Morrison, E. W., & Bies, R. J. (1991). Impression management in the feedback seeking process: A literature review and research agenda. *Academy of Management Review, 16,* 522-541.

Nimmer, J. G. & Geller, E. S. (1988). Motivating safety belt use at a community hospital: an effective integration of incentive and commitment strategies. American *Journal of community Psychology, 16,* 3. 381-394.

Oishi, S. (2000). Goals as cornerstones of subjective well-being: Linking individuals and cultures. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Cross-cultural psychology of subjective wellbeing* (pp.87-112). Boston: MIT Press.

Oishi, S., & Diener, E. (2001). Goals, culture, and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 1674-1682.

Orlick, T. D., & Mosher, R. (1978). Extrinsic rewards and participant motivation in a sport-related task. *International Journal of Sport Psychology, 9,* 27–39.

Osnos, E. (1997, September 27). Too many choices? Firms cut back on new products. *Philadelphia Inquirer*, pp. DI, D7.

Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin, 128,* 3-72.

Park, S. H., Russo, M. V. (1996). When competition eclipses cooperation: an event history analysis of joint venture failure. *Management Science 42*, 875–890.

Parsons, T. (1968). Professions. In D. Sills (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences, XII* (pp. 536-547). New York: Macmillan and Free Press.

Peterson, C., Maier, S. F., & Seligman, M. E. P. (1993). *Learned helplessness: A theory for the age of personal control.* New York: Oxford University Press.

Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91*, 347-374.

Pinder, C.C. (1976). Additivity versus nonadditivity of intrinsic and extrinsic incentives: Implications for work motivation, performance and attitudes. *Journal of Applied Psychology, 61*, 693-700.

Pittman, T. S., Cooper, E. E., & Smith, T. W. (1977). Attribution of Causality and the Overjustification Effect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 3,* 280-283.

Pittman, R. S., Davey, M. E., Alafat, K. A., Wetherill, K. V., & Kramer, N. A. (1980). Informational versus controlling verbal rewards. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6*, 228-233.

Pritchard, R. D., Campbell, K.M., & Campbell, D.J. (1977). Effects of extrinsic financial rewards on intrinsic motivation. *Journal of Applied Psychology, 62*, 9-15.

Radford, M. H., Mann, L., Ohta, Y., & Nakane,Y. (1993). Differences between Australian and Japanese students in decisional self-esteem, decisional stress, and coping styles. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 24*, 284-297.

Reeve, J. (1996). *Motivating Others: Nurturing Inner Motivational Resources*. Boston: Allyn and Bacon.

Reis, H. T. (1994). Domains of experience: Investigating relationship processes from three perspectives. In R. Erber & R. Gilmore (Eds.), *Theoretical frameworks in personal relationships* (pp. 87-110). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Renshon, S. (1974). *Psychological needs and political behavior*. NY: The Free Press.

Ross, M. (1975). Salience of reward and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 245–254.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs, 80* (1, Whole no. 609).

Rousseau, J. J. (1947). *The social contract (Unknown Binding)*. Publisher: The Great Books Foundation.

Ryan, R. M. (1982). Control and information in the intrapersonal sphere: An extension of cognitive evaluation theory. *Journal of Personality and Social Psychology 43(3),* 450-461.

Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of Personality, 63,* 397-427.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist, 55,* 68-78.

Ryan, R. M. & Deci, E.L. (2000). The darker and brighter sides of human existence: Basic psychological needs as a unifying concept. *Psychological Inquiry, 11 (4),* 319-338.

Ryan, R. M., & Lynch, J. (1989). Emotional autonomy versus detachment: Revising the vicissitudes of adolescence and young adulthood. *Child Development, 60,* 340-356.

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.

Ryan, R. M., & Solky, J. A. (1996). What is supportive about social support? On the psychological needs for autonomy and relatedness. In *Handbook of social support and the family.* (Plenum Press:New York éd., pp. 249-267): Pierce, Gregory R. Ed. Sarason, Barbara R. Ed. et al.

Ryff, C. D., & Singer, B. (1998) The contours of positive human health. *Psychological Inquiry, 9(1),* 1-28.

Ryff, C. D., & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 719–727.

Sakalaki, M., Richardson, C., & Thepaut, Y. (2007). Machiavellianism and economic opportunism. *Journal of Applied Social Psychology, 37,* 1181–1190.

Sakalaki, M., Kanellaki, S., & Richardson, C. (2009). Is a manipulator's externality paradoxical? The relationship between Machiavellianism, economic opportunism and economic locus of control. *Journal of Applied Social Psychology, 39, (11),* 2591-2603.

Sakalaki M., & Fousiani, K. (in press). About some personality misfortunes of opportunists: The negative correlation of economic defection with autonomy, Agreeableness and well-being. *Journal of Applied Social Psychology*.

Schacht, R. (1970). *Alienation*. New York: Doubleday & Company.

Schwartz, B. (2000). Self-determination. The tyranny of freedom. *American Psychologist, 55, (1),* 79-88.

Schwartz, S. (1973). Multimethod analysis of three measures of six common personality traits. *Journal of Personality Assessment, 37,* 559-567.

Schwartz, S. H. (1990). Individualism-Collectivism: Critique and proposed refinements. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 21*, 139-157.

Seeman, M. (1991). Alienation and Anomie. In Robinson J.P., Shaver P.R., Wrightsman L.S. (Eds.) *Measures of Personality and Social Psychological attitudes*. pp. 291-372. New York, Academic Press.

Seeman, M. (1975). Alienation Studies. *Annual Review of Sociology, 1*, 91-124.

Seeman, M. (1972a). Alienation and knowledge-seeking: A note on alienation and action. *Social Problems, 20,* 3-17.

Seeman, M. (1959). On the meaning of alienation. *American Sociological Review, 24(6)*, 783-791.

Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.

Shane, S. A. (1992). Why Do Some Societies Invent More Than Others? *Journal of Business Venturing, 7,* 29-46

Sheldon, K. M., Ryan, R. M., Rawsthorne, L., & Ilardi, B. (1997). Trait self and true self: Cross-role variation in the Big Five traits and its relations with authenticity and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 1380-1393.

Shepard, J.M. (1971). *Automation and Alienation: A Study of Office and Factory Workers*, Cambridge, Mass: MIT Press.

Shizgal, P. On the neural computation of utility: implications from studies of brain stimulation reward. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz, Eds., *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology,* New York: Russell Sage Foundation, 1999, pp 502-526.

Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, University Of Chicago Press.

Smith, C. A., Organ, D. W., & Near, J. P. (1983). Organizational citizenship behavior: its nature and antecedents. *Journal of Applied Psychology, 68,* 653–663.

Smith, T. W., & Pittman, T. S. (1978). Reward, distraction, and the overjustification effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 565-572.

Sully de Luque, M. F., & Sommer, S. M. 2000. The impact of culture on feedback-seeking behavior: An integrated model and propositions. *Academy of Management Review, 25,* 829–849.

Swann, W. B., & Pittman, T. S. (1977). Initiating play activity of children: The moderating influence of verbal cues on intrinsic motivation. *Child Development, 48,* 1128-1132.

Swann, W. B., & Pittman, T. S. (1978). Reward, distraction, and the overjustification effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 565–572.

Swann, W. B. Jr., & Read, S. J. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 17,* 351–373.

Triandis, H. C. (1990). *Cross-cultural studies of individualism and collectivism*. University of Nebraska Press, Lincoln, NE, pp.41 - 133.

Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Westview Press.

Triandis, H. C., McCusker, C., & Hui, C. H. (1990). Multimethod probes of individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1006-1020.

Triandis, H. C. (1997). Cross-cultural perspectives on personality. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 439-464). San Diego, CA: Academic Press.

Trommsdorff, G. (1985). Some comparative aspects of socialization in Japan and Germany. In 1. Reyes Lagunes, & Y.H. Poortinga (Eds.), *From a different perspective: Studies of behavior across cultures* (pp. 231-240). Lisse: Swets & Zeitlinger.

Walker, G. J., Deng, J., Dieser, R. B. (2001), Ethnicity, acculturation, self-construal, and motivations for outdoor recreation, *Leisure Sciences, 23*, 263-83.

Wayne, S. J., & Liden, R. C. (1995). A Longitudinal Study of the Effects of Impression

Management on Performance Ratings. *Academy of Management Journal, 38 (1),* 232-

260.

Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: George Allen and Unwin.

Weiner, M. J., & Mander, A. M. (1978). The effects of reward and perception of competency upon intrinsic motivation. *Motivation and Emotion, 2*, 67–73.

White, R. (1963). *Ego and reality in psychoanalytic theory.* Psychological Issues Series, Monograph No. 11. New York: International University Press.

Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.

Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Review, 119,* 285-299.

Wong, N., & Ahuvia, A. (1998). Personal taste and family face: Luxury consumption in Confucian and Western societies, *Psychology and Marketing, 15 (5),* 423.

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,* 443-466.

9. Παράρτημα Α

Ι) Αποταμίευση

Ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση των στάσεων προς την αποταμίευση

1) Είναι απαραίτητο στη σύγχρονη εποχή να αποταμιεύει κανείς χρήματα.

2) Για να μπορεί κάποιος να ορθοποδήσει οικονομικά πρέπει να αποταμιεύει χρήματα εντατικά.

3) Είτε αποταμιεύει κανείς χρήματα είτε όχι, δύσκολα τα βγάζει πέρα οικονομικά.*

4) Η αποταμίευση χρημάτων περισσότερο περιορίζει παρά διευκολύνει στις οικονομικές υποθέσεις.*

5) Δε χρειάζεται να αποταμιεύει χρήματα κάποιος για να ανταπεξέλθει οικονομικά.*

6) Αυτός που δεν φροντίζει να αποταμιεύει χρήματα συναντά πολλές οικονομικές δυσκολίες.

Ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση της πρόθεσης για αποταμίευση

Στο εξής προτίθεμαι…

1) να αποταμιεύω όσα περισσότερα χρήματα μπορώ.

2) να αποταμιεύω χρήματα σχεδόν κάθε μήνα.

3) να κάνω περισσότερη οικονομία ούτως ώστε να μπορώ να αποταμιεύω τα χρήματα που μου περισσεύουν.

4) να μην αποταμιεύω απαραίτητα χρήματα.*

5) να ξοδεύω παρά να αποταμιεύω τα χρήματά μου προκειμένου να ζω με άνεση.*

6) να λειτουργώ στις οικονομικές μου υποθέσεις χωρίς να σκέφτομαι ιδιαίτερα το να αποταμιεύω χρήματα.*

7) να αποταμιεύω απαραιτήτως κάποιο χρηματικό ποσό όποτε έχω τη δυνατότητα να το κάνω.

8) να θέσω σαν προτεραιότητά μου το να περνάω καλά παρά να προσπαθώ να αποταμιεύσω χρήματα.*

9) να περιορίσω σε ένα βαθμό τα έξοδά μου προκειμένου να μου μένουν χρήματα για αποταμίευση.

10) να ξοδεύω όσα χρήματα μου περισσεύουν σε αγαθά που με ευχαριστούν (π.χ ρούχα, παπούτσια κ.τ.λ.).*

Ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση της ενδογενούς – εξωγενούς παρακίνησης προς την αποταμίευση

1) Το να αποταμιεύω χρήματα με κάνει να νιώθω καλά με τον εαυτό μου.
2) Θα μου άρεσε να αποταμιεύω χρήματα ακόμα κι αν η οικονομική μου κατάσταση δεν το απαιτούσε.
3) Επιθυμώ να αποταμιεύω χρήματα κυρίως επειδή οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν δεν αφήνουν περιθώρια για ανέσεις.*
4) Θα προτιμούσα να μη χρειάζεται να αποταμιεύω χρήματα, αλλά η άσχημη οικονομική κατάσταση που επικρατεί με πιέζει να το κάνω.*
5) Για να αποφασίσω να αποταμιεύσω χρήματα πρέπει να πιεστώ πολύ από τις καταστάσεις.*
6) Η αποταμίευση είναι μάλλον μια διαδικασία ευχάριστη παρά πιεστική.

ΙΙ) Υπερκαταναλωτισμός

Ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση των στάσεων προς τον μη υπερκαταναλωτισμό

1) Είναι φυσικό να καταναλώνει κανείς ορισμένες φορές περισσότερα αγαθά απ' όσα χρειάζεται στην πραγματικότητα.*
2) Θα έπρεπε όλοι να φροντίζουν να καταναλώνουν μόνο όσα αγαθά τους είναι απαραίτητα.
3) Είναι άσκοπο το να καταναλώνει κανείς περισσότερα απ' όσα χρειάζεται – Πάντα πρέπει να σκεφτόμαστε ποια αγαθά έχουμε ανάγκη να αγοράσουμε.
4) Δεν είναι δυνατό να καταναλώνει κανείς μόνο όσα αγαθά του είναι απαραίτητα. Είναι λογικό να θέλει να αγοράσει περισσότερα από αυτά.*
5) Είναι φυσικό οι άνθρωποι να αγοράζουν τα αγαθά που τους προβάλλονται καθημερινώς στην τηλεόραση ή στις βιτρίνες των καταστημάτων, ακόμα κι αν αυτά δεν τους είναι ιδιαίτερα χρήσιμα.*

Ερωτηματολόγιο για τη μέτρηση πρόθεσης για μη υπερκαταναλωτισμό

1) να σκέφτομαι ποια αγαθά μου είναι απαραίτητα να αγοράσω ούτως ώστε να μην κάνω σπατάλες.
2) να αγοράζω μόνο όσα αγαθά μου είναι απαραίτητα.
3) να αγοράζω αγαθά όχι επειδή μου είναι χρήσιμα αλλά και επειδή με βοηθούν να νιώθω καλύτερα (π.χ. shoping therapy).*

4) να περιορίσω όσο το δυνατόν περισσότερο την κατανάλωση – αγορά αγαθών που δεν μου είναι χρήσιμα.

5) να αγοράζω αυθόρμητα όσα αγαθά θέλω χωρίς να κάθομαι να σκέφτομαι ποια από αυτά μου είναι όντως απαραίτητα.*

6) να αγοράζω μόνο τα αγαθά που ξέρω ότι θα μου χρησιμεύσουν σίγουρα και όχι αυτά που μου προβάλλονται καθημερινώς στα καταστήματα ή στην τηλεόραση.

7) να αγοράζω όσα περισσότερα πράγματα μπορώ ούτως ώστε να μην έχω το φόβο ότι θα χρειαστώ κάτι που δεν θα το έχω.*

III) Αιμοδοσία

Ερωτηματολόγιο μέτρησης των στάσεων προς την αιμοδοσία

1) Το να είναι κανείς αιμοδότης –εφόσον του το επιτρέπει η υγεία του- είναι απαραίτητο στη σημερινή εποχή.

2) Όσοι οι άνθρωποι δεν αντιμετωπίζουν κάποιο πρόβλημα με την υγεία τους θα έπρεπε οπωσδήποτε να είναι αιμοδότες.

3) Η αιμοδοσία είναι μια επίπονη διαδικασία την οποία καλό είναι να αποφεύγουμε όσο μπορούμε.*

4) Είναι πραγματικά αξιοθαύμαστοι όσοι προβαίνουν τακτικά σε αιμοδοσία.

5) Δεν είναι σωστό να μεταφέρεται το αίμα από τον ένα οργανισμό στον άλλο.*

Ερωτηματολόγιο μέτρησης πρόθεσης για αιμοδοσία

1) θα πηγαίνω όσο πιο συχνά μπορώ να δίνω αίμα.

2) Σκοπεύω να γίνω τακτικός αιμοδότης.

3) Είναι στα άμεσα σχέδιά μου να γίνω αιμοδότης.

IV) Ερωτηματολόγιο μέτρησης της προτίμησης για συνεκτικότητα (Cialdini, Trost & Newsom, 1995):

1) Προτιμώ να συναναστρέφομαι με άτομα που μπορώ να προβλέπω τη συμπεριφορά τους.

2) Είναι σημαντικό για μένα οι ενέργειές μου να συμβαδίζουν με τις πεποιθήσεις μου.

3) Ακόμα κι όταν εμένα μου φαίνεται ότι οι πεποιθήσεις μου συμβαδίζουν με τις ενέργειές μου, με απασχολεί μήπως οι άλλοι βλέπουν ότι δε συμβαδίζουν.

4) Είναι σημαντικό για μένα αυτοί που με γνωρίζουν να μπορούν να προβλέπουν τη συμπεριφορά μου.

5) Θέλω οι άλλοι να με βλέπουν σαν ένα σταθερό και προβλέψιμο άτομο.

6) Οι άνθρωποι που είναι συνεκτικοί και προβλέψιμοι είναι αξιοθαύμαστοι.

7) Η συνέπεια είναι ένα απ' τα βασικότερα χαρακτηριστικά μου.

8) Με ενοχλεί όταν κάποιος απ' τον οποίο εξαρτιέμαι έχει απρόβλεπτη συμπεριφορά.

9) Δε μ' αρέσει να φαίνομαι ασυνεπής - μη συνεκτικός στις υποθέσεις μου.

10) Νιώθω άσχημα όταν ανακαλύπτω ότι η συμπεριφορά μου αντικρούει τις πεποιθήσεις μου.

11) Ένα απαραίτητο χαρακτηριστικό των φίλων μου είναι η συνέπεια - συνεκτικότητα που τους διακρίνει.

12) Γενικά μου αρέσει να ενεργώ με τον ίδιο τρόπο σε ό,τι αφορά ζητήματα που με αφορούν.

13) Δε μου αρέσουν οι άνθρωποι που συνεχώς αλλάζουν απόψεις.

14) Θέλω οι στενοί μου φίλοι να έχουν προβλέψιμη συμπεριφορά.

15) Είναι σημαντικό για μένα οι άλλοι να με βλέπουν σαν ένα σταθερό άτομο.

16) Προσπαθώ η συμπεριφορά μου προς τους άλλους να έχει συνοχή.

17) Νιώθω άσχημα όταν οι απόψεις που έχω για ορισμένα θέματα δε συμβαδίζουν μεταξύ τους.

18) Δε με πειράζει ιδιαίτερα αν οι ενέργειές μου δεν έχουν συνοχή.*

<u>V) Ερωτηματολόγιο μέτρησης της προτίμησης για συνεκτικότητα σε οικονομικά ζητήματα</u> (εμπνευσμένο από το ερωτηματολόγιο προτίμησης για συνεκτικότητα των Cialdini, Trost & Newsom, 1995):

1) Προτιμώ να συναλλάσσομαι οικονομικά με άτομα που μπορώ να προβλέπω τη συμπεριφορά τους.

2) Είναι σημαντικό για μένα οι οικονομικές μου ενέργειες να συμβαδίζουν με τις πεποιθήσεις μου.

3) Ακόμα κι όταν εμένα μου φαίνεται ότι οι πεποιθήσεις μου συμβαδίζουν με τις οικονομικές μου ενέργειες, με απασχολεί μήπως οι άλλοι βλέπουν ότι δε συμβαδίζουν.

4) Είναι σημαντικό για μένα αυτοί που με γνωρίζουν να μπορούν να προβλέπουν την οικονομική μου συμπεριφορά.

5) Θέλω οι άλλοι να με βλέπουν σαν ένα σταθερό και προβλέψιμο άτομο σε ότι αφορά τις οικονομικές μου συναλλαγές.

6) Οι άνθρωποι που είναι συνεκτικοί και προβλέψιμοι στις οικονομικές τους συναλλαγές είναι αξιοθαύμαστοι.

7) Η συνέπεια στα οικονομικά ζητήματα είναι ένα απ' τα βασικότερα χαρακτηριστικά μου.

8) Με ενοχλεί όταν κάποιος απ' τον οποίο εξαρτιέμαι έχει απρόβλεπτη οικονομική συμπεριφορά.

9) Δε μ' αρέσει να φαίνομαι ασυνεπής - μη συνεκτικός στις οικονομικές μου υποθέσεις.

10) Νιώθω άσχημα όταν ανακαλύπτω ότι η οικονομική μου συμπεριφορά αντικρούει τις πεποιθήσεις μου.

11) Ένα απαραίτητο χαρακτηριστικό των φίλων μου είναι η συνέπεια - συνεκτικότητα που τους διακρίνει στα οικονομικά θέματα.

12) Γενικά μου αρέσει να ενεργώ με τον ίδιο τρόπο σε ό,τι αφορά οικονομικά ζητήματα.

13) Δε μου αρέσουν οι άνθρωποι που συνεχώς αλλάζουν απόψεις σε ότι αφορά οικονομικά θέματα.

14) Θέλω οι στενοί μου φίλοι να έχουν προβλέψιμη οικονομική συμπεριφορά.

15) Είναι σημαντικό για μένα οι άλλοι να με βλέπουν σαν ένα σταθερό άτομο σε ότι αφορά τις οικονομικές μου επιλογές και πράξεις.

16) Προσπαθώ η συμπεριφορά μου προς τους άλλους, όσον αφορά οικονομικά θέματα, να έχει συνοχή.

17) Νιώθω άσχημα όταν οι απόψεις που έχω για ορισμένα οικονομικά μου θέματα δε συμβαδίζουν μεταξύ τους.

18) Δε με πειράζει ιδιαίτερα αν οι ενέργειές μου στα οικονομικά μου ζητήματα δεν έχουν συνοχή.*

VI) Ερωτηματολόγιο Γενικής Αιτιότητας Προσανατολισμού (General Causality Orientation Scale, Deci & Ryan, 1985b).

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 ανταπεξέλθω στα καινούρια μου καθήκοντα;

β) Θα κάνω περισσότερα πράγματα μέσα απ' αυτή τη θέση;

γ) Αναρωτιέμαι εάν η νέα μου εργασία θα είναι ενδιαφέρουσα.

2. 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.

β) Πιθανώς δεν είμαι αρκετά καλός για αυτή τη δουλειά.

γ) Κατά κάποιο τρόπο θεώρησαν ότι τα προσόντα μου δεν ταιριάζουν με αυτό που ζητάνε.

3. 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.

β) Απλά θα ορίζατε το χρόνο που θα μπορούσε ο καθένας να κάνει διάλειμμα, αποφεύγοντας έτσι τα οποιαδήποτε προβλήματα.

γ) Θα ρωτούσατε κάποιον ανώτερο τι να κάνετε, ή τι είχε γίνει στο παρελθόν σε αντίστοιχη περίπτωση.

4. Μόλις λάβατε τα αποτελέσματα ενός τεστ που περάσατε, 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.

β) "αναρωτιέμαι πώς γίνεται να τα πήγα τόσο άσχημα," και αισθάνεστε απογοήτευση.

γ) "αυτό το χαζό τεστ δε δείχνει τίποτα", και αισθάνεστε θυμό.

5. Όταν κάνετε σχέδια με το φίλο σας (ή τη φίλη σας) για το Σαββατόβραδο, πιθανώς εσείς:

α) Αφήνετε την επιλογή πάνω του (της), γιατί ίσως να μη θέλει να κάνει αυτό που του (της) προτείνετε.

β) Ο καθένας κάνει τις προτάσεις του και μετά αποφασίζετε από κοινού τί θέλετε να κάνετε.

γ) Λέτε στον φίλο (ή στη φίλη σας) να κάνει αυτό που θέλετε εσείς.

6. 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.

β) Θα βρείτε κάποιους ανθρώπους με τους οποίους να μπορείτε να κάνετε παρέα.

γ) Θα αισθανθείτε πιθανώς κάπως απομονωμένοι και απαρατήρητοι.

7. 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.

β) Θα μιμηθείς τους προηγούμενους: δε μπορείς να το σχεδιάσεις, επομένως θα το κάνεις ακολουθώντας τον τρόπο με τον οποίο έγινε την προηγούμενη φορά.

γ) Θα επιδιώξεις τη συμμετοχή των άλλων: θα πάρεις ιδέες από τους άλλους προτού να κάνεις τα τελικά σχέδια.

8. 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.

β) Ο συνάδελφός σας πιθανώς έκανε τις "σωστές" πολιτικές κινήσεις για να πάρει τη θέση.

γ) Θα προσπαθούσατε να ανακαλύψετε τους παράγοντες που σας έκαναν να απορριφθείτε.

9. 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.

β) Κατά πόσο ενδιαφέρεστε για μια τέτοια εργασία.

γ) Εάν υπάρχουν καλές προοπτικές εξέλιξης.

10. 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.

β) Την ρωτάτε για αυτό το πρόβλημα και την ενημερώνετε ότι θέλετε να τη βοηθήσετε να τα καταφέρει.

γ) Δε μπορείτε να γνωρίζετε με ποιο τρόπο να την κάνετε να ξαναγίνει καλή όπως πριν.

11. Η επιχείρησή σας σάς 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 νευρικότητα.

β) Αισθάνεστε ενθουσιασμένος για την υψηλότερη θέση και το μισθό που περιλαμβάνει.

γ) Αισθάνεστε στρεσαρισμένος και ανήσυχος για τις αλλαγές που προέκυψαν.

12. Ανάμεσα σε όλους σας τους φίλους, αυτός με τον οποίο επιλέγετε να περνάτε τον περισσότερο χρόνο σας είναι:

α) Αυτός με τον οποίο περνάτε την περισσότερη ώρα σας ανταλλάζοντας ιδέες και συναισθήματα.

β) Αυτός που είναι πιο δημοφιλής απ'όλους τους άλλους.

γ) Αυτός που σας χρειάζεται περισσότερο ως φίλο .

13. 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.

β) Την κατσαδιάζετε και ελπίζετε ότι στο μέλλον θα τα πάει καλύτερα.

γ) Προσπαθείτε να σιγουρευτείτε ότι θα αλλάξει , και ότι στο εξής θα διαβάζει περισσότερο.

14. Ο φίλος σας (ή η φίλη σας) έχει ένα συνήθειο που σας ενοχλεί σε τέτοιο βαθμό που σας κάνει να νευριάζετε. Εσείς πιθανώς :

α) Το επισημαίνετε κάθε φορά που το παρατηρείτε, ίσως με αυτό τον τρόπο να τον (την) κάνετε να το σταματήσει.

β) Προσπαθείτε να το αγνοήσετε γιατί το να μιλάτε συνέχεια γι' αυτό δεν προσφέρει κάτι ούτως ή άλλως.

γ) Προσπαθείτε να καταλάβετε γιατί το κάνει ο φίλος σας (η φίλη σας) καθώς και γιατί είναι τόσο ενοχλητικό για εσάς.

15. Ένας στενός σας φίλος (ή φίλη) (του ίδιου φύλου με εσάς) είναι κακόκεφος τον τελευταίο καιρό και μερικές φορές σας θυμώνει για το "τίποτα." Εσείς:

α) Του λέτε αυτό που έχετε παρατηρήσει στη συμπεριφορά του και προσπαθείτε να βρείτε τι του συμβαίνει.

β) Το αγνοείτε επειδή δε μπορείτε να κάνετε κάτι γι' αυτό.

γ)Του λέτε ότι είστε πρόθυμος να του αφιερώσετε χρόνο μόνο εάν προσπαθήσει περισσότερο να ελέγξει τον εαυτό του.

16. Η νεαρή αδερφή του φίλου σας (ή της φίλης σας) είναι καινούρια στο γυμνάσιο. Ο φίλος σας (ή η φίλη σας) σας λέει ότι η αδερφή του δεν τα πηγαίνει καλά στις σπουδές της και σας ρωτάει τι να κάνει.Τον (την) συμβουλεύετε:

α) Να το συζητήσει μαζί της και να προσπαθήσει να καταλάβει τι της συμβαίνει.

β) Να μην το σκέφτεται γιατί δε μπορεί ούτως ή άλλως να αλλάξει κάτι.

γ) Να της πει ότι είναι σημαντικό για την ίδια να τα πάει καλά στις σπουδές της, έτσι ώστε να την πείσει να μελετάει περισσότερο.

17) Πιστεύετε ότι ο φίλος σας (ή η φίλη σας) έχει αρχίσει να φέρεται απερίσκεπτα απέναντί σας. Εσείς πιθανώς:

α) Επειδή θεωρείτε ότι ο ίδιος (ή η ίδια) δεν το έχει αντιληφθεί, θα βρείτε έναν τρόπο να του (της) εξηγήσετε αυτό που σας απασχολεί.

β) Δε λέτε τίποτα, θεωρώντας ότι αν ο φίλος σας (ή η φίλη σας) νοιάζεται για εσάς θα καταλάβει πως νιώθετε.

γ) Ζητάτε από το φίλο σας (ή τη φίλη σας) να διορθώσει τη συμπεριφορά του (της), γιατί διαφορετικά θα αντιδράσετε ανάλογα.

VII) Ερωτηματολόγιο οικονομικού οπορτουνισμού (Sakalaki & Fousiani, in press)

1) Καλό είναι να επιδιώκει κανείς σχέσεις με ανθρώπους που θα μπορούσαν να του είναι χρήσιμοι.

2) Σε οικονομικά θέματα οι άνθρωποι πρέπει πριν από όλα να σκέφτονται το δικό τους συμφέρον.

3) Προκειμένου να υπερασπίσουν τα περιουσιακά συμφέροντα των δικών τους, οι άνθρωποι έχουν το δικαίωμα να λένε ορισμένα ψέματα.

4) 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.

5) Οι διαφημίσεις που υπογραμμίζουν μόνο τα προσόντα και αποσιωπούν τα ελαττώματα των εμπορευμάτων είναι ανέντιμες.

6) Ο καλός χειρισμός οικονομικών συναλλαγών προϋποθέτει ειλικρίνεια και αξιοπιστία.

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

8) Εάν τα δικά μας οφέλη απαιτούν να κρύψουμε ορισμένες πληροφορίες ακόμη και από τους δικούς μας, πρέπει να το κάνουμε.

9) 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.

10) Με τους πολύ κοντινούς μας ανθρώπους πρέπει να είμαστε πάντα ειλικρινείς.

11) Οι φιλίες των ανθρώπων οφείλονται στη συμφωνία χαρακτήρων και απόψεων και όχι στο συμφέρον ή σε σκοπιμότητες.

12) Στις εργασιακές σχέσεις είναι καλύτερο να μοιράζεται κανείς με τους άλλους τις χρήσιμες πληροφορίες που έχει.

13) Στη ζωή δεν μπορούμε να διατηρούμε μακρόχρονες σχέσεις με όλους όσους γνωρίζουμε. Είναι λογικό να διατηρούμε σχέσεις με όσους μας είναι πιο χρήσιμοι.

14) Αυτοί που ξέρουν να κρύβουν τις σκέψεις και τις γνώσεις τους έχουν περισσότερες πιθανότητες να πλουτίσουν.

15) Στις οικονομικές συναλλαγές είναι δυνατόν να είναι κανείς πάντα έντιμος.

16) Είναι μαγκιά να ξέρεις να πουλήσεις κάτι σε κάποιον που δεν το χρειάζεται.

17) 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.

18) Είναι προτιμότερο να είσαι ειλικρινής ακόμα και όταν έτσι κινδυνεύουν τα συμφέροντά σου.

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.

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

VIII) Ερωτηματολόγιο Μακιαβελισμού (Mach IV Christie & Geis, 1970).

1) Ποτέ μη λες σε κανένα τις πραγματικές αιτίες που σε οδήγησαν να κάνεις κάτι εκτός εάν είναι χρήσιμο να το πεις.

2) Ο καλύτερος τρόπος για να μπορείς να χειριστείς τους άλλους είναι να τους λες αυτά που οι ίδιοι θέλουν να ακούσουν.

3) Κάποιος πρέπει να δράσει μόνο όταν είναι σίγουρο ότι η πράξη αυτή είναι ηθικά ορθή.

4) Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι κατά βάση καλοί.

5) Είναι πιο ασφαλές το να δεχθεί κανείς ότι όλοι οι άνθρωποι έχουν μια κλίση προς το κακό η οποία μόλις της δοθεί ευκαιρία, θα βγει στην επιφάνεια.

6) Σε όλες τις περιπτώσεις, η καλύτερη τακτική είναι η τιμιότητα.

7) Δεν δικαιολογείται να λέμε ψέματα στους άλλους.

8) Δύσκολα μπορεί κανείς να πάει μπρος χωρίς πότε-πότε να παραβιάζει κανονισμούς.

9) Στο κάτω-κάτω της γραφής, είναι καλύτερο το να είναι κανείς ταπεινός και τίμιος, παρά σημαντικός και ανέντιμος.

10) Όταν ζητάς από κάποιον να κάνει κάτι για σένα, είναι καλύτερα να εξηγήσεις τους πραγματικούς λόγους που του το ζητάς παρά να δώσεις λόγους που φαίνονται σημαντικότεροι ή πιο αξιόλογοι.

11) Οι περισσότεροι άνθρωποι που πάνε μπρος ζουν μια ζωή καθαρή και ηθική.

12) Οποιοσδήποτε εμπιστεύεται απόλυτα κάποιον άλλον πάει γυρεύοντας να βρει προβλήματα.

13) Η μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ των περισσοτέρων εγκληματιών και των υπολοίπων ανθρώπων, είναι ότι οι εγκληματίες είναι αρκετά χαζοί ώστε να συλλαμβάνονται.

14) Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν κουράγιο.

15) Είναι συνετό το να κολακεύει κανείς τους ισχυρούς.

16) Είναι εφικτό το να είναι κανείς απ' όλες τις απόψεις καλός.

17) Πως εκτιμάτε τη φράση του επιχειρηματία Barnum που είχε πει ότι «κάθε λεπτό γεννιέται και ένα κορόϊδο».

18) Γενικά οι άνθρωποι δεν θα εργαζόντουσαν σκληρά παρά μόνο αν αναγκάζονταν να το κάνουν.

19) Τα άτομα που υποφέρουν από ανίατες ασθένειες θα έπρεπε να έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν ένα ανώδυνο θάνατο.

20) Οι περισσότεροι άνθρωποι ξεχνούν ευκολότερα το θάνατο του πατέρα τους παρά την απώλεια της περιουσίας τους.

ΙΧ) Ερωτηματολόγιο Κουλτούρας (Ατομικισμός – κολεκτιβισμός) (Triandis, Bontempo, Villareal, Asai, & Lucca, 1988).

1) Αν η ομάδα με καθυστερεί είναι καλύτερο να την εγκαταλείψω και να δουλέψω μόνος.
2) Για να είναι κανείς ανώτερος από τους άλλους πρέπει να τα βγάζει πέρα μόνος του.
3) Το να κερδίζει κανείς είναι το παν.
4) Μόνο αυτοί που στηρίζονται στον εαυτό τους προχωρούν στην ζωή.
5) Αν θες να γίνει κάτι σωστά καν' το μόνος σου
6) Ό, τι μου συμβαίνει εξαρτάται από τις πράξεις μου. Πιστεύω ότι το να κερδίζει κανείς τόσο στη δουλειά όσο και στο παιχνίδι είναι σημαντικό.
7) Η επιτυχία είναι το πιο σημαντικό πράγμα στη ζωή.
8) Με ενοχλεί όταν οι άλλοι τα καταφέρνουν καλύτερα από μένα.
9) Το να κάνει κανείς το καλύτερο που μπορεί δεν είναι αρκετό, το πιο σημαντικό είναι να κερδίζει.
10) Τις περισσότερες φορές το να συνεργάζεται κανείς με κάποιον που έχει μικρότερες ικανότητες από τον ίδιο δεν είναι τόσο καλό όσο το να κάνει τα πράγματα μόνος του.
11) Μακροπρόθεσμα μόνο στον εαυτό του μπορεί να στηρίζεται κανείς.
12) Είναι ανόητο να προσπαθεί κανείς να προστατεύσει τις πλουτοπαραγωγικές πηγές για τις επερχόμενες γενιές.
13) Δεν πρέπει να περιμένουμε από κανένα να κάνει πράγματα για το κοινωνικό σύνολο παρά μόνο αν πληρώνεται γι' αυτό.
14) Ακόμη κι αν ένα παιδί κέρδιζε το βραβείο Νόμπελ οι γονείς του δεν θα έπρεπε να αισθάνονται με κανένα τρόπο βραβευμένοι.
15) Δεν θα άφηνα τους γονείς μου να χρησιμοποιήσουν το αυτοκίνητό μου (αν είχα) ακόμη κι αν ήξερα ότι ήταν καλοί οδηγοί.
16) Θα βοηθούσα ανάλογα με τις δυνάμεις μου αν ένας συγγενής μου έλεγε ότι είχε οικονομικές δυσκολίες.
17) Μου αρέσει να ζω κοντά στους φίλους μου.
18) Όταν οι συνάδελφοί μου μού λένε τα προσωπικά τους δενόμαστε περισσότερο.
19) Δεν θα μοιραζόμουν τις ιδέες μου και τις καινούργιες μου γνώσεις με τους γονείς μου.

20) Τα παιδιά δε θα έπρεπε να αισθάνονται βραβευμένα ακόμη κι αν ο πατέρας τους βραβευόταν και τον παρασημοφορούσε ένας εκπρόσωπος της κυβέρνησης για τη βοήθεια και τις υπηρεσίες του στο κοινωνικό σύνολο.

21) Δεν αισθάνομαι ότι φταίω εγώ αν κάποιο μέλος της οικογένειάς μου αποτύχει.

22) Η ευτυχία μου δεν εξαρτάται από την ευημερία των συναδέλφων μου.

23) Η γνώμη των γονιών μου δεν είναι σημαντική για την επιλογή συζύγου μου.

24) Δεν αισθάνομαι ότι φταίω εγώ όταν ένας κοντινός φίλος μου αποτυγχάνει.

25) Η γνώμη των συναδέλφων μου δεν είναι σημαντική για την επιλογή συζύγου μου.

26) Όταν ένας κοντινός φίλος μου είναι ευτυχισμένος δεν μπορώ να πω ότι αυτό με κάνει να φαίνομαι καλύτερος.

Χ) Ερωτηματολόγιο μέτρησης της Ψυχολογικής Ευημερίας (Psychological Well-being):

α)Υποκλίμακες Ζωτικότητας (Subjective Vitality Scale) (Ryan & Frederick, 1997), Άγχους και Σωματικοποίησης (General Health Questionnaire) (Goldberg & Hillier, 1979).

1) Αισθάνομαι έλλειψη ενέργειας.

2) Αισθάνομαι καλά και ότι έχω καλή υγεία.

3) Νιώθω δυσκολία στο να κοιμηθώ λόγω ανησυχίας.

4) Αισθάνομαι ζωντάνεια και ζωτικότητα..

5) Νιώθω την ανάγκη φαρμάκων για να με τονώσουν.

6) Αισθάνομαι συνεχώς πιεσμένος(η).

7) Αναμένω με ενδιαφέρον κάθε νέα ημέρα.

8) Αισθάνομαι ότι φέρομαι άσχημα και ότι είμαι στις κακές μου.

9) Μου είναι δύσκολο να συνεχίζω τον ύπνο μου καθ' όλη τη διάρκεια της νύχτας.

10) Αισθάνομαι ενεργητικός(ή) και γεμάτος(η) πνεύμα.

11) Αισθάνομαι άρρωστος(η).

12) Αισθάνομαι νευρικός(ή) και κακόκεφος(η).

13) Αισθάνομαι τόσο ζωντανός(ή) που θα μπορούσα να εκραγώ.

14) Έχω πονοκεφάλους.

15) Αισθάνομαι φοβισμένος(η) ή πανικοβάλλομαι για μη σοβαρούς λόγους.

16) Είμαι διαρκώς σε εγρήγορση και σε ετοιμότητα.

17) Νιώθω ζεστά και κρύα κύματα.

18) Κάποια πράγματα με πλησιάζουν.

19) Νιώθω μεγάλη ενέργεια.

20) Νιώθω ένα αίσθημα συμπίεσης ή πίεσης στο κεφάλι μου.

21) Αισθάνομαι νευρικός(ή) και σε υπερένταση όλη την ώρα.

β) Υποκλίμακα Αυτό-πραγμάτωσης (Self-Actualization Scale) (Jones & Crandall, 1986)

1) Δεν αισθάνομαι υπεύθυνος(η) να βοηθήσω οποιονδήποτε.

2) Με αγαπούν επειδή δίνω αγάπη.

3) Μου είναι πάντα απαραίτητο να εγκρίνουν οι άλλοι οτιδήποτε κάνω.

4) Με απασχολούν σκέψεις ότι είμαι ανεπαρκής.

5) Μπορώ να εκφράσω τα συναισθήματά μου ακόμα και αν θα μου προκαλέσουν ανεπιθύμητες συνέπειες.

6) Δεν έχω καμία αποστολή στη ζωή μου στην οποία αισθάνομαι ότι πρέπει να αφιερωθώ.

7) Αισθάνομαι ελεύθερος(η) να θυμώνω σε όσους αγαπάω.

8) Αισθάνομαι ότι πρέπει να κάνω ό, τι περιμένουν οι άλλοι να κάνω.

9) Πιστεύω ότι οι άνθρωποι είναι στην ουσία καλοί και άξιοι εμπιστοσύνης.

10) Δε ντρέπομαι για οποιαδήποτε από τα συναισθήματά μου.

11) Είναι προτιμότερο να είσαι ο εαυτός σου από το να είσαι δημοφιλής.

12) Φοβάμαι την αποτυχία.

13) Δεν αποδέχομαι τις αδυναμίες μου.

14) Αποφεύγω τις προσπάθειες ανάλυσης και απλοποίησης σύνθετων πραγμάτων.

15) Μπορώ να συμπαθήσω ανθρώπους χωρίς αναγκαία να πρέπει να τους εγκρίνω κιόλας.