ΝΔ: 15612
ΚΩΕ: 15480

ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

**ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ**

ΤΟΥ ΠΕΤΡΟΥ ΤΟΜΑΡΑ

# «ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΗΘΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ CONJOINT ANALYSIS»

ΑΘΗΝΑ 2003

ΝΔ: 15612.
ΚΘΕ: 15480.

**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ**
**ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ**

**ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ**
ΤΟΥ ΠΕΤΡΟΥ ΤΟΜΑΡΑ

# «ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΗΘΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ CONJOINT ANALYSIS»

**Τριμελής Συμβουλευτική Επιτροπή:**

**Γ. Κατερέλος Επικ. Καθηγητής.**
**Θ. Μπεχράκης Αν. Καθηγητής (Επιβλέπων).**
**Σ. Παπαστάμου Καθηγητής.**

**ΑΘΗΝΑ 2003**

ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ:

**Β. Γιαλαμάς, Επικ. Καθηγητής.**
**Γ. Κατερέλος, Επικ. Καθηγητής (Μέλος της Τριμελούς Συμβουλευτικής Επιτροπής).**
**Κ. Κοσκινάς, Αν. Καθηγητής.**
**Θ. Μπεχράκης, Αν. Καθηγητής (Επιβλέπων).**
**Γ. Παπαμηχαήλ, Καθηγητής.**
**Σ. Παπαστάμου, Καθηγητής (Μέλος της Τριμελούς Συμβουλευτικής Επιτροπής).**
**Θ. Χατζηπαντελής, Καθηγητής.**

# ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

**ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ** ..... **8**

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ** ..... **9**

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ** ..... **12**

1.1. ΣΧΕΤΙΚΗ ΒΑΡΥΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE) ΤΟΥ ΦΥΛΟΥ ΤΟΥ ΘΥΜΑΤΟΣ, ΤΗΣ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑΣ ΝΑ ΣΥΜΒΕΙ ΤΟ ΓΕΓΟΝΟΣ, ΚΑΙ ΤΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΠΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΗΘΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ..... 13

1.2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΗΘΙΚΗΣ ΑΝΤΙΛΗΨΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ. ..... 14

Διάγραμμα 1. Το Μοντέλο του Jones για την Ηθική Συμπεριφορά..... 16
Διάγραμμα 2. Το Ερευνητικό Μοντέλο του Tsalikis κ.α. για την Ηθική Συμπεριφορά..... 17
Παράρτημα 1α. Χρησιμοποιούμενα Σενάρια..... 18
Παράρτημα 1β. Χρησιμοποιούμενα Σενάρια (στα Αγγλικά)..... 19
Παράρτημα 2α. Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν Σενάριο: Επενδυτική Επιχείρηση..... 20
Παράρτημα 2β. Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν Σενάριο: Επενδυτική Επιχείρηση (στα Αγγλικά)..... 23
Παράρτημα 2γ. Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν Σενάριο:Γυμναστήριο..... 26
Παράρτημα 2δ. Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν Σενάριο:Γυμναστήριο (στα Αγγλικά)..... 28

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ**..... **30**

2.1 ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΟΥ JONES..... 30

2.1.1. Μέγεθος της Επίπτωσης..... 30
2.1.2. Κοινωνική Συγκατάθεση..... 31
2.1.3. Πιθανότητα να Συμβεί το Γεγονός – (Αποτέλεσμα)..... 31
2.1.4. Χρονική Αμεσότητα..... 31
2.1.5. Εγγύτητα (Συγγένεια)..... 32
2.1.6. Προσήλωση στο Αποτέλεσμα..... 32
2.1.7. Εμπειρικός Έλεγχος του Μοντέλου του Jones..... 32

2.2. ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΟΥ TSALIKIS..... 33

2.2.1. Ο Δράστης, Ηθικός Αυτουργός..... 33
2.2.2. Ο Τύπος του Θέματος και η Ένταση της Ηθικής Πράξης..... 34
2.2.3. Ο Παρατηρητής / Αξιολογητής..... 35

2.3. ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΜΕΛΕΤΩΝΤΑΙ..... 35

2.3.1. Το Φύλο του Θύματος..... 36
2.3.2. Πιθανότητα να Συμβεί το Αποτέλεσμα..... 37
2.3.3. Μέγεθος των Συνεπειών..... 38

2.4. ΔΙΑΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΕΣ ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ..... 38

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ..... 41**

3.1 ΜΕΘΟΔΟΣ CONJOINT ANALYSIS..... 41

3.1.1. Μια παρουσίαση της Conjoint Analysis..... 43
Πίνακας Α. Υπολογισμός Factor Importance (Relative Importance)..... 45
3.1.2. Σχεδιασμός του Ερευνητικού Πειράματος με τη Χρήση της Conjoint Analysis..... 46
3.1.2.1. Καθορισμός των Στόχων της Έρευνας..... 46
3.1.2.2. Επιλογή Μεθοδολογίας για τη Conjoint Analysis..... 46
3.1.2.3. Καθορισμός των Παραγόντων και των Επιπέδων..... 46
3.1.2.4. Ορισμός του Μοντέλου της Conjoint Analysis..... 48
3.1.2.5. Επιλογή των Σχέσεων των Χρησιμοτήτων (part – worth)..... 48
3.1.2.6. Συλλογή των Στοιχείων..... 48
3.1.2.7. Ανάλυση των Στοιχείων..... 50

3.2. ΤΟ ΠΑΡΩΝ ΠΕΙΡΑΜΑ..... 51

3.2.1. Τα Σενάρια..... 51
3.2.2. Η Μετάφραση..... 51
3.2.3. Η Διαδικασία..... 52
3.2.4. Λειτουργικότητα..... 52

3.3. ΤΟ ΔΕΙΓΜΑ..... 53

3.3.1. Το Αμερικανικό Δείγμα..... 53
3.3.1.1. Σενάριο για την Επενδυτική Επιχείρηση..... 53
3.3.1.2. Σενάριο για το Γυμναστήριο..... 54
3.3.2. Το Ελληνικό Δείγμα..... 55
3.3.2.1. Σενάριο για τη Επενδυτική Επιχείρηση..... 55
3.3.2.2. Το Σενάριο για το Γυμναστήριο..... 55
3.3.3. Οι Συγκρίσεις Μεταξύ των δύο Δειγμάτων..... 55

3.4. ΘΕΣΠΙΣΗ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ..... 56

3.4.1. Υποθέσεις για τα Αποτελέσματα της Conjoint Analysis..... 56
3.4.1.1. Υποθέσεις για τις Χρησιμότητες (utilities) των Τριών Παραγόντων..... 56
3.4.1.1.1. Το Φύλο του Θύματος..... 56
3.4.1.1.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν..... 57
3.4.1.1.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα..... 57
3.4.1.2. Υποθέσεις για την Επίδραση των Δημογραφικών Μεταβλητών επί των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των Τριών Παραγόντων..... 58

3.4.1.3. Δείγμα των ΗΠΑ..... 58
3.4.1.4. Δείγμα της Ελλάδας..... 59
3.4.2. Υποθέσεις για τις Συγκρίσεις των Μέσων Μεταξύ των δύο Δειγμάτων..... 60
3.4.3. Υποθέσεις για τις Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) Μεταξύ των Δύο Δειγμάτων..... 60
Πίνακας 3α: Χρησιμοποιούμενος Σχεδιασμός Έρευνας Σενάριο: Επενδυτική επιχείρηση ..... 62
Πίνακας 3β: Χρησιμοποιούμενος Σχεδιασμός Έρευνας Σενάριο: Γυμναστήριο..... 62
Πίνακας 4α: Οδηγίες για το Σενάριο με την Επενδυτική Επιχείρηση..... 63
Πίνακας 4α1: Ερωτηματολόγιο για το Σενάριο με την Επενδυτική Επιχείρηση..... 64
Πίνακας 4β: Οδηγίες για το Σενάριο με το Γυμναστήριο..... 73
Πίνακας 4β1: Ερωτηματολόγιο για το Σενάριο με το Γυμναστήριο..... 74
Πίνακας 4γ: Δημογραφικά Στοιχεία Ελληνικού Ερωτηματολογίου..... 82
Πίνακας 4δ: Δημογραφικά Στοιχεία Αγγλικού Ερωτηματολογίου..... 83
Πίνακας 5α: Ερωτηματολόγιο για την Επενδυτική Επιχείρηση στα Αγγλικά..... 85
Πίνακας 5β: Ερωτηματολόγιο για το Γυμναστήριο στα Αγγλικά..... 91

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ..... 97**

4.1 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ..... 97

4.1.1. Εσωτερική Εγκυρότητα..... 97
4.1.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term)..... 97
4.1.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ..... 98
4.1.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ..... 98
4.1.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ..... 99
4.1.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ..... 100
4.1.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ..... 100
4.1.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ..... 101
4.1.3. Έλεγχος Υποθέσεων..... 101
4.1.3.1. Το Φύλο του Θύματος..... 102
4.1.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν..... 102
4.1.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα..... 103
4.1.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance)..... 103
4.1.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance)..... 104

4.2 ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ ΣΤΙΣ ΗΠΑ..... 107

4.2.1. Εσωτερική Εγκυρότητα..... 107
4.2.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term)..... 107
4.2.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ..... 108
4.2.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ..... 108
4.2.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ..... 109
4.2.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ..... 110
4.2.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ..... 110
4.2.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ..... 111
4.2.3. Έλεγχος Υποθέσεων..... 112
4.2.3.1. Το Φύλο του Θύματος..... 112
4.2.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν..... 112
4.2.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα..... 113

4.2.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance)..... 114
4.2.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων
(Relative Importance)..... 114

4.3 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ..... 117

4.3.1. Εσωτερική Εγκυρότητα..... 117
4.3.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term)..... 117
4.3.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ..... 118
4.3.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ..... 118
4.3.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ..... 119
4.3.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ..... 119
4.3.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ..... 120
4.3.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ..... 121
4.3.3. Έλεγχος Υποθέσεων..... 121
4.3.3.1. Το Φύλο του Θύματος..... 122
4.3.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν..... 122
4.3.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα..... 123
4.3.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance)..... 123
4.3.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων
(Relative Importance)..... 124

4.4 ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ..... 126

4.4.1. Εσωτερική Εγκυρότητα..... 126
4.4.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term)..... 126
4.4.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ..... 127
4.4.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ..... 127
4.4.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ..... 128
4.4.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ..... 129
4.4.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ..... 129
4.4.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ..... 130
4.4.3. Έλεγχος Υποθέσεων..... 131
4.4.3.1. Το Φύλο του Θύματος..... 131
4.4.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν..... 131
4.4.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα..... 132
4.4.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance)..... 133
4.4.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων 133
(Relative Importance)..... 133

4.5. ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΥΟ ΧΩΡΩΝ..... 136

4.5.1. Συγκρίσεις των Μέσων..... 136
4.5.1.1. Επενδυτική Επιχείρηση..... 136
4.5.1.2. Γυμναστήριο..... 137
4.5.2. Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance)..... 137

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ..... 140**

5.1 ΦΥΛΟ..... 140

5.1.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α..... 140
5.1.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α..... 140
5.1.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 140
5.1.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 141

5.2 ΠΟΣΟ..... 141

5.2.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α..... 141
5.2.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α..... 141
5.2.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 142
5.2.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 142

5.3 ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ..... 142

5.3.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α..... 142
5.3.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α..... 142
5.3.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 142
5.3.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 142

5.4 ΣΧΕΤΙΚΗ ΒΑΡΥΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE)..... 143

5.4.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α..... 143

5.5. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΣΧΕΤΙΚΗ ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE)..... 143

5.5.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α..... 143
5.5.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α..... 144
5.5.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 144
5.5.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 145

5.5. ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΥΟ ΧΩΡΩΝ..... 145

5.5.1. Συγκρίσεις των Μέσων..... 145
5.5.2. Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance)..... 146

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΠΙΝΑΚΩΝ**

ΠΙΝΑΚΑΣ 1-1. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ..... 148
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-2. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ..... 149
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 151
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 152
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 153
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 154

ΓΡΑΦΗΜΑ 1-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 155
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ..... 156
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ..... 157
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-4. Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ..... 157
ΓΡΑΦΗΜΑ 1-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ..... 158

ΠΙΝΑΚΑΣ 1-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ..... 159
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ..... 161
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ..... 162
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-8α. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ..... 163
ΠΙΝΑΚΑΣ 1-8β. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ..... 164
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-1. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 166
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-2. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 167
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 169
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 170
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 171
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 172
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 173
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 174
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 175
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-4. Relative Importance - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 175
ΓΡΑΦΗΜΑ 2-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ..... 176
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 177
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 179
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 180
ΠΙΝΑΚΑΣ 2-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ..... 181
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-1. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 182
ΠΙΝΑΚΑΣ 3 -2. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 183
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 185
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 186
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 187
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 188
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 189
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 190
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 191
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-4. Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 191
ΓΡΑΦΗΜΑ 3-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική Ελλάδα..... 192
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 193
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Clusters και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 195
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-7. $X^2$ Μεταξύ των Clusters και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 196
ΠΙΝΑΚΑΣ 3-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 196
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-1. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 177

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 -2. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 178
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 200
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 201
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 202
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 203
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 204
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα..... 205
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 206
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-4. Relative Importance - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 207
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ..... 208
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 209
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 211
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 212
ΠΙΝΑΚΑΣ 4-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ..... 212
ΠΙΝΑΚΑΣ 9. Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 213
ΠΙΝΑΚΑΣ 10. Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 4–Γυμναστήριο..... 215
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 α. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 217
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 β. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 218
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 γ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 219
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 δ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 220
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 ε. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 221
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 στ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική..... 222
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 α. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 223
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 β. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 224
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 γ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 225
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 δ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 226
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 ε. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 227
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 στ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο..... 228

6. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ..... 229

# ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Αυτή η μελέτη δεν θα είχε αρχίσει αν δεν είχα πάντα την επιδίωξη να τελειώσω μία διδακτορική διατριβή την οποία δεν πρόλαβα να τελειώσω στο University of Illinois at Chicago Circle διότι ασχολήθηκα με τις επιχειρήσεις και αν δεν είχα τη συμπαράσταση και την υποκίνηση πολλών συναδέλφων στο τμήμα Marketing του Τ.Ε.Ι. Αθήνας ακόμη και την προτροπή πολλών φοιτητών μου, πολλών φίλων μου από την Αρκαδία, της συζύγου μου ακόμη και ο μικρός μου γιος Σπήλιος ανυπομονούσε να τελειώνω το διάβασμα για να ασχοληθώ λίγο μαζί του.
Τους ευχαριστώ όλους που με παρακίνησαν, με στήριξαν και με ανέχτηκαν σε αυτή τη δύσκολη προσπάθεια η οποία έγινε παράλληλα με όλες τις επαγγελματικές μου δραστηριότητες.

Περισσότερο όμως θέλω να ευχαριστήσω τους καθηγητές μου οι οποίοι με βοήθησαν σημαντικά με τις οδηγίες, τις παρατηρήσεις και τις υποδείξεις τους ώστε να ολοκληρώσω αυτή την επίπονη εργασία η οποία ας σημειωθεί ότι είναι το δεύτερο θέμα που ανέλαβα να εκπονήσω στο Πάντειο Πανεπιστήμιο της Αθήνας.

Θέλω να ευχαριστήσω προσωπικά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Θεόδωρο Μπεχράκη, Αναπληρωτή Καθηγητή Στατιστικής στο τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου, για τις πολύτιμες συμβουλές του και την επιμονή με την οποία επέβλεψε την εργασία μου και για την πολύτιμη συνεισφορά του στην ολοκλήρωσή της.

Επίσης θέλω να ευχαριστήσω τα άλλα δύο μέλη της τριμελούς επιτροπής, τον Καθηγητή Κοινωνικής Ψυχολογίας κ. Στάμο Παπαστάμου Πρόεδρο του Τμήματος Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου, για την καθοριστική βοήθεια και συνεισφορά του στην ένταξη της εργασίας στο επιστημονικό περιβάλλον της Κοινωνικής Ψυχολογίας και τον Επίκουρο Καθηγητή Κοινωνικής Ψυχολογίας του τμήματος Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου κ. Ιωάννη Κατερέλο για την βοήθεια και τη συμβολή του σε επίπεδο μεθοδολογίας.

Τέλος αλλά όχι υποδεέστερα θέλω να ευχαριστήσω τον καθηγητή στο Florida International University κ. John Tsalikis για την ουσιαστική του συμβολή στην πρωτογενή έρευνα και στη χρήση της Conjoint Analysis για τη διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς.

Πιστεύω ότι αυτή η επίπονη προσπάθεια θα αποτελέσει ένα πολύτιμο βοήθημα στους μελλοντικούς ερευνητές σε παρόμοια θέματα και θα συμβάλλει στο συνολικό οικοδόμημα της μελλοντικής γνώσης στους συγκεκριμένους τομείς της διερεύνησης της ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών, της χρήσης της μεθόδου Conjoint Analysis σε παρόμοιες μελέτες και στη μελέτη των επιδράσεων των διαπολιτισμικών παραγόντων σε θέματα ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών.

# ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς είναι ένα θέμα το οποίο έχει μελετηθεί σε μεγάλη έκταση από κοινωνικούς επιστήμονες. Η διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών προσθέτει τη διάσταση της συμπεριφοράς των καταναλωτών και του Marketing. Στο Τομέα του Marketing έχει μελετηθεί σε μεγάλη κλίμακα και ερευνάται καθημερινά από τις Εταιρείες Ερευνών Marketing η καταναλωτική συμπεριφορά. Πολλές αποφάσεις για προϊόντα, υπηρεσίες, επενδύσεις, διαφημίσεις και πλήθος άλλες επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται από τις προσανατολισμένες στο Marketing εταιρείες, με βάση τα αποτελέσματα ερευνών Marketing για τις καταναλωτικές προτιμήσεις.

Η Συμπεριφορά του Καταναλωτή αποτελεί ειδικό κλάδο του Marketing ο οποίος διερευνά και αναλύει τους μηχανισμούς λήψης των καταναλωτικών αποφάσεων και αντίδρασης του καταναλωτή. Οι επιχειρήσεις πάντα ενδιαφέρονται να γνωρίζουν αυτούς τους μηχανισμούς και τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Η Έρευνα Marketing μεταξύ άλλων ασχολείται με τη διερεύνηση των καταναλωτικών προτιμήσεων χρησιμοποιώντας τη Στατιστική και εξειδικευμένα προγράμματα Ηλεκτρονικών Υπολογιστών.

Το θέμα της διερεύνησης της ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών το οποίο πραγματεύεται αυτή η μελέτη συνδυάζει Έρευνα Marketing και Κοινωνική Ψυχολογία. Και στις δύο αυτές πλευρές προσδίδουμε επιπλέον διαστάσεις που εξειδικεύουν ακόμη περισσότερο τη μελέτη και της δίνουν στοιχεία πρωτοτυπίας και καινοτομίας. Η παρούσα έρευνα εφαρμόζει μία προωθημένη μέθοδο υψηλής διεισδυτικότητας και εξειδίκευσης την Conjoint Analysis η οποία χρησιμοποιείται στο Marketing, αλλά για πρώτη φορά στην Ελλάδα και διεθνώς για ανάλυση ηθικής συμπεριφοράς.

Η βασική υπόθεση της Conjoint Analysis είναι ότι έννοιες, αντικείμενα ή καταστάσεις αξιολογούνται σαν δέσμη χαρακτηριστικών. Η μέθοδος αναλύει στα συστατικά τους μέρη τις συνολικές προτιμήσεις ή τη συνολική στάση του ερευνούμενου με τη χρήση της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) κάθε χαρακτηριστικού γνωρίσματος των εννοιών, αντικειμένων ή καταστάσεων. Η Conjoint Analysis ταιριάζει σε ένα περιβάλλον όπου αυτός που παίρνει την απόφαση (Decision Maker) σε ένα περιβάλλον επιλογών ή ο παρατηρητής - ερευνούμενος σε ένα περιβάλλον διερεύνησης της ηθικής συμπεριφοράς, αντιμετωπίζει μια δέσμη εναλλακτικών επιλογών από πολλαπλά χαρακτηριστικά γνωρίσματα.

Η επιλογή της συγκεκριμένης διαδικασίας για τη διερεύνηση τη ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών υιοθετεί τη συγκεκριμένη διάσταση της Κοινωνικής Ψυχολογίας την Πειραματική Κοινωνική Ψυχολογία και κατατάσσει τη μελέτη αυτή στη συγκεκριμένη επιστημονική διάσταση (Παπαστάμου και άλλοι 2001). Επιπλέον η μελέτη δεν περιορίζεται σε ένα πείραμα ενός μονοδιάστατου δείγματος, επιλέγει δύο δείγματα από δύο χώρες που έχουν μεν διαφορετικό μέγεθος αλλά έχουν πολλά κοινά ή καλλίτερα συγκρίσιμα στοιχεία όπως είναι ο πολιτισμός και οι ηθικές βάσεις, αφού στις Η.Π.Α. διατείνονται ότι στηρίζονται και σέβονται το κλασικό πολιτισμό ο οποίος αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο του δυτικού πολιτισμού και η Ελλάδα διατείνεται ότι ανήκει στη δύση.

Οι δύο αυτές χώρες έχουν διαφορές στο μέγεθος, στην ιστορία, στο περιβάλλον αλλά πολύ στενές σχέσεις στο πολιτισμικό πλαίσιο, αφού ο ένας λαός διατείνεται ότι έχει στηρίξει την ηθική και πολιτισμική του ταυτότητα στην ιστορία και το κλασικό πολιτισμό του άλλου (οι Αμερικανοί στον αρχαίο Ελληνικό πολιτισμό) και ο άλλος λαός ο Ελληνικός σε μεγάλο βαθμό στη σύγχρονη εποχή έχει υιοθετήσει τον λεγόμενο αμερικάνικο τρόπο ζωής, το λεγόμενο αμερικάνικο πρότυπο ή το δυτικό το οποίο σε μεγάλο βαθμό είναι αμερικάνικο.

Επομένως υπάρχει ένα πλαίσιο διαπολιτισμικής σύγκρισης στο οποίο εξ άλλου έχουν στηριχθεί και άλλες διαπολιτισμικές μελέτες οι οποίες αναφέρονται στη παρούσα μελέτη. Είναι χαρακτηριστικό και έχει παρατηρηθεί ότι πολλοί Έλληνες μελετητές (και όχι μόνο) στα θέματα που επιλέγουν δίδουν μία ιστορική διάσταση συγκρίνοντας την Ελλάδα με ότι πιο μεγάλο και ισχυρό υπάρχει σήμερα.

Στη παρούσα μελέτη μελετάμε τη διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς των καταναλωτών με μία εξειδικευμένη στατιστική μεθοδολογία την Conjoint Analysis και συγχρόνως τολμήσαμε μία σύγκριση της ηθικής συμπεριφοράς μεταξύ δειγμάτων από δύο χώρες χρησιμοποιώντας στοιχεία τα οποία μπορούν να υποστηρίξουν τη σύγκριση κάτω από τους ειδικούς όρους που έχουμε διαμορφώσει στο συγκεκριμένο πείραμα της μελέτης αυτής.

Στο θέμα της γλώσσας και της μετάφρασης των ερωτηματολογίων ακολουθήθηκε εποικοδομητική τακτική η οποία προέβλεπε συνεργασία με Ελληνοαμερικάνο καθηγητή και επίσκεψη στις Η.Π.Α. κατά τη διάρκεια διεξαγωγής της έρευνας. Με αυτό τον τρόπο μειώθηκαν τα όποια σφάλματα από πλευράς γλώσσας διαφοράς στο περιβάλλον, στη νοοτροπία και την αντίληψη. Για μεγαλύτερη ακρίβεια και αξιοπιστία σε πολλές περιπτώσεις εξακολουθούμε να χρησιμοποιούμε και Αγγλικούς όρους παράλληλα με τους Ελληνικούς. Δεν επιλέξαμε την εισαγωγή νεολογισμών διακινδυνεύοντας την αξιοπιστία και τη συνέπεια της μελέτης γι΄αυτό σε πολλές περιπτώσεις χρησιμοποιούμε και αυτούσιους όρους της Αγγλικής γλώσσας.

Η επιλογή των δύο δειγμάτων του Αμερικάνικου και του Ελληνικού στο πείραμα της παρούσας μελέτης την κατατάσσει στην διαπολιτισμική διάσταση της Κοινωνικής Ψυχολογίας. Προφανώς όμως δεν αφορά τη μέτρηση ενός ξεκομμένου χαρακτηριστικού και τη συναγωγή συμπερασμάτων και τη δημοσίευση κάποιων τέτοιων ευρημάτων τα οποία θα μπορούσαν να είναι πρόσφορη ύλη για δημοσίευση σε έντυπα υψηλής κυκλοφορίας. Στη παρούσα μελέτη η έμφαση δίδεται στη πλευρά του Marketing και της Στατιστικής μεθοδολογίας δηλαδή πως μπορεί να εφαρμοστεί και να είναι χρήσιμη η Conjoint Analysis σε μια διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς. Η Conjoint Analysis χρησιμοποιείται στο Marketing και στην Έρευνα Marketing, την επεκτείνουμε στη διερεύνηση της ηθικής συμπεριφοράς στο πλαίσιο μιας διαπολιτισμικής διάστασης της Κοινωνικής Ψυχολογίας.

Η μελέτη αυτή δεν αποσκοπεί στην διατύπωση γενικών διαπολιτισμικών κανόνων καθολικής συμπεριφοράς ή στην διατύπωση και τεκμηρίωση διαφορετικοτήτων. Εξ άλλου η έρευνα δεν είναι μία απλή έρευνα ερωτηματολογίων με κάποια περιγραφικά

αποτελέσματα και συγκρίσεις μέσων όρων, είναι μία εξειδικευμένη μεθοδολογία (Conjoint Analysis) και συνδέει διάφορους παράγοντες οι οποίοι προέρχονται από προηγούμενες μελέτες και έχουν μία δομή.

Δεν σκοπεύουμε στα πλαίσια της Κοινωνικής Ψυχολογίας να δομήσουμε ένα μοντέλο προσδιορισμού των διαφορετικών συμπεριφορών στην ηθική συμπεριφορά μεταξύ Αμερικανών και Ελλήνων. Αλλά όμως δεν αποκλείεται τα ευρήματά μας, τα οποία σαφώς απέχουν από μία απλή περιγραφική παρουσίαση διότι εφαρμόζουμε μία σε βάθος πολυδιάστατη και συνδυαστική ανάλυση, να χρησιμοποιηθούν στην μελέτη των διαπολιτισμικών διαστάσεων της Κοινωνικής Ψυχολογίας. Δηλαδή μπορούν να καλύψουν ένα τμήμα από τα πολλά θέματα που θα συνδέσουν το τελικό «πασλ» των διαπολιτισμικών μελετών.

Παράλληλα η έρευνα μας βοηθά από πλευράς μεθοδολογικής προσέγγισης αφού εισαγάγει την Conjoint Analysis σε παρόμοιες μελέτες. Η συνεισφορά μπορεί να εντοπιστεί και στα ευρήματα όσον αφορά τον έλεγχο των σημαντικών διαφορών στην ηθική καταναλωτική συμπεριφορά μεταξύ Αμερικανών και Ελλήνων και πάντα από το πρίσμα ότι η διαπολιτισμική διάσταση δεν είναι μία εξαρτημένη μεταβλητή αλλά μία ανεξάρτητη μεταβλητή.

Η μελέτη αυτή έχει δομηθεί σε πέντε κεφάλαια εκτός από την εισαγωγή και το παράρτημα των πινάκων.

Στο πρώτο κεφάλαιο αναλύεται το πλαίσιο της μελέτης. Παρουσιάζονται οι θεωρητικές βάσεις των παραγόντων που θα χρησιμοποιηθούν, των ερευνητικών μοντέλων και των διαπολιτισμικών συγκρίσεων.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η σχετική βιβλιογραφία γύρω από τα μοντέλα ηθικής συμπεριφοράς στα οποία στηρίζεται η μελέτη και οι τρεις παράγοντες οι οποίοι μελετώνται δηλαδή, το Φύλο του θύματος, η Πιθανότητα να συμβεί το αποτέλεσμα και το Μέγεθος των συνεπειών.

Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύεται η μεθοδολογία της μελέτης, δηλαδή η στατιστική μεθοδολογία της Conjoint Analysis, τα σενάρια και το δείγμα του συγκεκριμένου πειράματος και η θέσπιση των στατιστικών υποθέσεων.

Στο τέταρτο κεφάλαιο αναλύονται τα αποτελέσματα της έρευνας ανά σενάριο και οι συγκρίσεις μεταξύ των δύο χωρών.

Στο πέμπτο κεφάλαιο αναπτύσσονται τα συμπεράσματα της μελέτης. Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι πίνακες από τη στατιστική επεξεργασία των στοιχείων και στο τέλος παρατίθεται η χρησιμοποιηθείσα βιβλιογραφία.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

Αρχαίοι Έλληνες φιλόσοφοι συμφωνούσαν ότι είναι δυνατόν να αποκτήσουμε μια «αντικειμενική γνώση του καλού». Αυτή η αντικειμενική και απόλυτη οπτική γωνία της ηθικότητας παρέμεινε το κυρίαρχο θέμα στην ηθική σκέψη για εκατοντάδες χρόνια (Kurtines και Gewirtz, 1984). Τελικά, ο Hume (1751) εισήγαγε τη προσέγγιση της σχετικότητας, η οποία κατέστη η επικρατούσα ηθική προσέγγιση στη σύγχρονη σκέψη.
Βασισμένοι σε αυτή τη προσέγγιση της σχετικότητας, οι Ferrel και Gresham (1985) εισήγαγαν ένα «ενδεχομενικό πλαίσιο για τη κατανόηση των μηχανισμών λήψης αποφάσεων που έχει σχέση με την ηθική». Οι Ferrel και Gresham συμφώνησαν ότι η έμφαση πρέπει να δίδεται προς τη κατεύθυνση της ανακάλυψης παγκοσμίων, φιλοσοφικών, ηθικών αρχών, αλλά παράλληλα να εξετάζονται τα συμφραζόμενα και οι μεταβλητές οι οποίες επηρεάζουν την ηθική συμπεριφορά. Τα συμφραζόμενα κάτω από τα οποία μια ηθική πράξη μπορεί να επισκοπηθεί μπορεί να είναι ιστορικά, κοινωνικά, ατομικά ή μπορούν να εκφράζουν διάφορες καταστάσεις.
Πανομοιότυπα, ο Trevino (1986) πρότεινε ένα «μοντέλο αλληλοεπίδρασης ατομικής κατάστασης ηθικής συμπεριφοράς στους οργανισμούς». Το μοντέλο του Trevino είναι βασισμένο στην ανάπτυξη των γνωστικών σταδίων της ηθικής του Kohlber (Kohlberg 1969). Το μοντέλο του Trevino λαμβάνει υπόψη του τα αποτελέσματα και από τις δύο επιδράσεις, τις ατομικές ( η ισχύς του εγώ, η εξάρτηση από το χώρο και ο ρόλος του ελέγχου) και τις εργασιακές επιδράσεις (άμεσο εργασιακό περιβάλλον και εργασιακό περιβάλλον).
Ο Jones (Jones 1991) εισήγαγε ένα «εξαρτώμενο από τη περίσταση» μοντέλο των μηχανισμών λήψης των ηθικών αποφάσεων στους οργανισμούς. Το μοντέλο του Jones ήταν μερικώς βασισμένο στο μοντέλο του Rest (1986) το οποίο περιελάμβανε τέσσερα συστατικά της διαδικασίας λήψης ηθικών αποφάσεων. Όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 1, τα τέσσερα συστατικά του μοντέλου του Rest είναι:

- αναγνώριση των ηθικών θεμάτων
- διατύπωση ηθικών κρίσεων
- καθιέρωση ηθικών προθέσεων και
- εκτέλεση ηθικών πράξεων.

Ο Jones (Jones 1991) προσέθεσε το σκεπτικό της ηθικής έντασης και επιχειρηματολογούσε υπέρ της άποψης ότι οι ηθικές καταστάσεις διαφοροποιούνται σε σχέση με την ηθική τους ένταση. Σύμφωνα με τον Jones η ηθική ένταση έχει έξι συνθετικά:

- μέγεθος της επίπτωσης
- κοινωνική συγκατάθεση
- πιθανότητα να συμβεί το γεγονός
- χρονική αμεσότητα
- εγγύτητα (συγγένεια) και
- προσήλωση στο αποτέλεσμα.

Πρόσφατα σε άρθρο του ο Tsalikis και άλλοι (Tsalikis 2000) παρουσίασαν ένα «ερευνητικό μοντέλο για την ηθική συμπεριφορά» (όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 2). Το μοντέλο του Tsalikis και άλλοι δεν αποσκοπούσε να προσφέρει μια θετική περιγραφή



ΕΘΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ

της ατομικής ηθικής συμπεριφοράς, αλλά είχε πρόθεση να αποτελέσει έναν οδηγό για μελλοντική έρευνα σε θέματα ηθικής συμπεριφοράς. Το μοντέλο αποτελεί μια σύνθεση του μοντέλου του Jones (1991) και της προσέγγισης των σεναρίων. Το μοντέλο αποτελείται από δύο κύρια συστατικά :

1. το παρατηρητή / ερευνούμενο και
2. την κατάσταση / σενάριο.

Σε μία τυπική έρευνα με τη χρήση σεναρίου παρουσιάζεται στο παρατηρητή / ερευνούμενο ένα σενάριο, δηλαδή μια κατάσταση η οποία περιλαμβάνει παραμέτρους ηθικής συμπεριφοράς. Οι παράμετροι οι οποίες καθορίζουν τα στοιχεία της ηθικής κατάστασης σε μια έρευνα με χρήση σεναρίων είναι:

- Αυτός ο οποίος ασκεί την ηθική συμπεριφορά, ο παραβάτης. Μπορεί να είναι συγκεκριμένο άτομο αλλά και οργανισμός.
- Ο τύπος του θέματος και η έντασή του.
- Το θύμα : αυτός/ή είναι το άτομο/α και/ή ο οργανισμός, το οποίο επηρεάζεται από την ενέργεια η οποία περιλαμβάνεται στην ερώτηση.

Η παρούσα μελέτη χρησιμοποιεί το μοντέλο του Tsalikis για να:

1. Υπολογίσει την Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) η οποία προκύπτει από τον υπολογισμό των παραγόντων : το Φύλο του θύματος, τη Πιθανότητα να συμβεί το ενδεχόμενο και το Μέγεθος των συνεπειών από την ενέργεια, στη αξιολόγηση της ηθικής συμπεριφοράς των ατόμων, και
2. Συγκρίνει την ηθική αντίληψη σε σχέση με τους προαναφερόμενους παράγοντες, των Ελλήνων και των Αμερικανών οι οποίοι συμμετείχαν στο συγκεκριμένο πείραμα με βάση την Conjoint Analysis.

## 1.1. ΣΧΕΤΙΚΗ ΒΑΡΥΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE) ΤΟΥ ΦΥΛΟΥ ΤΟΥ ΘΥΜΑΤΟΣ, ΤΗΣ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑΣ ΝΑ ΣΥΜΒΕΙ ΤΟ ΓΕΓΟΝΟΣ, ΚΑΙ ΤΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΠΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΗΘΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ.

Για να εξετάσουμε την επίδραση του Φύλου του θύματος, της Πιθανότητας να συμβεί το γεγονός και του Μεγέθους των συνεπειών, στην αξιολόγηση των ηθικών καταστάσεων, χρησιμοποιούμε δύο σενάρια. Τα δύο σενάρια παρουσιάζονται στο Παράρτημα 1α. Το πρώτο σενάριο περιλαμβάνει μια επενδυτική επιχείρηση η οποία πωλεί, σε άλλους ανθρώπους, μετοχές διαφόρων ποσών και διαφορετικών επιπέδων κινδύνου. Το δεύτερο σενάριο περιλαμβάνει ένα αθλητικό κέντρο / γυμναστήριο το οποίο έχει προβλήματα και είναι περίπου έτοιμο να κλείσει, αλλά εξακολουθεί να πωλεί δελτία μελών σε νέους πελάτες.

Η μεθοδολογική προσέγγιση των σεναρίων είναι η πλέον ευρέως χρησιμοποιούμενη μέθοδος στην έρευνα της ηθικής συμπεριφοράς. Με βάση αυτή τη μέθοδο παρουσιάζεται στον ερευνούμενο μια μικρή ιστορία η οποία περιγράφει μια ηθικά αμφισβητούμενη κατάσταση και στη συνέχεια ερωτάται να αξιολογήσει αυτή τη κατάσταση σε διαφορετικές ηθικές κλίμακες. Στις μελέτες οι οποίες χρησιμοποιούν αυτή τη προσέγγιση περιλαμβάνονται οι μελέτες των: Fritzsche και Becker (1983), Akaah και Riordan (1989), Dornoff και Tankersley (1975-6), McNicholls και Zimmerer (1985), White και

Rhodeback (1992), Goodman και Crawford (1974), Hawkins και Cocanougher (1972), Dudinski και Gwin (1981), Schminke (1997), Stevenson και Bodkin (1998), Dabhollkar και Kellaris (1992).
Ακολουθώντας τις απαιτήσεις της Conjoint Analysis, δημιουργήθηκαν δεκατρείς κάρτες / προφίλ για κάθε ένα από τα δύο σενάρια. Οι πρώτες εννέα κάρτες ήταν οι πειραματικές κάρτες, ενώ οι τέσσαρες επόμενες κάρτες ήταν οι κάρτες ελέγχου. (Παράρτημα 2α, 2β, 2γ και 2δ). Η χρήση των καρτών ελέγχου εξυπηρετεί για να διερευνηθεί η αξιοπιστία των εντός των υποκειμένων της μεθόδου Conjoint Analysis (Green και Srinivasan, 1990). Οι εννέα κάρτες ήταν ορθογώνια σχεδιασμένες ακολουθώντας το πρότυπο του Addeelman (1962). Οι δεκατρείς εκδοχές (διαφορετικές κάρτες) είναι βασισμένες σε συνδυασμούς των επιπέδων των τριών πειραματικών μεταβλητών ή παραγόντων. Οι τρεις παράγοντες και τα αντίστοιχα επίπεδά τους είναι:

| Παράγοντας | Επίπεδο |
|---|---|
| Φύλο του θύματος | Άνδρας, Γυναίκα |
| Πιθανότητα να συμβεί το γεγονός | 10%, 50%, 90% |
| Μέγεθος των συνεπειών σε χρηματικές μονάδες. | |
| (Για το σενάριο με την Επενδυτική επιχείρηση στις ΗΠΑ και την Ελλάδα αντίστοιχα). | $1000, $5000, $9000 και 300.00 δρχ, 1.500.000 δρχ, 2.700.000 δρχ. |
| (Για το σενάριο με το γυμναστήριο στις ΗΠΑ και στην Ελλάδα αντίστοιχα). | $25, $200, $700 και 7.500 δρχ, 60.000 δρχ, 210.000 δρχ.. |

## 1.2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΗΘΙΚΗΣ ΑΝΤΙΛΗΨΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ.

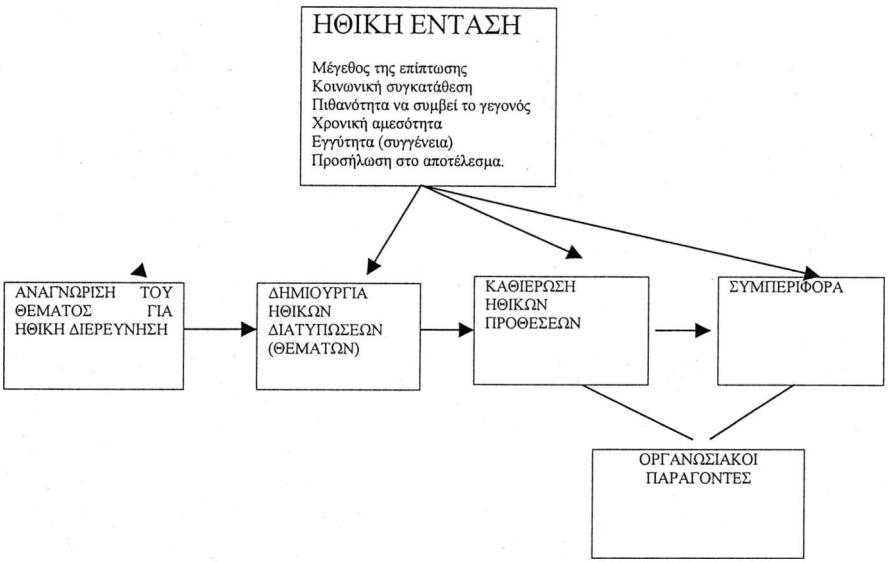
Υπάρχει ένας εκτεταμένος όγκος δουλειάς σε ηθικές συγκρίσεις μεταξύ διαφορετικών πολιτισμών (Takala και Uusitalo, 1995, Kennedy και Lawton, 1996, Stevenson και Bodkin, 1998, Jackson και Artola, 1997, Priem και άλλοι, 1998, Tsalikis και άλλοι, 1991, Goodwin και Goodwin, 1999, μεταξύ μιας πληθώρας από άλλες). Εντούτοις, η πλειοψηφία από όλον αυτόν τον όγκο εργασίας είναι μια παραλλαγή συγκρίσεων μεταξύ των μέσων των απαντήσεων σε ερωτήσεις από δύο ή περισσότερους πολιτισμούς σε μια ποικιλία ηθικών μετρήσεων. Ο Tsalikis και άλλοι (2000) προτείνουν ένα νέο ερευνητικό μοντέλο για την ηθική συμπεριφορά σε οργανισμούς και μια νέα μεθοδολογία στην αξιολόγηση ηθικών καταστάσεων η οποία ονομάζεται Conjoint Analysis. Επιπροσθέτως, η Conjoint Analysis μπορεί να προσφέρει μια νέα πλατφόρμα για τη σύγκριση ηθικών αντιλήψεων μεταξύ διαφορετικών πολιτισμών. Η τεχνική επιτρέπει τη σύγκριση της σχετικής αλληλεπίδρασης (impact) μεταξύ των διαφόρων παραγόντων οι οποίοι επηρεάζουν την αξιολόγηση ηθικών θεμάτων (Hair και άλλοι, 1998, Diamantopoylos και άλλοι, 1995).
Όπως θα καταδειχθεί και στη συνέχεια στη παρούσα εργασία, η Conjoint Analysis εμπλουτίζει τις παρεχόμενες διακρινόμενες ενδείξεις (insight) σε σχέση με τις πιο παραδοσιακές μεθόδους σύγκρισης των μέσων, με την εξέταση της σχετικής

αλληλεπίδρασης (impact) μεταξύ των ατομικών παραγόντων οι οποίοι συνεισφέρουν σε μια συνολική αξιολόγηση του σεναρίου.

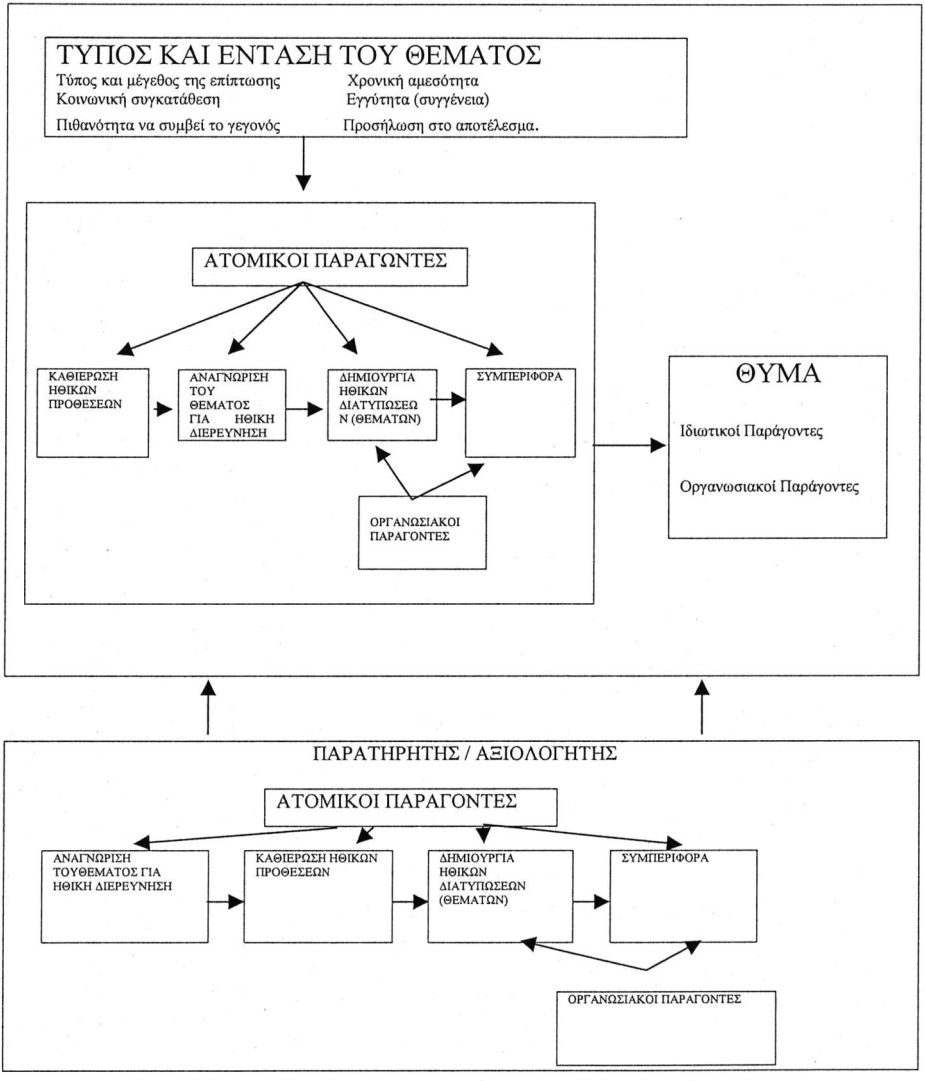
Τα σενάρια τα οποία παρουσιάζονται στο παράρτημα 1α μεταφράστηκαν στα Αγγλικά με σκοπό να γίνει σύγκριση μεταξύ των ηθικών αντιδράσεων των Ελλήνων και των Αμερικανών στους προαναφερόμενους παράγοντες του Φύλου του θύματος, της Πιθανότητας να συμβεί το γεγονός, και του Μεγέθους της συνέπειας (Παράρτημα 1β ).

Καθόσον ο κυρίαρχος στόχος της παρούσας μελέτης είναι να επεκτείνει τη χρησιμότητα της Conjoint Analysis στην έρευνα μεταξύ των πολιτισμών, έχει ιδιαίτερη σημασία η επιλογή των δύο πληθυσμών από τους οποίους επελέγησαν τα δύο δείγματα. Μερικές από τις πρόσφατες εκδοχές των ηθικών αξιολογήσεων είναι συνδεδεμένες με τον αρχαίο Έλληνα φιλόσοφο Σωκράτη (Small, 1993). Ο πυρήνας των ηθικών πεποιθήσεων στις ΗΠΑ προέρχεται από αυτές τις αντιλήψεις και με αυτή την έννοια Έλληνες και Αμερικανοί ερευνούμενοι παρέχουν έναν ενδιαφέροντα ιστορικό σύνδεσμο.

Διάγραμμα 1.
Το Μοντέλο του Jones για την Ηθική Συμπεριφορά.



Διάγραμμα 2.
Το Ερευνητικό Μοντέλο του Tsalikis κ.α. για την Ηθική Συμπεριφορά.



## Παράρτημα 1α.
## Χρησιμοποιούμενα Σενάρια.

### Σενάριο 1: Επενδυτική επιχείρηση.

Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα,** που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **300.000δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

### Σενάριο 2: Γυμναστήριο.

Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Τα σενάρια μεταφράστηκαν πρώτα στα Αγγλικά και στη συνέχεια πάλι στα Ελληνικά για να ελεγχθεί η πιστότητα των κειμένων και η αξιοπιστία τους.

## Παράρτημα 1β.
## Χρησιμοποιούμενα Σενάρια (στα Αγγλικά).

### Σενάριο 1: Επενδυτική επιχείρηση.

A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the woman will lose the whole amount.

### Σενάριο 2: Γυμναστήριο.

The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

## Παράρτημα 2α.
## Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν.

### Σενάριο: Επενδυτική Επιχείρηση.

1. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

2. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **1.500.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **50%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

3. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **2.700.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

4. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **50%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

5. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **1.500.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

6. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **2,700.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

7. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

8. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **1.500.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

9. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **2.700.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **50%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

10. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

11. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **2.700.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης

της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

12. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69 χρονή ηλικιωμένη **γυναίκα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **2.700.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

13. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69 χρονό ηλικιωμένο **άνδρα**, που ζούσε με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άνδρα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άνδρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άνδρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

## Παράρτημα 2β.
## Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν (στα Αγγλικά).

### Σενάριο: Επενδυτική Επιχείρηση.

1. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the woman will lose the whole amount.

2. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the woman will lose the whole amount.

3. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the woman will lose the whole amount.

4. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the man will lose the whole amount.

5. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the man will lose the whole amount.

6. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

7. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the man will lose the whole amount.

8. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

9. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the man will lose the whole amount.

10. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the woman will lose the whole amount.

11. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the man will lose the whole amount.

12. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the woman will lose the whole amount.

13. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a

**$1,000** investment, which represents a small percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

## Παράρτημα 2γ.
## Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν.

Σενάριο: Γυμναστήριο.

1. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

2. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

3. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

4. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

5. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

6. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

7. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

8. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

9. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

10. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

11. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

12. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

13.Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

Παράρτημα 2δ.
Οι Δέκα Τρεις Κάρτες / Προφίλ που Χρησιμοποιήθηκαν (στα Αγγλικά).

Σενάριο: Γυμναστήριο.

1. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

2. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **female** customer.

3. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **female** customer.

4. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **male** customer.

5. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

6. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **male** customer.

7. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **female** customer.

8. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

9. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **female** customer.

10. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

11. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

12. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

13. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **male** customer.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ.

Η βιβλιογραφία η οποία έχει σχέση με την παρούσα μελέτη εμπίπτει σε τέσσαρες κύριες θεματικές κατηγορίες.

1. Η θεματολογία γύρω από το μοντέλο του Jones (1991), η οποία περιλαμβάνει τη κεντρική βιβλιογραφία στην ηθική ένταση και στη διερεύνηση των ηθικών καταστάσεων.
2. Η θεματολογία γύρω από το μοντέλο του Tsalikis (2000), η οποία περιλαμβάνει τα τρία στοιχεία του μοντέλου.
3. Η θεματολογία η σχετική με τους τρεις συγκεκριμένους παράγοντες οι οποίοι μελετώνται στη παρούσα μελέτη και,
4. Η θεματολογία η οποία ασχολείται με διαπολιτισμικές πλευρές αυτής της μελέτης.

## 2.1. ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΟΥ JONES.

Το μοντέλο του Tsalikis, το οποίο είναι ο ακρογωνιαίος λίθος της παρούσας μελέτης, ακολουθεί με τη σειρά του το βασισμένο στην ανάλυση των ενδεχομένων μοντέλο του Jones (1991) για το περιστασιακά εξαρτώμενο μηχανισμό λήψης αποφάσεων στους οργανισμούς. Ο Jones (1991) συμφωνούσε ότι τα χαρακτηριστικά των ηθικών θεμάτων μπορούν να επηρεάζουν το μηχανισμό λήψης αποφάσεων επί των ηθικών θεμάτων. Αυτός συνείσφερε σε αυτή την υπόθεση, προσθέτοντας την έννοια της ηθικής έντασης και συμφωνούσε ότι τα θέματα της ηθικής διαφέρουν σε σχέση με την ηθικής τους έντασης. Μερικά θέματα μπορούν να έχουν υψηλά επίπεδα ηθικής έντασης, καθόν χρόνο άλλα θέματα έχουν χαμηλά επίπεδα ηθικής έντασης. Ο Jones προτείνει ότι η ηθική ένταση αποτελείται από έξι συστατικά:

### 2.1.1. Μέγεθος της Επίπτωσης.

Ο Jones (1991) ορίζει το μέγεθος της επίπτωσης σαν το «άθροισμα των ζημιών ή των ωφελημάτων τα οποία συμβαίνουν στα θύματα ή στους ωφελούμενους από την ηθική πράξη η οποία περιγράφεται στην ερώτηση». Όπως μπορεί εύκολα να περιγραφεί στο παράδειγμα, μια πράξη η οποία βλάπτει 100 άτομα έχει ένα υψηλότερο μέγεθος της επίπτωσης από μια ενέργεια η οποία βλάπτει μόνο ένα άτομο. Όπως επίσης, μια πράξη η οποία προκαλεί την απώλεια 300.000 δραχμών από ένα άτομο έχει υψηλότερο μέγεθος επίπτωσης από μια πράξη η οποία προκαλεί απώλεια μόνο 3.000 δραχμών. Ο Jones επιχειρηματολογούσε ότι «πολλά ηθικά ζητήματα απέτυχαν να δημιουργήσουν μια αφετηρία για τη μελέτη του μεγέθους των επιπτώσεων».
Το μέγεθος των επιπτώσεων είναι το κυρίαρχο δόγμα του ωφελισμού, το οποίο κρίνει μια πράξη σε όρους του μεγαλύτερου καθαρού οφέλους για ένα μεγαλύτερο αριθμό ατόμων. Ο Cavanaugh (1990) ισχυρίζεται ότι ο ωφελισμός είναι το επικρατών κριτήριο για τη λήψη του 90% των επιχειρηματικών αποφάσεων. Ο Forsyth (1985) παρουσίασε ότι οι ηθικές κρίσεις επηρεάζονται από τις συνέπειες της πράξης.
Η βιβλιογραφία για το μέγεθος της επίπτωσης περιλαμβάνει τους ισχυρισμούς των Fritzsche και Becker (1983), ότι σοβαρές συνέπειες υποκινούν συμπεριφορές περισσότερο προσανατολισμένες στην ηθική συμπεριφορά, παρά λιγότερο σοβαρές συνέπειες. Ο Weder

(1993) επίσης εφηύρε μια σημαντική συσχέτιση μεταξύ ηθικού αιτίου και μεγέθους των συνεπειών. Ο York (1989) εφηύρε μια θετική συσχέτιση μεταξύ κρίσεων για σεξουαλική παρενόχληση και συνεπειών στην εργασία για το θύμα.
Οι Hunt και Vasquez-Parraga (1992) παρουσίασαν ότι οι άνθρωποι αξιολογούσαν αμφισβητούμενες πράξεις ως περισσότερο ανήθικες όταν οι συνέπειες εδιακρίνοντο σαφώς προς την αρνητική πλευρά της κλίμακας αξιολόγησης παρά όταν οι συνέπειες εδιακρίνοντο σαφώς προς την θετική πλευρά της κλίμακας αξιολόγησης. Οι Dabholkar και Kellaris (1992) μελέτησαν ποιες πρακτικές πωλήσεων εθεωρούντο περισσότερο ανήθικες από τους σπουδαστές. Πρακτικές πωλήσεων με άμεσες χρηματικές συνέπειες και αυτές οι οποίες επηρεάζουν αρνητικά το καταναλωτή, εκλαμβάνοντο ως οι πλέον ανήθικες. Άλλη βιβλιογραφία σχετική με το επίπεδο των επιπτώσεων περιλαμβάνει τους: Forsyth (1985), Fritzsche και Becker (1983), Fritzsche (1988), Weder (1993) και York (1989).

2.1.2. Κοινωνική Συγκατάθεση.

Ο Jones (1991) ορίζει τη κοινωνική συγκατάθεση ως το «βαθμό αποδοχής ότι μια προτεινόμενη πράξη είναι απορριπτέα ή καλή». Η υπόθεση είναι ότι μια πράξη με ένα υψηλό βαθμό αποδοχής μπορεί να είναι λιγότερο ασαφής από μια πράξη με υψηλότερο βαθμό αποδοχής. Στη μελέτη των Tsalikis και Nwachukwu (1991) έγινε αποδεκτό ότι η δωροδοκία των δημοσίων υπαλλήλων ήταν κοινωνικά αποδεκτή όταν επραγματοποιείτο από έναν ντόπιο υπάλληλο, αλλά λιγότερο αποδεκτή όταν επραγματοποιείτο από έναν αλλοδαπό υπάλληλο. Με τον ίδιο τρόπο, ο Nehemkis (1975) εφηύρε ότι η δωροδοκία των τελωνιακών υπαλλήλων στο Τέξας των ΗΠΑ εκλαμβάνετο σαν να είχε υψηλότερη αρνητική κοινωνική συγκατάθεση παρά η δωροδοκία Μεξικανών τελωνιακών υπαλλήλων.

2.1.3. Πιθανότητα να Συμβεί το Γεγονός – (Αποτέλεσμα).

Σύμφωνα με τον Jones, «η ερώτηση σε μια ηθική πράξη για τη πιθανότητα να συμβεί το γεγονός, είναι μια συνδυασμένη λειτουργία που εξαρτάται από τη πιθανότητα που πράγματι έχει η υπό ερώτηση πράξη να συμβεί και από τη πιθανότητα που έχει η υπό ερώτηση πράξη πράγματι να προκαλέσει τη βλάβη ή την ωφέλεια η οποία έχει προκαθοριστεί στην ερώτηση». Για παράδειγμα, σε ένα από τα σενάρια τα οποία ελέγχθηκαν στη παρούσα μελέτη, ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου αναμένει ότι το γυμναστήριο θα κλείσει σε μια εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, αυτός/ή εξακολουθούσε να πωλεί ετήσιες συνδρομές σε νέους πελάτες. Μια βεβαιότητα ότι θα επέλθει το κλείσιμο αναδεικνύει τη πράξη σαν περισσότερο ανήθικη παρά εάν ο ιδιοκτήτης ήταν λιγότερο σίγουρος για το κλείσιμο της επιχείρησης του γυμναστηρίου. Με άλλα λόγια, στις ανήθικες πράξεις γίνεται κάποια «έκπτωση» εάν η πιθανότητα να επέλθει το γεγονός είναι χαμηλότερη του 100%.

2.1.4. Χρονική Αμεσότητα.

Χρονική αμεσότητα είναι η χρονική διάρκεια μεταξύ της χρονικής στιγμής που συμβαίνει η πράξη και της χρονικής στιγμής που εκδηλώνονται οι συνέπειες, τα αποτελέσματα. Ο Jones επιχειρηματολογούσε ότι «όπως καλά γνωρίζουν οι οικονομολόγοι, οι άνθρωποι τείνουν να υποβαθμίζουν την επίδραση των γεγονότων τα οποία συμβαίνουν στο μέλλον». Με άλλα λόγια η χρονική απόσταση μειώνει την «ηθική αναγκαιότητα» μιας ανήθικης πράξης. Η

επίδραση της χρονικής αμεσότητας μπορεί να εξηγηθεί από την ερμηνεία της ανθρώπινης αντίδρασης, όπου η αιτιατή αντίδραση γίνεται δύσκολη όταν αίτιο και αποτέλεσμα συμβαίνουν με χρονική απόσταση .

2.1.5. Εγγύτητα (Συγγένεια).

Η εγγύτητα ορίζεται σαν ένα αίσθημα κοντινότητας, πλησιάσματος το οποίο έχει ο ενεργών την υπό ηθική αξιολόγηση πράξη προς το θύμα της ανήθικης πράξης. Το πλησίασμα αυτό μπορεί να είναι κοινωνικό, πολιτιστικό, ψυχολογικό, ή φυσικό. Στη μελέτη του Tsalikis και άλλοι (1991), φαίνεται ότι, η δωροδοκία η οποία έχει πραγματοποιηθεί σε μια ξένη χώρα ή πολιτισμό, εκλαμβάνετο σαν λιγότερο ανήθικη από δωροδοκία η οποία ελάμβανε χώρα στην ίδια τη χώρα ή το πολιτισμό του ερευνούμενου.
Ο Jones (1991) αναφέρεται στο κλασικό πείραμα ευπείθειας, υπακοής του Milgram (1974) όπου τα αντικείμενα (ενεργώντας σαν δάσκαλοι – καθοδηγητές) έπαιρναν την εντολή από τον διενεργώντα το πείραμα να αναλάβει τη διενέργεια ηλεκτροσόκ στα θύματα (οι οποίοι ενεργούσαν σαν μαθητές). Όταν τα αντικείμενα/δάσκαλοι- καθοδηγητές και τα θύματα/ μαθητές είχαν φυσική συγγένεια, τα αντικείμενα/δάσκαλοι εκδήλωναν αυξανόμενη άρνηση να αναλάβουν τη διενέργεια των ηλεκτροσόκ.
Οι Singer και Singer (1997) εφηύραν ότι «η σκοπιά δικαίου» του παρατηρητή, σε ένα πείραμα με αναφορές είτε στο δράστη είτε στο θύμα, πράγματι επηρεάζουν τις ηθικές τους κρίσεις. Η «σκοπιά του δικαίου» αναφέρεται στον «βαθμό στον οποίο ένας ιδιώτης υπερβαίνει τις αντιλήψεις του/της περί δικαίου για ένα άλλο άτομο με το οποίο είτε ανήκει σε μια κοινή ομάδα, είτε δεν ανήκει σε μια κοινή ομάδα. Οι ιδιώτες τυπικά ενδιαφέρονται περισσότερο όταν είναι μέλη της ομάδος παρά όταν δεν είναι μέλη της ομάδος. (Singer και Singer, 1997).

2.1.6. Προσήλωση στο Αποτέλεσμα.

Σύμφωνα με τον Jones, «το να κλέβει κάποιος έναν ιδιώτη ή μια μικρή ομάδα ιδιωτών από ένα δεδομένο σύνολο ατόμων, έχει μεγαλύτερη συμπυκνωμένη επίδραση από το να κλέβει κανείς μια ιδρυματική οντότητα, τέτοια όπως μια εταιρία ή ένας κρατικός οργανισμός, όταν τα μεγέθη είναι ανάλογα». Πράξεις με υψηλά εξειδικευμένες επιδράσεις αναμένεται να προκαλούν αυξημένα αισθήματα μη απόδοσης δικαιοσύνης. (Rawls, 1971).

2.1.7. Εμπειρικός Έλεγχος του Μοντέλου του Jones.

Ορισμένα στοιχεία από το μοντέλο του Jones έχουν ελεγχθεί από τους Singer και Singer (1997), τους Marshall και Dewier (1997), τους Davis και άλλοι (1998), τον Singer (1996), τους Jones και Huber (1992), τους Morris και McDonald (1995), τον Harrington (1997) και τον Weber (1993).
Οι Morris και McDonald (1995), έλεγξαν την επίδραση και των έξι διαστάσεων της ηθικής έντασης επί των ηθικών κρίσεων. Αυτοί εφηύραν ότι μόνο δύο διαστάσεις, το μέγεθος της επίπτωσης και η κοινωνική συγκατάθεση, με ακρίβεια και σημαντικότητα προέβλεψαν ηθικές κρίσεις. Άλλες ηθικές διαστάσεις ήταν ποικιλόμορφα κατά περίπτωση σημαντικές, εξαρτώμενες από το τύπο του θέματος. Οι Davis και άλλοι (1993), σε μια μελέτη με

διαπολιτισμική σύγκριση, εφηύραν ότι η κοινωνική συγκατάθεση ήταν η διάσταση με τη μεγαλύτερη επίδραση στις ηθικές κρίσεις.
Ο Jalajas (1993) υπέθεσε ότι τέσσαρα συστατικά της ηθικής έντασης (το μέγεθος της επίπτωσης, η κοινωνική συγκατάθεση, η χρονική αμεσότητα και η εγγύτητα) θα μπορούσαν να συσχετίζονται αρνητικά με τη πρόθεση των προπτυχιακών φοιτητών να αντιγράφουν. Τα αποτελέσματα του Jalajas δεν επιβεβαίωσαν καμία από τις υποθέσεις του. Οι Jones και Huber (1992) έλεγξαν πέντε από τις διαστάσεις της ηθικής έντασης (το μέγεθος της επίπτωσης, η κοινωνική συγκατάθεση, η χρονική αμεσότητα, η εγγύτητα και η προσήλωση στο αποτέλεσμα) αλλά εφηύραν ότι μόνο η κοινωνική συγκατάθεση σημαντικά επηρεάζει τις ηθικές κρίσεις.

## 2.2. ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΟΥ TSALIKIS.

Όπως αναφέρθηκε και στην εισαγωγή της παρούσας μελέτης, στη μελέτη των Tsalikis και άλλοι (2000) επροτάθει ένα μοντέλο για την ηθική συμπεριφορά στους οργανισμούς βασισμένο σε μια σύνθεση του μοντέλου του Jones (1991) και της προσέγγισης των σεναρίων (Διάγραμμα 2). Τα δύο κύρια συστατικά του ερευνητικού μοντέλου είναι : (α) ο παρατηρητής / αξιολογητής και (β) η κατάσταση / σενάριο. Σε μια τυπική έρευνα σεναρίου, παρουσιάζεται στο παρατηρητή / αξιολογητή μια ηθική κατάσταση (σενάριο). Τα στοιχεία της ηθικής κατάστασης είναι :

i) Ο δράστης, ηθικός αυτουργός: αυτό είναι το άτομο-α και/ή ο οργανισμός, το οποίο υποκινεί την αμφισβητούμενη πράξη.
ii) Ο τύπος της πράξης και η έντασή της.
iii) Το θύμα: αυτό είναι το άτομο-α και/ή ο οργανισμός, το οποίο άμεσα θα επηρεαστεί από την αμφισβητούμενη πράξη.

Κάθε ένα από τα στοιχεία του προτεινόμενου μοντέλου θα αναλυθούν στη συνέχεια:

### 2.2.1. Ο Δράστης, Ηθικός Αυτουργός.

Ως ηθικός αυτουργός θεωρείται συνήθως το άτομο το οποίο υποκινεί την αμφισβητούμενη πράξη. Από την οπτική πλευρά του παρατηρητή αυτό το άτομο είναι ο δράστης. Ο δράστης μπορεί να είναι ένα άτομο αλλά και ένας οργανισμός. Ο ηθικός αυτουργός περνά μέσα από τη γνωστική διαδικασία της λήψης ηθικών αποφάσεων (Rest, 1986). Αυτή η διαδικασία περιλαμβάνει : την αναγνώριση του ηθικού θέματος, τη δημιουργία ηθικών κρίσεων, την καθιέρωση ηθικών προθέσεων και τελικά την ηθική ή ανήθικη συμπεριφορά. Αυτή η ηθική απόφαση (διαδικασία λήψης ηθικών αποφάσεων) επηρεάζεται από ηθικούς παράγοντες (φύλο, πολιτισμός, εισόδημα, προσωπικότητα κ.α.) και από οργανωσιακούς παράγοντες των οργανισμών (κλίμα – πολιτισμός εντός του οργανισμού, αντικείμενο της εργασίας κ.α.) (Trevino, (1986).
Η έρευνα η σχετική με το φύλο του δράστη παρουσιάζεται πάρα κάτω σε αυτή τη μελέτη. Ο Davis και άλλοι (1998) υπαινίχθησαν ότι και οι δύο ατομικοί παράγοντες και οι περιστασικοί παράγοντες, διαφοροποιούν τις ηθικές αντιλήψεις. Οι Goodwin και Goodwin (1999) χρησιμοποίησαν μια προσέγγιση σεναρίου αναφερόμενη στον τίτλο εκπαίδευσης του δράστη. Σε ορισμένα σενάρια ο δράστης παρουσιάζεται ως «κύριος Ψ» ενώ σε άλλα

περιγράφεται σαν «κύριος Χ». Τα αποτελέσματα δεν έδειξαν σημαντική επίδραση όσον αφορά τον τίτλο εκπαίδευσης του δράστη.

2.2.2. Ο Τύπος του Θέματος και η Ένταση της Ηθικής Πράξης.

Το θέμα συντίθεται από δύο συστατικά στοιχεία, το τύπο του θέματος και την ένταση της ηθικής πράξης του θέματος. Η ανάπτυξη του σκεπτικού του Jones (1991) για την ηθική ένταση του θέματος είναι μια προσπάθεια να γίνουν αντιληπτές οι ποικίλες διαστάσεις του τύπου του θέματος. Παρά το ότι ο Jones συνέλαβε τις περισσότερες από τις σημαντικές διαστάσεις του τύπου του θέματος, δεν έχουν πλήρως αποκαλυφθεί όλες οι διαστάσεις από την ένταση του θέματος. Μια ηθική κατάσταση η οποία περιλαμβάνει τη δωροδοκία ενός κρατικού λειτουργού είναι διαφορετικού τύπου από μια ηθική κατάσταση η οποία περιλαμβάνει έναν καταναλωτή σε ένα κατάστημα, ακόμη και εάν η ηθική ένταση μεταξύ των δύο καταστάσεων μπορεί να είναι παρόμοια. Προηγούμενες έρευνες έχουν δείξει ότι οι αντιδράσεις των ανθρώπων πράγματι διαφέρουν με βάση διαφοροποίησης τον τύπο του σεναρίου. Συγκεκριμένοι τύποι αμφισβητούμενων συμπεριφορών φαίνεται να κτυπούν μια ευαίσθητη «χορδή» μερικών ανθρώπων. Οι Fritsche και Becker (1983) ανέπτυξαν μια σειρά σεναρίων για να ελέγξουν εάν ο τύπος του ηθικού διλήμματος, μπορεί να οδηγήσει σε διαφορετικές ηθικές αξιολογήσεις. Τα αποτελέσματα των ερευνών έδειξαν ότι ηθικές αξιολογήσεις πράγματι διαφέρουν δια μέσω των διαφορετικών τύπων σεναρίων. Πανομοιότυπα αποτελέσματα παρουσιάστηκαν από τον Weber (1990), τον Izraeli (1988), τους Kidwell και άλλοι (1987), τους Stevens και άλλοι (1989) και τους Zey-Ferrell και Ferrell (1982).
Επί πλέον, Morris και McDonald (1995) ανάφεραν ότι εξαρτώμενες από το θέμα συγκεκριμένες (certain) διαστάσεις της ηθικής έντασης εξηγούν σημαντικά τις κρίσεις επί των ηθικών θεμάτων. Ο Schminke (1997) χρησιμοποίησε τρεις τύπους θεμάτων σε μια μελέτη στην οποία χρησιμοποιήθηκαν σενάρια. Η ανάλυση του Sshminke αξιολόγησε τους τρεις τύπους θεμάτων σαν (α) ωφελιμιστές, (β) τυπολάτρες και (γ) ουδέτερους.
Η ηθική ένταση είναι το σκεπτικό το οποίο ο Jones (1991) εισήγαγε και το οποίο περιελάμβανε : το μέγεθος των επιπτώσεων, τη κοινωνική συγκατάθεση, τη πιθανότητα να συμβεί το γεγονός και τη χρονική αμεσότητα. Οι Goodwin και Goodwin (1991) μελέτησαν τη πιθανότητα να συμβεί διαρροή, σε ένα σενάριο το οποίο περιγράφει τη πιθανότητα διαρροής μιας χημικής αντλίας. Οι πιθανότητες για την αντλία να έχει διαρροή εκυμαίνοντο σε επίπεδο από 20% έως 60%. Δεν παρατηρήθηκε σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο επιπέδων.
Οι Hegarty και Sims (1979) ανέφεραν ότι το μέγεθος της πιεστικής παρακίνησης δεν επηρεάζει σημαντικά ηθικές αποφάσεις και συμπεριφορές. Εντούτοις, ερευνούμενοι παρουσίασαν υψηλότερη ηθική συμπεριφορά όταν αυτοί παρέδιδαν ένα γράμμα από το πρόεδρο της εταιρίας υποστηρίζοντας ηθική συμπεριφορά.
Ο Singer (1996) προσέθεσε το σκεπτικό της «διακρινόμενης τιμιότητας » του θέματος για τις έξι διαστάσεις της ηθικής έντασης. Η αντίληψη του Singer για την «αληθοφάνεια» προέρχεται από την αρχική σύλληψη του σκεπτικού του Rawl (1971) για τη δικαιοσύνη ως τιμιότητα – αληθοφάνεια. Ο Singer ανέφερε μια σημαντική σχέση μεταξύ της διακρινόμενης τιμιότητας – αληθοφάνειας και των αντιλήψεων για την ηθικότητα. Ο Rest (1984) και ο Kurtines (1984) συμφωνούσαν ότι πολλές μεταβλητές εξαρτώμενες από το θέμα αλληλεπιδρούν με τις ατομικές μεταβλητές του δράστη. Ο Harrington (1997) έλεγξε για την

ύπαρξη αλληλεπιδράσεων μεταξύ δύο ατομικών χαρακτηριστικών (κανόνας προσανατολισμού και άρνηση της υπευθυνότητας) και μεταβλητών του θέματος (σοβαρότητα των συνεπειών και κοινωνική συγκατάθεση ). Ο Harrigton ανέφερε ασήμαντες αλληλεπιδράσεις συγκρίνοντας με το κύριο αποτέλεσμα.

2.2.3. Ο Παρατηρητής / Αξιολογητής.

Σε μια τυπική έρευνα η οποία χρησιμοποιεί τη προσέγγιση του σεναρίου, ο «παρατηρητής» μπορεί να είναι ο ερευνούμενος. Σε έναν οργανισμό ο παρατηρητής μπορεί να είναι ένας αξιολογητής του ατόμου το οποίο ασκεί την δράση, θα είναι δηλαδή ένας προϊστάμενος των άλλων ατόμων. Ο παρατηρητής μπορεί να αντιλαμβάνεται το τύπο του θέματος και την ένταση, διαφορετικά από το δράστη. Αυτός/η μπορεί επίσης να έχει διαφορετική αντίληψη για το θύμα. Ο παρατηρητής θα πρέπει να είναι ικανός να αντιλαμβάνεται ευθέως μόνο τη συμπεριφορά του δράστη και μερικούς από τους ατομικούς παράγοντες του δράστη (όπως φύλο, φυλή κτλ). Επιπροσθέτως, η αντίληψη του παρατηρητή για τους οργανωσιακούς παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τη συμπεριφορά του δράστη, μπορεί άνετα να διαφέρει από την ατομική αντίληψη του δράστη.
Ο τύπος και το μέγεθος των συνεπειών τυπικά θα εμπλέξει ένα προσωρινό - συγκυριακό διαχωρισμό μεταξύ του δράστη και του παρατηρητή. Σε μια κατάσταση πραγματικής ζωής, ο δράστης δεν γνωρίζει ακριβώς το τύπο και τις συνέπειες των πράξεών του/της. Ο δράστης έχει μια υποψία για το τι μπορεί να συμβεί και για το με ποια πιθανότητα μπορεί να συμβεί. Από τη σκοπιά του παρατηρητή η πιθανότητα του αποτελέσματος δεν έχει τόσο μεγάλη σημασία επειδή τυπικά το γεγονός έχει ήδη συμβεί. Ακόμη αν και ο παρατηρητής μπορεί να δει μόνο τη συμπεριφορά του δράστη, αυτός/ή μπορεί αλλά και θα κάνει υποθέσεις γύρω από το εάν ο δράστης αναγνωρίζει το ηθικό θέμα, εάν ήταν ικανός να κάνει κρίσεις για ηθικά θέματα και για το ποιες ήταν οι προθέσεις του θύματος. Η οπτική πλευρά του παρατηρητή προς την αμφισβητούμενη πράξη μπορεί να περάσει μέσα από μια παρόμοια γνωστική διαδικασία αναγνώρισης του ηθικού θέματος, κάνοντας ηθικές κρίσεις και καθιερώνοντας μια ηθική πρόθεση και συμπεριφορά. Η διαφορά εδώ μπορεί να είναι ότι ο παρατηρητής μπορεί να σκεφθεί με αυτό το τρόπο: «Εάν ήμουν στη θέση του θύματος, θα είχα τη πρόθεση και θα συμπεριφερόμουν έτσι». Αυτή είναι μια μορφή αντικατάστασης από άλλον της πρόθεσης και της συμπεριφοράς σε ένα βαθμό από τον παρατηρητή.
Η αντίληψη του παρατηρητή για τη κατάσταση μπορεί να διαφοροποιείται από τους ατομικούς παράγοντες του παρατηρητή (δημογραφικά, ψυχογραφικά κά) και από κάθε άλλο σχετικό οργανωσιακό παράγοντα.

## 2.3. ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΜΕΛΕΤΩΝΤΑΙ

Ο Tsalikis και άλλοι (2000), μελέτησε τις επιδράσεις του φύλου του παραβάτη, τη θέση του θύματος στον οργανισμό (πωλητής, γενικός διευθυντής, ιδιοκτήτης) και το μέγεθος της συνέπειας, στην ηθική αντίληψη. Μεταξύ των ευρημάτων είναι:

- Το μέγεθος των συνεπειών ήταν ο παράγοντας με τη μεγαλύτερη επίδραση στην ηθική αντίληψη, ακολουθούμενος από τη θέση του παραβάτη στον οργανισμό.
- Το φύλο του παραβάτη δεν επηρέαζε σημαντικά την ηθική αντίληψη των ερευνούμενων.

- Καθώς το ποσό το οποίο πρόκειται να χαθεί αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η αρνητική αντίληψη για τη πράξη.
- Όταν η παράβαση πραγματοποιείτο από τον ιδιοκτήτη η πράξη ελάμβανε την πλέον αρνητική αξιολόγηση, ακολουθούμενη από το γενικό διευθυντή και τελευταίο το πωλητή.

Όπως παρουσιάστηκε στην εισαγωγή, η παρούσα μελέτη εστιάζεται στους ακόλουθους τρεις παράγοντες και τα αντίστοιχα επίπεδά τους.

| Παράγοντας | Επίπεδο |
|---|---|
| Φύλο του θύματος | Άνδρας, Γυναίκα |
| Πιθανότητα να συμβεί το γεγονός | 10%, 50%, 90% |
| Μέγεθος των συνεπειών σε χρηματικές μονάδες. | |
| Για το σενάριο με την Επενδυτική επιχείρηση στις ΗΠΑ και την Ελλάδα αντίστοιχα. | $1000, $5000, $9000 και 300.00 δρχ, 1.500.000 δρχ, 2.700.000 δρχ. |
| Για το σενάριο με το γυμναστήριο στις ΗΠΑ και στην Ελλάδα αντίστοιχα. | $25, $200, $700 και 7.500 δρχ, 60.000 δρχ, 210.000 δρχ. |

2.3.1. Το Φύλο του Θύματος.

Το φύλο του θύματος μπορεί να επηρεάζει την αξιολόγηση σαν:
(α) ένα χαρακτηριστικό του παραβάτη,
(β) ένα χαρακτηριστικό του αξιολογητή και
(γ) ένα χαρακτηριστικό του θύματος.

Οι Maher και Bailey (1999) υποστηρίζουν ότι οι περισσότερες μελέτες οι οποίες εξετάζουν το φύλο, επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους στο φύλο του αξιολογητή και όχι στο φύλο του παραβάτη. Στη μελέτη τους αυτή αναφέρουν ότι οι αξιολογητές δεν αντιλαμβάνονται τους άνδρες να έχουν διαφορετικές ηθικές σταθερές από ότι οι γυναίκες. Παρόμοια αποτελέσματα έχουν παρουσιαστεί από τους McNichols και Zimmerer (1985), τον Schminke (1997) και τους McCuddy και Peery (1996).
Από την άλλη μεριά, οι Eagly και Mladinic (1989) παρουσίασαν ότι οι αξιολογητές κρατούσαν μια πιο ευνοϊκή στάση προς τις γυναίκες παρά προς τους άνδρες. Μερικές από τις διαφορές στην αντίληψη μεταξύ ανδρών και γυναικών μπορεί να προέρχονται από το γεγονός ότι οι άνδρες διακρίνονται σαν περισσότερο επιθετικοί από τις γυναίκες (Swim, 1994). Οι Maher και Bailey (1999) πρότειναν ότι «τα συμφραζόμενα μπορεί να είναι εκείνα τα οποία προσδιορίζουν την επίδραση των στερεοτύπων για τις κρίσεις των αξιολογητών».
Δεν ευρέθηκε καμία εμπειρική έρευνα η οποία να εστιάζει στο φύλο του θύματος. Συνεπώς η παρούσα μελέτη αποτελεί μια επέκταση του θέματος του φύλου στην έρευνα της επιχειρηματικής ηθικής. Η πιο σχετική έρευνα με το θέμα του φύλου του θύματος είναι η

έρευνα του Jones (1991) η σχετική με την αντίληψη για την «εγγύτητα» και των Singer και Singer για τη «σκοπιά του δικαίου».
Ο Jones (1991) ορίζει την «εγγύτητα» σαν ένα αίσθημα συγγένειας το οποίο ο ηθικός διαμεσολαβητής έχει προς το θύμα της ανήθικης πράξης. Η συγγένεια ή αυτό το πλησίασμα, μπορεί να είναι : κοινωνικό, πολιτιστικό, ψυχολογικό ή φυσικό - σωματικό. Όπως αναφέραμε και παραπάνω, ο Jones αναφέρεται στο κλασικό πείραμα ευπείθειας του Milgram (1974) όπου οι ερευνούμενοι λειτουργούσαν ως δάσκαλοι, έπαιρναν εντολές από τον διενεργώντα το πείραμα να αναλάβουν να κάνουν ηλεκτροσόκ στα θύματα τα οποία λειτουργούσαν ως μαθητές. Όταν οι «δάσκαλοι» και τα θύματα – μαθητές είχαν μια φυσική συγγένεια, οι «δάσκαλοι» επεδείκνυαν αυξανόμενες αρνήσεις να εκτελέσουν τα ηλεκτροσόκ. Αυτό οδηγεί στο αξίωμα ότι το φύλο του θύματος είναι μια από τις διαστάσεις της «εγγύτητας».
Επίσης, στη ίδια παράγραφο αναφέραμε ότι οι Singer και Singer (1997) εφηύραν ότι η «περί δικαιοσύνης σκοπιά» του παρατηρητή με αναφορά είτε στο παραβάτη είτε στο θύμα, πράγματι επιδρά στην ηθική του κρίση. Η «σκοπιά για τη δικαιοσύνη» αναφέρεται στο «βαθμό τον οποίο ένα άτομο επεκτείνει τις περί δικαίου ανησυχίες του/της σε ένα άλλο άτομο το οποίο μπορεί να έχει είτε μια όμοια θέση εντός μιας ομάδας (σκεπτικό συμπερίληψης), είτε μπορεί να έχει μια ανόμοια θέση εκτός μιας ομάδας (σκεπτικό αποκλεισμού – εξαίρεσης). Τα άτομα τυπικά ενδιαφέρονται περισσότερο για το εάν τα μέλη μεταχειρίζονται με ένα σωστό ή δίκαιο τρόπο, όταν ανήκουν εντός της ομάδος, παρά όταν είναι εκτός της ομάδος» (Singer και Singer, 1997). Το αξίωμα το οποίο προκύπτει από αυτό είναι ότι το φύλο του θύματος μπορεί να επηρεάσει την αντίληψη του αξιολογητή για τη θέση του θύματος εντός της ομάδος ή εκτός της ομάδος.

### 2.3.2. Πιθανότητα να Συμβεί το Αποτέλεσμα.

Σύμφωνα με τον Jones (1991), η πιθανότητα να συμβεί το αποτέλεσμα για μια ηθική πράξη σε μια ερώτηση, είναι μια συνδυασμένη συνάρτηση η οποία περιλαμβάνει: τη πιθανότητα την οποία έχει η πράξη η οποία περιλαμβάνεται στην ερώτηση να συμβεί στη πραγματικότητα, και το εάν η πράξη στην ερώτηση θα προκαλέσει στη πραγματικότητα τη βλάβη ή την ωφέλεια η οποία έχε προβλεφθεί. Για παράδειγμα, σε ένα από τα σενάρια της παρούσας μελέτης, ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου αναμένει ότι το γυμναστήριο θα κλείσει σε μια εβδομάδα. Παρά ταύτα, αυτός ακόμη πωλεί ετήσιες συνδρομές σε νέους πελάτες. Έχει προβλεφθεί ότι μια βεβαιότητα κατά 100% ότι θα κλείσει το γυμναστήριο κάνει τη πράξη περισσότερο ανήθικη, παρά εάν ο ιδιοκτήτης ήταν λιγότερο από 100% σίγουρος ότι θα κλείσει η επιχείρηση. Με άλλα λόγια, ανήθικες πράξεις μπορεί να υποτιμηθούν εάν η πιθανότητα να συμβούν είναι μικρότερη του 100%.
Οι Morris και McDonald (1995) εξέτασαν την επίδραση και των έξι διαστάσεων της ηθικής έντασης επί της ηθικής κρίσης (Jones, 1991). Εφηύραν δύο μόνο διαστάσεις, το μέγεθος των συνεπειών και τη κοινωνική συγκατάθεση (social consensus) και προέβλεπαν με συνέπεια και σημαντικότητα, τις ηθικές κρίσεις. Οι άλλες ηθικές διαστάσεις ήταν ποικιλόμορφα σημαντικές, εξαρτώμενες από το τύπο του θέματος. Η πιθανότητα να συμβεί το αποτέλεσμα προέβλεψε με σημαντικότητα ηθικές κρίσεις μόνο για ένα από τα τρία σενάρια τα οποία χρησιμοποιήθηκαν.
Οι Goodwin και Goodwin (1999) χειρίσθηκαν τη πιθανότητα να συμβεί το περιστατικό σε ένα σενάριο το οποίο περιέγραφε τις πιθανότητες διαρροής μιας χημικής αντλίας. Οι

πιθανότητες διαρροής ήταν εναλλακτικά στα επίπεδα του 20% και του 60%. Δεν παρατηρήθηκε σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο επιπέδων.

2.3.3. Μέγεθος των Συνεπειών.

Ο Jones (1991) όριζε το μέγεθος των συνεπειών σαν το «άθροισμα των ζημιών ή των ωφελημάτων τα οποία συμβαίνουν στα θύματα ή στους ωφελούμενους από την ηθική πράξη η οποία περιγράφεται στην ερώτηση». Όπως μπορεί εύκολα να περιγραφεί στο παράδειγμα μια πράξη η οποία βλάπτει 100 άτομα έχει ένα υψηλότερο μέγεθος της επίπτωσης από μια ενέργεια η οποία βλάπτει μόνο ένα άτομο. Όπως επίσης, μια πράξη η οποία προκαλεί την απώλεια 300.000 δραχμών από ένα άτομο έχει υψηλότερο μέγεθος επίπτωσης από μια πράξη η οποία προκαλεί απώλεια μόνο 3.000 δραχμών. Ο Jones επιχειρηματολογούσε ότι «πολλά ηθικά ζητήματα απέτυχαν να δημιουργήσουν μια αφετηρία για τη μελέτη του μεγέθους των επιπτώσεων».
Το μέγεθος των επιπτώσεων είναι το κυρίαρχο δόγμα του ωφελισμού, το οποίο κρίνει μια πράξη σε όρους του μεγαλύτερου καθαρού οφέλους για ένα μεγαλύτερο αριθμό ατόμων. Ο Cavanaugh (1990) ισχυρίζεται ότι ο ωφελισμός είναι το επικρατών κριτήριο για τη λήψη του 90% των επιχειρηματικών αποφάσεων. Ο Forsyth (1985) παρουσίασε ότι οι ηθικές κρίσεις επηρεάζονται από τις συνέπειες της πράξης.
Η βιβλιογραφία για το μέγεθος της επίπτωσης περιλαμβάνει τους ισχυρισμούς των Fritzsche και Becker (1983), ότι σοβαρές συνέπειες υποκινούν συμπεριφορές περισσότερο προσανατολισμένες στην ηθική συμπεριφορά, παρά λιγότερο σοβαρές συνέπειες. Ο Weder (1993) επίσης εφηύρε μια σημαντική συσχέτιση μεταξύ ηθικού αιτίου και μεγέθους των συνεπειών. Ο York (1989) εφηύρε μια θετική συσχέτιση μεταξύ κρίσεων για σεξουαλική παρενόχληση και συνεπειών στην εργασία για το θύμα.
Οι Hunt και Vasquez-Parraga (1992) παρουσίασαν ότι οι άνθρωποι αξιολογούσαν αμφισβητούμενες πράξεις ως περισσότερο ανήθικες όταν οι συνέπειες ediακρίνοντο σαφώς προς την αρνητική πλευρά της κλίμακας αξιολόγησης παρά όταν οι συνέπειες ediακρίνοντο σαφώς προς την θετική πλευρά της κλίμακας αξιολόγησης. Οι Dabholkar και Kellaris (1992) μελέτησαν ποιες πρακτικές πωλήσεων εθεωρούντο περισσότερο ανήθικες από τους σπουδαστές. Πρακτικές πωλήσεων με άμεσες χρηματικές συνέπειες και αυτές οι οποίες επηρεάζουν αρνητικά το καταναλωτή, εκλαμβάνοντο ως οι πλέον ανήθικες. Άλλη βιβλιογραφία σχετική με το επίπεδο των επιπτώσεων περιλαμβάνει τους: Forsyth (1985), Fritzsche και Becker (1983), Fritzsche (1988), Weder (1993) και York (1989).

## 2.4. ΔΙΑΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΕΣ ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ.

Οι Έρευνες στο χώρο της διαπολιτισμικής Κοινωνικής Ψυχολογίας δεν χρησιμοποιούν τη μεταβλητή του πολιτισμικού πλαισίου, τόσο για τον ερευνητικό σκοπό που θέτουν όσο και για την εξέλιξη της κοινωνιολογικής σκέψης (Παπαστάμου και άλλοι 2001). Στη παρούσα έρευνα χρησιμοποιείται η μέθοδος των σεναρίων και η τεχνική των ερωτηματολογίων για τη μέτρηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Έχουν αντιμετωπιστεί ικανοποιητικά τα προβλήματα διαφορετικών πολιτισμικών πλαισίων.
Ενώ το πεδίο της έρευνας για θέματα ηθικής αντίληψης είναι γεμάτο από μελέτες οι οποίες συγκρίνουν τις διαφορές της ηθικής αντίληψης μεταξύ των διαφόρων πολιτισμών

(Goodwin και Goodwin, 1999, Jackson και Artola, 1997, Kennedy και Lawton, 1996, Priem και άλλοι, 1998, Stevenson και Bodkin, 1998, Takala και Uusitalo, 1995) πολύ λίγες μελέτες έχουν επικεντρωθεί στον νεοελληνικό πολιτισμό.

Μια πληθώρα διαπολιτισμικών μελετών έχουν υλοποιηθεί, οι οποίες περιλαμβάνουν, στάσεις Ελλήνων διοικητικών στελεχών (Cummining και Schmidt, 1972), συμμετοχική διοίκηση (Banai και Moshe, 1993), επιδράσεις από το οικογενειακό περιβάλλον, (Siefen και άλλοι, 1996, Athanasiou, 1889, Ierodiakou, 1988), τρόποι λήψης διοικητικών αποφάσεων (Bourantas και Papadakis, 1996) και καταναλωτική αντίληψη Ελλήνων καταναλωτών (Kouremenos και Avlonitis, 1996). Σε μια μελέτη διαπολιτισμικής σύγκρισης, ο Hofstede (1980) παρουσιάζει ότι οι Έλληνες έχουν την υψηλότερη «αβεβαιότητα αποφυγής» και έναν αρρενωπό - ανδρικό προσανατολισμό.

Παρά το γεγονός ότι η ηθική φιλοσοφία αναπτύχθηκε από τον αρχαίο Ελληνικό πολιτισμό και έχει καταστεί ο σπουδαιότερος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει τη σύγχρονη ηθική σκέψη (Smmall,1993), λίγες μελέτες έχουν επικεντρωθεί στην ηθική αντίληψη των Ελλήνων. Jeurissen και Van Luijk (1998) συνέκριναν τις ηθικές αντιλήψεις των κατοίκων των χωρών της βόρειας Ευρώπης με τις ηθικές αντιλήψεις των κατοίκων των χωρών της νότιας Ευρώπης, συμπεριλαμβανομένων της Ιταλίας και της Ισπανίας. Τα αποτελέσματά τους έδειξαν ότι οι βοριοευρωπαίοι έχουν μια θετική ηθική σκοπιά, ενώ οι νοτιοευρωπαίοι έχουν μια αρνητική σκοπιά. Οι Tsalikis και Nwachucku (1989), συνέκριναν τις διαφορές των ηθικών πιστεύω μεταξύ Ελλήνων και Αμερικανών χρησιμοποιώντας τα εργαλεία ηθικής έρευνας των Reidenbach και Robin (1988). Τα δύο δείγματα αντέδρασαν σχεδόν με τον ίδιο τρόπο και στα τέσσερα σενάρια τα οποία διαδραματίζονταν σε περιβάλλον λιανικών πωλήσεων. Ο Tsalikis και άλλοι (1991) διερεύνησαν τις αντιλήψεις για τη δωροδοκία σε δύο δείγματα – σε Αμερικανούς και σε Έλληνες. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι ηθικές αντιδράσεις σε παράνομες πληρωμές διέφεραν ανάλογα με την εθνικότητα του ατόμου το οποίο προσφέρει την δωροδοκία και ανάλογα με τη χώρα όπου η δωροδοκία προσφερόταν. Οι Αμερικανοί ερευνούμενοι αξιολογούσαν έναν ντόπιο επιχειρηματία ο οποίος προσέφερε μια δωροδοκία σε έναν ντόπιο κρατικό υπάλληλο ως περισσότερο ανήθικο από ότι τον θεωρούσαν οι Έλληνες.

Οι Peppas και Peppas (2000) μέτρησαν τις ηθικές στάσεις Ελλήνων σπουδαστών προς ηθικούς κώδικες και οκτώ δηλώσεις ηθικών αξιών. Επειδή τα αποτελέσματά τους έχουν υπερβολική συσχέτιση με την παρούσα μελέτη τα παρουσιάζω παρακάτω αυτολεξεί.

«...Οι Έλληνες σπουδαστές πιστεύουν ότι ένας κώδικας ηθικής πρακτικής δεν είναι εύκολο να επιβάλλει υπακοή, διότι οι άνθρωποι θα παραβιάσουν τον κώδικα εάν καταλάβουν ότι μπορούν να αποφύγουν την αποκάλυψη ...Όσον αφορά τις οκτώ δηλώσεις ηθικών αξιών οι οποίες έχουν εξεταστεί σε εκείνη τη μελέτη βρήκαμε ότι οι Έλληνες φοιτητές πιστεύουν στο ρόλο του παράγοντα «καταναλωτή φυλάξου» (caveat emptor). Με ενδιαφέρον αυτοί οι σπουδαστές αισθάνονταν περισσότερο έντονα για αυτή την αξία από ότι για οποιαδήποτε άλλη αξία. Εμείς επίσης προσδιορίσαμε ότι οι Έλληνες σπουδαστές πιστεύουν: ότι το να κάνουν ότι είναι ηθικά σωστό, είναι καλή επιχειρηματική πρακτική μακροχρόνια, το οποίο σημαίνει οτιδήποτε είναι καλή επιχειρηματική πρακτική δεν σημαίνει απαραίτητα ότι είναι καλή ηθική, το οποίο για τους διοικητές σημαίνει ότι το να ενεργούν με γνώμονά μόνο το ενδιαφέρον για τους μετόχους και όχι παράλληλα με γνώμονα το ενδιαφέρον για τους εργαζόμενους και τους καταναλωτές, είναι ανήθικο, το οποίο επίσης σημαίνει ότι τα θρησκευτικά πιστεύω δεν θα πρέπει να παίζουν ρόλο στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων, και ακόμη λόγω του σκληρότερου ανταγωνισμού

σήμερα, πολλοί επιχειρηματίες πιέζονται να καταφεύγουν σε πρακτικές οι οποίες θεωρούνται σκιώδεις. Επίσης βρήκαμε ότι ενόσω οι Έλληνες σπουδαστές πίστευαν ότι οι επιχειρηματίες στα δικά τους πεδία τείνουν να αγνοούν την ηθική σύνεση όταν ασκούν επιχειρηματικότητα, οι ίδιοι επίσης πιστεύουν ότι οι επιχειρηματικές αποφάσεις δεν πρέπει να λαμβάνονται χωρίς να λαμβάνονται υπόψη ηθικοί περιορισμοί.

Σε όρους σχετικά με τις επιδράσεις των δημογραφικών στοιχείων και των στάσεων, επί ενός κώδικα ηθικής πρακτικής και ηθικών αξιών, σε αντίθεση με το τι ευρέθη σε διάφορες μελέτες σε άλλες χώρες, εμείς βρήκαμε ότι για τους Έλληνες σπουδαστές σε εκείνη τη μελέτη, οι στάσεις δεν δέχονταν επιδράσεις από το φύλο ή την ηλικία.

Επίσης κατά τον ίδιο τρόπο, και σε αντίθεση με τα ευρήματα σε άλλες χώρες, εμείς βρήκαμε η θρησκευτικότητα, σε μια περίπτωση, σημαντικά επηρέαζε τις στάσεις προς την ηθική. Οι Έλληνες χριστιανοί ορθόδοξοι σπουδαστές σε αυτή τη μελέτη αισθάνονταν σημαντικά περισσότερο έντονα από ότι οι μη ορθόδοξοι σπουδαστές ότι ένας κώδικας θα προστατεύει αναποτελεσματικά τις επιχειρήσεις και επιβραδύνει την ανάπτυξή των επιχειρήσεων στους τομείς τους. Λαμβάνοντας υπόψη τα πιστεύω των ορθοδόξων χριστιανών, είμαστε σκληρά πιεσμένοι να εξηγήσουμε αυτά τα ευρήματα. Με δεδομένα την ορθόδοξη χριστιανική διδασκαλία και τη φύση των ηθικών δηλώσεων, αισθανόμαστε ότι από μόνα τους αυτά τα ευρήματα είναι πολύ πιθανόν ένα κατασκεύασμα των στατιστικών δεδομένων.

Σε όρους των επιδράσεων επί της εργασιακής εμπειρίας, δεν βρήκαμε σημαντικές διαφορές στις στάσεις των Ελλήνων σπουδαστών με ή χωρίς εργασιακή εμπειρία σε όρους της αξίας των δηλώσεων... Σε όρους των ηθικών κωδίκων ... οι σπουδαστές χωρίς προϋπηρεσία είναι περισσότερο ιδεαλιστές ή συνήθως περισσότερο απλοϊκοί από αυτούς με τη προϋπηρεσία.

Επί προσθέτως ...παρακολουθώντας ένα μάθημα για την ηθική δεν επηρεάζει σημαντικά τις στάσεις των Ελλήνων σπουδαστών εκτός, όσον αφορά σε μια δήλωση ηθικής αξίας. Οι σπουδαστές οι οποίοι έχουν παρακολουθήσει ένα μάθημα αισθάνθηκαν, με μια από τις πιο ισχυρές βαθμολογίες για τις στάσεις στη μελέτη, ότι οι επιχειρηματικές αποφάσεις δεν πρέπει να λαμβάνονται χωρίς σεβασμό στα θέματα ηθικής». (Peppas και Peppas, 2000, σελ. 374).

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

## 3.1. ΜΕΘΟΔΟΣ CONJOINT ANALYSIS

Αν και η θεμελίωση της Conjoint Analysis ανάγεται πίσω στη δεκαετία του 1920 το πρώτο θεμελιώδες άρθρο δημοσιεύθηκε το 1964 από τους Luce και Tukey. Μετά από αυτή την αρχική εισαγωγή, η Conjoint Analysis διαδόθηκε σε πολλά αλλά επιστημονικά πεδία όπως το Marketing (Green and Rao, 1971), τα Οικονομικά (Lancaster 1971) και οι επιστήμες της Συμπεριφοράς και της Ψυχολογίας (Behavioral Psychology) (Dawes and Corrigan, 1974), μεταξύ άλλων.

Από εκείνη την εποχή και μετά, η δύναμη της Conjoint Analysis να «απεικονίζει τις αποφάσεις των καταναλωτών ρεαλιστικά σαν επιλογές μεταξύ των πολλαπλών χαρακτηριστικών των προϊόντων ή των υπηρεσιών» (Hair και άλλοι, 1998), έχουν οδηγήσει τη χρησιμοποίησή της σε μία ευρεία ποικιλία εφαρμογών.

Η βασική υπόθεση της Conjoint Analysis είναι ότι: έννοιες, αντικείμενα ή καταστάσεις αξιολογούνται σαν δέσμη χαρακτηριστικών. Η τεχνική αναλύει την ολική προτίμηση του ερευνούμενου στα συστατικά της μέρη, μέσω του προσδιορισμού της «σχετικής βαρύτητας» (Relative Importance) κάθε χαρακτηριστικού των εννοιών, αντικειμένων ή των καταστάσεων που διερευνούνται. Δηλαδή κάθε φορά που έχουμε να ερευνήσουμε μία έννοια, ένα αντικείμενο ή μία κατάσταση καθορίζουμε τα χαρακτηριστικά τα οποία υποθέτουμε ότι συνθέτουν το ερευνούμενο μέγεθος και στη συνέχεια με τη χρήση της Conjoint Analysis προσδιορίζουμε τη «σχετική βαρύτητα» (Relative Importance) του κάθε χαρακτηριστικού.

Η Conjoint Analysis είναι πολύ κατάλληλη μεθοδολογία για έρευνα ηθικής συμπεριφοράς με τη χρήση της τεχνικής των σεναρίων. Ο ερευνητής διακρίνει ένα θέμα ηθικής συμπεριφοράς το οποίο επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες. Όπως εφαρμόζεται σε αυτού του τύπου την έρευνα το μοντέλο ανάλυσης προτείνει ότι: τα χαρακτηριστικά του παραβάτη, η φύση και το μέγεθος της παράβασης, τα χαρακτηριστικά του θύματος και το προφίλ παρατήρησης, όλα αυτά συνεισφέρουν μέσω της Conjoint Analysis η οποία είναι κατάλληλη μέθοδος ως ένα ερευνητικό εργαλείο στην εκτίμηση του βαθμού ηθικότητας / ανηθικότητας.

Η Conjoint Analysis είναι μια μεθοδολογία η οποία έχει χρησιμοποιηθεί εκτεταμένα στην Έρευνα Marketing, στη διερεύνηση των απρόσιτων πλευρών των διεργασιών με τις οποίες οι καταναλωτές παίρνουν τις αποφάσεις για τις επιλογές τους.

Ειδικά, η επιλογή ή η αξιολόγηση εναλλακτικών παρουσιάζονται ως παραλλασσόμενες δέσμες χαρακτηριστικών, κάθε μια από τις οποίες υπολογίζεται στη πορεία διεξαγωγής της έρευνας. Όπως για παράδειγμα, ένα κλασικό δίλημμα είναι η επιλογή που πρέπει να κάνει ο καταναλωτής μεταξύ της τιμής ενός προϊόντος και των επιπλέον πλεονεκτημάτων του προϊόντος.

Η Conjoint Analysis είναι ιδιαιτέρως κατάλληλη μέθοδος για ένα περιβάλλον όπου ένας ο οποίος παίρνει αποφάσεις (σε ένα περιβάλλον αποφάσεων) ή ένας παρατηρητής (σε ένα πλαίσιο ηθικής έρευνας) αντιμετωπίζει ένα σύνολο εναλλακτικών από πολλαπλά χαρακτηριστικά.

Η Conjoint Analysis είναι μια στατιστική διαδικασία «εντός των υποκειμένων – within subjects - » η οποία εξετάζει την αξιολογούμενη διαδικασία των ανταποκρινόμενων (στη παρούσα έρευνα παρατηρητής) οι οποίοι παρουσιάζονται με μια σειρά διαφορετικά

προφίλ τα οποία περιέχουν διαφορετικούς συνδυασμούς του κύριου κορμού του σεναρίου της ηθικής συμπεριφοράς. Στο σχεδιασμό της παρούσας έρευνας έχουν ενσωματωθεί, τα ατομικά χαρακτηριστικά του παραβάτη, η επαγγελματική του θέση στον οργανισμό ή την επιχείρηση, και το χρηματικό ποσό της παράβασης. Τυπικά, ο πειραματικός σχεδιασμός της έρευνας περιλαμβάνει μόνο τις βασικές αλληλεπιδράσεις ή όπως αλλιώς λέγεται το μοντέλο ορθογώνιας επιλογής των συνδυασμών, η οποία γίνεται μέσω του στατιστικού προγράμματος SPSS. Η επιλογή αυτή επιτρέπει τη διερεύνηση πολύπλοκων σχεδιασμών, επιλέγοντας αντιπροσωπευτικούς συνδυασμούς οι οποίοι καλύπτουν όλο το φάσμα των δυνατών συνδυασμών, χωρίς να επιβαρύνεται υπερβολικά ο ερευνούμενος κατά τη συνέντευξη. Στη παρούσα έρευνα, η εφαρμογή του μοντέλου ορθογώνιας επιλογής το οποίο περιλαμβάνει μόνο τις βασικές αλληλεπιδράσεις, μας επιτρέπει να μειώσουμε τον αριθμό των συνδυασμών από τον συνολικό αριθμό 18, σε 9 συνδυασμούς οι οποίοι περιέχουν μια ελεγχόμενη δυσκολία και μπορούν εύκολα να απαντηθούν από τους ερευνούμενους.

Η υπόθεση που κάνουμε σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι η ολική εκτίμηση της ηθικότητας μιας πράξης, είναι το άθροισμα των συστατικών μερών των επιπέδων των παραγόντων, δηλαδή το μοντέλο είναι προσθετικό.

Όταν οι ερευνούμενοι απαντήσουν στα ερωτηματολόγια, δηλαδή βαθμολογήσουν τις κλίμακες των διαφόρων προφίλ, και συλλέξουμε μια σειρά από απαντήσεις υπό τη μορφή δεδομένων της Conjoint Analysis, τα αποτελέσματα τα οποία θα μας δώσει η μέθοδος θα αποτελούνται από έναν σταθερό όρο (Constant), ο οποίος αντιπροσωπεύει τη μέση ανταπόκριση στα διάφορα προφίλ και ένα σύνολο χρήσιμων διαστημάτων (part-worth) κάθε ένα από τα οποία αντιστοιχούν στη συνεισφορά κάθε επιπέδου από κάθε παράγοντα (ανεξάρτητη μεταβλητή), στη συνολική χρησιμότητα (utility). Από τα χρήσιμα διαστήματα (part-worth) υπολογίζουμε με ποσοστά, ώστε να έχουμε συγκρισιμότητα, τη «σχετική βαρύτητα» (Relative Importance) για κάθε παράγοντα. Σε ένα παράδειγμα το οποίο ενσωματώνει την τιμή και διάφορα χαρακτηριστικά ενός προϊόντος, μπορεί να υπολογιστεί σε δραχμές η αξία ενός συγκεκριμένου χαρακτηριστικού του προϊόντος.

Η Conjoint Analysis επίσης επιτρέπει το προσδιορισμό της εγκυρότητας και της αξιοπιστίας των δεδομένων τα οποία μας παρέχουν οι ερευνούμενοι. Αρχικά, συγκρίνεται με τη χρήση του συντελεστή Pearson's R, η συνολική υπολογισθείσα χρησιμότητα (utility) για κάθε ένα προφίλ, με τα υπολογισθέντα σκορ «scores» ή απαντήσεις. Υψηλές τιμές του συντελεστή Pearson's R δείχνουν ότι οι μετρήσεις για το προφίλ του ερευνούμενου εξομοιώνονται με το αθροιστικό μοντέλο (additive model). Επί πλέον, μια Conjoint Analysis τυπικά περιλαμβάνει έναν αριθμό επιπρόσθετων ή βοηθητικών προφίλ. Οι μετρηθείσες και υπολογισθείσες χρησιμότητες (utilities) και τα σκορ (scores) αυτών των βοηθητικών προφίλ (καρτών) συγκρίνονται μεταξύ τους με τη χρησιμοποίηση του συντελεστή (κριτηρίου) Kendall's tau για να επιβεβαιώσουμε ή να απορρίψουμε την ύπαρξη αξιοπιστίας στα στοιχεία μας. Ευρύτερη ανάλυση για τη Conjoint Analysis είναι διαθέσιμη (Green and Wind, 1975, Green and Srinivasan, 1978, Green and Srinivasan, 1990, Green και άλλοι, 1998).

3.1.1. Μια Παρουσίαση της Conjoint Analysis.

Για να παρουσιάσουμε την εσωτερική λειτουργία της Conjoint Analysis θα χρησιμοποιήσουμε μια απλοποιημένη μορφή του μοντέλου που χρησιμοποιούμε στη παρούσα μελέτη. Υποθέτουμε ότι έχουμε τρεις παράγοντες (φύλο, ποσό, πιθανότητα) και τα επίπεδά τους αντίστοιχα είναι:

Φύλο του θύματος : Άνδρας / Γυναίκα
Μέγεθος της συνέπειας : 1.000 δρχ. / 5.000 δρχ.
Πιθανότητα να συμβεί : 10% / 90%.

Θεωρούμε ότι δημιουργούμε ερωτηματολόγιο με τους οκτώ συνδυασμούς που μπορούμε να δημιουργήσουμε με τα παραπάνω επίπεδα των τριών παραγόντων, και μετράμε το ηθικό και το ανήθικο με κλίμακα από 1 (ανήθικο) έως 9 (ηθικό). Τα αποτελέσματα για τους οκτώ συνδυασμούς που απάντησε ένας ερευνούμενος φαίνονται στον παρακάτω πίνακα.

| Προφίλ | Φύλο | Ποσό | Πιθανότητα | Βαθμολόγηση σε κλίμακα από 1= ανήθικο έως 9= ηθικό |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Άνδρας | 1.000 δρχ. | 10% | 9 |
| 2 | Άνδρας | 1.000 δρχ. | 90% | 4 |
| 3 | Άνδρας | 5.000 δρχ. | 10% | 7 |
| 4 | Άνδρας | 5.000 δρχ. | 90% | 2 |
| 5 | Γυναίκα | 1.000 δρχ. | 10% | 6 |
| 6 | Γυναίκα | 1.000 δρχ. | 90% | 2 |
| 7 | Γυναίκα | 5.000 δρχ. | 10% | 5 |
| 8 | Γυναίκα | 5.000 δρχ. | 90% | 1 |

Σημειώνουμε ότι η υψηλότερη βαθμολόγηση για ανήθικη πράξη σημειώνεται στη περίπτωση της πιθανότητας να συμβεί 90%, καθώς επίσης τα προφίλ 4 και 6 έχουν τις ίδιες βαθμολογήσεις. Ο πίνακας 1 παρουσιάζει τις βαθμολογήσεις για κάθε επίπεδο των παραγόντων. Για παράδειγμα οι βαθμολογήσεις για τους άνδρες είναι 9,4, 7 και 2. Αυτές οι τιμές προστίθενται και διαιρούνται με το 4 για να έχουμε την μέση τιμή για κάθε επίπεδο (9+4+7+2 = 5,5). Κατόπιν, υπολογίζονται οι αποκλίσεις από τη μέση τιμή κάθε επιπέδου, αφαιρώντας το συνολικό μέσο των επιπέδων των παραγόντων από το μέσο κάθε επιπέδου. Για τους άνδρες είναι 5,5 – 4,5 = +1.
Για να υπολογίσουμε τα χρήσιμα διαστήματα (part worth), υψώνουμε αρχικά στο τετράγωνο τις αποκλίσεις και τις προσθέτουμε (Πίνακας 1). Ακολούθως, υπολογίζουμε την τυποποιημένη τιμή διαιρώντας τον αριθμό των επιπέδων για κάθε παράγοντα δια το άθροισμα των τετραγωνισμένων αποκλίσεων (ο παράγοντας Φύλο έχει 2 επίπεδα, το Ποσό 2 επίπεδα και η Πιθανότητα 2 επίπεδα: 2+2+2=6/13,25=0,452). Στη συνέχεια, υπολογίζουμε την τυποποιημένη απόκλιση πολλαπλασιάζοντας την τετραγωνισμένη απόκλιση επί την τυποποιημένη τιμή (να σημειωθεί ότι διατηρούμε τα αρχικά πρόσημα των αποκλίσεων). Για παράδειγμα, οι υπολογισμοί αυτοί για το παράγοντα άνδρα είναι: 1x0,452=+0,452. Με το ίδιο τρόπο υπολογίζονται και οι τιμές για τους άλλους παράγοντες. Η τετραγωνική ρίζα αυτής της τυποποιημένης απόκλισης είναι η εκτιμιθείσα

τιμή του χρήσιμου διαστήματος (part worth) για το συγκεκριμένο επίπεδο. Για τη περίπτωση του άνδρα η τιμή αυτή είναι η τετραγωνική ρίζα του +0,452 δηλαδή +0,672. Προκειμένου να υπολογίσουμε τη «σχετική βαρύτητα» κάθε παράγοντα, υπολογίζουμε πρώτα το εύρος των χρήσιμων διαστημάτων για κάθε παράγοντα. Για το παράγοντα Φύλο το εύρος είναι +0,672-(-0,672)=1,345. Η βαρύτητα του παράγοντα (factor importance) υπολογίζεται διαιρώντας το εύρος κάθε παράγοντα δια του αθροίσματος από όλα τα εύρη. Και πάλι για το παράγοντα Φύλο η βαρύτητα είναι: 1,345/5,383=0,2500x100=25,00%. Η βαρύτητα του παράγοντα στο συγκεκριμένο παράδειγμα είναι αυτό που καλούμε Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στην Conjoint Analysis.

Πίνακας Α. Υπολογισμός Factor Importance (Relative Importance).

| **Παράγοντες και τα επίπεδά τους** | **Xi** | **X μέσος** | **S** | **S $^2$x** | **Τυποποιημένες αποκλίσεις** | **Part-worth Utility** | **Διάστημα Part-worth** | **Factor Importance** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| **Φύλο** | | | | | | | 1,34 | 25% |
| Άνδρας | 9,4,7,2 | 5,5 | +1 | +1 | +0,452 | +0,672 | | |
| Γυναίκα | 6,2,5,1 | 3,5 | -1 | -1 | -0,452 | -0,672 | | |
| | | | | | | | | |
| **Ποσό** | | | | | | | 1,009 | 18,75% |
| 1.000 | 9,4,6,2 | 5,25 | +0,75 | +0,562 | +0,254 | +0,504 | | |
| 5.000 | 7,2,5,1 | 3,75 | -0,75 | -0,562 | -0,254 | - 0,504 | | |
| | | | | | | | | |
| **Πιθανότητα** | | | | | | | 3,028 | 56,25% |
| 10% | 9,7,6,5 | 6,75 | +2,25 | +5,062 | +2,292 | +1,514 | | |
| 90% | 1,2,2,4 | 2,25 | -2,25 | -5.062 | -2,292 | - 1,514 | | |
| | | 4,5 | | 13,248 | | | 5,383 | 100% |

Standardizing value 2+2+2/13,25=0,452

### 3.1.2. Σχεδιασμός του Ερευνητικού Πειράματος με τη χρήση της Conjoint Analysis.

#### 3.1.2.1. Καθορισμός των Στόχων της Έρευνας.

Ο τυπικός στόχος ενός ερευνητικού πειράματος με την Conjoint Analysis είναι ο προσδιορισμός της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) των διαφόρων παραγόντων με βάση την ολική αξιολόγηση της πειραματικής ηθικής κατάσταση. Μετά από αυτό, ένα από τα πρώτα βήματα είναι ο προσδιορισμός όλων των χαρακτηριστικών τα οποία είναι δυνατόν να επηρεάζουν την ολική ηθικότητα της κατάστασης. Το κρίσιμο στοιχείο είναι να περιληφθούν και τα δύο, θετικοί και αρνητικοί παράγοντες. Με άλλα λόγια, προηγούμενες έρευνες ηθικότητας πρωταρχικά εστιάζονταν στους παράγοντες οι οποίοι έκαναν μια κατάσταση ανήθικη (δηλαδή τους αρνητικούς παράγοντες). Παράγοντες οι οποίοι κάνουν μια κατάσταση λιγότερο ηθικά ενοχλητική (θετικοί παράγοντες) πρέπει επίσης να συμπεριληφθούν. Η επιλογή των σημαντικότερων χαρακτηριστικών τα οποία επηρεάζουν την αξιολόγηση της ηθικότητας σε μια ευαίσθητη επιχειρηματική κατάσταση, βασίστηκε στο άρθρο Tsalikis και άλλοι (2000), όπως φαίνεται και στο Σχήμα 2.
Για τη παρούσα μελέτη αυτοί οι παράγοντες είναι:

- Το μέγεθος των συνεπειών όπως μετρώνται με το ποσό της ζημίας του θύματος.
- Η πιθανότητα να συμβεί το γεγονός αυτό όπως μετράται από τη πιθανότητα να συμβεί η ζημία.
- Το φύλο του θύματος.

#### 3.1.2.2. Επιλογή Μεθοδολογίας για τη Conjoint Analysis.

Για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης, έχει επιστρατευθεί η «παραδοσιακή» Conjoint Analysis. Η «παραδοσιακή» προσέγγιση χρησιμοποιεί ένα απλό προσθετικό μοντέλο σαν αυτό που παρουσιάσαμε στο προηγούμενο παράδειγμα, το οποίο περιλαμβάνει ένα σχετικά μικρό αριθμό παραγόντων (μέχρι 9). Η «παραδοσιακή» αναλυτική διαδικασία για τη Conjoint Analysis μπορεί να εκτελεστεί σε ατομικό επίπεδο για κάθε παρατηρητή (ερευνούμενο). Εναλλακτική μεθοδολογία Conjoint Analysis μπορεί να είναι η προσαρμοστική "Adaptive Conjoint" μέθοδος η οποία μπορεί να διαχειριστεί ένα μεγάλο αριθμό παραγόντων (μέχρι 30), η οποία είναι επίσης προσθετική και όπως η «παραδοσιακή» μέθοδος, μπορεί να εφαρμοσθεί και σε ατομικό επίπεδο.

#### 3.1.2.3. Καθορισμός των Παραγόντων και των Επιπέδων.

α. Λειτουργικότητα στη χρησιμοποίηση των παραγόντων: Οι παράγοντες οι οποίοι χρησιμοποιούνται στην Conjoint Analysis πρέπει να έχουν μια αλληλεπίδραση και σχέση μεταξύ τους καθώς επίσης και μια επικοινωνία και συγκρισημότητα. Σε μια τυπική διαδικασία η οποία γίνεται με μολύβι και χαρτί, παράγοντες όπως «συναισθήματα» του θύματος ή ο «πόνος» που προξενείται,

είναι δύσκολο να μεταφερθούν. Εντούτοις, πιο πρόσφατες μορφές της Conjoint Analysis μπορούν να υποστηρίξουν εικονική πραγματικότητα και πολυαισθητήριες παρουσιάσεις στη περιγραφή των διαφόρων παραγόντων (Research Triangle Institute, 1996, Loosschilder et al., 1995, Sawtooth Technologies, 1997). Επιπροσθέτως, ο ερευνητής θα πρέπει να αποφεύγει διατύπωση ορισμών με τέτοιο επίπεδο ασάφειας, επειδή οι ερμηνείες τους μπορεί να διακυμαίνονται μεταξύ διαφορετικών ερευνούμενων. Γι'αυτόν ακριβώς το λόγο, τα επίπεδα του παράγοντα «ποσό» είναι ρεαλιστικά ποσά που χρησιμοποιούνται στις αντίστοιχες συναλλαγές, με ένα μεγάλο εύρος (από $25 έως $700 για το σενάριο του γυμναστηρίου στις ΗΠΑ και από 7.500 δρχ έως 210.000 δρχ. για το σενάριο του γυμναστηρίου στην Ελλάδα και από $1.000 έως $9.000 για το σενάριο της επενδυτικής στις ΗΠΑ και από 300.000 δρχ έως 2.700.000 δρχ. για το σενάριο της επενδυτικής επιχείρησης στην Ελλάδα).

β. Αριθμός των παραγόντων. Ο προσδιορισμός των παραγόντων και των επιπέδων είναι μια ισορροπία μεταξύ πρακτικότητας και ρεαλισμού. Εάν επηρεάζουν την αξιολόγηση του ερευνούμενου πολλοί παράγοντες, τότε αναπόφευκτα ο σχεδιασμός θα περιλαμβάνει μεγάλο αριθμό καρτών, γεγονός το οποίο θα οδηγεί τον ερευνούμενο σε κόπωση. Ο ελάχιστος αριθμός καρτών δίδεται από το παρακάτω τύπο:

Αριθμός καρτών = Συνολικός αριθμός επιπέδων μεταξύ όλων των παραγόντων – Αριθμός των παραγόντων + 1.

γ. Συσχέτιση μεταξύ των παραγόντων. Εάν οι παράγοντες συσχετίζονται μεταξύ τους ο σχεδιασμός της έρευνας πάσχει από ένα παρόμοιο πρόβλημα όπως η πολυσυγραμικότητα στην ανάλυση της παλινδρόμησης. Οι τρεις παράγοντες οι οποίοι χρησιμοποιούνται στη παρούσα μελέτη, έχουν παρουσιαστεί σε έναν ορθογώνιο σχεδιασμό ο οποίος περιέχει τους αντιπροσωπευτικούς συνδυασμούς μόνο, και με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζεται το κριτήριο της ανεξαρτησίας μεταξύ των παραγόντων αλλά και της αντιπροσωπευτικότητας μεταξύ των καρτών.

δ. Αριθμός των επιπέδων. Η Conjoint Analysis δουλεύει καλύτερα όταν ο αριθμός των επιπέδων μεταξύ όλων των παραγόντων είναι ίσος. (Wittink και άλλοι, 1982, Wittink και άλλοι, 1990). Εντούτοις, η φύση του παράγοντα Φύλο μας περιορίζει ώστε ένας εκ των παραγόντων μας να έχει δύο επίπεδα, ενώ οι άλλοι δύο παράγοντές μας έχουν από τρία επίπεδα.

ε. Εύρος των επιπέδων. Το κλειδί σε αυτή την απόφαση πρέπει να είναι ο ρεαλισμός των τιμών. Στη παρούσα μελέτη το εύρος των παραγόντων Φύλο και Πιθανότητα αυτοπροσδιορίζονται αφού στο μεν Φύλο παίρνουμε τα δύο φύλα, στη δε Πιθανότητα παίρνουμε τιμές από τη μικρότερη μέχρι τη μεγαλύτερη (10% - 90%). Όσον αφορά τα επίπεδα του παράγοντα Ποσό, έχουν επιλεγεί χρηματικά ποσά από τις πραγματικές τιμές, για τις συναλλαγές που εξετάζουμε, αντίστοιχα από τις τοπικές αγορές της Ελλάδας και των ΗΠΑ.

3.1.2.4. Ορισμός του Μοντέλου της Conjoint Analysis.

Ο ερευνητής πρέπει να αποφασίσει ποιος συνθετικός κανόνας αποδίδει καλλίτερα τη κατάσταση. Με άλλα λόγια, οι ερευνούμενοι ενεργούν: (α) απλά προσθέτοντας τη χρησιμότητα (part-worths) κάθε παράγοντα για να αποκτήσουν την ολική χρησιμότητα (Προσθετικό μοντέλο – Additive model) ή (β) μερικοί συνδυασμοί επιπέδων αλληλεπιδρούν μεταξύ τους οδηγώντας σε ένα ανώτερο ή κατώτερο επίπεδο χρησιμότητας για το συγκεκριμένο συνδυασμό ( Μοντέλο αλληλεπίδρασης – Interactive model). Στη παρούσα μελέτη, όπως κατεξοχήν συμβαίνει στη Conjoint Analysis, χρησιμοποιείται το προσθετικό μοντέλο.

3.1.2.5. Επιλογή των Σχέσεων των Χρησιμοτήτων (part – worth).

Η Conjoint Analysis δίδει τη δυνατότητα στον ερευνητή να κάνει τρεις βασικές υποθέσεις σχετικά με το συσχετισμό των επιπέδων των παραγόντων. Τα τρία μοντέλα παρουσιάζονται στο διάγραμμα 3.

- Το γραμμικό μοντέλο υπολογίζει μια μοναδική χρησιμότητα (part – worth) η οποία στη συνέχεια πολλαπλασιάζεται επί τη τιμή του επιπέδου του παράγοντα.
- Το μοντέλο χωριστής χρησιμότητας εκτιμά μια χωριστή χρησιμότητα για κάθε επίπεδο του παράγοντα.
- Το μοντέλο δευτέρου βαθμού, στο οποίο η σχέση μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα είναι καμπυλόγραμμη, με την καμπύλη είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω.

Η Conjoint Analysis επιτρέπει το προσδιορισμό διαφορετικού μοντέλου για κάθε παράγοντα. Έτσι το μοντέλο για ένα παράγοντα τιμή μπορεί να είναι γραμμικό, ενώ το μοντέλο για ένα παράγοντα εμπορικό όνομα μπορεί να είναι χωριστής χρησιμότητας. Στη παρούσα μελέτη το μοντέλο χωριστής χρησιμότητας χρησιμοποιείται και για τους τρεις παράγοντες. Αυτή είναι η πλέον απαιτητική προσέγγιση, χωρίς να κάνει υποθέσεις σχετικά με τη φύση της επίδρασης των διαφόρων επιπέδων των χαρακτηριστικών της εξαρτημένης μεταβλητής.

3.1.2.6. Συλλογή των στοιχείων.

α. Μέθοδος παρουσίασης.

Οι τρεις μέθοδοι παρουσίασης είναι: (i) η μέθοδος αντιπαραβολής, (ii) η μέθοδος του πλήρους προφίλ και (iii) η ανά ζεύγη σύγκριση.

i). Στη μέθοδο της αντιπαραβολής ο ερευνούμενος ταξινομεί όλους τους συνδυασμούς των επιπέδων ανά δύο κάθε φορά. Εντούτοις, δοθέντων των ρεαλιστικών προβλημάτων και του μεγάλου αριθμού των αξιολογήσεων που χρειάζονται, αυτή η μέθοδος σπάνια χρησιμοποιείται.

ii). Η μέθοδος του πλήρους προφίλ είναι η πιο ρεαλιστική και γιαυτό η πλέον χρησιμοποιούμενη μέθοδος παρουσίασης. Σύμφωνα με αυτή τη μέθοδο,

παρουσιάζεται στον ερευνούμενο μια κάρτα η οποία περιλαμβάνει αντιπαρατιθέμενους συνδυασμούς επιπέδων κάθε παράγοντα. Οι παράγοντες συνήθως αλλάζουν σειρά κυκλικά για να αποφευχθεί οποιοδήποτε πρόβλημα που έχει σχέση με τη σταθερή σειρά των παραγόντων. Το πρόβλημα με αυτή τη μέθοδο είναι ο μεγάλος αριθμός των καρτών που απαιτούνται, όταν ο αριθμός των παραγόντων και των επιπέδων είναι μεγάλος. Για παράδειγμα, με τη μέθοδο σχεδιασμού του πλήρους προφίλ, μια Conjoint Analysis με 5 παράγοντες οι οποίοι έχουν 3 επίπεδα ανά παράγοντα, θα απαιτούν ερευνούμενους για να αξιολογήσουν αριθμό καρτών ίσο με: 3x3x3x3x3=243 κάρτες. Ένας τέτοιος μεγάλος αριθμός καρτών οδηγεί σε εξάντληση τον ερευνούμενο και χειροτέρευση της ποιότητας των στοιχείων. Μια λύση για το πρόβλημα του μεγάλου αριθμού των καρτών είναι η χρήση ενός κλασματικού παραγοντικού σχεδιασμού, με ειδικά εξισορροπημένα ορθογώνια βέλη (Addelman, 1962). Στον ορθογώνιο σχεδιασμό δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ των διαφορετικών επιπέδων των παραγόντων, καθότι στο εξισορροπημένο σχεδιασμό κάθε επίπεδο από τους παράγοντες συμπεριλαμβάνεται στο σχεδιασμό της Conjoint Analysis με ίσο αριθμό φορών που εμφανίζεται. Ο ορθογώνιος σχεδιασμός που χρησιμοποιείται στη παρούσα μελέτη περιλαμβάνει 9 ερευνητικές κάρτες και 4 ελεγχτικές κάτρες (Σχέδιο 3α και 3β). Οι κάρτες αυτές αφορούν το δείγμα στις ΗΠΑ, για το Ελληνικό δείγμα χρησιμοποιούνται οι ίδιοι συνδυασμοί με μετατροπή του νομίσματος από δολάρια σε δραχμές. Αυτό έγινε με την ισοτιμία της εποχής που έγινε η έρευνα δηλαδή 1 δολάριο = 300 δραχμές. Τα ποσά τα οποία χρησιμοποιήθηκαν, αντιστοιχούν στις τιμές των υπηρεσιών στις αντίστοιχες χώρες.

iii). Η ανά ζεύγη σύγκριση. Αυτή είναι μια παρόμοια μέθοδος με τη μέθοδο αντιπαραβολής. Εντούτοις, αντί οι ερευνούμενοι να συγκρίνουν δύο επίπεδα, συγκρίνουν δύο κάρτες οι οποίες περιέχουν δύο επίπεδα παραγόντων και επιπέδων.

β. Επιλογή ενός τρόπου μέτρησης των προτιμήσεων του καταναλωτή.

Οι δύο κυριότεροι τρόποι συλλογής των στοιχείων είναι η rank-order και η rating scales. Το μειονέκτημα της μεθόδου rank-order είναι ότι γίνεται υπερβολικά δύσκολη καθώς ο αριθμός των παραγόντων γίνεται μεγάλος. Εντούτοις, με τη χρησιμοποίηση της μεθόδου rank-ordering μπορεί να γίνει μεγαλύτερη διάκριση από τη χρήση της μεθόδου rating scales. Rating scales με 11 κατηγορίες (0 έως 10) είναι προτιμότερη για σχεδιασμούς με 16 ή λιγότερες κάρτες, καθ'όν χρόνο 21 κατηγορίες είναι προτιμότερες για σχεδιασμούς με περισσότερες από 16 κάρτες (Louviere,1988).

γ. Διαχείριση της συλλογής των στοιχείων.

Ο παραδοσιακός τρόπος συλλογής στοιχείων για τη Conjoint Analysis είναι η προσωπική συνέντευξη, επειδή επιτρέπει μια καλύτερη εξήγηση του σκοπού. Εντούτοις, η χρήση ερωτηματολογίων με χαρτί και μολύβι, πρόσφατα έχει

εφαρμοστεί με επιτυχία (Akaah, 1991). Μια μελέτη η οποία εξέτασε εμπορικές μελέτες με τη χρησιμοποίηση της Conjoint Analysis, έδειξε ότι οι ερευνούμενοι δεν έχουν κανένα πρόβλημα να αξιολογούν μέχρι και 20 κάρτες (Johnson and Orme, 1996). Πέραν των 20 καρτών, θα πάσχει η αξιοπιστία των καρτών.

3.1.2.7. Ανάλυση των Στοιχείων.

α. Έλεγχος των στοιχείων.

Το πρώτο βήμα στην ανάλυση είναι η εξέταση της συνέπειας-συνοχής των αποτελεσμάτων με κύρια αποτελέσματα του μοντέλου της Conjoint Analysis. Το πρώτο βήμα για την εξέταση της συνέπειας των αποτελεσμάτων είναι η μέτρηση της συσχέτισης μεταξύ των παρατηρούμενων κατατάξεων των προφίλ και αυτών που υπολογίζονται από τις παραγόμενες χρησιμότητες (utilities) με τη χρήση του προσθετικού μοντέλου. Η στατιστική η οποία τυπικά χρησιμοποιείται είναι ο συντελεστής Pearson R. Υψηλές τιμές του Pearson R υποδηλώνουν ένα υψηλό επίπεδο ταιριάσματος μεταξύ των παρατηρούμενων δεδομένων και αυτών που έχουν υπολογισθεί από το μοντέλο της Conjoint Analysis.
Μια δεύτερη και περισσότερο απαιτητική μέθοδος ελέγχου του μοντέλου είναι η εξέταση της σειράς των τεσσάρων βοηθητικών προφίλ (καρτών). Αυτά τα τέσσερα προφίλ δεν συμπεριλαμβάνονται στην αρχική ανάλυση, αλλά οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities values) οι αντλούμενες από την Conjoint Analysis, χρησιμοποιούνται για να υπολογισθεί ένα παράγωγο «σκορ» για κάθε μια βοηθητική- ελεγκτική κάρτα. Η διάταξη – σειρά αυτών των παράγωγων σκορ στη συνέχεια συγκρίνεται με τη διάταξη – σειρά των παρατηρούμενων σκορ. Ο μη παραμετρικός συντελεστής Kendall's tau χρησιμοποιείται. Kendall's tau για τις 4 βοηθητικές – ελεγκτικές κάρτες με τιμή 1,000 ($p = 0,02$), δείχνει ότι τα παράγωγα σκορ είναι όμοια από πλευράς μεγέθους με τα παρατηρούμενα σκορ. Υψηλά tau δείχνουν ότι τα στοιχεία παρουσιάζουν μια υψηλή προσαρμοστικότητα και επομένως υψηλή εσωτερική εγκυρότητα.

β. Συνολική και ατομική ανάλυση.

Το πλεονέκτημα της Conjoint Analysis είναι ότι μπορεί να εκτελέσει την ανάλυση και να εκτιμήσει τις τιμές της σχετικής βαρύτητας (Relative Importance), σε ένα ατομικό επίπεδο για κάθε ερευνούμενο (ατομική ανάλυση). Συνολική ανάλυση δικαιολογείται στη μοναδική περίπτωση όπου ο πληθυσμός εμφανίζει ένα σχετικά ομοιογενές πρότυπο συμπεριφοράς.

γ. Τμηματοποίηση με τη χρήση της Conjoint Analysis.

Ένα πλεονέκτημα της Conjoint Analysis σε σχέση με τις πιο παραδοσιακές μεθόδους πολυδιάστατης ανάλυσης, είναι το γεγονός ότι η Conjoint Analysis μπορεί να διεξαχθεί και σε ατομικό επίπεδο. Αυτό σημαίνει ότι ένα ξεχωριστό μοντέλο μπορεί να δημιουργηθεί για κάθε ερευνούμενο. Αυτή η ικανότητα να δημιουργείς ενδιαφέρουσες μετρήσεις για κάθε άτομο στη μελέτη μπορεί να

αναδειχθεί σε πολύ χρήσιμο εργαλείο τμηματοποίησης. Άτομα με παρομοιότυπες τιμές της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) μπορούν να ομαδοποιηθούν μαζί σε ομάδες περιφερειακής τμηματοποίησης χρησιμοποιώντας διάφορες μορφές ανάλυσης ομάδων – αυτόματης ταξινόμησης (Cluster Analysis).
Η αυτόματη ταξινόμηση (Cluster Analysis) δημιουργεί ένα δείκτη της ιδιότητας του μέλους της ομάδας για κάθε μεμονωμένο ερευνούμενο. Αυτά τα στοιχεία τα οποία περιέχουν την ιδιότητα του μέλους της ομάδας μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προσδιορίσουν το ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των διαφορετικών ομάδων (clusters), χρησιμοποιώντας μία μορφή του T-test ή του $X^2$.

## 3.2. ΤΟ ΠΑΡΩΝ ΠΕΙΡΑΜΑ

### 3.2.1. Τα Σενάρια.

Για να ελέγξουμε την επίδραση, του φύλου του θύματος, την πιθανότητα να συμβεί το γεγονός και το μέγεθος των συνεπειών στην αξιολόγηση των ηθικών καταστάσεων, χρησιμοποιούμε δύο σενάρια. Τα δύο σενάρια είναι επιλεγμένα αφού προηγουμένως έχουν δοκιμασθεί διάφορα σενάρια σε μια διαδικασία προέρευνας, για να προσδιορισθεί η σχετικότητα και για τα δύο δείγματα το Ελληνικό και το Αμερικανικό. Τα δύο σενάρια έχουν ήδη παρουσιασθεί στο σχεδιάγραμμα 1α και 1β.
Σύμφωνα με τις απαιτήσεις της Conjoint Analysis, δεκατρείς κάρτες/ προφίλ έχουν δημιουργηθεί για κάθε ένα από τα δύο σενάρια. Οι πρώτες εννέα κάρτες είναι οι πειραματικές κάρτες ενώ οι τέσσαρες τελευταίες κάρτες είναι οι κάρτες ελέγχου. Η χρήση των καρτών ελέγχου εξυπηρετεί την διερεύνηση της αξιοπιστίας για την εντός των ομάδων (within subjects) Conjoint Analysis μέθοδο (Green και Srinivasan, 1990). Οι εννέα κάρτες ακολουθούν το ορθογώνιο σχεδιασμό (Addelman, 1962). Οι δεκατρείς κάρτες/ προφίλ παρουσιάζονται στο σχεδιάγραμμα 2α, 2β.

### 3.2.2. Η Μετάφραση.

Η μετάφραση του ερωτηματολογίου στα Αγγλικά έγινε αυθεντικά από το συγγραφέα αυτής της μελέτης, αλλά έγινε και πάλι μετάφραση και από άλλους ερευνητές στις ΗΠΑ (όλοι μιλάνε πολύ καλά και τις δύο γλώσσες Αγγλικά και Ελληνικά). Το πιο εντυπωσιακό μέρος της μετάφρασης είναι η μετατροπή των χρηματικών ποσών από δολάρια σε δραχμές. Τα δύο σενάρια που χρησιμοποιήθηκαν παρουσίασαν διαφορετικές προκλήσεις στη μετατροπή. Για το σενάριο της επενδυτικής επιχείρησης, καθότι τα ποσά σε δολάρια δεν εσυνδέοντο με τη τιμή ενός προϊόντος κρίθηκε κατάλληλο οι υπολογισμοί για τη τιμή μετατροπής να βασιστούν στα ποσά με βάση τη δραχμή ( την εποχή εκείνη η τιμή μετατροπής ήταν περίπου $1 = 300 δρχ.).
Για το σενάριο του γυμναστηρίου, ερωτήθηκαν πολλοί Έλληνες (οι οποίοι ζουν μόνιμα στην Ελλάδα) για τις τιμές τις οποίες οι ίδιοι θα μπορούσαν να

πληρώσουν για μια μηνιαία, ετήσια και ισόβια συμμετοχή μέλους σε ένα γυμναστήριο καθώς και οι σχετικές τιμές στα γυμναστήρια. Κρίθηκε και σε αυτή τη περίπτωση και επιλέχθηκε σαν πιο κατάλληλη ως τιμή μετατροπής $1 = 300 δρχ. Αυτή η διαδικασία ήταν μια παραπλήσια προσέγγιση της «ισότιμης αγοραστικής δύναμης».

3.2.3. Η Διαδικασία.

Οι ερευνούμενοι (φοιτητές Marketing στην Ελλάδα και στις ΗΠΑ), ενημερώθηκαν για τις οδηγίες, όπως περιγράφονται στα σχεδιαγράμματα 4α και 4β (οι μεταφρασμένες οδηγίες παρουσιάζονται στα σχεδιαγράμματα 4γ και 4δ). Στη συνέχεια, παρουσιάστηκαν στους ερευνούμενους τα σενάρια ξεχωριστά, ένα κάθε φορά και τους ζητήθηκε να απαντήσουν σε όλες τις κλίμακες. Τα σενάρια και οι δεκατρείς εκδοχές από κάθε σενάριο παρουσιάστηκαν με τυχαία σειρά, ώστε να αντιμετωπίζεται οποιοδήποτε πρόβλημα μπορεί να έχει σχέση με την επίδραση της σειράς. Αφού οι ερευνούμενοι συμπλήρωσαν όλες τις δεκατρείς κάρτες/ προφίλ, παρέλαβαν και συμπλήρωσαν τις δημογραφικές ερωτήσεις του ερωτηματολογίου, όπως φαίνονται στο παράρτημα 5α και 5β.

3.2.4. Λειτουργικότητα.

Η φύση της Conjoint Analysis περιορίζει τη μελέτη σε μόνο μερικές μετρήσεις. Με βάση προηγούμενες έρευνες σχετικά με μετρήσεις ηθικής συμπεριφοράς (Reidenbach και Robin, 1988), επιλέγηκαν οι παρακάτω έξι μετρήσεις, (εξαρτημένες μεταβλητές).

1. Μια συνολική μέτρηση της ηθικότητας (ΗΘΙΚΟ).

**Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική.**

Η ανωτέρω συνδέουσα κλίμακα είναι η πλέον κατάλληλη για μετρήσεις της συνολικής ηθικότητας (Hawkins και άλλοι, 1974).

2. Μια μέτρηση σχετικά με το εάν η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή (ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ).

**Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ**

3. Μια μέτρηση σχετικά με το εάν ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο (ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ).

**Με δεδομένες τις πιέσεις που**
**αντιμετωπίζει μια επιχείρηση**
**ο πωλητής δεν είχε άλλη επιλογή**
**από το να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ**

4. Μια μέτρηση σχετικά με το εάν η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο δράστης θα μπορούσε με τη δράση του να βοηθήσει την οικογένειά του (ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ).

**Η πράξη είναι δικαιολογημένη**
**γιατί ο πωλητής θα είναι σε θέση**
**να τα παρέχει στην οικογένειά του: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ**

5. Μια δήλωση σχετικά με τη πρόθεση να ενεργήσει με όμοιο τρόπο (ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ).

**Αν ήμουνα στη θέση του πωλητή :**
**Θα έκανα το ίδιο πράγμα 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Δεν θα έκανα το ίδιο πράγμα**

Οι Hunt και Vitell (1986) προτείνουν ότι αντί να ερωτώνται οι ερευνούμενοι σχετικά με την ηθικότητα μιας πράξης μπορούν καλλίτερα να ερωτώνται τι θα είχαν κάνει οι ίδιοι εάν ευρίσκοντο στην ίδια κατάσταση.

6. Μια μέτρηση στο παράγοντα «καταναλωτή φυλάξου» (caveat emptor) (ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ).

**Ο πελάτης πρέπει να**
**είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ**

Όλες οι μετρήσεις αποκτώνται με τη χρησιμοποίηση κλίμακας εννέα σημείων. Μετά τους υπολογισμούς όλων των 13 εκδοχών των σεναρίων, συλλέχθηκαν ορισμένες δημογραφικές μεταβλητές για κάθε παρατηρητή (ερευνούμενο).

## 3.3. ΤΟ ΔΕΙΓΜΑ.

Λόγω της διαπολιτισμικής φύσης αυτής της μελέτης, έχουν επιλεγεί δύο δείγματα από τα οποία έχουν συλλεχθεί στοιχεία. Το ένα στην Ελλάδα και το άλλο στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

### 3.3.1. Το Αμερικανικό Δείγμα.

Σε ένα δείγμα φοιτητών Marketing, σε ένα από τα μεγαλύτερα Πανεπιστήμια του Μαϊάμι της Φλόριντας παρεδόθη το ερωτηματολόγιο στα Αγγλικά. Εκατόν είκοσι τρεις ανταποκρίθηκαν στην έρευνα με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση, ενώ στην έρευνα με το σενάριο για το γυμναστήριο ανταποκρίθηκαν 65 ερευνούμενοι.

#### 3.3.1.1. Σενάριο για την Επενδυτική Επιχείρηση.

Για την επενδυτική επιχείρηση, η μέση ηλικία των ερευνούμενων είναι 23,30 έτη με διάμεσο 22,00 έτη και mode 21 (Πίνακας 13). Μερικοί από τους ερευνούμενους είναι διεθνείς φοιτητές οι οποίοι σπουδάζουν για λίγα χρόνια στις ΗΠΑ. Το γεγονός αυτό κατεβάζει το μέσο όρο της μεταβλητής «χρόνια στις ΗΠΑ» χαμηλά στο 16,11 έτη. Από τους πίνακες 14α και 14στ μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι οι ερευνούμενοι με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση είναι:

- Παρακολουθούν εκκλησία μόνο σε ειδικές περιπτώσεις (52,1%)
- Κυρίαρχη η ισπανική κουλτούρα (57,3%)
- Ομιλούν Αγγλικά σαν αρχική τους γλώσσα (62,9%)
- Η αρχική γλώσσα του πατέρα τους είναι Ισπανικά (54,8%)
- Η αρχική γλώσσα μητέρας τους είναι επίσης Ισπανικά (58,1%)
- Ίσα διαιρεμένοι από πλευράς φύλου (50,8% γυναίκες, 49,2% άνδρες)
- Προέρχονται από σχετικά πλούσιες οικογένειες (η πλειοψηφία έχει περισσότερο από $40,000 εισόδημα ανά έτος)
- Έχουν γεννηθεί σε χώρα της Λατινικής Αμερικής (49,2%)
- Κυρίως είναι λευκοί (45,2%)
- Κυρίως είναι καθολικοί (68,3%)
- Απασχολούνται μερικώς (60,5%).

3.3.1.2. Σενάριο για το Γυμναστήριο.

Για το σενάριο με το γυμναστήριο, η μέση ηλικία των ερευνούμενων είναι 23,56 έτη με διάμεσο 22,00 έτη και mode 22 (Πίνακας 13). Επειδή μερικοί από τους ερευνούμενους είναι διεθνείς φοιτητές οι οποίοι σπουδάζουν για λίγα χρόνια στις ΗΠΑ ο μέσος όρος της μεταβλητής «χρόνια στις ΗΠΑ» είναι χαμηλός στα 14,38 έτη. Όπως και στο προηγούμενο σενάριο από τους πίνακες 14α και 14στ μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι οι ερευνούμενοι με το σενάριο για το γυμναστήριο είναι:

- Παρακολουθούν εκκλησία μόνο σε ειδικές περιπτώσεις (48,5%)
- Κυρίαρχη η ισπανική κουλτούρα (56,1%)
- Ομιλούν Αγγλικά σαν αρχική τους γλώσσα (57,6%)
- Η αρχική γλώσσα του πατέρα τους είναι Ισπανικά (51,1%)
- Η αρχική γλώσσα μητέρας τους είναι επίσης Ισπανικά (59,1%)
- Ίσα διαιρεμένοι από πλευράς φύλου (50,0% γυναίκες, 50,0% άνδρες)
- Προέρχονται από σχετικά πλούσιες οικογένειες (η πλειοψηφία έχει περισσότερο από $40,000 εισόδημα ανά έτος)
- Έχουν γεννηθεί σε χώρα της Λατινικής Αμερικής (50,0%)
- Κυρίως είναι λευκοί (48,5%)
- Κυρίως είναι καθολικοί (69,7%)
- Απασχολούνται μερικώς (63,6%).

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά των ερευνούμενων ταιριάζουν απόλυτα με το προφίλ του συνόλου του πληθυσμού των φοιτητών του Πανεπιστημίου και της

πόλης του Μαϊάμι προσφέροντας μια ένδειξη για την ύπαρξη εξωτερικής εγκυρότητας.

3.3.2. Το Ελληνικό Δείγμα.

Σε ένα δείγμα φοιτητών Marketing του ΤΕΙ Αθήνας παραδόθηκε η Ελληνική εκδοχή του ερωτηματολογίου. Ανταποκρίθηκαν, για μεν το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση εκατόν σαράντα δύο ερευνούμενοι, για δε το σενάριο για το γυμναστήριο εκατόν τριάντα ερευνούμενοι.

3.3.2.1. Σενάριο για τη Επενδυτική Επιχείρηση.

Για τους ερευνούμενους με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση, η μέση τιμή της ηλικίας είναι 21,46 έτη, με μια διάμεσο στα 21,00 έτη και mode στα 21,00 έτη ( Πίνακας 13). Από τον πίνακα 15 μπορούμε να συμπεράνουμε ότι οι ερευνούμενοι είναι:

- Ως προς το φύλο περίπου ίσα κατανεμημένοι μεταξύ γυναικών (56,3%) και ανδρών (43,7%).
- Κυρίως κατάγονται από τη πρωτεύουσα Αθήνα (71,8%).

3.3.2.2. Το Σενάριο για το Γυμναστήριο.

Για τους εκατόν τριάντα ερευνούμενους με το σενάριο για το γυμναστήριο, η μέση τιμή της ηλικίας είναι 21,55 έτη με διάμεσο 21,00 έτη και mode 21 έτη (πίνακας 13). Παρατηρώντας το πίνακα 15 μπορούμε να δούμε ότι οι ερευνούμενοι του σεναρίου για το γυμναστήριο είναι:

- Ως προς το φύλο περίπου ίσα κατανεμημένοι μεταξύ γυναικών (56,9%) και ανδρών (43,1%).
- Κυρίως κατάγονται από τη πρωτεύουσα Αθήνα (71,3%).

3.3.3. Οι Συγκρίσεις Μεταξύ των Δύο Δειγμάτων.

Με δεδομένη τη φύση και τις ιδιαιτερότητες μεταξύ των δύο δειγμάτων, είναι σαφές ότι μερικές από τις δημογραφικές μεταβλητές είτε δεν έχουν σχέση με το Ελληνικό δείγμα, όπως η μεταβλητή «χρόνια στις ΗΠΑ», είτε δεν έχουν καμία διακύμανση στο Ελληνικό δείγμα, όπως η μεταβλητή «κυρίαρχη κουλτούρα», «αρχική γλώσσα», «αρχική γλώσσα του πατέρα», «αρχική γλώσσα της μητέρας», «τόπος γέννησης», «φυλή», και «θρησκεία». Με βάση την προέρευνα η οποία έγινε στην Ελλάδα, κρίθηκε δύσκολο να μετρηθεί η μεταβλητή «εισόδημα», με κάποιο βαθμό αξιοπιστίας και εγκυρότητας. Τελικά οι μόνες δημογραφικές μεταβλητές με βάση τις οποίες μπορούν να γίνουν συγκρίσεις μεταξύ των δύο δειγμάτων είναι η «ηλικία» και το «φύλο». Η σύγκριση της ηλικίας μεταξύ των δύο δειγμάτων παρουσιάζεται στο πίνακα 16α. Η μέση τιμή της μεταβλητής ηλικία του δείγματος των ΗΠΑ είναι σημαντικά υψηλότερη από τη μέση τιμή της μεταβλητής ηλικία του δείγματος της Ελλάδας (σε ένα επίπεδο p=0,00) . Αυτό εξηγείται εύκολα αν ληφθεί υπόψη

η φύση του εκπαιδευτικού συστήματος των ΗΠΑ το οποίο επιτρέπει να εισέρχονται στα πανεπιστήμια φοιτητές από κάθε ηλικία.
Η σύγκριση της μεταβλητής φύλο μεταξύ των δύο δειγμάτων των ερευνούμενων παρουσιάζεται στο πίνακα 16β. Η κατανομή $X^2$ των φύλων μεταξύ των δύο δειγμάτων δεν είναι στατιστικά σημαντική. Οι γυναίκες στο δείγμα της Ελλάδας είναι αριθμητικά περισσότερες αλλά αυτή η υπεροχή δεν είναι στατιστικά σημαντική.

## 3.4. ΘΕΣΠΙΣΗ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ

Οι υποθέσεις θα χωριστούν σε τρεις κατηγορίες:

- Υποθέσεις για τα αποτελέσματα της Conjoint Analysis.
- Υποθέσεις για τις συγκρίσεις των μέσων μεταξύ των δύο δειγμάτων.
- Υποθέσεις για τις συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) μεταξύ των δύο δειγμάτων.

### 3.4.1. Υποθέσεις για τα Αποτελέσματα της Conjoint Analysis.

Οι υποθέσεις αυτής της κατηγορίας θα χωριστούν περαιτέρω στις παρακάτω κατηγορίες:

- Υποθέσεις για τις χρησιμότητες (utilities) των τριών παραγόντων.
- Υποθέσεις για την επίδραση των δημογραφικών μεταβλητών επί των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των τριών παραγόντων.

#### 3.4.1.1. Υποθέσεις για τις Χρησιμότητες (utilities) των Τριών Παραγόντων.

##### 3.4.1.1.1. Το Φύλο του Θύματος.

Με δεδομένη τη σπανιότητα των ερευνών για το φύλο του θύματος, οι υποθέσεις θα είναι στη μηδενική μορφή.

Υ1-1: Η αντίληψη των ερευνούμενων για το εάν ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

Υ1-2: Η αντίληψη των ερευνούμενων για το εάν ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό το τρόπο επειδή αυτός /ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του /της, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

Υ1-3: Η αντίληψη των ερευνούμενων για την ηθικότητα της πράξης, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

Υ1-4: Η αντίληψη των ερευνούμενων για το εάν και αυτοί θα έκαναν το ίδιο σαν και τον δράστη, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

Υ1-5: Η αντίληψη των ερευνούμενων για το εάν η πράξη του δράστη είναι κοινωνικά αποδεκτή, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

Υ1-6: Η αντίληψη των ερευνούμενων για το εάν ο καταναλωτής θα έπρεπε να είναι πιο προσεκτικός, δεν θα επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

3.4.1.1.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν.

Βασιζόμενοι και σε προηγούμενες έρευνες, οι υποθέσεις της έρευνας για το παράγοντα «ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν» θα γίνουν κατευθυντικά.

Υ2-1: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο, για το εάν ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο.

Υ2-2: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο, για το εάν ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός /ή θα είναι σε θέση να τα παρέχει στην οικογένειά του /της.

Υ2-3: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα αντιλαμβάνονται τη πράξη σαν περισσότερο ανήθικη.

Υ2-4: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι δεν θα συμπεριφέρονται με τον ίδιο τρόπο με το δράστη.

Υ2-5: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή.

Υ2-6: Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο, για το εάν ο καταναλωτής θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός.

3.4.1.1.3. Η πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα.

Βασιζόμενοι και σε προηγούμενες έρευνες, οι υποθέσεις της έρευνας για το παράγοντα «πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα» θα γίνουν κατευθυντικά.

Υ3-1: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο για το εάν ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο.

Υ3-2: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο για το εάν ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να

ενεργεί με αυτό τον τρόπο, επειδή αυτός /ή θα είναι σε θέση να τα παρέχει στην οικογένειά του.

Υ3-3: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα αντιλαμβάνονται τη πράξη σαν περισσότερο ανήθικη.

Υ3-4: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι δεν θα συμπεριφέρονται με τον ίδιο τρόπο με το δράστη.

Υ3-5: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή.

Υ3-6: Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, οι ερευνούμενοι θα διαφωνούν περισσότερο για το εάν ο καταναλωτής θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός.

3.4.1.2. Υποθέσεις για την Επίδραση των Δημογραφικών Μεταβλητών επί των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των Τριών Παραγόντων.

Λόγω της περιορισμένης θεωρητικής υποστήριξης, οι ερευνητικές υποθέσεις σχετικά με την επιρροή των δημογραφικών μεταβλητών στη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) κάθε παράγοντα, θα εκφρασθούν στη μηδενική μορφή. Επειδή τα στοιχεία των δημογραφικών μεταβλητών τα οποία συλλέχθηκαν στο δείγμα των ΗΠΑ, διαφέρουν από τα στοιχεία των δημογραφικών μεταβλητών τα οποία συλλέχθηκαν στο δείγμα της Ελλάδας, οι υποθέσεις θα διατυπωθούν χωριστά για κάθε δείγμα.

3.4.1.3. Δείγμα των ΗΠΑ.

Υ4-1: Η μεταβλητή «ηλικία» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-2: Η μεταβλητή «έτη στις ΗΠΑ» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-3: Η μεταβλητή «παρακολουθούν την εκκλησία» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-4: Η μεταβλητή «κουλτούρα» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-5: Η μεταβλητή «αρχική γλώσσα» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-6: Η μεταβλητή «αρχική γλώσσα του πατέρα» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-7: Η μεταβλητή «αρχική γλώσσα της μητέρας» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-8: Η μεταβλητή «φύλο» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-9: Η μεταβλητή «εισόδημα» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-10: Η μεταβλητή «τόπος γέννησης» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-11: Η μεταβλητή «φυλή» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-12: Η μεταβλητή «θρησκεία» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-13: Η μεταβλητή «εργασία» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

3.4.1.4. Δείγμα της Ελλάδας.

Υ4-1: Η μεταβλητή «ηλικία» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-8: Η μεταβλητή «φύλο» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

Υ4-14: Η μεταβλητή «τόπος κατοικίας» των ερευνούμενων, δεν επηρεάζει τη κατανομή των τιμών της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), όλων των έξι μετρήσεων της ηθικής συμπεριφοράς.

3.4.2. Υποθέσεις για τις Συγκρίσεις των Μέσων Μεταξύ των Δύο Δειγμάτων.

Επειδή υπάρχει περιορισμένη θεωρητική υποστήριξη, στις συγκρίσεις των μέσων μεταξύ των δύο χωρών στους συγκεκριμένους παράγοντες, οι ερευνητικές υποθέσεις θα εκφραστούν στη μηδενική μορφή.

Υ5-1: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

Υ5-2: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

Υ5-3: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

Υ5-4: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

Υ5-5: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟΣ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

Υ5-6: Για κάθε μια από τις 13 κάρτες / προφίλ, η μέση τιμή για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ θα είναι ίση και στα δύο δείγματα.

3.4.3. Υποθέσεις για τις Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) Μεταξύ των Δύο Δειγμάτων.

Επειδή υπάρχει περιορισμένη θεωρητική υποστήριξη, στις συγκρίσεις των μέσων μεταξύ των δύο χωρών στους συγκεκριμένους παράγοντες, οι ερευνητικές υποθέσεις θα εκφραστούν στη μηδενική μορφή.

Υ6-1: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Υ6-2: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Υ6-3: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Υ6-4: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Υ6-5: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Υ6-6: Η τιμή των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ θα είναι ίση για τα δύο δείγματα.

Πίνακας 3α: Χρησιμοποιούμενος Σχεδιασμός Έρευνας.

Σενάριο: Επενδυτική επιχείρηση.

| Κάτρα / προφίλ | Φύλο | Ποσό | Πιθανότητα |
|---|---|---|---|
| 1 | Γυναίκα | $1.000/300.000 δρχ. | 10% |
| 2 | Γυναίκα | $5.000/1.500.000 δρχ. | 50% |
| 3 | Γυναίκα | $9.000/2.700.000 δρχ. | 90% |
| 4 | Άνδρας | $1.000/300.000 δρχ. | 50% |
| 5 | Άνδρας | $5.000/1.500.000 δρχ. | 90% |
| 6 | Άνδρας | $9.000/2.700.000 δρχ. | 10% |
| 7 | Άνδρας | $1.000/300.000 δρχ. | 90% |
| 8 | Άνδρας | $5.000/1.500.000 δρχ. | 10% |
| 9 | Άνδρας | $9.000/2.700.000 δρχ. | 50% |
| 10 | Γυναίκα | $1.000/300.000 δρχ. | 90% |
| 11 | Άνδρας | $9.000/2.700.000 δρχ. | 90% |
| 12 | Γυναίκα | $9.000/2.700.000 δρχ. | 10% |
| 13 | Άνδρας | $1.000/300.000 δρχ. | 10% |

Πίνακας 3β: Χρησιμοποιούμενος Σχεδιασμός Έρευνας.

Σενάριο: Γυμναστήριο.

| Κάτρα / προφίλ | Πιθανότητα | Ποσό | Φύλο |
|---|---|---|---|
| 1 | 90% | $7000/210.000 δρχ. | Γυναίκα |
| 2 | 10% | $200/60.000 δρχ. | Γυναίκα |
| 3 | 90% | $25/7.500 δρχ. | Γυναίκα |
| 4 | 10% | $7000/210.000 δρχ. | Άνδρας |
| 5 | 50% | $7000/210.000 δρχ. | Γυναίκα |
| 6 | 90% | $200/60.000 δρχ. | Άνδρας |
| 7 | 50% | $200/60.000 δρχ. | Γυναίκα |
| 8 | 50% | $25/7.500 δρχ. | Άνδρας |
| 9 | 10% | $25/7.500 δρχ. | Γυναίκα |
| 10 | 10% | $25/7.500 δρχ. | Άνδρας |
| 11 | 10% | $7000/210.000 δρχ. | Γυναίκα |
| 12 | 90% | $25/7.500 δρχ. | Άνδρας |
| 13 | 90% | $7000/210.000 δρχ. | Άνδρας |

Πίνακας 4α: Οδηγίες για το Σενάριο με την Επενδυτική Επιχείρηση.

Οδηγίες για την κατάσταση στην επενδυτική επιχείρηση .

Σας δίνουμε 13 σενάρια που απεικονίζουν μια πραγματική κατάσταση επιχείρησης. Καθένα από αυτά τα σενάρια ενσωματώνει τα παρακάτω τρία χαρακτηριστικά γνωρίσματα :

1. Γένος του θύματος :
   - αρσενικό
   - θηλυκό

2. Ποσό των χρημάτων που αφορούν :
   - 300.000 δρχ 1.500.000 δρχ 2.700.000 δρχ

3. Πιθανότητα ότι τα χρήματα μπορούν να χαθούν :
   - 10% 50% 90%

Παρόλο τα 13 αυτά σενάρια φαίνονται παρόμοια, καθένα από αυτά αντιπροσωπεύει ένα μοναδικό πακέτο περιπτώσεων. Σας ζητάμε να αξιολογήσετε αυτά τα σενάρια στο σύνολό τους, δεχόμενοι ότι υπάρχουν συναλλαγές . Για την αξιολόγηση αυτών των σεναρίων παρακαλώ ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα :

1. Προσεκτικά κοιτάξτε και τα 13 σενάρια παρατηρώντας το συνδυασμό των παραπάνω μεταβλητών (γένος του θύματος, ποσό χρημάτων, πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα).

2. Ταξινομήστε τα σενάρια στις παρακάτω δύο στήλες :
   - περισσότερο ανήθικη περίπτωση
   - λιγότερο ανήθικη περίπτωση

3. Εκτιμήστε κάθε σενάριο σε **όλες** τις κλίμακες που παρέχονται.

4. Απαντήστε στις δημογραφικές ερωτήσεις.

Πίνακας 4α1: Ερωτηματολόγιο για το Σενάριο με την Επενδυτική Επιχείρηση.

1. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει νόμιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69χρονη **γυναίκα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **300.000 δρχ**, η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη - υπάρχει **10%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

| | |
|---|---|
| Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |
| Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |
| Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |
| Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

2. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69χρονη **γυναίκα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **1.500.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι μέτρια ριψοκίνδυνη - υπάρχει **50%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

| | |
|---|---|
| Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |
| Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |
| Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε | Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ |

άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο:

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

3. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69χρονή **γυναίκα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **2.700.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι πάρα πολύ ριψοκίνδυνη - υπάρχει **90%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

4. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες

επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **300.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι μέτρια ριψοκίνδυνη - υπάρχει **50%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

5. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **1.500.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι πάρα πολύ ριψοκίνδυνη - υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

6. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει από τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **2.700.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη - υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

7. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο άντρα, που ζει από τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **300.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής

του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι πάρα πολύ ριψοκίνδυνη - υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

8. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει από τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **1.500.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη - υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

9. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει από τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **2.700.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι μέτρια ριψοκίνδυνη - υπάρχει **50%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

10. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69χρονη **γυναίκα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **300.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι πάρα πολύ ριψοκίνδυνη- υπάρχει **90%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

11. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **2.700.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι πάρα πολύ ριψοκίνδυνη - υπάρχει **90%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

12. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε μια 69χρονή **γυναίκα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτήν την γυναίκα μια επένδυση **2.700.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής της γυναίκας οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη- υπάρχει **10%** πιθανότητα η γυναίκα να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

13. Ένας άνθρωπος εργάζεται ως πωλητής σε μια καθιερωμένη επενδυτική επιχείρηση. Τηλεφωνεί σε ηλικιωμένους ανθρώπους και τους πουλάει μόνιμες αλλά ριψοκίνδυνες επενδύσεις. Αυτός ο πωλητής πρόσφατα τηλεφώνησε σε έναν 69χρονο **άντρα**, που ζει με τα λεφτά της κοινωνικής ασφάλισης. Πούλησε σε αυτόν τον άντρα μια επένδυση **300.000 δρχ,** η οποία αντιπροσωπεύει ένα μικρό ποσοστό των οικονομιών όλης της ζωής του άντρα οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 9.000.000 δρχ. Η επένδυση είναι ελαφρώς ριψοκίνδυνη - υπάρχει **10%** πιθανότητα ο άντρας να χάσει ολόκληρο το ποσό.

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

Πίνακας 4β: Οδηγίες για το Σενάριο με το Γυμναστήριο.

Οδηγίες για την κατάσταση στα γυμναστήρια.

Σας δίνουμε 13 σενάρια που απεικονίζουν μια πραγματική κατάσταση επιχείρησης. Καθένα από αυτά τα σενάρια ενσωματώνει τα παρακάτω τρία χαρακτηριστικά γνωρίσματα :

1.Πιθανότητα να κλείσει το γυμναστήριο :
- 10% 50% 90%

2. Ποσό των χρημάτων που αφορούν :
- 7.500 δρχ 60.000 δρχ 210.000 δρχ

3. Γένος του θύματος :
- αρσενικό
- θηλυκό

Παρόλο τα 13 αυτά σενάρια φαίνονται παρόμοια, καθένα από αυτά αντιπροσωπεύει ένα μοναδικό πακέτο περιπτώσεων. Σας ζητάμε να αξιολογήσετε αυτά τα σενάρια στο σύνολό τους, δεχόμενοι ότι υπάρχουν συναλλαγές . Για την αξιολόγηση αυτών των σεναρίων παρακαλώ ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα :

1. Κοιτάξτε προσεχτικά και τα 13 σενάρια παρατηρώντας των συνδυασμό των παραπάνω μεταβλητών ( πιθανότητα να κλείσει, ποσό χρημάτων, γένος θύματος )

2. Ταξινομήστε τα σενάρια στις παρακάτω δύο στήλες :
   - περισσότερο ανέντιμη περίπτωση
   - λιγότερο ανέντιμη περίπτωση

3. Εκτιμήστε κάθε σενάριο σε **όλες** τις κλίμακες που παρέχονται.

4. Απαντήστε στις δημογραφικές ερωτήσεις.

Πίνακας 4β1: Ερωτηματολόγιο για το Σενάριο με το Γυμναστήριο.

1. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

2. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ετήσια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

3. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε μηνιαία συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

4. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

5. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

6. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ετήσια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

7. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ετήσια συνδρομή αξίας **60.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

8. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **50%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε μηνιαία συνδρομή αξίας **7500 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

9. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε μηνιαία συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

10. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε μηνιαία συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε έναν **άνδρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

11. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **10%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε μία **γυναίκα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

12. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε μηνιαία συνδρομή αξίας **7.500 δρχ.** σε έναν **άντρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

13. Ο ιδιοκτήτης ενός γυμναστηρίου γνωρίζει ότι το γυμναστήριο έχει οικονομικά προβλήματα και ότι υπάρχει πιθανότητα **90%** το κέντρο να κλείσει σε μία εβδομάδα. Παρ' όλα αυτά, ο ιδιοκτήτης πούλησε ισόβια συνδρομή αξίας **210.000 δρχ.** σε έναν **άντρα.**

Η πράξη είναι κοινωνικά αποδεχτή: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Με δεδομένες τις πιέσεις που αντιμετωπίζει μία μικρή επιχείρηση ο ιδιοκτήτης δεν είχε άλλη επιλογή από το να ενεργήσει με αυτόν τον τρόπο: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη αυτή είναι δικαιολογημένη διότι ο ιδιοκτήτης θα μπορεί να συντηρεί την οικογένειά του/ της: Συμφωνώ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Διαφωνώ

Η πράξη είναι: Ανήθικη –4 –3 –2 –1 0 +1 +2 +3 +4 Ηθική

Εάν ήμουν στην ίδια θέση με τον ιδιοκτήτη του γυμναστηρίου:

Θα έκανα το ίδιο 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ΔΕΝ θα έκανα το ίδιο.

Πίνακας 4γ: Δημογραφικά Στοιχεία Ελληνικού Ερωτηματολογίου.

1. Ηλικία: _____

2. Φύλο:_____ Άνδρας _____ Γυναίκα

3. Υψηλότερο επίπεδο μόρφωσης που έχει ολοκληρωθεί:
_____Δεν έχει πάει καθόλου σχολείο _____Δημοτικό _____Γυμνάσιο_____ Δύο χρόνια Κολέγιο _____ Τέσσερα χρόνια Κολέγιο _____Μεταπτυχιακά

4. Τοποθεσία γεννήσεως:_____

5. Χρόνια στην Ελλάδα (Εάν πρόκειται για ξένο):_____

6. Υπηκοότητα: _____Ελληνική _____ Αλβανική _____Άλλη,Τι _____

7. Κουλτούρα: _____ (Ονόμασε την πλησιέστερη σε σένα)

8. Κύρια γλώσσα: _____

9. Κύρια γλώσσα της μητέρας σου:_____

10. Κύρια γλώσσα του πατέρα σου: _____

11. Ποια είναι η θρησκεία σου / δόγμα:
_____Ορθόδοξος
_____Άθεος
Άλλη _____

12. Επιλέξτε **ΕΝΑ** από τα ακόλουθα:
___Είμαι πολύ ενεργητικός στην εκκλησία μου
___Δεν είμαι πολύ ενεργητικός αλλά πηγαίνω στην εκκλησία κάθε εβδομάδα αν είναι δυνατόν
___Πηγαίνω στην εκκλησία κάθε δύο εβδομάδες
___Πηγαίνω στην εκκλησία μία φορά τον μήνα
___Δεν πηγαίνω συχνά αλλά πηγαίνω σε γάμους και βαπτίσεις κλπ.
___Δεν πηγαίνω ποτέ

Πίνακας 4δ: Δημογραφικά Στοιχεία Αγγλικού Ερωτηματολογίου.

1. Age: _____

2. Gender: ___ Male ___ Female

3. Highest level of education completed:
___ Elementary ___ High School ___ Two year college ___ Four year college
___Graduate school

4. Place of birth: _____

5. Years in USA: ____

7. Race: ___ White ___ Black ___ Asian ___ Mixed ___ Other

8. Culture: _____ (Name the culture you most closely associate with).

9. Your primary language: _____

10. Mother's primary language: _____

11. Father's primary language: _____

12. What is your religion/denomination _____
____Catholic
____Baptist
____Christian/No Particular denomination
____Jewish
____Muslim
____Atheist
Other_____

13. Select **ONE** of the following:
___ I am very active in my church
___ I am not active but I attend church every week if possible
___ I attend church every other week
___ I attend church once a month
___ I do not attend church regularly but I do go on special occasions
___ I do not attend church

14. I work ____ full time
____ part-time
____ do not work

15. Where would you place your **family's** income:

___ below $19,999
___ $20,000 to $29,999
___ $30,000 to $39,999
___ $40,000 to $49,999
___ $50,000 to $59,999
___ $60,000 to $69,999
___ above $70,000

Πίνακας 5α: Ερωτηματολόγιο για την Επενδυτική Επιχείρηση στα Αγγλικά.

1. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the woman will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

2. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the woman will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:
I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

3. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the woman will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

4. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

5. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

6. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

8. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$5,000** investment, which represents a sizable percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

9. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is moderately risky – there is a **50%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

10. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the woman will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

11. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is extremely risky – there is a **90%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

12. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **woman** who lives off Social Security. He sold this woman a **$9,000** investment, which represents a very large percentage of the woman's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the woman will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

13. A person works as a salesman for an established investment firm. He calls older people on the phone and sells them legitimate but risky investments. This salesman recently called a 69 year old **man** who lives off Social Security. He sold this man a **$1,000** investment, which represents a small percentage of the man's lifetime savings of $30,000. This investment is mildly risky – there is a **10%** chance the man will lose the whole amount.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The investor should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the salesman
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the salesman
will be able to provide for his family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the salesman:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

Πίνακας 5β: Ερωτηματολόγιο για το Γυμναστήριο στα Αγγλικά.

1. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

2. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

3. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

4. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

5. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

6. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

7. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a yearly membership worth **$200** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner

had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

8. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **50%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

9. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

10. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

11. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **10%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **female** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

12. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a monthly membership worth **$25** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

13. The owner of a local health club knows that the club has financial problems and that there is a **90%** chance the club will close within a week. Despite this, the owner sold a lifetime membership worth **$700** to a **male** customer.

The act is acceptable to my culture: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The customer should be more careful: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

Given the pressures facing business, the owner
had no choice but to act this way: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is justified because the owner will
be able to provide for his/her family: Agree 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Disagree

The act is: Unethical -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 Ethical

If I was in the same position as the health club owner:

I would do the same 1 2 3 4 5 6 7 8 9 I would NOT do the same

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

## 4.1. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ.

### 4.1.1. Εσωτερική Εγκυρότητα.

Έχουν διεξαχθεί έξι Conjoint Analysis με τη χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS for windows v.6 και v.10. Τα αποτελέσματα από τις έξι Conjoint Analysis παρουσιάζονται στο Πίνακα 1-1. Το πρώτο βήμα της ανάλυσης είναι η εξέταση της συνέπειας των αποτελεσμάτων τα οποία προέκυψαν με την χρήση του μοντέλου της Conjoint Analysis μόνο με τις κύριες επιδράσεις. Αυτό επιτυγχάνεται με δύο τρόπους.
Πρώτα, με την εξέταση της συσχέτισης μεταξύ των παρατηρούμενων βαθμολογιών των προφίλ και των βαθμολογιών που έχουν προκύψει από τις χρησιμότητες (utilities) με τη χρήση του προσθετικού μοντέλου της Conjoint Analysis. Ο συντελεστής Pearson R περιλαμβάνεται στο πίνακα 1-1. Οι τιμές του συντελεστή αυτού κινούνται σε ένα εύρος από κατώτερη τιμή 0,98 έως 1,00 ανώτερη τιμή (στατιστικά σημαντικές σε επίπεδο 0,00). Καθόσον υπάρχουν τρεις βαθμοί ελευθερίας στο χρησιμοποιούμενο σχεδιασμό της Conjoint Analysis, αυτές οι τιμές του συντελεστή Pearson R αποκαλύπτουν ένα υψηλό επίπεδο προσαρμογής μεταξύ των παρατηρούμενων στοιχείων και αυτών τα οποία υπολογίστηκαν με το μοντέλο της Conjoint Analysis.
Μια δεύτερη και πιο απαιτητική, μέθοδος ελέγχου του μοντέλου της Conjoint Analysis, βασίζεται στην βαθμολόγηση των τεσσάρων βοηθητικών – ελεγκτικών καρτών / προφίλ. Αυτές οι τέσσερις κάρτες δεν περιλαμβάνονταν στην αρχική ανάλυση, αλλά οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities) οι οποίες είχαν προκύψει από την Conjoint Analysis, χρησιμοποιήθηκαν για να υπολογιστεί μια παράγωγη τιμή «σκορ» για κάθε βοηθητική κάρτα. Οι βαθμολογήσεις αυτών των «σκορ» τα οποία προκύπτουν με αυτό τον τρόπο, στη συνέχεια συγκρίνονται με τις βαθμολογήσεις των παρατηρούμενων «σκορ». Για τη σύγκριση αυτή χρησιμοποιούμε το μη παραμετρικό κριτήριο με το συντελεστή Kendall's tau. Μια λεπτομερής εξέταση του Πίνακα 1-1 μπορεί εύκολα να μας επιβεβαιώσει, ότι όλες και οι έξι οι τιμές του tau δείχνουν ότι οι προκύπτουσες τιμές των «σκορ» είναι όμοιες από πλευράς μεγέθους με τις τιμές των παρατηρούμενων «σκορ». Η ένδειξη είναι ότι τα συλλεχθέντα στοιχεία τα οποία και χρησιμοποίησα στην μελέτη παρουσιάζουν έναν υψηλό βαθμό προσαρμογής και επομένως υψηλή εσωτερική εγκυρότητα.

### 4.1.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term).

Η αξιολόγηση του γενικού σεναρίου προσδιορίζεται από εξέταση του σταθερού όρου (Constant Term), ο οποίος αντιπροσωπεύει τη μέση ανταπόκριση η οποία προκύπτει από τις εννέα βοηθητικές κάρτες. Όπως μπορούμε να δούμε στα Γραφήματα 1-1 έως 1-6, οι τέσσερις από τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές μετρούνται σε μια κλίμακα βαθμού συμφωνίας εννέα σημείων (όπου 1 = συμφωνώ και 9 = διαφωνώ) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης της κλίμακας το 5. Η μεταβλητή ΗΘΙΚΟ βαθμολογείται σε μια κλίμακα με εύρος από –4 (ανήθικο) έως +4 (ηθικό) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 0. Τέλος, η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ βαθμολογείται σε μια κλίμακα με εύρος από 1 (θα έκανα το ίδιο) έως 9 (δεν θα έκανα το ίδιο) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 5.

Ο υπολογισμός του «σκορ» σε κάθε επίπεδο για κάθε έναν από τους τρεις παράγοντες, γίνεται αν προσθέσουμε τη τιμή της χρησιμότητας (utility) στο σταθερό όρο (constant term). Για παράδειγμα, όπως φαίνεται στο Πίνακα 1-2, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η χρησιμότητα (utility) ήταν 0,94. Επομένως το «σκορ» για το επίπεδο 90% του παράγοντα Πιθανότητα υπολογίζεται προσθέτοντας το σταθερό όρο (constant term) στη χρησιμότητα (utility), δηλαδή 5,79 + 0,94 = 6,73 το «σκορ» για το επίπεδο $9,000 του παράγοντα Ποσό επίσης είναι : 5,79 + 0,33 = 6,12. Με τον ίδιο τρόπο υπολογίζονται και τα «σκορ» των άλλων επιπέδων των παραγόντων. Τα «σκορ» από το Πίνακα 1-2 παρουσιάζονται με τη μορφή γραφημάτων στα Γραφήματα 1-1 έως 1-6. Από τη μελέτη αυτών των γραφημάτων μπορούμε να συμπεράνουμε τα παρακάτω:

4.1.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.

Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ έχει τιμή 5,79 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Στο Γράφημα 1-1, ΙΙ, όταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το «σκορ» είναι 6,73 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς τη κατεύθυνση της διαφωνίας του ερευνούμενου, ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο. Όταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν μόνο 4,89 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το «σκορ» για Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα 50% ήταν 5,75 το οποίο είναι ελαφρώς χαμηλότερο από τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας του 10% και του 90%. Συμπερασματικά, καθώς η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η διαφωνία σχετικά με το ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.
Μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται και για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Πίνακας 1-1,ΙΙΙ). Καθώς το Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η εκφρασθείσα διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να αντιδράσει με αυτό τον τρόπο.
Όπως καθίσταται προφανές από τη παρατήρηση των Πινάκων 1-1, 1-2 και του Γραφήματος 1-1, Ι, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων σχετικά με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (οι τιμές των χρησιμοτήτων είναι μόνο 0.03 και -0.03).

4.1.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Παρόμοια αποτελέσματα έχουμε και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ ( Γράφημα 1-2). Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ είναι 5,97 η οποία είναι προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Αναλύοντας το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Γράφημα 1-2, ΙΙ ότι, όταν η Πιθανότητα ήταν 90%, το «σκορ» ήταν 6,88 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας, ότι δηλαδή ο πωλητής ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός /ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Όταν η πιθανότητα να

χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν 4,96 τιμή η οποία ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας επί της κλίμακας. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,06 το οποίο είναι ελαφρά ανώτερο από τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των πιθανοτήτων 10% και 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Όσον αφορά το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, παρουσιάζει και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ την ίδια συμπεριφορά την οποία παρουσίασε και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (Γράφημα 1-2, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, με τον ίδιο τρόπο αυξάνεται και το επίπεδο της διαφωνίας των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities) είναι και σε αυτή τη περίπτωση κάτω από 0.10 (0.08 και -0.08).

4.1.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ.

Ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει τη τιμή -0,95 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Πρέπει να υπενθυμισθεί ότι το εύρος της κλίμακας αξιολόγησης σε αυτή τη περίπτωση είναι από –4 έως +4 .
Όπως εύκολα προκύπτει από την εξέταση των πινάκων 1-1, 1-2 και του Γραφήματος 1-3, Ι, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ (τιμές χρησιμοτήτων μόνο 0,06 και -0,06).
Στο Γράφημα 1-3, ΙΙ, φαίνεται ότι όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΗΘΙΚΟ ήταν –2,56 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς την πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα των κλιμάκων αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι μόνο 10%, η τιμή του Σκορ είναι 0,82 η οποία ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της ηθικής επί του άξονα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα γίνεται 50%, το Σκορ παίρνει τη τιμή –1,11 η οποία ευρίσκεται κοντά στη τιμή του σταθερού όρου και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων να χαθούν τα χρήματα, δηλαδή των επιπέδων πιθανότητας 10% και 90%. Το συμπέρασμα το οποίο εξάγεται και σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο και η αντίληψη των ερευνούμενων ότι η πράξη είναι ανήθικη επαυξάνεται.
Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, μπορούμε να συμπεράνουμε παρατηρώντας το Γράφημα 1-3, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων αυξάνεται, παράλληλα επαυξάνεται και η αντίληψη των ερευνούμενων για την ανηθικότητα της πράξης. Είναι ενδιαφέρουσα η παρατήρηση ότι όταν το ποσό των χρημάτων ήταν μόνο $1,000, οι ερευνούμενοι αντιλαμβάνονταν την ενέργεια σχεδόν σαν ουδέτερη από πλευράς ηθικότητας (Σκορ = 0,19).

4.1.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Ο σταθερός όρος για την εξαρτημένη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ είναι 6,17 η οποία ευρίσκεται από τη πλευρά του δεν θα έκανα το ίδιο, επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Οι χρησιμότητες (utilities) του παράγοντα Φύλο του θύματος, ήταν μόνο 0,02 και –0,02, τιμές οι οποίες υποδηλώνουν ότι ο παράγοντας Φύλο δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.
Στα Γραφήματα 1-4, ΙΙ, όταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 7,62, τιμή η οποία ευρίσκεται σημαντικά προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 4,62, το οποίο είναι ελαφρά προς τη πλευρά του «θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι 50% παίρνει τη τιμή 6,27, η οποία είναι κοντά στη τιμή του Σταθερού όρου και συγχρόνως μεταξύ των τιμών των δύο άλλων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Αναφορικά με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, παρατηρούμε στο Γράφημα 1-4, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του ¨δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.

4.1.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.

Όπως μπορούμε να δούμε στο Πίνακα 1-1, ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ είναι 5,71 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Από το Πίνακα 1-2 μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 7,13 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης (Γράφημα 1-5, ΙΙ). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 4,15 η οποία είναι ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 5,84 το οποίο είναι ελαφρά υψηλότερο από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι όσο η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή από τη κουλτούρα τους.
Μια παρομοιότυπη εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 1-5, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται από $1,000 σε $9,000 η διαφωνία των ερευνούμενων, ότι

η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή αυξάνεται από 4,95 σε 6,25 όπως εκφράζεται από τα αντίστοιχα Σκορ.
Οι χρησιμότητες (utilities) 0,03 για τους άνδρες και –0,03 για τις γυναίκες στο Πίνακα 1-1 δείχνουν ότι το Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη κοινωνική αποδοχή της πράξης (εύκολα μπορούμε να το διακρίνουμε αυτό παρατηρώντας το Γράφημα 1-5, Ι).

4.1.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.

Με τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η οποία περιλαμβάνει την έννοια του «καταναλωτή φυλάξου» η οποία υποδηλώνει ότι και το θύμα θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικό, προφανώς εξετάζεται το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, πως θα μπορούσε και το θύμα να συμπεριφερθεί, να αντισταθεί απέναντι σε μια αρνητική συμπεριφορά εναντίον του.
Η τιμή του σταθερού όρου για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ είναι 3,43 (Πίνακας 1-1). Όπως μπορούμε να δούμε στο Γράφημα 1-6, η τιμή του σταθερού όρου ευρίσκεται προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι δηλαδή ο πελάτης θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός. Οι ερευνούμενοι δέχονται, εξετάζοντας το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι σε κάθε περίπτωση ο πελάτης πρέπει να αμύνεται, να είναι πιο προσεκτικός ώστε να μην επιτρέπει σε τυχόν κακοπροαίρετους πωλητές να τον αδικήσουν. Το γεγονός ότι οι χρησιμότητες (utilities) έχουν τιμές 0,04 για τους άνδρες και –0,04 για τις γυναίκες υποδεικνύει ότι το Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.
Όπως απεικονίζεται στο Γράφημα 1-6, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 2,79 η οποία υποδεικνύει μια σημαντική μετακίνηση προς τη πλευρά της συμφωνίας της κλίμακας. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ ήταν 4,19 το οποίο μόνο ελαφρά κινείται προς τη πλευρά της κλίμακας η οποία συμφωνεί με το ότι ο καταναλωτής θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός. Το Σκορ για πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα 50% ήταν 3,32 το οποίο είναι ελαφρά υψηλότερο από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας 10% και 90%. Συμπερασματικά, καθώς αυξάνεται η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, αυξάνεται και η συμφωνία στο ότι ο καταναλωτής θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός.
Όπως και με τις προηγούμενες εξαρτημένες μεταβλητές, μια όμοια εικόνα παρουσιάζεται και με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων που πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 1-6. ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων αυξάνεται, το ίδιο συμβαίνει και με το επίπεδο της συμφωνίας το οποίο εξέφρασαν οι ερευνούμενοι σχετικά με την ανάγκη να είναι οι καταναλωτές περισσότερο προσεκτικοί.

4.1.3. Έλεγχος Υποθέσεων.

Προκειμένου να επαληθευτούν οι υποθέσεις, μια σειρά ζευγών δειγμάτων με T- test εκτελέστηκαν με βάση τις χρησιμότητες (utilities) όπως φαίνεται στο Πίνακα 1-1. Τα αποτελέσματα των T-test παρουσιάζονται στο Πίνακα 1-3. Για να είναι πιο καθαρή η παρουσίαση των αποτελεσμάτων και η ανάλυση των δεδομένων, κάθε ένας από τους τρεις παράγοντες θα εξεταστεί ξεχωριστά.

4.1.3.1. Το Φύλο του Θύματος.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ οι χρησιμότητες (utilities) για το παράγοντα Φύλο είχαν μια τιμή t ίση με 0,83 με 112 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p 2 άκρων ίση με 0,40. Αυτή η μη σημαντική τιμή p δείχνει ότι οι ερευνούμενοι δεν εντοπίζουν κάποια σημαντική διαφορά στις μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ άσχετα αν το θύμα είναι άνδρας ή γυναίκα. Κατόπιν αυτών, με βάση τις μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η Υπόθεση Υ1-1 δεν μπορεί να απορριφθεί. Κατά τον ίδιο τρόπο, δεν έχουν παρατηρηθεί σημαντικές τιμές p, για καμία από τις εξαρτημένες μεταβλητές: ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Σαν συνέπεια αυτού, για τις παραπάνω μεταβλητές οι αντίστοιχες Υποθέσεις Υ1-4, Υ1-5 και Υ1-6 δεν μπορούν να απορριφθούν.
Η μόνη εξαίρεση είναι η μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ στην οποία η τιμή p είναι ίση με 0,03 και καταδεικνύει μια σημαντική διαφορά για τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι άνδρας και τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι γυναίκα. Αν παρατηρήσουμε σε συνδυασμό το Πίνακα 1-1 και το Γράφημα 1-2, Ι μπορούμε να συμπεράνουμε ότι, όταν το θύμα είναι άνδρας, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν δικαιολογημένος επειδή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Επομένως για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, η Υπόθεση Υ1-2 μπορεί να απορριφθεί.
Τα αποτελέσματα για την εξαρτημένη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ δεν μπορούν να μας οδηγήσουν σε πειστικά συμπεράσματα επειδή η τιμή p κινείται στο μεταίχμιο, είναι 0,06 δηλαδή πολύ κοντά στο όριο το οποίο προσδιορίζει τη σημαντική και τη μη σημαντική διαφορά.

4.1.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν.

Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η σύγκριση μεταξύ των χρησιμοτήτων (utilities) για το ποσό των $1,000 και για το ποσό των $5,000 δημιουργεί μια τιμή t ίση με –5,14 με 112 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p, σε συνδυασμό με τους μέσους από το Πίνακα 1-1 δείχνουν ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν $5,000, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο παρά όταν το ποσό ήταν $1,000.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται για τις 4 άλλες ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ (Πίνακας 1-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ2-1 έως και την Υπόθεση Υ1-5 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις εξαρτημένες μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.
Η μόνη εξαίρεση είναι ο παράγοντας «καταναλωτή φυλάξου» δηλαδή η μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, στην οποία δεν υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ του ποσού των $5,000 και του ποσού των $9,000 (τιμή t ίση με 1,30 με 104 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,19). Σαν αποτέλεσμα αυτών, η Υπόθεση Υ2-6 μπορεί να απορριφθεί. Εντούτοις, και για τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των $1,000 και του ποσού των $5,000 είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις

συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των $5,000 και του ποσού των $9,000. Αυτό δείχνει ότι η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων, δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

4.1.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ στο παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, η σύγκριση μεταξύ της τιμής της χρησιμότητας (utility) 10% και 50% είχε μια τιμή t ίση με –6,15 με 112 βαθμούς ελευθερίας και μια τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p σε συνδυασμό με τη μελέτη των μέσων στο Πίνακα 1-1 δείχνουν ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 50%, οι ερευνούμενοι διαφωνούν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%.
Επιπροσθέτως, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων 10% και 90% του παράγοντα Πιθανότητα παρουσιάζει επίσης σημαντική διαφορά (τιμή t ίση με 9,60 με 112 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00), γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται και για τις 5 άλλες εξαρτημένες μεταβλητές (Πίνακας 1-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ3-1 έως και την Υπόθεση Υ3-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για το σύνολο των έξι εξαρτημένων μεταβλητών.
Σε αντίθεση με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, οι τιμές t από τις συγκρίσεις μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 10% και 50%, δεν είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τις τιμές t των συγκρίσεων μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 50% και 90%. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ των ηθικών μετρήσεων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι γραμμική.

4.1.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance).

Εκτός από το σταθερό όρο, η Conjoint Analysis προσδιορίζει μια αξία χρησιμότητας (utility) για κάθε επίπεδο του κάθε παράγοντα. Σε κάθε μεταβλητή, το άθροισμα των τιμών χρησιμοτήτων (utilities) των επιπέδων του κάθε παράγοντα είναι μηδέν. Οι τιμές των χρήσιμων διαστημάτων (part worth) για κάθε δεδομένο επίπεδο κάθε μεταβλητής, χρησιμοποιούνται για να προσαρμόσουν την τιμή του σταθερού όρου κάθε διαφορετικής έκδοσης του σεναρίου. Υπάρχουν δύο πλευρές της έννοιας της τιμής της χρησιμότητας (utility) οι οποίες παρέχουν διαφωτιστικές ματιές εντός της αξιολογητικής διαδικασίας του ερευνούμενου, οι οποίες ονομάζονται Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) κάθε παράγοντα της μεταβλητής και Χρήσιμο Διάστημα (Part Worth) για κάθε επίπεδο των παραγόντων της κάθε μεταβλητής. Η παράμετρος Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance), μπορεί να μας προμηθεύσει με ενδείξεις για τους μηχανισμούς της εσωτερικής διαδικασίας αξιολόγησης του ερευνούμενου.
Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στο Πίνακα 1-4 και παρουσιάζονται επίσης σε μορφή γραφήματος στο Γράφημα 1-7. Με

δεδομένα τα επίπεδα τα οποία χρησιμοποιούμε στο σχεδιασμό της συγκεκριμένης έρευνας, (δηλαδή υποθέτουμε ότι όλα τα επίπεδα είναι ίσα και ο μεγαλύτερος διαχωρισμός των επιπέδων των παραγόντων, παράγει τη μεγαλύτερη τιμή για την Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) της αντίστοιχης μεταβλητής), παρατηρούμε ότι το Φύλο του θύματος αποτελεί το παράγοντα με τη μικρότερη βαρύτητα. Οι τιμές της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) κυμαίνονται σε ένα εύρος με κατώτερη τιμή από 12,1% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ και ανώτερη τιμή 15,75% για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.
Ο πιο σημαντικός παράγοντας ήταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, ο οποίος σημειώνει για τη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) τιμές οι οποίες κυμαίνονται από 47,16% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ μέχρι 58,58% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ. Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και για τις έξι μετρήσεις των ηθικών συμπεριφορών, για το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, υπερβαίνουν τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και των δύο άλλων παραγόντων. Ο δεύτερος παράγοντας σε σημασία ήταν ο παράγοντας Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, ο οποίος παρουσιάζει τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) σε ένα εύρος από 29,12% για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑΤΟ ΙΔΙΟ μέχρι 35,22% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Η ευρύτερη διαφορά μεταξύ των παραγόντων Ποσό και Πιθανότητα παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ (29,41% έναντι 58,58%) ενώ η μικρότερη διαφοροποίηση παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (35,41% έναντι 47,16%).

4.1.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Ένα κυρίαρχο πλεονέκτημα της μεθόδου Conjoint Analysis είναι ότι αυτή διεξάγει την ανάλυση και σε εξατομικευμένο επίπεδο. Το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 παρέχει εξειδικευμένα Modules με τα οποία τρέχει η μέθοδος. Στη συγκεκριμένη ανάλυση χρησιμοποίησα το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 για όλες τις διαδικασίες εκτός της εντολής Conjoint Run και της εντολής Import Creates για τις οποίες χρησιμοποίησα την έκδοση του SPSS v.6 και ειδικά προγράμματα (ρουτίνες). Υπολογίσαμε λοιπόν τις Χρησιμότητες (Utilities) και τις Σχετικές Βαρύτητες (Relative Importance) για κάθε ξεχωριστό ερευνούμενο και τα αποθηκεύσαμε σε ένα ξεχωριστό φάκελο. Στη συνέχεια χρησιμοποιώντας αυτό το φάκελο εκτελέσαμε την ανάλυση K-Means Cluster επί του αρχείου με τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance). Τα αποτελέσματα της K-Means Cluster ανάλυσης παρουσιάζονται στο Πίνακα 1-5.
Για παράδειγμα στο πίνακα αυτόν για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούμε, ότι ο αλγόριθμος ο οποίος δημιουργεί τα διαφορετικά τμήματα (clusters), μας έδωσε δύο διαφορετικά τμήματα (clusters) με 56 και 52 περιπτώσεις στο τμήμα (cluster) 1 και στο τμήμα (cluster) 2 αντίστοιχα. Οι μέσες τιμές και των τριών παραγόντων μεταξύ και των δύο τμημάτων (clusters) είναι σε όλες τις περιπτώσεις σημαντικά διαφορετικές. Οι τιμές των F κυμαίνονται από 31,63 έως 171,74 και είναι όλες στατιστικά διαφορετικές σε επίπεδο σημαντικότητας 0,00 (Πίνακας 1-5).
Το τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Πιθανότητα (68,30), ενώ το τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζει υψηλότερη μέση

τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Ποσό (41,10). Με αυτό τον τρόπο καθορίζεται ότι το τμήμα (cluster) 2 θα ονομαστεί «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Αυτό το οποίο σημαίνει αυτή η τμηματοποίηση είναι ότι, οι συγκεκριμένοι 56 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Ποσό. Από την άλλη πλευρά, οι 52 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Πιθανότητα.

Αναλύοντας με τον ίδιο τρόπο και τις μεταβλητές: ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρούμε ότι το τμήμα (cluster) 2 παραμένει το «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Η μόνη διαφοροποίηση παρατηρείται στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, όπου η κατάσταση αντιστρέφεται και το τμήμα (cluster) 1 μετατρέπεται σε «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 2 μετατρέπεται σε «τμήμα ποσού» (amount cluster).

Το πρόγραμμα K-means clustering του SPSS, έχει τη δυνατότητα να αποθηκεύει την ιδιότητα του κάθε ερευνούμενου να ανήκει ως μέλος σε κάθε τμήμα (cluster) από αυτά τα οποία δημιουργήθηκαν. Αυτές οι αποθηκευμένες διαφοροποιήσεις των ερευνούμενων, έχουν χρησιμοποιηθεί για να διαμορφώσουν μια τμηματοποίηση της αγοράς θα λέγαμε. Με άλλα λόγια μπορούμε να δούμε ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφοροποιούνται μεταξύ των ερευνούμενων, οι οποίοι μπορεί να είναι «προσανατολισμένοι στο ποσό», σε αντίθεση με αυτούς οι οποίοι είναι «προσανατολισμένοι στη πιθανότητα». Για να κάνουμε αυτό μια σειρά από t-tests και $X^2$ εκτελούνται.

Για τις συνεχείς μεταβλητές «ηλικία» και «χρόνια στις ΗΠΑ», εκτελούνται τα t-tests. Η μεταβλητή ομαδοποίησης είναι η ιδιότητα του να ανήκει κάποιος ερευνούμενος σε ένα τμήμα (cluster), ενώ οι μεταβλητές του ελέγχου είναι οι: «ηλικία» και «Έτη στις ΗΠΑ». Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Πίνακα 1-6. Η μόνη σημαντική τιμή t ήταν για τη δημογραφική μεταβλητή «Έτη στις ΗΠΑ» και μόνο για τις μετρήσεις των μεταβλητών ΗΘΙΚΟ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ. Και στις δύο αυτές μεταβλητές, το τμήμα (cluster) 1 το «τμήμα ποσού» (amount cluster), έχει μια υψηλότερη μέση τιμή για τη μεταβλητή «χρόνια στις ΗΠΑ». Με άλλα λόγια άνθρωποι οι οποίοι έχουν μείνει περισσότερα χρόνια στις ΗΠΑ τείνουν να προσανατολίζονται να ανήκουν στο τμήμα (cluster) 1 το «τμήμα ποσού» (amount cluster), ενώ οι άλλοι τείνουν να προσανατολίζονται να ανήκουν στο τμήμα (cluster) 2 το «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster). Η μεταβλητή «ηλικία» των ερευνούμενων δεν επηρεάζει σημαντικά ούτε το προσανατολισμό στη πιθανότητα, ούτε το προσανατολισμό στο ποσό των ερευνούμενων. Τα παραπάνω αποτελέσματα τα οποία περιγράφονται στο Πίνακα 1-6, δείχνουν ότι η Υπόθεση Υ4-1 δεν μπορεί να απορριφθεί για όλες και τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς. Από την άλλη πλευρά, η Υπόθεση Υ4-2 μπορεί να απορριφθεί μόνο για την εξαρτημένη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Για τις κατηγορικές μεταβλητές μια σειρά από ελέγχους με βάση το $X^2$ εκτελέστηκαν. Τα αποτελέσματα των ελέγχων με το $X^2$ παρουσιάζονται στο Πίνακα 1-7. Για τις μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρήθηκε ότι καμία από τις δημογραφικές μεταβλητές δεν παρουσίασε σημαντικά διαφορετικές κατανομές στα δύο τμήματα (clusters). Οι μόνες σημαντικές διαφορές παρατηρήθηκαν μεταξύ των μεταβλητών:

- ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και
  - «Πρώτη γλώσσα» και
  - «Εργασία»

- ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και
  - «Κουλτούρα ερευνούμενου»
  - «Πρώτη γλώσσα»
  - «Γλώσσα του πατέρα» και
  - «Εργασία».

Η δημιουργία σταυροειδών πινάκων με τους συνδυασμούς των παραπάνω μεταβλητών παρουσιάζεται στο Πίνακα 1-8α και 1-8β.
Για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ο Πίνακας 1-8α, Ι δείχνει ότι οι ερευνούμενοι οι οποίοι ομιλούν Αγγλικά τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι ερευνούμενοι οι οποίοι ομιλούν Ισπανικά τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας. Ο Πίνακας 1-8α, ΙΙ δείχνει ότι οι πλήρως εργαζόμενοι, τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι μερικώς εργαζόμενοι και αυτοί οι οποίοι δεν εργάζονται, τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας.
Για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, ο Πίνακας 1-8β, Ι δείχνει ότι οι Αμερικάνοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι Ισπανοί τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας. Ο Πίνακας 1-8β, ΙΙ δείχνει ότι οι πλήρως εργαζόμενοι και αυτοί οι οποίοι δεν εργάζονται, τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι μερικώς εργαζόμενοι, τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας. Ο Πίνακας 1-8β, ΙΙΙ δείχνει ότι οι ερευνούμενοι οι οποίοι ομιλούν Αγγλικά τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι ερευνούμενοι οι οποίοι ομιλούν Ισπανικά τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας. Και τέλος, ο Πίνακας 1-8β, IV δείχνει ότι οι ερευνούμενοι των οποίων η αρχική γλώσσα του πατέρα ήταν η Αγγλική τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι ερευνούμενοι των οποίων η αρχική γλώσσα του πατέρα ήταν η Ισπανική τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας.
Μετά από αυτά οι Υποθέσεις Υ4-3 έως Υ4-13 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις μετρήσεις των μεταβλητών: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Για μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, οι Υποθέσεις Υ4-6 και Υ4-13 μπορούν να απορριφθούν. Για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, οι Υποθέσεις Υ4-4, Υ4-6, Υ4-7, και Υ4-13, μπορούν επίσης να απορριφθούν.

## 4.2. ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ ΣΤΙΣ ΗΠΑ.

### 4.2.1. Εσωτερική Εγκυρότητα.

Όπως και στο προηγούμενο σενάριο έχουν διεξαχθεί έξι Conjoint Analysis με τη χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS for windows v.6 και v.10. Τα αποτελέσματα από τις έξι Conjoint Analysis παρουσιάζονται στο Πίνακα 2-1. Το πρώτο βήμα της ανάλυσης είναι η εξέταση της συνέπειας των αποτελεσμάτων τα οποία προέκυψαν με την χρήση του μοντέλου της Conjoint Analysis με τις κύριες επιδράσεις. Αυτό επιτυγχάνεται με δύο τρόπους.
Πρώτα, με την εξέταση της συσχέτισης μεταξύ των παρατηρούμενων βαθμολογιών των προφίλ και των βαθμολογιών που έχουν προκύψει από τις χρησιμότητες (utilities) με τη χρήση του προσθετικού μοντέλου της Conjoint Analysis. Ο συντελεστής Pearson R περιλαμβάνεται στο πίνακα 2-1. Οι τιμές του συντελεστή αυτού κινούνται σε ένα εύρος από κατώτερη τιμή 0,97 έως 0,99 ανώτερη τιμή (στατιστικά σημαντικό σε επίπεδο 0,00). Καθόσον υπάρχουν τρεις βαθμοί ελευθερίας στο χρησιμοποιούμενο σχεδιασμό της Conjoint Analysis, αυτές οι τιμές του συντελεστή Pearson R αποκαλύπτουν ένα υψηλό επίπεδο προσαρμογής μεταξύ των παρατηρούμενων στοιχείων και αυτών τα οποία υπολογίστηκαν με το μοντέλο της Conjoint Analysis.
Μια δεύτερη και πιο απαιτητική, μέθοδος ελέγχου του μοντέλου της Conjoint Analysis, είναι η ταξινόμηση των τεσσάρων βοηθητικών – ελεγκτικών καρτών / προφίλ. Όπως και στο σενάριο της επενδυτικής επιχείρησης χρησιμοποιούμε και εδώ το μη παραμετρικό κριτήριο με το συντελεστή Kendall's tau. Μια λεπτομερής εξέταση του Πίνακα 2-1 μπορεί εύκολα να μας επιβεβαιώσει, ότι όλες και οι έξι οι τιμές του tau είναι σημαντικές σε ένα επίπεδο 0,02 το οποίο υποδηλώνει ένα υψηλό βαθμό ανταπόκρισης μεταξύ των σχεδιαστικών και των βοηθητικών καρτών.
Οι παραπάνω τιμές των συντελεστών Pearson's R και Kendall s tau παρουσιάζουν έναν υψηλό βαθμό προσαρμογής και επομένως υψηλή εσωτερική εγκυρότητα.

### 4.2.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term).

Η αρχική αξιολόγηση του σεναρίου προσδιορίζεται από την εξέταση των σταθερών όρων (Constant Term), οι οποίοι αντιπροσωπεύουν τη μέση ανταπόκριση η οποία προκύπτει από τις εννέα βοηθητικές κάρτες. Όπως αναφέρθηκε και προηγούμενα, τέσσερις από τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές μετρούνται σε κλίμακα βαθμού συμφωνίας εννέα σημείων (όπου 1 = συμφωνώ και 9 = διαφωνώ) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης της κλίμακας το 5 (Γραφήματα 2-1, 2-2, 2-5 και 2-6). Η μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει εύρος από –4 (ανήθικο) έως +4 (ηθικό) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 0 (Γράφημα 2-3). Τέλος, η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ βαθμολογείται σε μια κλίμακα με εύρος από 1 (θα έκανα το ίδιο) έως 9 (δεν θα έκανα το ίδιο) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 5 (Γράφημα 2-4).
Τα «σκορ» σε κάθε επίπεδο για κάθε έναν από τους τρεις παράγοντες, υπολογίζονται αν προσθέσουμε τη τιμή της χρησιμότητας (utility) στο σταθερό όρο (constant term). Για παράδειγμα, όπως φαίνεται στο Πίνακα 2-2, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν $700, η χρησιμότητα (utility) ήταν 0,57 για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ. Επομένως το «σκορ» για το επίπεδο $700 του παράγοντα Ποσό υπολογίζεται προσθέτοντας το σταθερό όρο (constant term) στη χρησιμότητα (utility),

δηλαδή 5,60 + 0.57 = 6,17. Το «σκορ» για το επίπεδο 90% του παράγοντα Πιθανότητα είναι: 5,60 + 1,03 = 6,63. Με το ίδιο τρόπο υπολογίζονται και τα «σκορ» των άλλων επιπέδων των παραγόντων. Τα «σκορ» από το Πίνακα 2-2 παρουσιάζονται με τη μορφή γραφημάτων στα Γραφήματα 2-1 έως 2-6. Από τη μελέτη αυτών των γραφημάτων μπορούμε να συμπεράνουμε τα παρακάτω:

4.2.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.

Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ έχει τιμή 5,60 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Στο Γράφημα 2-1, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το «σκορ» είναι 6,63 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς τη κατεύθυνση της διαφωνίας του ερευνούμενου, ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν μόνο 4,55 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το «σκορ» για πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα 50% ήταν 5,62 η οποία είναι σχεδόν ταυτόσημη με τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας του 10% και του 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η διαφωνία σχετικά με το ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.
Μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται και για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 2-1,ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η εκφρασθείσα διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να αντιδράσει με αυτό τον τρόπο.
Όπως καθίσταται προφανές από τη παρατήρηση των Πινάκων 2-1, 2-2 και του Γραφήματος 2-1, Ι, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων σχετικά με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (οι τιμές των χρησιμοτήτων είναι μόνο 0.12 και -0.12).

4.2.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Παρόμοια αποτελέσματα έχούμε και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ ( Γράφημα 2-2). Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ είναι 5,93 η οποία είναι προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Επιλέγοντας για να αναλύσουμε το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Γράφημα 2-2-, ΙΙ, ότι, όταν η Πιθανότητα ήταν 90%, το «σκορ» ήταν 6,85 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας, ότι δηλαδή ο πωλητής θα ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός/ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν 4,93 τιμή η οποία ευρίσκεται μόλις και μετά βίας προς τη πλευρά της συμφωνίας επί της κλίμακας. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,01 το οποίο είναι ελαφρά ανώτερο από τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των πιθανοτήτων 10% και 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα

να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, το ίδιο και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ παρουσιάζεται μια παρόμοια εικόνα όσον αφορά το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 2-2, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, με τον ίδιο τρόπο αυξάνεται και το επίπεδο της διαφωνίας το οποίο έχουν εκφράσει οι ερευνούμενοι, ότι δηλαδή η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Σε αντίθεση με τα αποτελέσματα για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities) σε αυτή τη περίπτωση είναι από 0.19 έως –0,19 όπως φαίνεται στο Πίνακα 2-3, τιμές οι οποίες είναι σημαντικά διαφορετικές. Σύμφωνα με το Γράφημα 2-2, Ι, όταν το θύμα ήταν άνδρας, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν περισσότερο, για το ότι ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός/ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της.

4.2.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ.

Ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει τη τιμή -0,82 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Πρέπει να υπενθυμισθεί ότι το εύρος της κλίμακας αξιολόγησης σε αυτή τη περίπτωση είναι από –4 έως +4 .
Στο Γράφημα 2-3, ΙΙ, φαίνεται ότι όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΗΘΙΚΟ ήταν αρνητικό στο μεγαλύτερο βαθμό (–2,38). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι μόνο 10%, η τιμή του Σκορ είναι 0,98 η οποία ευρίσκεται προς τη πλευρά της ηθικής επί του άξονα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα γίνεται 50%, το Σκορ παίρνει τη τιμή –1,05 η οποία είναι περισσότερο αρνητική από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων να χαθούν τα χρήματα, δηλαδή των επιπέδων πιθανότητας 10% και 90%. Το συμπέρασμα το οποίο εξάγεται και σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο και η αντίληψη των ερευνούμενων ότι η πράξη είναι ανήθικη επαυξάνεται.
Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, μπορούμε να συμπεράνουμε παρατηρώντας το Γράφημα 2-3, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων αυξάνεται, παράλληλα επαυξάνεται και η αντίληψη των ερευνούμενων για την ανηθικότητα της πράξης. Είναι ενδιαφέρουσα η παρατήρηση ότι όταν το ποσό των χρημάτων ήταν μόνο $25, οι ερευνούμενοι αντιλαμβάνονταν την ενέργεια σχεδόν σαν ουδέτερη από πλευράς ηθικότητας (Σκορ = 0,02).
Όπως και στη περίπτωση της μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος πράγματι επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ (τιμές χρησιμοτήτων 0,23 και -0,23) οι οποίες όπως προκύπτει από την εξέταση του Πίνακα 2-3 είναι σημαντικά διαφορετικές. Σύμφωνα με το Γράφημα 2-3, Ι, όταν το θύμα είναι άνδρας, οι ερευνούμενοι αντιλαμβάνονται την πράξη

σαν περισσότερο ανήθικη. Γεγονός το οποίο ερμηνεύεται ότι το να υπεξαιρεί κάποιος χρήματα από μια γυναίκα δεν είναι τόσο κακό όσο όταν υπεξαιρεί κάποιος χρήματα από έναν άνδρα.

4.2.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Ο σταθερός όρος για την εξαρτημένη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ είναι 5,72, η οποία ευρίσκεται από τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο», επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Όπως και στις εξαρτημένες μεταβλητές ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΗΘΙΚΟ, ο παράγοντας Φύλο πράγματι επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ (χρησιμότητες –utilities- 0,17 και –0,17). Μια σύγκριση αυτών των τιμών των χρησιμοτήτων αποκαλύπτει ότι αυτές είναι σημαντικά διαφορετικές (Πίνακας 2-3). Όπως φαίνεται στο Γράφημα 2-4, Ι, όταν το θύμα είναι άνδρας οι ερευνούμενοι απαντούσαν ότι δεν θα έκαναν το ίδιο.
Στο Γράφημα 2-4, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 7,28, τιμή η οποία ευρίσκεται σημαντικά προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 3,92, το οποίο είναι ελαφρά προς τη πλευρά του «θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι 50% παίρνει τη τιμή 5,96, η οποία είναι ελαφρώς υψηλότερη από τη τιμή του Σταθερού όρου και συγχρόνως μεταξύ των τιμών των δύο άλλων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Αναφορικά με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, παρατηρούμε στο Γράφημα 2-4, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του ¨δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.

4.2.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.

Όπως μπορούμε να δούμε στο Πίνακα 2-1, ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ είναι 5,71 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Από το Πίνακα 2-2 μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 7,28 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης (Γράφημα 2-5, ΙΙ). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 3,85 η οποία είναι προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,00 το οποίο είναι ελαφρά υψηλότερο από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ

των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι όσο η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή από τη κουλτούρα τους.
Μια πανομοιότυπη εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 2-5, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται από $25 σε $700 η διαφωνία των ερευνούμενων, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή αυξάνεται από 4,75 σε 6,38 όπως εκφράζεται από τα αντίστοιχα Σκορ.
Οι χρησιμότητες (utilities) 0,18 για τους άνδρες και –0,18 για τις γυναίκες στο Πίνακα 2-1 δείχνουν ότι το Φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη κοινωνική αποδοχή της πράξης, όπως αυτό φαίνεται και από το Πίνακα 2-3. Παρατηρώντας το Γράφημα 2-5, Ι, εύκολα μπορούμε να διακρίνουμε ότι, όταν το θύμα ήταν άνδρας οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν περισσότερο ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή.

4.2.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.

Με τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η οποία υποδηλώνει ότι και το θύμα θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικό – είναι η μεταβλητή του «καταναλωτή φυλάξου» προφανώς εξετάζεται το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι δηλαδή θα μπορούσε και το θύμα να αντισταθεί απέναντι σε μια αρνητική συμπεριφορά εναντίον του.
Η τιμή του σταθερού όρου για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ είναι 4,48 (Πίνακας 2-1). Όπως μπορούμε να δούμε στο Γράφημα 2-6, η τιμή του σταθερού όρου ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι δηλαδή ο πελάτης θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός. Οι ερευνούμενοι δέχονται, εξετάζοντας το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι σε κάθε περίπτωση ο πελάτης πρέπει να αμύνεται, να είναι πιο προσεκτικός ώστε να μην επιτρέπει σε τυχόν κακοπροαίρετους πωλητές να τον αδικήσουν. Το γεγονός ότι οι χρησιμότητες (utilities) έχουν τιμές 0,06 για τους άνδρες και –0,06 για τις γυναίκες υποδεικνύει ότι το Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.
Όπως απεικονίζεται στο Γράφημα 2-6, ΙΙΙ, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν $25, το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 4,93 η οποία ευρίσκεται προς το κέντρο της κλίμακας. Από την άλλη αντίθετη πλευρά όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν $700, το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 4,04 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς την πλευρά του «συμφωνώ ότι ο καταναλωτής πρέπει να είναι περισσότερο προσεκτικός». Το Σκορ για το Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν στα $200 ήταν 4,48 το οποίο έχει την ίδια τιμή με το σταθερό όρο (constant) και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των $25 και των $700. Συμπερασματικά μπορούμε και εδώ να πούμε ότι, καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνονται το ίδιο αυξάνεται και η συμφωνία των ερευνούμενων ότι ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός.
Το ίδιο όπως και με τις προηγούμενες εξαρτημένες μεταβλητές, μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Πιθανότητα (Γράφημα 2-6, ΙΙ). Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο συμβαίνει και με το επίπεδο της συμφωνίας το οποίο εξέφρασαν οι ερευνούμενοι σχετικά με την ανάγκη να είναι οι καταναλωτές περισσότερο προσεκτικοί.

4.2.3. Έλεγχος Υποθέσεων.

Προκειμένου να επαληθευτούν οι υποθέσεις, μια σειρά ζευγών δειγμάτων με T- test εκτελέστηκαν με βάση τις χρησιμότητες (utilities) όπως φαίνεται στο Πίνακα 2-1. Τα αποτελέσματα των T-test παρουσιάζονται στο Πίνακα 2-3. Για να είναι πιο καθαρή η παρουσίαση των αποτελεσμάτων και η ανάλυση των δεδομένων, κάθε ένας από τους τρεις παράγοντες θα εξεταστεί ξεχωριστά.

4.2.3.1. Το Φύλο του Θύματος.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ οι χρησιμότητες (utilities) για το παράγοντα Φύλο είχαν μια τιμή t ίση με 1,46 με 59 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p 2 άκρων ίση με 0,14. Αυτή η μη σημαντική τιμή p δείχνει ότι οι ερευνούμενοι δεν εντοπίζουν κάποια σημαντική διαφορά στις μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ άσχετα αν το θύμα ήταν άνδρας ή γυναίκα. Κατόπιν αυτών, με βάση τις μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η Υπόθεση Υ1-1 δεν μπορεί να απορριφθεί. Κατά τον ίδιο τρόπο, δεν έχουν παρατηρηθεί σημαντικές τιμές p, για την εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Σαν συνέπεια αυτού, για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η Υπόθεση Υ1-6 δεν μπορεί να απορριφθεί.
Εντούτοις, για τις μεταβλητές ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, οι τιμές p ήταν σημαντικές (επίπεδο τιμής p = 0,00) το οποίο καταδεικνύει μια σημαντική διαφορά για τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι άνδρας και τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι γυναίκα. Αν παρατηρήσουμε σε συνδυασμό το Πίνακα 2-1 και το Γράφημα 2-2, Ι, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι, όταν το θύμα είναι άνδρας, οι ερευνούμενοι:

- διαφωνούσαν περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν δικαιολογημένος επειδή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Επομένως για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, η Υπόθεση Υ1-2 μπορεί να απορριφθεί.
- αντιλαμβάνονται τη πράξη σαν περισσότερο ανήθικη. Επομένως η υπόθεση Υ1-3 μπορεί να απορριφθεί.
- Δήλωσαν ότι και αυτοί θα ενεργούσαν με τον ίδιο τρόπο. Επομένως η υπόθεση Υ1-4 μπορεί να απορριφθεί.
- Διαφωνούν περισσότερο ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή. Επομένως για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, η υπόθεση Υ1-5 μπορεί επίσης να απορριφθεί.

4.2.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν.

Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η σύγκριση μεταξύ των χρησιμοτήτων (utilities) για το ποσό των $25 και για το ποσό των $200 δημιουργεί μια τιμή t ίση με –4,95 με 59 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p, σε συνδυασμό με τους μέσους από το Πίνακα 2-1 δείχνουν ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν $200, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο παρά όταν το ποσό ήταν $25.

Με τον ίδιο τρόπο η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων των $25 και των $700 ήταν επίσης σημαντική (τιμή t = 6,38 με 59 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p = 0,00) το οποίο υποδεικνύει ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν $700, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν το ποσό ήταν $25. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ του ποσού των $200 και των $700, αποκαλύπτει ότι το μεγαλύτερο ποσό γινόταν αντιληπτό σαν το περισσότερο ηθικά κατακριτέο.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται για τις άλλες 4 ηθικές μετρήσεις των εξαρτημένων μεταβλητών: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (Πίνακας 2-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ2-1,Υ2-2, Υ2-3, Υ2-5 και Υ2-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις εξαρτημένες μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Η μόνη εξαίρεση είναι η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ για τη σύγκριση μεταξύ των επιπέδων $200 και $700 όπου η τιμή t δεν είναι σημαντική με αποτέλεσμα η υπόθεση Υ2-4 να μπορεί να απορριφθεί.
Εντούτοις, για τις πέντε από τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των $25 και του ποσού των $200 είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των $200 και του ποσού των $700. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων, δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες. Η μόνη εξαίρεση είναι η μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, στη οποία η τιμή t για τις συγκρίσεις του ποσού των $25 και του ποσού των $200 είναι περίπου ίσες με τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των $200 και του ποσού των $700.

4.2.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ στο παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, η σύγκριση μεταξύ της τιμής της χρησιμότητας (utility) 10% και 50% είχε μια τιμή t ίση με –3,85 με 59 βαθμούς ελευθερίας και μια τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p σε συνδυασμό με τη μελέτη των μέσων στο Πίνακα 2-1 δείχνουν ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 50%, οι ερευνούμενοι διαφωνούν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%.
Επιπροσθέτως, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων 10% και 90% του παράγοντα Πιθανότητα παρουσιάζει επίσης σημαντική διαφορά (τιμή t ίση με –6,40 με 59 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00), γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ 50% και 90% δείχνει ότι οι ερευνούμενοι διαφωνούν περισσότερο για το ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο όταν η πιθανότητα ήταν 90%.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται και για τις 5 άλλες εξαρτημένες μεταβλητές (Πίνακας 2-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ3-1 έως και την Υπόθεση Υ3-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για το σύνολο των έξι εξαρτημένων μεταβλητών.

Σε αντίθεση με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, οι τιμές t από τις συγκρίσεις μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 10% και 50%, δεν είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τις τιμές t των συγκρίσεων μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 50% και 90%. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ των ηθικών μετρήσεων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι γραμμική.

4.2.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance).

Εκτός από το σταθερό όρο (constant term), η Conjoint Analysis προσδιορίζει μια τιμή χρησιμότητας (utility) για κάθε επίπεδο κάθε χαρακτηριστικού. Με βάση τα χρήσιμα διαστήματα (part-worths) των χρησιμοτήτων (utilities) η Conjoint Analysis υπολογίζει τη τιμή της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) για κάθε παράγοντα. Αυτή η παράμετρος η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) μπορεί να εισχωρήσει εντός της διαδικασίας αξιολόγησης του ερευνούμενου.
Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στο Πίνακα 2-4 και παρουσιάζονται επίσης σε μορφή γραφήματος στο Γράφημα 2-7. Με βάση το πίνακα, παρατηρούμε ότι το Φύλο του θύματος αποτελεί το παράγοντα με τη μικρότερη βαρύτητα. Οι τιμές της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) κυμαίνονται σε ένα εύρος με κατώτερη τιμή από 11,52% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ και ανώτερη τιμή 16,60% για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.
Ο πιο σημαντικός παράγοντας ήταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, ο οποίος σημειώνει για τη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) τιμές οι οποίες κυμαίνονται από 44,12% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ μέχρι 57,15% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ. Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και για τις έξι μετρήσεις των ηθικών συμπεριφορών, για το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, υπερβαίνουν τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και των δύο άλλων παραγόντων. Ο δεύτερος παράγοντας σε σημασία ήταν ο παράγοντας Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, ο οποίος παρουσιάζει τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) σε ένα εύρος από 31,05% για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑΤΟ ΙΔΙΟ μέχρι 35,81% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Η ευρύτερη διαφορά μεταξύ των παραγόντων Ποσό και Πιθανότητα παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ (31,33% έναντι 57,15%) ενώ η μικρότερη διαφοροποίηση παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (35,81% έναντι 44,12%).

4.2.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Ένα κυρίαρχο πλεονέκτημα της μεθόδου Conjoint Analysis είναι ότι αυτή διεξάγει την ανάλυση και σε εξατομικευμένο επίπεδο. Το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 παρέχει εξειδικευμένα Modules με τα οποία είναι δυνατόν να εφαρμοστεί η μέθοδος. Στη συγκεκριμένη ανάλυση χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 για όλες τις διαδικασίες εκτός της εντολής Conjoint Run και της εντολής Import Creates για τις οποίες χρησιμοποιήθηκε η έκδοση του SPSS v.6 και ειδικά προγράμματα (ρουτίνες). Υπολογίσθηκαν λοιπόν οι Χρησιμότητες (Utilities) και οι Σχετικές Βαρύτητες (Relative Importance) για κάθε ξεχωριστό ερευνούμενο και αποθηκεύτηκαν σε ένα

ξεχωριστό φάκελο. Στη συνέχεια χρησιμοποιώντας αυτό το φάκελο εκτελέσθηκε η ανάλυση K-means cluster επί του αρχείου με τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance). Τα αποτελέσματα της K-means cluster ανάλυσης παρουσιάζονται στο Πίνακα 2-5.

Για παράδειγμα στο πίνακα αυτόν για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούμε, ότι ο αλγόριθμος ο οποίος δημιουργεί τα διαφορετικά τμήματα (clusters), μας έδωσε δύο διαφορετικά τμήματα (clusters) με 39 περιπτώσεις στο τμήμα (cluster) 1 και 20 περιπτώσεις στο τμήμα (cluster) 2. Οι μέσες τιμές και των τριών παραγόντων μεταξύ και των δύο τμημάτων (clusters) είναι σε όλες τις περιπτώσεις σημαντικά διαφορετικές. Οι τιμές των F κυμαίνονται από 4,00 έως 94,10 και είναι όλες σημαντικά διαφορετικές σε επίπεδο σημαντικότητας 0,00 (Πίνακας 2-5).

Το τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Πιθανότητα (73,31), ενώ το τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Ποσό (44,09). Με αυτό τον τρόπο καθορίζεται ότι το τμήμα (cluster) 2 θα ονομαστεί «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Αυτό το οποίο σημαίνει αυτή η τμηματοποίηση είναι ότι, οι συγκεκριμένοι 39 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Ποσό. Από την άλλη πλευρά, οι 20 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Πιθανότητα.

Αναλύοντας με τον ίδιο τρόπο και τις μεταβλητές: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρούμε ότι το τμήμα (cluster) 2 παραμένει το «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Από την άλλη πλευρά για τις μεταβλητές ΗΘΙΚΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ η κατάσταση είναι αντίστροφη και το τμήμα (cluster) 1 μετατρέπεται σε «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 2 μετατρέπεται σε «τμήμα ποσού» (amount cluster).

Το πρόγραμμα K-means clustering του SPSS, έχει τη δυνατότητα να αποθηκεύει την ιδιότητα του κάθε ερευνούμενου να ανήκει ως μέλος σε κάθε τμήμα (cluster) από αυτά τα οποία δημιουργήθηκαν. Αυτές οι αποθηκευμένες ομαδοποιήσεις των ερευνούμενων, έχουν χρησιμοποιηθεί για να διαμορφώσουν μια τμηματοποίηση της αγοράς θα λέγαμε. Με άλλα λόγια μπορούμε να δούμε ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφοροποιούνται μεταξύ των ερευνούμενων, οι οποίοι μπορεί να είναι «προσανατολισμένοι στο ποσό», σε αντίθεση με αυτούς οι οποίοι είναι «προσανατολισμένοι στη πιθανότητα». Για να κάνουμε αυτό μια σειρά από t-tests και $x^2$ εκτελούνται.

Για τις συνεχείς μεταβλητές «ηλικία» και «χρόνια στις ΗΠΑ», εκτελούνται τα t-tests. Η μεταβλητή ομαδοποίησης είναι η ιδιότητα του να ανήκει κάποιος ερευνούμενος σε ένα τμήμα (cluster), ενώ οι μεταβλητές του ελέγχου είναι οι: «ηλικία» και «χρόνια στις ΗΠΑ». Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Πίνακα 2-6. Για όλες και τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, και οι δύο οι δημογραφικές μεταβλητές «ηλικία» και «χρόνια στις ΗΠΑ» δεν επηρεάζουν σημαντικά ούτε το προσανατολισμό των ερευνούμενων στο «ποσό», ούτε το προσανατολισμό των ερευνούμενων στη «πιθανότητα».

Τα παραπάνω αποτελέσματα τα οποία περιγράφονται στο Πίνακα 2-6, δείχνουν ότι οι Υποθέσεις Υ4-1 και Υ4-2 δεν μπορούν να απορριφθούν για όλες και τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς.

Για τις κατηγορικές μεταβλητές μια σειρά από ελέγχους με βάση το $X^2$ εκτελέστηκαν. Τα αποτελέσματα των ελέγχων με το $X^2$ παρουσιάζονται στο Πίνακα 2-7. Για τις μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΗΘΙΚΟ,ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρήθηκε ότι καμία από τις δημογραφικές μεταβλητές δεν παρουσίασε σημαντικά διαφορετικές κατανομές στα δύο τμήματα (clusters). Οι μόνες σημαντικές διαφορές παρατηρήθηκαν μεταξύ των μεταβλητών «Φύλο των ερευνούμενων» για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, και τη μεταβλητή «Τόπος γέννησης του ερευνούμενου» για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ.

Η δημιουργία σταυροειδών πινάκων με τους συνδυασμούς των παραπάνω μεταβλητών παρουσιάζεται στο Πίνακα 2-8. Για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ο Πίνακας 2-8 δείχνει ότι οι άνδρες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι γυναίκες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας. Για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, ο Πίνακας 2-8, δείχνει ότι οι ερευνούμενοι οι οποίοι έχουν γεννηθεί στη Λατινική Αμερική τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας, ενώ οι ερευνούμενοι οι οποίοι έχουν γεννηθεί στις ΗΠΑ τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού.

Μετά από αυτά οι Υποθέσεις Υ4-3 έως Υ4-13 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις μετρήσεις των μεταβλητών: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Για μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς της μεταβλητής, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ μόνο η Υπόθεση Υ4-9 μπορεί να απορριφθεί. Για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, μόνο η Υπόθεση Υ4-11 μπορεί επίσης να απορριφθεί.

## 4.3 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

### 4.3.1. Εσωτερική Εγκυρότητα.

Εξετάζοντας το σενάριο της Επενδυτικής επιχείρησης στην Ελλάδα, χρησιμοποιούμε και σε αυτή τη περίπτωση το στατιστικό πακέτο SPSS for windows v.6 και v.10 με το οποίο αναλύουμε τα στοιχεία. Έχουν διεξαχθεί έξι Conjoint Analysis τα αποτελέσματα των οποίων παρουσιάζονται στο Πίνακα 3-1. Το πρώτο βήμα της ανάλυσης είναι η εξέταση της συνέπειας των αποτελεσμάτων τα οποία προέκυψαν με την χρήση του μοντέλου της Conjoint Analysis μόνο με τις κύριες επιδράσεις. Αυτό επιτυγχάνεται με δύο τρόπους.
Πρώτα, με την εξέταση της συσχέτισης μεταξύ των παρατηρούμενων βαθμολογιών των προφίλ και των παράγωγων βαθμολογιών που έχουν προκύψει από τις χρησιμότητες (utilities) με τη χρήση του προσθετικού μοντέλου της Conjoint Analysis. Ο συντελεστής Pearson R περιλαμβάνεται στο πίνακα 3-1. Όλες οι τιμές του συντελεστή R ήταν 0,99 και στατιστικά σημαντικές σε επίπεδο 0,00. Καθόσον υπάρχουν τρεις βαθμοί ελευθερίας στο χρησιμοποιούμενο σχεδιασμό της Conjoint Analysis, αυτές οι τιμές του συντελεστή Pearson R αποκαλύπτουν ένα υψηλό επίπεδο προσαρμογής μεταξύ των παρατηρούμενων στοιχείων και αυτών τα οποία υπολογίστηκαν με το μοντέλο της Conjoint Analysis.
Μια δεύτερη και πιο απαιτητική, μέθοδος ελέγχου του μοντέλου της Conjoint Analysis, βασίζεται στην βαθμολόγηση των τεσσάρων βοηθητικών – ελεγκτικών καρτών / προφίλ. Αυτές οι τέσσερις κάρτες δεν περιλαμβάνονταν στην αρχική ανάλυση, αλλά οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities) οι οποίες είχαν προκύψει από την Conjoint Analysis, είχαν χρησιμοποιηθεί για να υπολογιστεί μια παράγωγη τιμή Σκορ για κάθε βοηθητική κάρτα. Οι βαθμολογήσεις αυτών, δηλαδή τα Σκορ τα οποία προκύπτουν με αυτό τον τρόπο, στη συνέχεια συγκρίνονται με τις βαθμολογήσεις των παρατηρούμενων Σκορ. Για τη σύγκριση αυτή χρησιμοποιούμε το μη παραμετρικό κριτήριο με το συντελεστή Kendall's tau. Μια λεπτομερής εξέταση του Πίνακα 3-1 μπορεί εύκολα να μας επιβεβαιώσει, ότι όλες και οι έξι οι τιμές του tau είναι στατιστικά σημαντικές σε ένα επίπεδο 0,02 γεγονός το οποίο δείχνει ότι οι προκύπτουσες τιμές των Σκορ είναι όμοιες από πλευράς μεγέθους με τις τιμές των παρατηρούμενων Σκορ. Η ένδειξη είναι ότι τα συλλεχθέντα στοιχεία τα οποία και χρησιμοποιήθηκαν στην μελέτη παρουσιάζουν έναν υψηλό βαθμό προσαρμογής και επομένως υψηλή εσωτερική εγκυρότητα.

### 4.3.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term).

Η αξιολόγηση του γενικού σεναρίου προσδιορίζεται από την εξέταση του σταθερού όρου (Constant Term), ο οποίος αντιπροσωπεύει τη μέση ανταπόκριση η οποία προκύπτει από τις εννέα βοηθητικές κάρτες. Τα Σκορ για κάθε επίπεδο από κάθε έναν από τους τρεις παράγοντες υπολογίζονται προσθέτοντας τη τιμή του αντίστοιχου Σκορ στο σταθερό όρο (constant). Για παράδειγμα, για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η χρησιμότητα (utility) ήταν 1,01 (Πίνακας 3-2). Το Σκορ για το επίπεδο 90% του παράγοντα Πιθανότητα υπολογίζεται προσθέτοντας το σταθερό όρο (constant) στη χρησιμότητα (utility) δηλαδή: 6,20 + 1,01 = 7,21. Με τον ίδιο τρόπο υπολογίζεται το Σκορ όταν το ποσό είναι 2.700.000 δρχ. (6,20 + 0,37 = 6,57). Τα Σκορ και των άλλων επιπέδων των παραγόντων υπολογίζονται με τον ίδιο τρόπο. Τα Σκορ από το Πίνακα 3-2 παρουσιάζονται με τη μορφή γραφημάτων στα Γραφήματα 3-1

έως 3-6. Από τη μελέτη αυτών των γραφημάτων μπορούμε να συμπεράνουμε για κάθε μεταβλητή τα παρακάτω:

4.3.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.

Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ έχει τιμή 6,20 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Στο Γράφημα 3-1, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το «σκορ» είναι 7,21 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς τη κατεύθυνση της διαφωνίας του ερευνούμενου, ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν μόνο 5,22 το οποίο ευρίσκεται μόλις μετά βίας προς τη πλευρά της συμφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το «σκορ» για πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα 50% ήταν 6,18 το οποίο είναι ελαφρώς χαμηλότερο από τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας του 10% και του 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η διαφωνία σχετικά με το ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.
Μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται και για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Πίνακας 3-1,ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η εκφρασθείσα διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να αντιδράσει με αυτό τον τρόπο.
Όπως καθίσταται προφανές από τη παρατήρηση των Πινάκων 3-1, 3-2 και του Γραφήματος 3-1, Ι, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων σχετικά με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (οι τιμές των χρησιμοτήτων είναι μόνο 0.07 και -0.07).

4.3.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Παρόμοια αποτελέσματα παρατηρούνται και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (Γράφημα 3-2). Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ είναι 6,78 η οποία είναι προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Επιλέγοντας για να αναλύσουμε το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Γράφημα 3-2, ΙΙ, ότι, όταν η Πιθανότητα ήταν 90%, το «σκορ» ήταν 7,51 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας, ότι δηλαδή ο πωλητής ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός /ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν 6,05 τιμή η οποία ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας επί της κλίμακας και συγχρόνως είναι η χαμηλότερη τιμή του Σκορ από τα τρία επίπεδα των ποσοστών. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,78 το οποίο είναι το ίδιο με τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των πιθανοτήτων 10% και 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν

δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζει και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ο παράγοντας Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, (Γράφημα 3-2, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, με τον ίδιο τρόπο αυξάνεται και το επίπεδο της εκφρασμένης διαφωνίας των ερευνούμενων, ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Σε αντίθεση με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος πράγματι επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, (τιμές χρησιμότητας 0,09 και –0,09). Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Γράφημα 3-2, Ι και στο Πίνακα 3-3 (τιμή p = 0,02), όταν το θύμα ήταν γυναίκα, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν περισσότερο ότι ο δράστης ήταν δικαιολογημένος επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.

4.3.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ.

Ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει τη τιμή –1,57 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Όπως είναι προφανές από την εξέταση του Πίνακα 3-1, και του Πίνακα 3-2 το φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ στη κλίμακα της ηθικής αξιολόγησης (τιμή t = 2,03 και τιμή p = 0,04).
Στο Γράφημα 3-3, ΙΙ, φαίνεται ότι όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΗΘΙΚΟ ήταν –2,80 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς την πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα των κλιμάκων αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι μόνο 10%, η τιμή του Σκορ είναι -0,27 η οποία ευρίσκεται μόλις και μετά βίας προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα γίνεται 50%, το Σκορ παίρνει τη τιμή –1,63 η οποία ευρίσκεται κοντά στη τιμή του σταθερού όρου και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων να χαθούν τα χρήματα, δηλαδή των επιπέδων πιθανότητας 10% και 90%. Το συμπέρασμα το οποίο εξάγεται και σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο και η αντίληψη των ερευνούμενων ότι η πράξη είναι ανήθικη επαυξάνεται.
Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, μπορούμε να συμπεράνουμε παρατηρώντας το Γράφημα 3-3, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων αυξάνεται, παράλληλα επαυξάνεται και η αντίληψη των ερευνούμενων για την ανηθικότητα της πράξης.

4.3.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Ο σταθερός όρος (constant) για την εξαρτημένη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ είναι 6,69, η οποία ευρίσκεται από τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο», επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Στο Γράφημα 3- 4, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 7,82, τιμή η οποία ευρίσκεται σημαντικά προς

τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 5,45 το οποίο είναι ελαφρά προς τη πλευρά του «θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι 50% παίρνει τη τιμή 6,80 η οποία είναι κοντά στη τιμή του σταθερού όρου (constant) και συγχρόνως μεταξύ των τιμών των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων να χαθούν τα χρήματα, δηλαδή των 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Αναφορικά με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, παρατηρούμε στο Γράφημα 3-4, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του ¨δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.

4.3.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.

Όπως μπορούμε να δούμε στο Πίνακα 3-1, ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ είναι 6,54 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Από το Πίνακα 3-2 μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 7,87 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης (Γράφημα 3-5, ΙΙ). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 5,15 η οποία είναι μόλις και μετά βίας προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,59 το οποίο είναι μόλις και μετά βίας υψηλότερο από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι όσο η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή από τη κουλτούρα τους.
Μια πανομοιότυπη εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 3-5, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται από 300.000 δρχ. σε 2.700.000 δρχ. η διαφωνία των ερευνούμενων, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή αυξάνεται από 5,97 σε 7,01 όπως εκφράζεται από τα αντίστοιχα Σκορ.
Με τον ίδιο τρόπο όπως και οι προηγούμενες μεταβλητές, μπορούμε να παρατηρήσουμε στους Πίνακες 3-1, 3-2 και 3-3, ότι το φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη κοινωνική αποδοχή της πράξης (εύκολα μπορούμε να το διακρίνουμε αυτό παρατηρώντας και το Γράφημα 3-5, Ι).

4.3.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.

Με τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η οποία υποδηλώνει ότι και το θύμα θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικό (καταναλωτή φυλάξου), προφανώς εξετάζεται το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι δηλαδή θα μπορούσε και το θύμα να αντισταθεί απέναντι σε μια αρνητική συμπεριφορά εναντίον του.
Η τιμή του σταθερού όρου (constant) για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ είναι 2,94 (Πίνακας 3-1). Όπως μπορούμε να δούμε στο Γράφημα 3-6, η τιμή του σταθερού όρου ευρίσκεται προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι δηλαδή ο πελάτης θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός. Οι ερευνούμενοι δέχονται, (εξετάζοντας το θέμα και από μια άλλη σκοπιά), ότι σε κάθε περίπτωση ο πελάτης πρέπει να αμύνεται, να είναι πιο προσεκτικός ώστε να μην επιτρέπει σε τυχόν κακοπροαίρετους πωλητές να τον αδικήσουν.
Όπως απεικονίζεται στο Γράφημα 3-6, ΙΙΙ, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν 2.700.000 δρχ. το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 2,59 η οποία υποδεικνύει μια σημαντική μετακίνηση προς τη πλευρά της συμφωνίας της κλίμακας. Όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν 300.000 δρχ., το Σκορ ήταν 3,38 το οποίο επίσης ευρίσκεται προς τη πλευρά της συμφωνίας με το ότι ο καταναλωτής «θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός», αλλά όχι τόσο πολύ όσο όταν το ποσό ήταν 2.700.00 δρχ. Το Σκορ για το ποσό των 1.500.000 δρχ ήταν 2,85 το οποίο ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των ποσών των χρημάτων. Συμπερασματικά, καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο συμβαίνει και με το επίπεδο της συμφωνίας το οποίο εξέφρασαν οι ερευνούμενοι σχετικά με την ανάγκη να είναι οι καταναλωτές περισσότερο προσεκτικοί.
Όπως και με τις προηγούμενες εξαρτημένες μεταβλητές, μια όμοια εικόνα παρουσιάζεται και με το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα (Γράφημα 3-6. ΙΙ). Καθώς αυξάνεται η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, τόσο αυξάνεται και η εκφρασμένη συμφωνία των ερευνούμενων, στο ότι ο καταναλωτής «θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός».
Όπως και με τις τέσσερις προηγούμενες μεταβλητές, από το Πίνακα 3-1 και το Πίνακα 3-2, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι το φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων στη κλίμακα αξιολόγησης της μεταβλητής ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Το Γράφημα 3-4, Ι δείχνει ότι όταν το θύμα ήταν γυναίκα οι ερευνούμενοι συμφωνούσαν περισσότερο, ότι ο καταναλωτής «θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός».

4.3.3. Έλεγχος Υποθέσεων.

Προκειμένου να επαληθευτούν οι υποθέσεις, μια σειρά ζευγών δειγμάτων με T- test εκτελέστηκαν με βάση τις χρησιμότητες (utilities) όπως φαίνονται στο Πίνακα 3-1. Τα αποτελέσματα των T-test παρουσιάζονται στο Πίνακα 3-3. Για να είναι πιο καθαρή η παρουσίαση των αποτελεσμάτων και η ανάλυση των δεδομένων, κάθε ένας από τους τρεις παράγοντες θα εξεταστεί ξεχωριστά.

4.3.3.1. Το Φύλο του Θύματος.

Για τις τρεις από τις έξι μεταβλητές των ηθικών συμπεριφορών τα T- tests, όπως φαίνονται και στο Πίνακα 3-3 έχουν σημαντικές τιμές t, οι οποίες λαμβάνουν τις τιμές 0,02 και 0,04. Σαν αποτέλεσμα αυτού έχουμε, για τις μεταβλητές: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ οι Υποθέσεις: Υ1-2, Υ1-3 και Υ1-5, μπορούν να απορριφθούν.
Για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ οι χρησιμότητες (utilities) για το παράγοντα Φύλο είχαν τιμές t ίσες με –1,82, -2,74 και 2,79 αντίστοιχα, με 129, 125 και 117 βαθμούς ελευθερίας αντίστοιχα και τιμές p δύο άκρων ίσες με 0,07. Αυτή η μη σημαντική τιμή p δείχνει ότι οι ερευνούμενοι δεν εντοπίζουν κάποια σημαντική διαφορά στις μετρήσεις των μεταβλητών ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ άσχετα αν το θύμα ήταν άνδρας ή γυναίκα. Κατόπιν αυτών, με βάση τις μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ οι Υποθέσεις Υ1-1, Υ1-4 και Υ1-6 δεν μπορούν να απορριφθούν.

4.3.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν.

Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η σύγκριση μεταξύ των χρησιμοτήτων (utilities) για το ποσό των 300.000 δρχ. και για το ποσό των 1.500.000 δρχ. δημιουργεί μια τιμή t ίση με –6,86 με 129 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p, σε συνδυασμό με τους μέσους από το Πίνακα 3-1 δείχνουν ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν 1.500.000, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο παρά όταν το ποσό ήταν 300.000 δρχ.
Παρόμοια, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων των 300.000 δρχ. και των 2.700.000 δρχ, ήταν επίσης σημαντική (τιμή t = -8,94 με 129 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00) και δείχνει ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν 2.700.000, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο παρά όταν το ποσό ήταν 300.000 δρχ.
Τέλος, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων των 1.500.000 δρχ. και 2.700.000 δρχ. αποκαλύπτουν ότι το υψηλότερο ποσό γίνεται εκλαμβάνεται από τους ερευνούμενους ως περισσότερο ηθικά αποτρεπτικό.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται για τις πέντε άλλες ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (Πίνακας 3-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ2-1 έως και την Υπόθεση Υ1-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις εξαρτημένες μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.
Επιπροσθέτως, και για τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των 300.000 δρχ. με το ποσό των 1.500.000 δρχ. είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των 1.500.000 δρχ. με το ποσό των 2.700.000 δρχ. Αυτό δείχνει ότι η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία

πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων, δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

4.3.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ στο παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, η σύγκριση μεταξύ της τιμής της χρησιμότητας (utility) 10% και 50% είχε μια τιμή t ίση με –8,14 με 129 βαθμούς ελευθερίας και μια τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p σε συνδυασμό με τη μελέτη των μέσων στο Πίνακα 3-1 δείχνουν ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 50%, οι ερευνούμενοι διαφωνούν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%.
Επιπροσθέτως, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων 10% και 90% του παράγοντα Πιθανότητα παρουσιάζει επίσης σημαντική διαφορά (τιμή t ίση με –11,45 με 129 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00), γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ 50% και 90% δείχνει ότι οι ερευνούμενοι διαφωνούν περισσότερο, για το ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο όταν η πιθανότητα ήταν 90%.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται και για τις 5 άλλες εξαρτημένες μεταβλητές (Πίνακας 3-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ3-1 έως και την Υπόθεση Υ3-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για το σύνολο των έξι εξαρτημένων μεταβλητών.
Σε αντίθεση με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, οι τιμές t από τις συγκρίσεις μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 10% και 50%, δεν είναι σημαντικά μεγαλύτερες από τις τιμές t των συγκρίσεων μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 50% και 90%. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ των ηθικών μετρήσεων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι γραμμική.

4.3.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance).

Εκτός από το σταθερό όρο, η Conjoint Analysis προσδιορίζει μια αξία χρησιμότητας (utility) για κάθε επίπεδο κάθε χαρακτηριστικού. Για κάθε μεταβλητή, το άθροισμα των τιμών χρησιμοτήτων (utilities) είναι μηδέν, ενώ οι τιμές των χρήσιμων διαστημάτων (part worth) για κάθε δεδομένο επίπεδο κάθε μεταβλητής, χρησιμοποιούνται για να προσαρμόσουν την τιμή του σταθερού όρου κάθε διαφορετικής έκδοσης του σεναρίου. Υπάρχουν δύο πλευρές της έννοιας της τιμής της χρησιμότητας (utility) οι οποίες παρέχουν διαφωτιστικές ματιές εντός της διαδικασίας αξιολόγησης του ερευνούμενου, οι οποίες ονομάζονται Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) κάθε μεταβλητής και Χρήσιμο Διάστημα (Part Worth) για κάθε επίπεδο κάθε μεταβλητής.
Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στο Πίνακα 3-4 και παρουσιάζονται επίσης σε μορφή γραφήματος στο Γράφημα 3-7. Με δεδομένα τα επίπεδα τα οποία χρησιμοποιούμε στο σχεδιασμό της συγκεκριμένης

έρευνας, παρατηρούμε ότι το Φύλο του θύματος αποτελεί το παράγοντα με τη μικρότερη βαρύτητα. Οι τιμές της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) κυμαίνονται σε ένα εύρος με κατώτερη τιμή από 13,60% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ και ανώτερη τιμή 17,61% για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.
Ο πιο σημαντικός παράγοντας ήταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, ο οποίος σημειώνει για τη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) τιμές οι οποίες κυμαίνονται από 43,16% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ μέχρι 57,55% για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ. Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και για τις έξι μετρήσεις των ηθικών συμπεριφορών, για το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, υπερβαίνουν τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και των δύο άλλων παραγόντων. Ο δεύτερος παράγοντας σε σημασία ήταν ο παράγοντας Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, ο οποίος παρουσιάζει τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) σε ένα εύρος από 28,05% για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑΤΟ ΙΔΙΟ μέχρι 38,22% για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Η μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ των παραγόντων Ποσό και Πιθανότητα παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ (28,07% έναντι 57,55%) ενώ η μικρότερη διαφοροποίηση παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (38,39% έναντι 43,16%).

4.3.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Αξιοποιήσαμε και σε αυτή τη περίπτωση το κυρίαρχο πλεονέκτημα της μεθόδου Conjoint Analysis το οποίο είναι ότι η μέθοδος διεξάγει την ανάλυση και σε εξατομικευμένο επίπεδο. Το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 παρέχει εξειδικευμένα Modules με τα οποία εκτελείται η μέθοδος. Στη συγκεκριμένη ανάλυση χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 για όλες τις διαδικασίες εκτός της εντολής Conjoint Run και της εντολής Import Creates για τις οποίες χρησιμοποιήθηκε η έκδοση του SPSS v.6 και ειδικά προγράμματα (ρουτίνες). Υπολογίσθηκαν λοιπόν οι Χρησιμότητες (Utilities) και οι Σχετικές Βαρύτητες (Relative Importance) για κάθε ξεχωριστό ερευνούμενο και τα αποτελέσματα αποθηκεύθηκαν σε ένα ξεχωριστό φάκελο. Στη συνέχεια χρησιμοποιώντας αυτό το φάκελο εκτελέσθηκε η ανάλυση K-means cluster επί του αρχείου με τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance). Τα αποτελέσματα της K-means cluster ανάλυσης παρουσιάζονται στο Πίνακα 3-5.
Για παράδειγμα στο πίνακα αυτόν για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ παρατηρούμε, ότι ο αλγόριθμος ο οποίος δημιουργεί τα διαφορετικά τμήματα (clusters), μας έδωσε δύο διαφορετικά τμήματα (clusters) με 59 και 41 περιπτώσεις στο τμήμα (cluster) 1 και στο τμήμα (cluster) 2 αντίστοιχα. Οι μέσες τιμές και των τριών παραγόντων μεταξύ και των δύο τμημάτων (clusters) είναι σε όλες τις περιπτώσεις σημαντικά διαφορετικές. Οι τιμές των F κυμαίνονται από 25,24 έως 203,16 και είναι όλες διαφορετικές σε επίπεδο σημαντικότητας 0,00 (Πίνακας 3-5). Το τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Πιθανότητα (66,35), ενώ το τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Ποσό (42,54). Με αυτό τον τρόπο καθορίζεται ότι το τμήμα (cluster) 2 θα ονομαστεί «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού»

(amount cluster). Αυτό το οποίο σημαίνει αυτή η τμηματοποίηση είναι ότι, οι συγκεκριμένοι 59 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Ποσό. Από την άλλη πλευρά, οι 41 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Πιθανότητα.
Αναλύοντας με τον ίδιο τρόπο και τις μεταβλητές: ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, παρατηρούμε ότι το τμήμα (cluster) 2 παραμένει το «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Από την άλλη πλευρά, για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η κατάσταση είναι αντίστροφη αφού το τμήμα (cluster) 1 μετατρέπεται σε «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 2 μετατρέπεται σε «τμήμα ποσού» (amount cluster).
Το πρόγραμμα K-means clustering του SPSS, έχει τη δυνατότητα να αποθηκεύει την ιδιότητα του κάθε ερευνούμενου να ανήκει ως μέλος σε κάθε τμήμα (cluster) από αυτά τα οποία δημιουργήθηκαν. Αυτές οι αποθηκευμένες διαφοροποιήσεις των ερευνούμενων, έχουν χρησιμοποιηθεί για να διαμορφώσουν μια τμηματοποίηση της αγοράς θα λέγαμε. Με άλλα λόγια μπορούμε να δούμε ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφοροποιούνται μεταξύ των ερευνούμενων, οι οποίοι μπορεί να είναι «προσανατολισμένοι στο ποσό», σε αντίθεση με αυτούς οι οποίοι είναι «προσανατολισμένοι στη πιθανότητα». Για να κάνουμε αυτό μια σειρά από t-tests και $X^2$ εκτελούνται.
Για τη συνεχή μεταβλητή «ηλικία», εκτελείται το t-tests. Η μεταβλητή ομαδοποίησης είναι η ιδιότητα του να ανήκει κάποιος ερευνούμενος σε ένα τμήμα (cluster), ενώ η μεταβλητή του ελέγχου είναι η «ηλικία». Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Πίνακα 3-6. Δεν υπάρχουν σημαντικές τιμές t για τη δημογραφική μεταβλητή «ηλικία του ερευνούμενου» για καμία από τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς. Η μεταβλητή «ηλικία» των ερευνούμενων δεν επηρεάζει σημαντικά ούτε το προσανατολισμό στη πιθανότητα, ούτε το προσανατολισμό στο ποσό των ερευνούμενων. Τα παραπάνω αποτελέσματα τα οποία περιγράφονται στο Πίνακα 3-6, δείχνουν ότι η Υπόθεση Υ4-1 δεν μπορεί να απορριφθεί για όλες και τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς.
Για τις κατηγορικές μεταβλητές «πόλη» και «φύλο» μια σειρά από ελέγχους με βάση το $X^2$ εκτελέστηκαν. Τα αποτελέσματα των ελέγχων με το $X^2$ παρουσιάζονται στο Πίνακα 3-7. Για τις μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρήθηκε ότι καμία από τις δημογραφικές μεταβλητές δεν παρουσίασε σημαντικά διαφορετικές κατανομές στα δύο τμήματα (clusters). Η μόνη σημαντική διαφορά παρατηρήθηκε στη δημογραφική μεταβλητή «φύλο του ερευνούμενου» για τις μετρήσεις της μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ (τιμή t = 4,08 με βαθμούς ελευθερίας = 1 και τιμή p =0,04).
Η δημιουργία σταυροειδούς πίνακα με το συνδυασμό των παραπάνω μεταβλητών παρουσιάζεται στο Πίνακα 3-8. Για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ο Πίνακας 3-8, δείχνει ότι οι άνδρες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του ποσού, ενώ οι γυναίκες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της πιθανότητας.
Μετά από αυτά οι Υποθέσεις Υ4-1, Υ4-5, Υ4-9 και Υ4-15 δεν μπορούν να απορριφθούν και για τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς. Μόνη εξαίρεση σε αυτό αποτελεί, ότι για την μέτρηση της ηθικής συμπεριφοράς της μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, η Υπόθεση Υ4-9 μπορεί να απορριφθεί.

## 4.4 ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

### 4.4.1. Εσωτερική Εγκυρότητα.

Όπως και στα προηγούμενα σενάρια έχουν διεξαχθεί έξι Conjoint Analysis με τη χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS for windows v.6 και v.10. Τα αποτελέσματα από τις έξι Conjoint Analysis παρουσιάζονται στο Πίνακα 4-1. Το πρώτο βήμα της ανάλυσης είναι η εξέταση της συνέπειας των αποτελεσμάτων τα οποία προέκυψαν με την χρήση του μοντέλου της Conjoint Analysis με τις κύριες επιδράσεις. Αυτό επιτυγχάνεται με δύο τρόπους.
Πρώτα, με την εξέταση της συσχέτισης μεταξύ των παρατηρούμενων βαθμολογιών των προφίλ και των βαθμολογιών που έχουν προκύψει από τις χρησιμότητες (utilities) με τη χρήση του προσθετικού μοντέλου της Conjoint Analysis. Ο συντελεστής Pearson R περιλαμβάνεται στο πίνακα 4-1. Οι τιμές του συντελεστή αυτού κινούνται σε ένα εύρος από κατώτερη τιμή 0,97 έως 0,99 ανώτερη τιμή (στατιστικά σημαντικό σε επίπεδο 0,00). Καθόσον υπάρχουν τρεις βαθμοί ελευθερίας στο χρησιμοποιούμενο σχεδιασμό της Conjoint Analysis, αυτές οι τιμές του συντελεστή Pearson R αποκαλύπτουν ένα υψηλό επίπεδο προσαρμογής μεταξύ των παρατηρούμενων στοιχείων και αυτών τα οποία υπολογίστηκαν με το μοντέλο της Conjoint Analysis.
Μια δεύτερη και πιο απαιτητική, μέθοδος ελέγχου του μοντέλου της Conjoint Analysis, είναι η ταξινόμηση των τεσσάρων βοηθητικών – ελεγκτικών καρτών / προφίλ. Όπως και στο σενάριο της επενδυτικής επιχείρησης χρησιμοποιούμε και εδώ το μη παραμετρικό κριτήριο με το συντελεστή Kendall's tau. Μια λεπτομερής εξέταση του Πίνακα 4-1 μπορεί εύκολα να μας επιβεβαιώσει, ότι όλες και οι έξι οι τιμές του tau είναι σημαντικές σε ένα επίπεδο 0,02 το οποίο υποδηλώνει ένα υψηλό βαθμό ανταπόκρισης μεταξύ των σχεδιαστικών και των βοηθητικών καρτών.
Οι παραπάνω τιμές των συντελεστών Pearson's R και Kendall's tau υποδηλώνουν έναν υψηλό βαθμό προσαρμογής και επομένως υψηλή εσωτερική εγκυρότητα.

### 4.4.2. Ανάλυση των Μεταβλητών με Βάση το Σταθερό Όρο (Constant Term).

Η αρχική αξιολόγηση του σεναρίου προσδιορίζεται από την εξέταση των σταθερών όρων (Constant Term), οι οποίοι αντιπροσωπεύουν τη μέση ανταπόκριση η οποία προκύπτει από τις εννέα βοηθητικές κάρτες. Όπως αναφέρθηκε και προηγούμενα, τέσσερις από τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές μετρούνται σε κλίμακα βαθμού συμφωνίας εννέα σημείων (όπου 1 = συμφωνώ και 9 = διαφωνώ) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης της κλίμακας το 5 (Γραφήματα 4-1, 4-2, 4-5 και 4-6). Η μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει εύρος από –4 (ανήθικο) έως +4 (ηθικό) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 0 (Γράφημα 4-3). Τέλος, η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ βαθμολογείται σε μια κλίμακα με εύρος από 1 (θα έκανα το ίδιο) έως 9 (δεν θα έκανα το ίδιο) με μεσαίο σημείο αξιολόγησης το 5 (Γράφημα 4- 4).
Τα Σκορ σε κάθε επίπεδο για κάθε έναν από τους τρεις παράγοντες, υπολογίζονται αν προσθέσουμε τη τιμή της χρησιμότητας (utility) στο σταθερό όρο (constant term). Για παράδειγμα, όπως φαίνεται στο Πίνακα 4-2, για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν 210.000 δρχ. η χρησιμότητα (utility) ήταν 0,45. Το Σκορ για το επίπεδο 210.000 δρχ. του παράγοντα Ποσό υπολογίζεται προσθέτοντας το σταθερό όρο ( constant term) στη χρησιμότητα (utility),

δηλαδή 6,51 + 0.45 = 6,96. Το Σκορ για το επίπεδο 90% του παράγοντα Πιθανότητα είναι: 6,51 + 0,91 = 7,42. Με τον ίδιο τρόπο υπολογίζονται και τα Σκορ των άλλων επιπέδων των παραγόντων. Τα Σκορ από το Πίνακα 4-2 παρουσιάζονται με τη μορφή γραφημάτων στα Γραφήματα 4-1 έως 4-6. Από τη μελέτη αυτών των γραφημάτων μπορούμε να συμπεράνουμε τα παρακάτω:

4.4.2.1. Μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.

Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ έχει τιμή 6,51 η οποία είναι προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Στο Γράφημα 4-1, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ είναι 7,42 το οποίο ευρίσκεται σημαντικά προς τη κατεύθυνση της διαφωνίας του ερευνούμενου, ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ ήταν 5,52 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης και κατώτερο από τις τιμές των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας του 50% και του 90%. Το Σκορ για πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα 50% ήταν 6,59 η οποία είναι σχεδόν ταυτόσημη με τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανότητας του 10% και του 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η διαφωνία σχετικά με το ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.
Μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται και για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 4-1,ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η εκφρασθείσα διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να αντιδράσει με αυτό τον τρόπο.
Όπως καθίσταται προφανές από τη παρατήρηση των Πινάκων 4-1, 4-3 και του Γραφήματος 4-1, Ι, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων σχετικά με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ (οι τιμές των χρησιμοτήτων είναι μόνο 0.05 και -0.05). Η τιμή t δεν είναι σημαντική (p = 0,08), όπως φαίνεται στο Πίνακα 4-3.

4.4.2.2. Μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Παρόμοια αποτελέσματα έχούμε και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ ( Γράφημα 4-2). Ο σταθερός όρος (Constant term) για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ είναι 6,79 η οποία είναι προς τη πλευρά της διαφωνίας στον άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Επιλέγοντας για να αναλύσουμε το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Γράφημα 4-2, ΙΙ, ότι, όταν η Πιθανότητα ήταν 90%, το «σκορ» ήταν 7,47 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας, ότι δηλαδή ο πωλητής θα ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός/ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το «σκορ» ήταν 6,05 τιμή η οποία ευρίσκεται προς τη πλευρά της διαφωνίας επί της κλίμακας, αλλά χαμηλότερη από το 50% και το 90%. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 6,85 το οποίο είναι ελαφρά ανώτερο από τη τιμή του σταθερού όρου (Constant term) και

ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των πιθανοτήτων 10% και 90%. Συμπερασματικά, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, το ίδιο και στη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ παρουσιάζεται μια παρόμοια εικόνα όσον αφορά το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 4-2, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, με τον ίδιο τρόπο αυξάνεται και το επίπεδο της διαφωνίας το οποίο έχουν εκφράσει οι ερευνούμενοι, ότι δηλαδή η πράξη ήταν δικαιολογημένη επειδή ο πωλητής θα μπορούσε να τα χρησιμοποιήσει για την οικογένειά του/της.
Πανομοιότυπα, με τα αποτελέσματα για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Οι τιμές των χρησιμοτήτων (utilities) σε αυτή τη περίπτωση είναι από 0.02 και –0,02 όπως φαίνεται στο Πίνακα 4-3, τιμές οι οποίες δεν είναι σημαντικά διαφορετικές. Σύμφωνα με το Γράφημα 4-2, Ι, όταν το θύμα ήταν άνδρας, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν περισσότερο, για το ότι ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο επειδή αυτός/ή θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του/της.

4.4.2.3. Μεταβλητή ΗΘΙΚΟ.

Ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ έχει τη τιμή –1,83 η οποία είναι προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Πρέπει να υπενθυμισθεί ότι το εύρος της κλίμακας αξιολόγησης σε αυτή τη περίπτωση είναι από –4 έως +4 .
Στο Γράφημα 4-3, ΙΙ, φαίνεται ότι όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΗΘΙΚΟ ήταν αρνητικό στο μεγαλύτερο βαθμό (–2,77). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι μόνο 10%, η τιμή του Σκορ είναι -0,76 η οποία ευρίσκεται ελαφρώς προς τη πλευρά της ανηθικότητας επί του άξονα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα γίνεται 50%, το Σκορ παίρνει τη τιμή –1,96 η οποία είναι περισσότερο αρνητική από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων να χαθούν τα χρήματα, δηλαδή των επιπέδων πιθανότητας 10% και 90%. Το συμπέρασμα το οποίο εξάγεται και σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο και η αντίληψη των ερευνούμενων ότι η πράξη είναι ανήθικη επαυξάνεται.
Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, μπορούμε να συμπεράνουμε παρατηρώντας το Γράφημα 4-3, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων αυξάνεται, παράλληλα επαυξάνεται και η αντίληψη των ερευνούμενων για την ανηθικότητα της πράξης.
Όπως και στη περίπτωση της μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ (τιμές χρησιμοτήτων 0,01 και -0,01) οι οποίες όπως προκύπτει από την εξέταση του Πίνακα 4-3 δεν είναι σημαντικά διαφορετικές. Σύμφωνα με το Γράφημα 4-3, Ι, όταν το θύμα είναι άνδρας, οι ερευνούμενοι αντιλαμβάνονται την πράξη σαν περισσότερο ανήθικη. Γεγονός το οποίο ερμηνεύεται ότι το να υπεξαιρεί κάποιος

χρήματα από μια γυναίκα δεν είναι τόσο κακό όσο όταν υπεξαιρεί κάποιος χρήματα από έναν άνδρα.

4.4.2.4. Μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Ο σταθερός όρος για την εξαρτημένη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ είναι 6,68, η οποία ευρίσκεται από τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο», επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Όπως και στις εξαρτημένες μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΗΘΙΚΟ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων αναφορικά με τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ (χρησιμότητες – utilities- 0,03 και –0,03). Μια σύγκριση αυτών των τιμών των χρησιμοτήτων αποκαλύπτει ότι αυτές δεν είναι σημαντικά διαφορετικές (Πίνακας 4-3). Όπως φαίνεται στο Γράφημα 4-4, Ι, όταν το θύμα είναι άνδρας οι ερευνούμενοι απαντούσαν ότι δεν θα έκαναν το ίδιο.
Στο Γράφημα 4-4, ΙΙ, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 7,66, τιμή η οποία ευρίσκεται σημαντικά προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, το Σκορ της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ήταν 5,63, το οποίο είναι ελαφρά προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης. Η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα είναι 50% παίρνει τη τιμή 6,75, η οποία είναι ελαφρώς υψηλότερη από τη τιμή του Σταθερού όρου και συγχρόνως μεταξύ των τιμών των δύο άλλων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι, καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του «δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Αναφορικά με το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, παρατηρούμε στο Γράφημα 4-4, ΙΙΙ, ότι καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται, το ίδιο αυξάνεται και η επιθυμία των ερευνούμενων προς τη πλευρά του ¨δεν θα έκανα το ίδιο» επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.

4.4.2.5. Μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.

Όπως μπορούμε να δούμε στο Πίνακα 4-1, ο σταθερός όρος για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ είναι 6,94 το οποίο ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης.
Από το Πίνακα 4-2 μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 8,06 το οποίο είναι σημαντικά προς τη πλευρά της διαφωνίας του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης (Γράφημα 4-5, ΙΙ). Όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν μόνο 10%, η τιμή του Σκορ για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ ήταν 5,68 η οποία είναι ελαφρώς προς τη πλευρά της διαφωνίας ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή επί του άξονα με τη κλίμακα αξιολόγησης, αλλά είναι χαμηλότερη από το 50% και το 90%. Το Σκορ για πιθανότητα 50% να χαθούν τα χρήματα ήταν 7,07 το οποίο είναι ελαφρά

υψηλότερο από το σταθερό όρο και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων πιθανοτήτων 10% και 90%. Το συμπέρασμα είναι ότι όσο η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, τόσο αυξάνεται και η διαφωνία των ερευνούμενων ότι η πράξη ήταν κοινωνικά αποδεκτή από τη κουλτούρα τους.
Μια πανομοιότυπη εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν (Γράφημα 4-5, ΙΙΙ). Καθώς το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνεται από 7.500 δρχ. σε 210.000 δρχ. η διαφωνία των ερευνούμενων, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή αυξάνεται από 6,17 σε 7,56 όπως εκφράζεται από τα αντίστοιχα Σκορ.
Οι χρησιμότητες (utilities) 0,00 και για τους άνδρες και για τις γυναίκες θύματα στο Πίνακα 4-1 δείχνουν ότι το Φύλο του θύματος δεν επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη κοινωνική αποδοχή της πράξης, όπως αυτό φαίνεται και από το Πίνακα 4-3. Παρατηρώντας το Γράφημα 4-5, Ι, εύκολα μπορούμε να διακρίνουμε ότι, οι ερευνούμενοι δεν αντιδρούν διαφορετικά είτε εάν το θύμα είναι άνδρας είτε γυναίκα.

4.4.2.6. Μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ.

Με τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η οποία υποδηλώνει το «καταναλωτή φυλάξου» δηλαδή ότι και το θύμα θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικό, προφανώς εξετάζεται το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι δηλαδή θα μπορούσε και το θύμα να αντισταθεί απέναντι σε μια αρνητική συμπεριφορά εναντίον του.
Η τιμή του σταθερού όρου για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ είναι 3,15 (Πίνακας 4-1). Όπως μπορούμε να δούμε στο Γράφημα 4-6, η τιμή του σταθερού όρου ευρίσκεται ελαφρά προς τη πλευρά της συμφωνίας ότι δηλαδή ο πελάτης θα πρέπει να είναι πιο προσεκτικός. Οι ερευνούμενοι δέχονται, εξετάζοντας το θέμα και από μια άλλη σκοπιά, ότι σε κάθε περίπτωση ο πελάτης πρέπει να αμύνεται, να είναι πιο προσεκτικός ώστε να μην επιτρέπει σε τυχόν κακοπροαίρετους πωλητές να τον αδικήσουν. Το γεγονός ότι οι χρησιμότητες (utilities) έχουν τιμές 0,07 για τους άνδρες και –0,07 για τις γυναίκες, σε συνδυασμό με το ότι από τη σύγκριση των δύο χρησιμοτήτων για τα επίπεδα του παράγοντα Φύλο προκύπτουν σημαντικές τιμές t σε επίπεδο σημαντικότητας 0,00 (t = 2,65 με 95 βαθμούς ελευθερίας και p = 0,00 – Πίνακας 4-3), υποδεικνύει ότι το Φύλο του θύματος επηρεάζει σημαντικά την αντίληψη των ερευνούμενων για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Όπως φαίνεται στο Γράφημα 4-6, Ι, όταν το θύμα είναι γυναίκα οι ερευνούμενοι συμφωνούσαν περισσότερο ότι οι καταναλωτές θα έπρεπε να είναι πιο προσεκτικοί.
Όπως απεικονίζεται στο Γράφημα 4-6, ΙΙΙ, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν 7.500 δρχ. το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 3,86 η οποία είναι υψηλότερη και από τις δύο άλλες τιμές των ποσών. Από την άλλη αντίθετη πλευρά όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν ήταν 210.000 δρχ. το Σκορ για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ήταν 2,60 το οποίο ευρίσκεται σαφώς προς την πλευρά του «συμφωνώ ότι ο καταναλωτής πρέπει να είναι περισσότερο προσεκτικός» της κλίμακας αξιολόγησης. Το Σκορ για το Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν των 60.000 δρχ. ήταν 2,99 το οποίο είχε τιμή ελαφρά κατώτερη από το σταθερό όρο (constant) και ευρίσκεται μεταξύ των δύο άλλων επιπέδων των 7.500 δρχ. και των 210.000 δρχ. Συμπερασματικά, μπορούμε και εδώ να πούμε ότι, καθώς τα ποσά των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν αυξάνονται το ίδιο

αυξάνεται και η συμφωνία των ερευνούμενων ότι ο πελάτης πρέπει να είναι πιο προσεκτικός.
Το ίδιο όπως και με τις προηγούμενες εξαρτημένες μεταβλητές, μια παρόμοια εικόνα παρουσιάζεται για το παράγοντα Πιθανότητα (Γράφημα 4-6, Π). Καθώς η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνεται, το ίδιο συμβαίνει και με το επίπεδο της συμφωνίας το οποίο εξέφρασαν οι ερευνούμενοι σχετικά με την ανάγκη να είναι οι καταναλωτές περισσότερο προσεκτικοί.

4.4.3. Έλεγχος Υποθέσεων.

Προκειμένου να επαληθευτούν οι υποθέσεις, μια σειρά ζευγών δειγμάτων με T- test εκτελέστηκαν με βάση τις χρησιμότητες (utilities) όπως φαίνεται στο Πίνακα 4-1. Τα αποτελέσματα των T-test παρουσιάζονται στο Πίνακα 4-3. Για να είναι πιο καθαρή η παρουσίαση των αποτελεσμάτων και η ανάλυση των δεδομένων, κάθε ένας από τους τρεις παράγοντες θα εξεταστεί ξεχωριστά.

4.4.3.1. Το Φύλο του Θύματος.

Για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, οι χρησιμότητες (utilities) για το παράγοντα Φύλο είχαν τιμές t οι οποίες κυμαίνονται σε μια κλίμακα από 1.19 έως –1,75 και όλες δεν είναι στατιστικά σημαντικές σε επίπεδο σε επίπεδο σημαντικότητας 0,05. Αυτές οι μη στατιστικά σημαντικές τιμές p δείχνουν ότι οι ερευνούμενοι δεν διακρίνουν κάποια σημαντική διαφορά στις ηθικές μετρήσεις των παραπάνω μεταβλητών, άσχετα αν το θύμα ήταν άνδρας ή γυναίκα. Κατόπιν αυτών, με βάση τις μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς για τις παραπάνω μεταβλητές, οι Υποθέσεις Υ1-1 έως και Υ1-5 δεν μπορούν να απορριφθούν. Η μόνη στατιστικά σημαντική τιμή t ήταν για την εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ ( t = 2,65 με 95 βαθμούς ελευθερίας και p = 0,00). Σαν συνέπεια αυτού, για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η Υπόθεση Υ1-6 μπορεί να απορριφθεί.
Αν παρατηρήσουμε σε συνδυασμό το Πίνακα 4-1 και το Γράφημα 4-6, Ι, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι, όταν το θύμα ήταν γυναίκα, οι ερευνούμενοι συμφωνούσαν περισσότερο ότι οι πελάτες θα έπρεπε να είναι περισσότερο προσεκτικοί.

4.4.3.2. Το Ποσό των Χρημάτων τα Οποία Πρόκειται να Χαθούν.

Για το παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, η σύγκριση μεταξύ των χρησιμοτήτων (utilities) για το ποσό των 7.500 δρχ. και για το ποσό των 60.000 δρχ. δημιουργεί μια τιμή t ίση με –6,84 με 115 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p, σε συνδυασμό με τους μέσους από το Πίνακα 4-1 δείχνουν ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν 60.000 δρχ. οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο παρά όταν το ποσό ήταν 7.500 δρχ.
Με τον ίδιο τρόπο η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων των 7.500 δρχ. και των 210.000 δρχ. ήταν επίσης σημαντική (τιμή t = -8,17 με 115 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p = 0,00) το

οποίο υποδεικνύει ότι, όταν το ποσό των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν ήταν 210.000 δρχ. οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν το ποσό ήταν $25. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ του ποσού των 60.000 δρχ. και των 210.000 δρχ. αποκαλύπτει ότι το μεγαλύτερο ποσό γινόταν αντιληπτό σαν το περισσότερο ηθικά αποτρεπτικό.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται για τις 5 άλλες ηθικές μετρήσεις των εξαρτημένων μεταβλητών: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ (Πίνακας 4-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ4-1 έως και την Υπόθεση Υ4-6 δεν μπορούν να απορριφθούν.
Εντούτοις, για τις πέντε από τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των 7.500 δρχ. και του ποσού των 60.000 δρχ. είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των 60.000 δρχ. και του ποσού των 210.000 δρχ. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων, δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

4.4.3.3. Η Πιθανότητα να Χαθούν τα Χρήματα.

Για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ στο παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, η σύγκριση μεταξύ της τιμής της χρησιμότητας (utility) 10% και 50% είχε μια τιμή t ίση με –8,90 με 115 βαθμούς ελευθερίας και μια τιμή p ίση με 0,00. Αυτή η σημαντική τιμή p σε συνδυασμό με τη μελέτη των μέσων στο Πίνακα 4-1 δείχνουν ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 50%, οι ερευνούμενοι διαφωνούν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%.
Επιπροσθέτως, η σύγκριση μεταξύ των επιπέδων 10% και 90% του παράγοντα Πιθανότητα παρουσιάζει επίσης σημαντική διαφορά (τιμή t ίση με –10,6 με 115 βαθμούς ελευθερίας και τιμή p ίση με 0,00), γεγονός το οποίο υποδεικνύει ότι, όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 90%, οι ερευνούμενοι διαφωνούσαν σημαντικά περισσότερο ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο, παρά όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα ήταν 10%. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ 50% και 90% δείχνει ότι οι ερευνούμενοι διαφωνούν περισσότερο για το ότι ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος να ενεργεί με αυτό τον τρόπο όταν η πιθανότητα ήταν 90%.
Ταυτόσημα αποτελέσματα όπως και στη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούνται και για τις 5 άλλες εξαρτημένες μεταβλητές (Πίνακας 4-3). Με βάση τις παραπάνω σημαντικές διαφορές, οι Υποθέσεις Υ3-1 έως και την Υπόθεση Υ3-6 δεν μπορούν να απορριφθούν για το σύνολο των έξι εξαρτημένων μεταβλητών.
Όπως και στο παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, και για τις 6 εξαρτημένες μεταβλητές, οι τιμές t από τις συγκρίσεις μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 10% και 50%, είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t των συγκρίσεων μεταξύ των επιπέδων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, 50% και 90%. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η συσχέτιση μεταξύ των ηθικών μετρήσεων του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα δεν είναι γραμμική αλλά καμπυλόγραμμη.

4.4.4. Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance).

Εκτός από το σταθερό όρο (constant term), η Conjoint Analysis προσδιορίζει μια τιμή χρησιμότητας (utility) για κάθε επίπεδο κάθε χαρακτηριστικού. Με βάση τα χρήσιμα διαστήματα (part-worths) των χρησιμοτήτων (utilities) η Conjoint Analysis υπολογίζει τη τιμή της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) για κάθε παράγοντα. Αυτή η παράμετρος, η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance), μπορεί να μας προμηθεύσει με ενδείξεις για τους μηχανισμούς της εσωτερικής διαδικασίας αξιολόγησης του ερευνούμενου.
Οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στο Πίνακα 4-4 και παρουσιάζονται επίσης σε μορφή γραφήματος στο Γράφημα 4-7. Με βάση το πίνακα, παρατηρούμε ότι το Φύλο του θύματος αποτελεί το παράγοντα με τη μικρότερη βαρύτητα. Οι τιμές της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) κυμαίνονται σε ένα εύρος με κατώτερη τιμή από 8,61% για τη μεταβλητή ΗΘΙΚΟ και ανώτερη τιμή 12,57% για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ.
Για τις 5 από τις 6 μετρήσεις των μεταβλητών, δηλαδή τις μεταβλητές : ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ, πιο σημαντικός παράγοντας ήταν η Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, ο οποίος σημειώνει για τη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) τιμές οι οποίες κυμαίνονται από 53,89% για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ μέχρι 48,65% για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ. Για τις μετρήσεις των παραπάνω 5 μεταβλητών, οι τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των ηθικών συμπεριφορών, για το παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα, υπερβαίνουν τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και των δύο άλλων παραγόντων. Για τις ίδιες μεταβλητές, δεύτερος παράγοντας σε σημασία ήταν ο παράγοντας Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν, ο οποίος παρουσιάζει τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) σε ένα εύρος από 36,84% για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ μέχρι 39,11% για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Μεταξύ των παραπάνω 5 μεταβλητών, η ευρύτερη διαφορά μεταξύ των παραγόντων Ποσό και Πιθανότητα παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ (36,84% έναντι 53,89%) ενώ η μικρότερη διαφοροποίηση παρατηρείται στην εξαρτημένη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ (39,11% έναντι 47,34%).
Η μόνη εξαίρεση είναι η μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ όπου ο πιο σημαντικός παράγοντας ήταν ο παράγοντας Ποσό με τιμή 51,71% και ακολουθεί ο παράγοντας Πιθανότητα με τιμή 32,28%.

4.4.5. Τμηματοποίηση με τη Χρήση των Τιμών των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Ένα κυρίαρχο πλεονέκτημα της μεθόδου Conjoint Analysis είναι ότι αυτή διεξάγει την ανάλυση και σε εξατομικευμένο επίπεδο. Το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 παρέχει εξειδικευμένα Modules με τα οποία είναι δυνατόν να εφαρμοστεί η μέθοδος. Στη συγκεκριμένη ανάλυση χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο SPSS για Windows v.10 για όλες τις διαδικασίες εκτός της εντολής Conjoint Run και της εντολής Import Creates για τις οποίες χρησιμοποιήθηκε η έκδοση του SPSS v.6 και ειδικά προγράμματα (ρουτίνες). Υπολογίσθηκαν λοιπόν οι Χρησιμότητες (Utilities) και οι Σχετικές Βαρύτητες

(Relative Importance) για κάθε ξεχωριστό ερευνούμενο και αποθηκεύτηκαν σε ένα ξεχωριστό φάκελο. Στη συνέχεια χρησιμοποιώντας αυτό το φάκελο εκτελέσθηκε η ανάλυση K-means cluster επί του αρχείου με τις τιμές των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance). Τα αποτελέσματα της K-means cluster ανάλυσης παρουσιάζονται στο Πίνακα 4-5.

Για παράδειγμα στο πίνακα αυτόν για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ παρατηρούμε, ότι ο αλγόριθμος ο οποίος δημιουργεί τα διαφορετικά τμήματα (clusters), μας έδωσε δύο διαφορετικά τμήματα (clusters) με 58 και 56 περιπτώσεις στο τμήμα (cluster) 1 και στο τμήμα (cluster) 2 αντίστοιχα. Οι μέσες τιμές για τους παράγοντες Πιθανότητα και Ποσό μεταξύ και των δύο τμημάτων (clusters) είναι σημαντικά διαφορετικές. Οι τιμές των F κυμαίνονται από 142,92 για το παράγοντα Ποσό, έως 150,43 για το παράγοντα Πιθανότητα - και οι δύο σημαντικές σε επίπεδο σημαντικότητας 0,00 (Πίνακας 2-5).

Το τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Πιθανότητα (65,74), ενώ το τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζει υψηλότερη μέση τιμή η οποία περιλαμβάνεται στο παράγοντα Ποσό (52,05). Με αυτό τον τρόπο καθορίζεται ότι το τμήμα (cluster) 2 θα ονομαστεί «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Αυτή η τμηματοποίηση σημαίνει ότι, οι συγκεκριμένοι 58 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 1 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Ποσό. Από την άλλη πλευρά, οι 56 ερευνούμενοι οι οποίοι ανήκουν στο τμήμα (cluster) 2 παρουσιάζουν την υψηλότερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) στο παράγοντα Πιθανότητα.

Αναλύοντας με τον ίδιο τρόπο και τις μεταβλητές: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρούμε ότι το τμήμα (cluster) 2 παραμένει το «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 1 θα ονομαστεί «τμήμα ποσού» (amount cluster). Από την άλλη πλευρά για τις μεταβλητές ΗΘΙΚΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ η κατάσταση είναι αντίστροφη και το τμήμα (cluster) 1 μετατρέπεται σε «τμήμα πιθανότητας» (chance cluster), ενώ το τμήμα (cluster) 2 μετατρέπεται σε «τμήμα ποσού» (amount cluster).

Το πρόγραμμα K-means clustering του SPSS, έχει τη δυνατότητα να αποθηκεύει την ιδιότητα του κάθε ερευνούμενου να ανήκει ως μέλος σε κάθε τμήμα (cluster) από αυτά τα οποία δημιουργήθηκαν. Αυτές οι αποθηκευμένες ομαδοποιήσεις των ερευνούμενων, έχουν χρησιμοποιηθεί για να διαμορφώσουν μια τμηματοποίηση της αγοράς θα λέγαμε. Με άλλα λόγια μπορούμε να δούμε ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφοροποιούνται μεταξύ των ερευνούμενων, οι οποίοι μπορεί να είναι «προσανατολισμένοι στο ποσό», σε αντίθεση με αυτούς οι οποίοι είναι «προσανατολισμένοι στη πιθανότητα». Για να κάνουμε αυτό εκτελούνται μια σειρά από t-tests και $\chi^2$.

Για τη συνεχή μεταβλητή «ηλικία», εκτελούνται τα t-tests. Η μεταβλητή ομαδοποίησης είναι η ιδιότητα του να ανήκει κάποιος ερευνούμενος σε ένα τμήμα (cluster), ενώ η μεταβλητή του ελέγχου είναι η «ηλικία». Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Πίνακα 4-6. Για όλες και τις έξι εξαρτημένες μεταβλητές, η δημογραφική μεταβλητή «ηλικία του ερευνούμενου» δεν διαφοροποιείται σημαντικά ούτε με το προσανατολισμό των ερευνούμενων στο «ποσό», ούτε με το προσανατολισμό των ερευνούμενων στη «πιθανότητα».

Τα παραπάνω αποτελέσματα τα οποία περιγράφονται στο Πίνακα 4-6, δείχνουν ότι η Υπόθεση Υ4-1 δεν μπορεί να απορριφθεί για όλες και τις έξι μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς.

Για τις κατηγορικές μεταβλητές μια σειρά από ελέγχους με βάση το $X^2$ εκτελέστηκαν. Τα αποτελέσματα των ελέγχων με το $X^2$ παρουσιάζονται στο Πίνακα 4-7. Για τις μεταβλητές: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, παρατηρήθηκε ότι καμία από τις δημογραφικές μεταβλητές δεν παρουσίασε σημαντικά διαφορετικές κατανομές στα δύο τμήματα (clusters). Η μόνη σημαντική διαφορά η οποία παρατηρήθηκε ήταν για το «φύλο των ερευνούμενων» για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ.

Η δημιουργία σταυροειδών πινάκων με τους συνδυασμούς των παραπάνω μεταβλητών παρουσιάζεται στο Πίνακα 4-8. Για τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ο Πίνακας 4-8 δείχνει ότι οι γυναίκες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) του «ποσού», ενώ οι άνδρες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (cluster) της «πιθανότητας».

Μετά από αυτά οι Υποθέσεις Υ4-8 και Υ4-14 δεν μπορούν να απορριφθούν για τις μετρήσεις των μεταβλητών: ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Για μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς της μεταβλητής, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ μόνο η Υπόθεση Υ4-8 μπορεί να απορριφθεί.

## 4.5. ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΥΟ ΧΩΡΩΝ.

### 4.5.1. Συγκρίσεις των Μέσων.

Οι αριθμητικοί μέσοι των δύο χωρών για κάθε ηθική μέτρηση σε κάθε μια από τις δεκατρείς κάρτες/ προφίλ συγκρίνονται μεταξύ τους αντίστοιχα με τη χρησιμοποίηση μιας σειράς από ελέγχους με τη παράμετρο t (t- tests). Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στους Πίνακες από 11α-11στ για το σενάριο με την επενδυτική εταιρία και στους Πίνακες από 12α-12στ για το σενάριο με το γυμναστήριο. Κάθε σενάριο θα αναλυθεί στη συνέχεια ξεχωριστά.

#### 4.5.1.1. Επενδυτική Επιχείρηση.

Για την ανεξάρτητη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ οι μέσοι από το Ελληνικό δείγμα ήταν διαφορετικοί από τους μέσους από το Αμερικάνικο δείγμα, μόνο για τις 4 από το σύνολο 13 καρτών/ προφίλ. Σε αυτές τις τέσσερις περιπτώσεις οι οποίες παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές δεν υπάρχει συνέπεια και δεν θα αναλυθούν περαιτέρω.
Εντούτοις, οι μετρήσεις της ηθικής μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ δείχνουν σημαντικές διαφορές για όλες και τις δεκατρείς κάρτες/ προφίλ. Οι διαφορές είναι επίσης πολύ συνεπείς, αφού οι επιλογές του Ελληνικού δείγματος δείχνουν ότι διαφωνούν σημαντικά περισσότερο με την εκδοχή ότι «ο πωλητής ήταν υποχρεωμένος επειδή θα μπορούσε να τα προμηθεύσει στην οικογένειά του», (Πίνακας 11β ).
Οι μετρήσεις της μεταβλητής ΗΘΙΚΟ ήταν σημαντικά διαφορετικές μεταξύ των δειγμάτων από τις δύο χώρες για 9 από τις 13 συγκρίσεις. Για όλες και τις 9 σημαντικά διαφορετικές μετρήσεις των μέσων, οι Έλληνες ερευνούμενοι αντιλαμβάνονται την πράξη σαν λιγότερο ηθική από ότι την αντιλαμβάνονταν οι Αμερικάνοι. Με τον ίδιο τρόπο οι Έλληνες ερευνούμενοι απάντησαν ότι δεν θα συμπεριφέροντο με τον ίδιο τρόπο όπως ο δράστης, όπως φαίνεται στις 10 από τις 13 κάρτες/ προφίλ, (Πίνακας 11δ). Οι κάρτες/ προφίλ στις οποίες οι δύο ομάδες (Ελληνικό και Αμερικάνικο δείγμα) ήταν ίσες, ήταν εκείνες οι οποίες εμπεριείχαν τα υψηλότερα ποσά τα οποία επρόκειτο να χαθούν ($9.000 ή 2.700.000 δρχ.).
Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε στο Πίνακα 11ε, στην ερώτηση σχετικά με το εάν «η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή», οι Έλληνες διαφωνούσαν περισσότερο με την εκδοχή ότι «η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή» από ότι διαφωνούσαν οι Αμερικάνοι, (μόνο σε 1 περίπτωση από τις 13 δεν παρατηρήθηκε σημαντικά διαφορετική συμπεριφορά). Από την άλλη πλευρά, οι δύο ομάδες (Ελληνικό και Αμερικάνικο δείγμα), επέδειξαν πανομοιότυπη συμπεριφορά εκφράζοντας την άποψή τους σχετικά με το παράγοντα που εκφράζει την έννοια του «καταναλωτή φυλάξου». Για την εξαρτημένη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, μόνο 2 μέσοι ήταν σημαντικά διαφορετικοί. Και οι δύο κάρτες οι οποίες ήταν σημαντικά διαφορετικές, ήταν κάρτες/ προφίλ οι οποίες περιελάμβαναν θύματα άνδρες και το μικρότερο ποσό χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν.
Συμπερασματικά, οι Έλληνες και οι Αμερικάνοι φοιτητές δεν διαφέρουν σημαντικά και με συνέπεια σε σχέση με τις ηθικές μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Ήταν σε κάποιο βαθμό διαφορετικοί στις μετρήσεις των εξαρτημένων μεταβλητών ΗΘΙΚΟ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, και τέλος διαφέρουν σημαντικά και με

συνέπεια σε σχέση με τις ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.

4.5.1.2. Γυμναστήριο.

Η κατάσταση είναι διαφορετική όταν περνάμε στο σενάριο με το Γυμναστήριο, όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε και από τους Πίνακες 12α –12στ. Όλες οι μετρήσεις και των 6 μεταβλητών ήταν διαφορετικές μεταξύ του Ελληνικού και του Αμερικάνικου δείγματος. Σύμφωνα με το Πίνακα 12α, οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο πωλητής «ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο». Παρομοιότυπα, οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο «διότι θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του», (Πίνακας 12β ).
Στο Πίνακα 12γ, φαίνεται ότι οι Έλληνες αξιολογούν τις κάρτες/ προφίλ σαν περισσότερο ανήθικες από ότι τις αξιολογούν οι Αμερικάνοι. Οι μόνες εξαιρέσεις ήταν 4 από τις 13 κάρτες/ προφίλ, εκ των οποίων όλες περιείχαν τιμή πιθανότητας να χαθούν τα χρήματα 90%. Επιπλέον, οι Έλληνες ανέφεραν εντονότερη απροθυμία να συμπεριφερθούν με τον ίδιο τρόπο όπως ο δράστης.
Για όλες και τις 13 κάρτες/ προφίλ, οι Έλληνες διαφωνούσαν περισσότερο από τους Αμερικάνους, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή. Τελικά, και σε αντίθεση με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση, οι Έλληνες ήταν σημαντικά διαφορετικοί στη συμπεριφορά τους, από τους Αμερικάνους. Οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο καταναλωτής θα έπρεπε να είναι περισσότερο προσεκτικός.
Συμπερασματικά, με ορισμένες δευτερεύουσες εξαιρέσεις, οι Έλληνες ανέφεραν μια εντονότερη αντίδραση για όλες και τις 6 ηθικές μετρήσεις.

4.5.2. Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Οι Σχετικές Βαρύτητες (Relative Importance) για το Ελληνικό και για το Αμερικάνικο δείγμα συγκρίνονται με τη χρησιμοποίηση μιας σειράς από ελέγχους με το κριτήριο t (t-tests). Τα αποτελέσματα αυτών των ελέγχων με το κριτήριο t (t-test) παρουσιάζονται στους Πίνακες 9 και 10 για τα σενάρια για την επενδυτική επιχείρηση και το γυμναστήριο αντίστοιχα.

Από το Πίνακα 9, μπορούμε να παρατηρήσουμε τα ακόλουθα σχετικά με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση :

- Για τις μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) στα δύο δείγματα σε κανέναν από τους τρεις παράγοντες.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, μόνο ο παράγοντας Φύλο του θύματος ήταν σημαντικά διαφορετικός μεταξύ των Ελλήνων και των Αμερικάνων. Οι Έλληνες είχαν μια σημαντικά υψηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) στο παράγοντα Φύλο του θύματος.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΗΘΙΚΟ, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) στα δύο δείγματα σε κανέναν από τους τρεις παράγοντες.

- Για τις μετρήσεις της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, μόνο ο παράγοντας Φύλο του θύματος ήταν σημαντικά διαφορετικός μεταξύ των Ελλήνων και των Αμερικανών. Όπως και με τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, το ίδιο και με τη μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, οι Έλληνες είχαν μια σημαντικά υψηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) στο παράγοντα Φύλο του θύματος.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) στα δύο δείγματα σε κανέναν από τους τρεις παράγοντες.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) στα δύο δείγματα σε κανέναν από τους τρεις παράγοντες.

Συνοπτικά, για το σενάριο με την επενδυτική επιχείρηση, οι μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των δύο δειγμάτων ήταν σχεδόν όμοιες. Η μόνη εξαίρεση ήταν για το παράγοντα Φύλο και μόνο για τις ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, στις οποίες οι Έλληνες παρουσίαζαν μια υψηλότερη βαρύτητα από ότι παρουσίαζαν οι Αμερικανοί.

Από το Πίνακα 10, με το σενάριο για το γυμναστήριο μπορούμε να παρατηρήσουμε τα ακόλουθα:

- Για τις μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, μόνο ο παράγοντας Φύλο του θύματος ήταν σημαντικά διαφορετικός μεταξύ των Ελλήνων και των Αμερικάνων. Οι Έλληνες είχαν μια σημαντικά χαμηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) στο παράγοντα Φύλο του θύματος.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, μόνο ο παράγοντας Φύλο του θύματος ήταν σημαντικά διαφορετικός μεταξύ των Ελλήνων και των Αμερικάνων. Οι Έλληνες είχαν μια σημαντικά χαμηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) στο παράγοντα Φύλο του θύματος.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΗΘΙΚΟ, δεν υπάρχει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και στα δύο δείγματα μόνο για το παράγοντα Πιθανότητα. Οι παράγοντες Φύλο και Ποσό παρουσιάζουν μια σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) και στα δύο δείγματα. Για το παράγοντα Φύλο, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια σημαντικά χαμηλότερη τιμή της Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), από ότι παρουσιάζουν οι

Αμερικανοί. Για το παράγοντα Ποσό, οι Έλληνες δείχνουν μια σημαντικά υψηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance), από ότι οι Αμερικανοί.

- Για τις μετρήσεις της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ο παράγοντας Φύλο του θύματος δεν ήταν σημαντικά διαφορετικός μεταξύ των Ελλήνων και των Αμερικανών. Για το παράγοντα Ποσό, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά υψηλότερη από ότι οι Αμερικάνοι. Για το παράγοντα Πιθανότητα, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερη από ότι οι Αμερικάνοι.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, μόνο ο παράγοντας Φύλο του θύματος παρουσιάζει σημαντική διαφορά με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) μεταξύ των δειγμάτων των Ελλήνων και των Αμερικάνων. Οι Έλληνες είχαν μια σημαντικά χαμηλότερη τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) στο παράγοντα Φύλο του θύματος.

- Για τις μετρήσεις της εξαρτημένης μεταβλητής ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, όλοι και οι τρεις είναι σημαντικά διαφορετικοί με βάση τις μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) στα δύο δείγματα. Για το παράγοντα Φύλο, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερη από ότι οι Αμερικάνοι. Για το παράγοντα Ποσό, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά υψηλότερη από ότι οι Αμερικάνοι. Για το παράγοντα Πιθανότητα, οι Έλληνες παρουσιάζουν μια τιμή Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερη από ότι παρουσιάζουν οι Αμερικάνοι.

Συνοπτικά, για το σενάριο με το γυμναστήριο, οι συγκρίσεις των μετρήσεων των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) μεταξύ των δύο δειγμάτων ήταν σαφής. Για το παράγοντα Φύλο, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερες για τις 5 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (η μόνη εξαίρεση ήταν η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ). Για το παράγοντα Ποσό, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά υψηλότερες για τις 3 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ). Για το παράγοντα Πιθανότητα, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερες, μόνο για τις 2 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ).

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

## 5.1 ΦΥΛΟ.

Το γεγονός ότι στα σενάρια των Η.Π.Α. και στη μεταβλητή Φύλο, οι άνδρες είναι προς τη πλευρά του διαφωνώ δείχνει ότι οι ερευνούμενοι είναι πιο αυστηροί με τους άνδρες. Δηλαδή οι άνδρες έχουν μεγαλύτερη βαρύτητα όπως το 90% και το $9.000 στις μεταβλητές Πιθανότητα και Ποσό αντίστοιχα. Το αντίθετο συμβαίνει κυρίως στο σενάριο για την Επενδυτική της ΕΛΛΑΔΑΣ.

### 5.1.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α.

Στις πέντε από τις έξι μεταβλητές (ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ) οι τιμές t που ευρέθησαν είναι μη σημαντικές. Οι ερευνούμενοι δεν εντοπίζουν κάποια σημαντική διαφορά στην αντιμετώπιση του θύματος από τη πλευρά του παράγοντα Φύλο (Άντρας – Γυναίκα) για τις πέντε από τι έξη μεταβλητές. Δηλαδή εάν το φύλο του θύματος είναι άνδρας ή γυναίκα δεν επηρεάζει την ηθική τους συμπεριφορά. Όσον αφορά τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ επειδή η τιμή t που ευρέθηκε είναι σημαντική, σημαίνει ότι πράγματι υπάρχει διαφορετική αντιμετώπιση εκ μέρους των ερευνούμενων ανάλογα αν το θύμα είναι άνδρας ή γυναίκα.

### 5.1.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α.

Στις Μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ η αντίληψη των ερευνούμενων για το αν ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο δεν επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.
Για τις υπόλοιπες Μεταβλητές ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ οι τιμές t είναι σημαντικές το οποίο δείχνει μία σημαντική διαφορά για τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι άνδρας και τη χρησιμότητα αν το θύμα είναι γυναίκα.

### 5.1.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

Παρατηρείται στις 5 από τις 6 μεταβλητές ότι στο σενάριο αυτό οι ερευνούμενοι είναι πιο αυστηροί, αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία περισσότερο σεβασμό ίσως στις γυναίκες διότι το επίπεδο «Γυναίκα» του παράγοντα «Φύλο» παρουσιάζει υψηλότερες τιμές προς τη διαφωνία εκτός από τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ που συμβαίνει το αντίθετο. Σε αυτό το σημείο υπάρχει μία διαφορά μεταξύ των σεναρίων για τις Η.Π.Α. και την ΕΛΛΑΔΑ.
Οι μεταβλητές ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΗΘΙΚΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ έχουν τιμές t σημαντικές και επομένως και η αντίληψη του ερευνούμενου για το εάν ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με το συγκεκριμένο τρόπο επηρεάζεται από το φύλο του θύματος. Για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ οι τιμές t δεν είναι σημαντικές και επομένως η αντίληψη του

ερευνούμενου για το αν ο δράστης ήταν δικαιολογημένος να ενεργήσει με το συγκεκριμένο τρόπο δεν επηρεάζεται από το φύλο του θύματος.

5.1.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

Η μεγαλύτερη τιμή για το επίπεδο Γυναίκα του παράγοντα Φύλο ευρίσκεται προς τη πλευρά του διαφωνώ για τη μεταβλητή ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Σε κάθε περίπτωση όμως αυτές οι διαφορές δεν είναι στατιστικά σημαντικές. Οι διαφορές αυτές ελέγχονται για τη σημαντικότητά τους με τα T-tests. Από τους ελέγχους αυτούς προκύπτει ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές.

5.2 ΠΟΣΟ.

5.2.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α.

Σχετικά με τον παράγοντα ποσό και στις έξη μεταβλητές (ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΗ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ) οι τιμές t για όλες τις συγκρίσεις μεταξύ των επιπέδων των χρησιμοτήτων (utilities) είναι σημαντικές, γεγονός το οποίο σημαίνει ότι όταν τα ποσά των χρημάτων τα οποία επρόκειτο να χαθούν αυξάνονται οι ερευνούμενοι θεωρούν τις πράξεις περισσότερο ανήθικες. Υπάρχει μία μόνο εξαίρεση στη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ και συγκεκριμένα μεταξύ του ποσού των $5.000 και του ποσού των $9.000 όπου η τιμή t είναι μη σημαντική, το οποίο σημαίνει ότι ενώ υπάρχει κλιμάκωση στην αντίληψη των ερευνούμενων για την ανηθικότητα των πράξεων όταν το ποσό μεταβάλλεται από $ 1.000 σε $ 5.000, όταν το ποσό μεταβάλλεται από $5.000 σε $ 9.000 δεν θεωρείται ότι η πράξη είναι περισσότερο ανήθικη. Αυτό σημαίνει ότι για τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ δεν υπάρχει διαφοροποίηση στη μέτρηση της ηθικότητας μεταξύ των ποσών $ 5.000 και $ 9.000. Επειδή και για τις έξι εξαρτώμενες μεταβλητές οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των $1.000 και του ποσού των $5.000 είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των $5.000 και του ποσού των $9.000, η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

5.2.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α.

Για τις 5 από τις 6 μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ οι τιμές t είναι σημαντικές το οποίο σημαίνει ότι υπάρχει μία θετική συσχέτιση μεταξύ του Ποσού των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των μετρήσεων της ηθικής αρνητικής αντίληψης των ερευνούμενων για τις πράξεις και στις 5 μεταβλητές. Για την μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ δεν υπάρχει σημαντική διαφορά στη σύγκριση μεταξύ $200 και $700. Οι συσχετίσεις αυτές για τις 5 από τις 6 μεταβλητές εκτός από τη μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

5.2.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

Οι τιμές των t σε όλα τα ζεύγη συγκρίσεων και για τις 6 μεταβλητές είναι σημαντικές γεγονός που σημαίνει ότι όσο το ποσό αυξάνεται τόσο αυξάνεται και η αντίθεση των ερευνούμενων ότι η πράξη είναι ανήθικη. Επίσης και για τις 6 μεταβλητές οι τιμές t για τις συγκρίσεις του ποσού των 300.000 δρχ. με το ποσό των 1.500.000 δρχ. είναι μεγαλύτερες από τις τιμές t για τις συγκρίσεις μεταξύ του ποσού των 1.500.000 δρχ. με το ποσό των 2.700.000 δρχ. και αυτό δείχνει ότι η συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα Ποσό των χρημάτων τα οποία πρόκειται να χαθούν και των ηθικών μετρήσεων, δεν είναι γραμμικές αλλά καμπυλόγραμμες.

5.2.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

Σε όλες και τις έξι μεταβλητές υπάρχουν διαφορές σε όλους τους συνδυασμούς των επιπέδων του παράγοντα Ποσό και η συσχέτιση είναι καμπυλόγραμμη.

5.3 ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ.

5.3.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α.

Σχετικά με τον παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα και οι έξη μεταβλητές παρουσιάζουν τιμές t σημαντικές το οποίο σημαίνει ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στη μέτρηση της ηθικής συμπεριφοράς όταν η πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα αυξάνει από 10% σε 50% και από 50% σε 90% καθώς και από 10% σε 90%. Επίσης παρατηρείται μία γραμμική συσχέτιση των ηθικών μετρήσεων μεταξύ των τιμών t στις συγκρίσεις των επιπέδων 10% - 50% και 50% - 90% του παράγοντα Πιθανότητα να χαθούν τα χρήματα.

5.3.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α.

Και οι 6 μεταβλητές έχουν τιμές t σημαντικές για τις συγκρίσεις και των 3συνδιασμών των επιπέδων που σημαίνει ότι καθώς η πιθανότητα αυξάνεται, αυξάνεται και η αρνητική ηθική αντίληψη των ερευνούμενων. Δηλαδή υπάρχει μία θετική συσχέτιση μεταξύ του παράγοντα πιθανότητα και της αρνητικής ηθικής αντίληψης η οποία μάλιστα όπως δείχνουν οι αναλογικές τιμές των t στα διάφορα επίπεδα συγκρίσεων είναι γραμμική.

5.3.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

Και για τις 6 μεταβλητές υπάρχουν σημαντικές διαφορές και η συσχέτιση είναι Γραμμική.

5.3.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

Σε όλες και τις έξι μεταβλητές υπάρχουν σημαντικές διαφορές σε όλους τους συνδυασμούς των επιπέδων και η συσχέτιση είναι καμπυλόγραμμη.

## 5.4 ΣΧΕΤΙΚΗ ΒΑΡΥΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE).

### 5.4.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α.

Η Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) είναι μία στατιστική παράμετρος η οποία δείχνει τη σταθμισμένη βαρύτητα του κάθε παράγοντα στον επηρεασμό της μέτρησης της ηθικότητας για κάθε μεταβλητή. Σε όλες τις μεταβλητές και για τα 4 σενάρια ο κυριότερος παράγοντας με τη μεγαλύτερη Σχετική Βαρύτητα (Relative Importance) είναι η Πιθανότητα δεύτερος το Ποσό και τρίτος το Φύλο.
Η μόνη εξαίρεση είναι η μεταβλητή ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ στο σενάριο για το Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ, όπου ο πιο σημαντικός παράγοντας ήταν το Ποσό και ακολουθεί η Πιθανότητα.

## 5.5. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΣΧΕΤΙΚΗ ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ (RELATIVE IMPORTANCE).

### 5.5.1. Σενάριο Επενδυτική Η.Π.Α.

Παρατηρούμε ότι δημιουργούνται δύο τμήματα το «τμήμα ποσού» και το «τμήμα πιθανότητας». Παίρνουμε μεμονωμένα κάθε ερευνούμενο και την ιδιότητά του αν ανήκει στο «τμήμα ποσού» ή στο «τμήμα πιθανότητας» και εξετάζουμε ποιες δημογραφικές μεταβλητές διαφοροποιούνται μεταξύ των ερευνούμενων οι οποίοι μπορεί να είναι «προσανατολισμένοι στο ποσό» σε αντίθεση με αυτούς που είναι «προσανατολισμένοι στη πιθανότητα». Εκτελούμε μία σειρά από t-tests για τις συνεχείς μεταβλητές και μία σειρά $X^2$ για τις κατηγορικές μεταβλητές.
Παρατηρούμε από τη μελέτη του ελέγχου των συνεχών μεταβλητών για τις μεταβλητές ΗΘΙΚΟ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ότι η δημογραφική μεταβλητή «Έτη στις Η.Π.Α.» έχει μία υψηλότερη μέση τιμή στο «τμήμα ποσού». Δηλαδή άνθρωποι οι οποίοι έχουν μείνει περισσότερα χρόνια στις Η.Π.Α. τείνουν να προσανατολίζονται να ανήκουν στο «τμήμα ποσού» ενώ αυτοί που έχουν μείνει λιγότερα χρόνια στις Η.Π.Α. τείνουν να προσανατολίζονται να ανήκουν στο «τμήμα πιθανότητας». Η μεταβλητή «ηλικία» δεν επηρεάζει σημαντικά το προσανατολισμό σε κανένα τμήμα.
Από τη μελέτη των ελέγχων των κατηγορικών μεταβλητών παρατηρούμε ότι οι μόνες σημαντικές διαφορές παρατηρήθηκαν μεταξύ των μεταβλητών ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και των δημογραφικών μεταβλητών «πρώτη γλώσσα» και «εργασία», και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ και τις δημογραφικές μεταβλητές «κουλτούρα ερευνούμενου», «πρώτη γλώσσα», «γλώσσα του πατέρα» και «εργασία». Οι παραπάνω επισημάνσεις σημαίνουν ότι οι κατηγορικές δημογραφικές μεταβλητές δεν διαφοροποιούν τους ερευνούμενους στα δύο τμήματα εκτός από τις παραπάνω μεταβλητές για τις οποίες οι κατηγορικές δημογραφικές διαφοροποιούν τους ερευνούμενους στα τμήματα (Clusters). Με τους σταυροειδείς πίνακες διερευνούμε σε ποια τμήματα ανήκουν οι ερευνούμενοι που

ανήκουν στις δημογραφικές μεταβλητές. Παρατηρούμε ότι σε όλες τις περιπτώσεις η αίσθηση αβεβαιότητας η οποία θα μπορούσε να συνδυαστεί με τις τιμές των μεταβλητών, Ισπανική κουλτούρα, Ισπανική γλώσσα, τα λίγα χρόνια στις Η.Π.Α. και την μερική απασχόληση οδηγεί τους ερευνούμενους να προσανατολίζονται στο «τμήμα της πιθανότητας». Ενώ η αίσθηση της σιγουριάς η οποία θα μπορούσε να συνδυαστεί με τις τιμές των μεταβλητών, Αμερικάνικη κουλτούρα, Αγγλική γλώσσα, πολλά χρόνια στις Η.Π.Α., τη πλήρη απασχόληση και την ανεργία (δεδομένου ότι υποθέτουμε ότι υπάρχει εισόδημα από την οικογένεια), τείνει να κατευθύνει τους ερευνούμενους στο «τμήμα του ποσού».

5.5.2. Σενάριο Γυμναστήριο Η.Π.Α.

Για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ το Cluster 1 είναι «τμήμα ποσού» και το Cluster 2 είναι «τμήμα πιθανότητας».
Για τις μεταβλητές ΗΘΙΚΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ το Cluster 1 είναι «τμήμα πιθανότητας» και το Cluster 2 είναι «τμήμα ποσού».
Για τις συνεχείς μεταβλητές ελέγχου «ηλικία» και «χρόνια στις Η.Π.Α.» διενεργούνται Τ- test με βάση τη μεταβλητή ομαδοποίησης την ιδιότητα του να ανήκει κάποιος ερευνούμενος σε ένα τμήμα (ποσού ή πιθανότητας). Οι τιμές t δεν είναι σημαντικές που σημαίνει ότι και οι δύο δημογραφικές μεταβλητές «ηλικία» και «χρόνια στις Η.Π.Α.» δεν επηρεάζουν σημαντικά ούτε το προσανατολισμό των ερευνούμενων στο «ποσό» ούτε το προσανατολισμό των ερευνούμενων στη «πιθανότητα».
Για τις κατηγορικές μεταβλητές διενεργούνται έλεγχοι με το κριτήριο $X^2$. Από τους ελέγχους αυτούς προκύπτει ότι καμία από τις δημογραφικές μεταβλητές δεν παρουσίασε σημαντικά διαφορετικές κατανομές στα δύο τμήματα (Clusters). Οι μόνες σημαντικές διαφορές παρατηρήθηκαν μεταξύ των μεταβλητών «φύλο» για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και τη μεταβλητή «τόπος γέννησης» για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ.
Από τη δημιουργία των σταυροειδών πινάκων με τους συνδυασμούς των παραπάνω μεταβλητών προκύπτει ότι για τη μεταβλητή ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ οι άνδρες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα του «ποσού» ενώ οι γυναίκες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα της «πιθανότητας». Για τη μεταβλητή ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ προκύπτει ότι οι ερευνούμενοι οι οποίοι έχουν γεννηθεί στη Λατινική Αμερική τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα της πιθανότητας ενώ οι ερευνούμενοι που έχουν γεννηθεί στις Η.Π.Α. τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα του ποσού. Φαίνεται και εδώ μία προτίμηση των ανδρών και αυτών που έχουν γεννηθεί στην Αμερική στο τμήμα του ποσού το τμήμα της βεβαιότητας όπως το αποκαλέσαμε και μία προτίμηση των γυναικών και αυτών που έχουν γεννηθεί στη Λατινική Αμερική, στο τμήμα της πιθανότητας, δηλαδή στο τμήμα αβεβαιότητας.

5.5.3. Σενάριο Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

Για τις μεταβλητές ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ το τμήμα 2 είναι τμήμα της πιθανότητας, ενώ το τμήμα 1 είναι τμήμα του

ποσού. Για τις μεταβλητές ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ το τμήμα 1 είναι τμήμα της πιθανότητας, ενώ το τμήμα 2 είναι τμήμα του ποσού.
Από τα Τ- tests για συνεχείς μεταβλητές όπου μεταβλητή ομαδοποίησης είναι η ιδιότητα του να ανήκει κάποιος σε Cluster (τμήμα) και μεταβλητή ελέγχου η δημογραφική μεταβλητή «Ηλικία», προκύπτει ότι δεν υπάρχουν σημαντικές τιμές t για τη δημογραφική μεταβλητή «Ηλικία» για καμία από τις 6 μετρήσεις της ηθικής συμπεριφοράς. Δηλαδή στο δείγμα υπάρχει ομοιογένεια ηλικίας.
Από τους ελέγχους $X^2$ για τις κατηγορικές μεταβλητές «Φύλο» και «Πόλη» και για τις δύο κατηγορικές μεταβλητές σε σχέση με όλες τις μεταβλητές δεν παρατηρήθηκαν διαφορές εκτός από τη μεταβλητή «Φύλο» και ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Η δημιουργία σταυροειδούς πίνακα με το συνδυασμό των παραπάνω μεταβλητών δείχνει ότι οι άνδρες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα του ποσού (βεβαιότητα) ενώ οι γυναίκες στο τμήμα της πιθανότητας (αβεβαιότητα).

### 5.5.4. Σενάριο Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

Για τις μεταβλητές, ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ, ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ, το τμήμα 2 είναι τμήμα Πιθανότητας, ενώ το τμήμα 1 είναι τμήμα Ποσού. Για τις μεταβλητές, ΗΘΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ, το τμήμα 1 είναι τμήμα Πιθανότητας, ενώ το τμήμα 2 είναι τμήμα Ποσού. Από τον έλεγχο t- tests για τη δημογραφική συνεχή μεταβλητή «Ηλικία» και τα Τμήματα (Clusters), παρατηρούμε ότι για όλες και τις 6 εξαρτημένες μεταβλητές ή δημογραφική μεταβλητή «Ηλικία» δεν διαφοροποιείται σημαντικά ούτε στο ένα Cluster (Πιθανότητα) ούτε στο άλλο (Ποσό).
Για τις κατηγορικές μεταβλητές μία σειρά από ελέγχους με βάση το $X^2$ εκτελέστηκαν.
Για τις 5 από τις 6 μεταβλητές εκτός της μεταβλητής ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ παρατηρήθηκε σημαντική διαφορά στη δημογραφική μεταβλητή «Φύλο των ερευνούμενων». Οπότε δημιουργούμε σταυροειδείς πίνακες με τους συνδυασμούς των παραπάνω μεταβλητών ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και τις δημογραφικές μεταβλητές «Φύλο» του ερευνούμενου. Παρατηρούμε ότι υπάρχει σημαντική διαφοροποίηση η οποία δείχνει ότι οι Γυναίκες ερευνούμενοι τείνουν να προσανατολίζονται στο τμήμα (Cluster) του Ποσού και οι άνδρες στο τμήμα της Πιθανότητας. Δηλαδή στο Ελληνικό δείγμα του Γυμναστηρίου οι Άνδρες συνδέονται με το τμήμα της αβεβαιότητας (Πιθανότητα) και οι Γυναίκες με το τμήμα της βεβαιότητας (ποσό).

## 5.5. ΣΥΓΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΥΟ ΧΩΡΩΝ.

### 5.5.1. Συγκρίσεις των Μέσων.

Από τις συγκρίσεις των αριθμητικών μέσων των δύο χωρών για κάθε ηθική μέτρηση σε κάθε μια από τις δεκατρείς κάρτες/ προφίλ γίνονται μεταξύ τους αντίστοιχα με τη χρησιμοποίηση μιας σειράς από ελέγχους με τη παράμετρο t (t- tests). Τα αποτελέσματα αναλύονται στη συνέχεια ξεχωριστά για κάθε σενάριο.
Για το σενάριο με την Επενδυτική Επιχείρηση, οι Έλληνες και οι Αμερικάνοι φοιτητές δεν διαφέρουν σημαντικά και με συνέπεια σε σχέση με τις ηθικές μετρήσεις της μεταβλητής ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ. Ήταν σε κάποιο βαθμό διαφορετικοί στις μετρήσεις των εξαρτημένων μεταβλητών ΗΘΙΚΟ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ

ΙΔΙΟ, και τέλος διαφέρουν σημαντικά και με συνέπεια σε σχέση με τις ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.
Στο σενάριο με το Γυμναστήριο, η κατάσταση είναι διαφορετική. Όλες οι μετρήσεις και των 6 μεταβλητών ήταν διαφορετικές μεταξύ του Ελληνικού και του Αμερικάνικου δείγματος. Οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο πωλητής «ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο». Παρομοιότυπα, οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο δράστης ήταν υποχρεωμένος να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο «διότι θα μπορούσε να τα παρέχει στην οικογένειά του».
Οι Έλληνες αξιολογούν τις κάρτες/ προφίλ σαν περισσότερο ανήθικες από ότι τις αξιολογούν οι Αμερικάνοι. Επίσης, οι Έλληνες ανέφεραν εντονότερη απροθυμία να συμπεριφερθούν με τον ίδιο τρόπο όπως ο δράστης και διαφωνούσαν περισσότερο από τους Αμερικάνους, ότι η πράξη είναι κοινωνικά αποδεκτή. Τέλος, και σε αντίθεση με το σενάριο για την επενδυτική επιχείρηση, οι Έλληνες ήταν σημαντικά διαφορετικοί στη συμπεριφορά τους, από τους Αμερικάνους. Οι Έλληνες διαφωνούν περισσότερο από τους Αμερικάνους ότι ο καταναλωτής θα έπρεπε να είναι περισσότερο προσεκτικός.
Συνοπτικά, με ορισμένες δευτερεύουσες εξαιρέσεις, οι Έλληνες ανέφεραν μια εντονότερη αντίδραση για όλες και τις 6 ηθικές μετρήσεις.

4.5.2. Συγκρίσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance).

Για το σενάριο με την επενδυτική επιχείρηση, οι μετρήσεις των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) των δύο δειγμάτων και για τους τρεις παράγοντες ήταν σχεδόν όμοιες. Η μόνη εξαίρεση ήταν για το παράγοντα Φύλο και μόνο για τις ηθικές μετρήσεις των μεταβλητών ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ και ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ, στις οποίες οι Έλληνες παρουσίαζαν μια υψηλότερη βαρύτητα από ότι παρουσίαζαν οι Αμερικανοί.
Για το σενάριο για το γυμναστήριο μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι οι συγκρίσεις των μετρήσεων των Σχετικών Βαρυτήτων (Relative Importance) μεταξύ των δύο δειγμάτων ήταν σαφής. Για το παράγοντα Φύλο, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερες για τις 5 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (η μόνη εξαίρεση ήταν η μεταβλητή ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ).
Για το παράγοντα Ποσό, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά υψηλότερες για τις 3 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (ΗΘΙΚΟ, ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ).
Για το παράγοντα Πιθανότητα, οι Έλληνες παρουσιάζουν τιμές Σχετικής Βαρύτητας (Relative Importance) σημαντικά χαμηλότερες, μόνο για τις 2 από τις 6 ηθικές μετρήσεις (ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ και ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ).

# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-1. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ.

| Παράγοντες / Μεταβλητές | | ΥΠΟΧΡΕΩ-ΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕ-ΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΟ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕ-ΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | Άνδρας | 0,03 | 0,08 | -0,06 | 0,02 | 0,03 | 0,04 |
| | Γυναίκα | -0,03 | -0,08 | 0,06 | -0,02 | -0.03 | -0,04 |
| | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | $1000 | -0,47 | -0,52 | 0,76 | -0,73 | -0,76 | 0,52 |
| | $5000 | 0,13 | 0,17 | -0,25 | 0,19 | 0,21 | -0,18 |
| | $9000 | 0,33 | 0,34 | -0,51 | 0,53 | 0,54 | -0,34 |
| | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 10% | -0,90 | -1,01 | 1,77 | -1,55 | -1,56 | 0,76 |
| | 50% | -0,04 | 0,09 | -0,16 | 0,10 | 0,13 | -0,11 |
| | 90% | 0,94 | 0,91 | -1,61 | 1,45 | 1,42 | -0,64 |
| | | | | | | | |
| Constant | | 5,79 | 5,97 | -0,95 | 6,17 | 5,71 | 3,43 |
| | | | | | | | |
| Pearson's R | | 0,99 | 0,99 | 1,00 | 1,00 | 0,99 | 0,98 |
| P για Pearson's R | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | | | | |
| Kendall's tau | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| P για Kendall's tau | | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-2. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,79 | | 0,03 | | 5,82 |
| Γυναίκα | 5,79 | | -0,03 | | 5,76 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | 5,79 | | -0,47 | | 5,32 |
| $5000 | 5,79 | | 0,13 | | 5,92 |
| $9000 | 5,79 | | 0,33 | | 6,12 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,79 | | -0.90 | | 4,89 |
| 50% | 5,79 | | 0,04 | | 5,75 |
| 90% | 5,79 | | 0,94 | | 6,73 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,97 | | 0,08 | | 6,05 |
| Γυναίκα | 5,97 | | -0,08 | | 5,89 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | 5,97 | | -0,52 | | 5,45 |
| $5000 | 5,97 | | 0,17 | | 6,14 |
| $9000 | 5,97 | | 0,34 | | 6,31 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,97 | | -1.01 | | 4,96 |
| 50% | 5,97 | | 0,09 | | 6,06 |
| 90% | 5,97 | | 0,91 | | 6,88 |

**ΗΘΙΚΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | -0,95 | | -0,06 | | -1,01 |
| Γυναίκα | -0,95 | | 0,06 | | -0,89 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | -0,95 | | 0,76 | | -0,19 |
| $5000 | -0,95 | | -0,25 | | -1,20 |
| $9000 | -0,95 | | -0,51 | | -1,46 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | -0,95 | | 1,77 | | 0,82 |
| 50% | -0,95 | | -0,16 | | -1,11 |
| 90% | -0,95 | | -1,61 | | -2,56 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-2 (Συνέχεια). Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,17 | | 0,02 | | 6,19 |
| Γυναίκα | 6,17 | | -0,02 | | 6,15 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | 6,17 | | -0,73 | | 5,44 |
| $5000 | 6,17 | | 0,19 | | 6,36 |
| $9000 | 6,17 | | 0,53 | | 6,70 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,17 | | -1,55 | | 4,62 |
| 50% | 6,17 | | 0,10 | | 6,27 |
| 90% | 6,17 | | 1,45 | | 7,62 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,71 | | 0,03 | | 5,74 |
| Γυναίκα | 5,71 | | -0,03 | | 5,68 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | 5,71 | | -0,76 | | 4,95 |
| $5000 | 5,71 | | 0,21 | | 5,92 |
| $9000 | 5,71 | | 0,54 | | 6,25 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,71 | | -1,56 | | 4,15 |
| 50% | 5,71 | | 0,13 | | 5,84 |
| 90% | 5,71 | | 1,42 | | 7,13 |

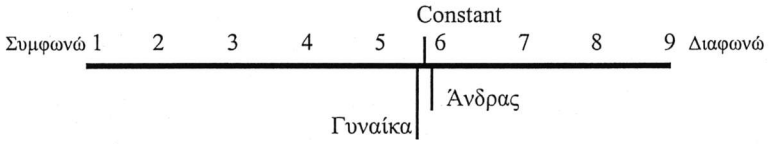
**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 3,43 | | 0,04 | | 3,47 |
| Γυναίκα | 3,43 | | -0,04 | | 3,39 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $1000 | 3,43 | | 0,52 | | 3,95 |
| $5000 | 3,43 | | -0,18 | | 3,25 |
| $9000 | 3,43 | | -0,34 | | 3,09 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 3,43 | | 0,76 | | 4,19 |
| 50% | 3,43 | | -0,11 | | 3,32 |
| 90% | 3,43 | | -0,64 | | 2,79 |

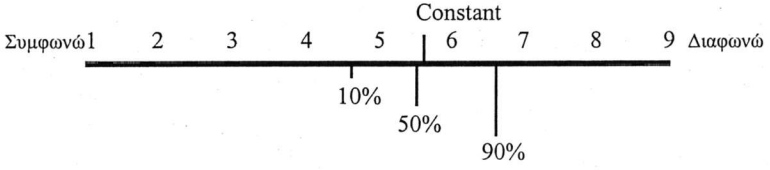
**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν **υποχρεωμένος** να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.

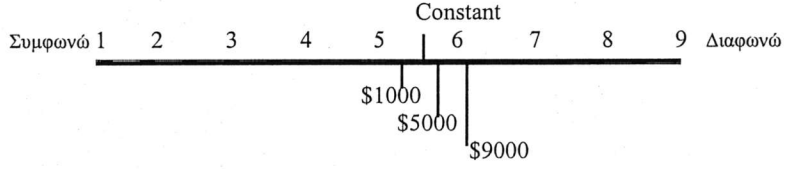
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



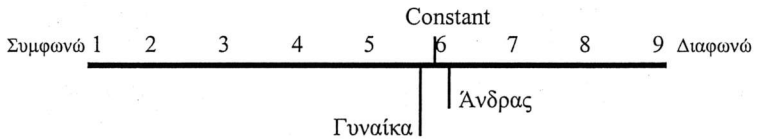

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



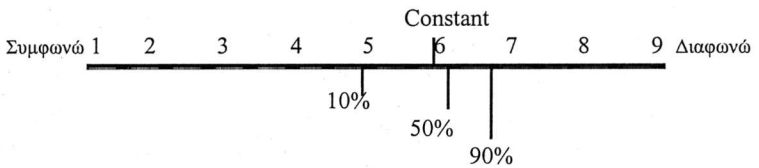
**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν δικαιολογημένος διότι το έκανε για την **οικογένειά** του.

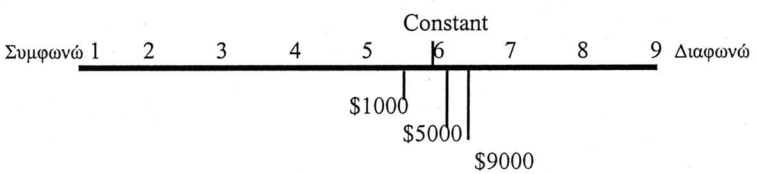
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



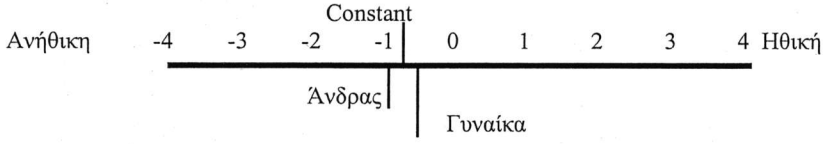

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



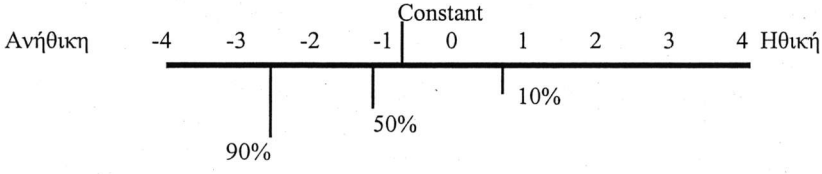
**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **ηθική**

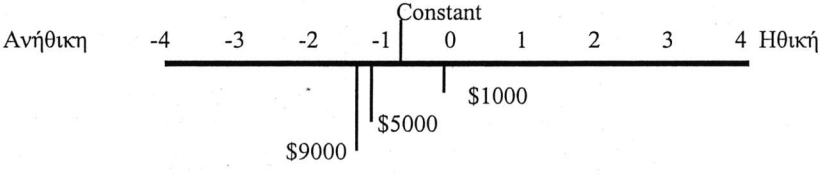
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



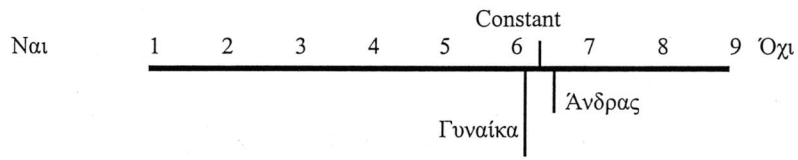

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



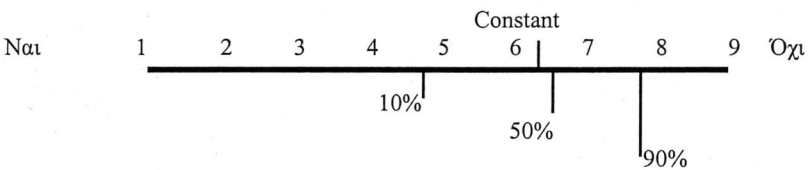
**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Θα **έκανα το ίδιο** πράγμα και εγώ ;

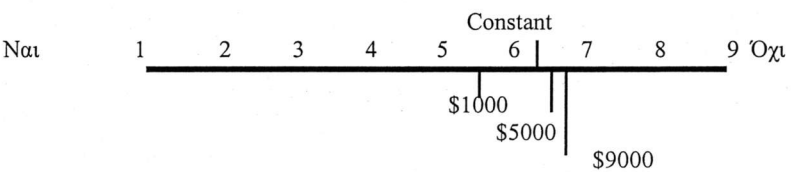
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**




**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**

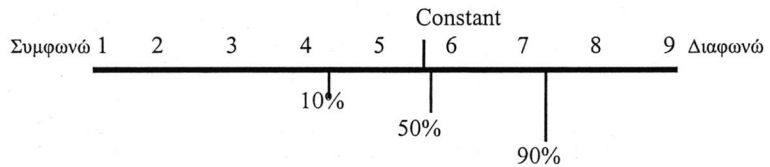


**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

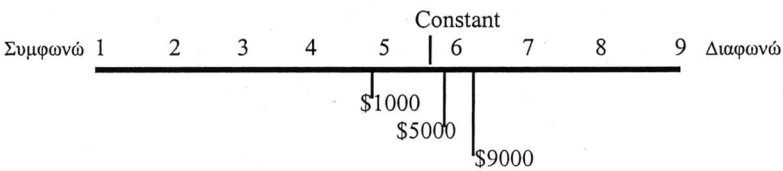
ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **κοινωνικά αποδεκτή**.

**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**

**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



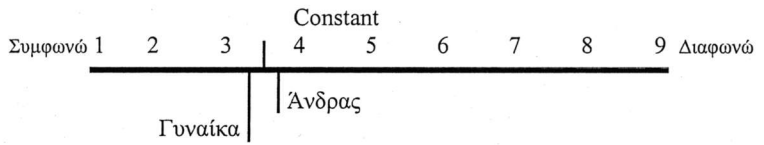

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



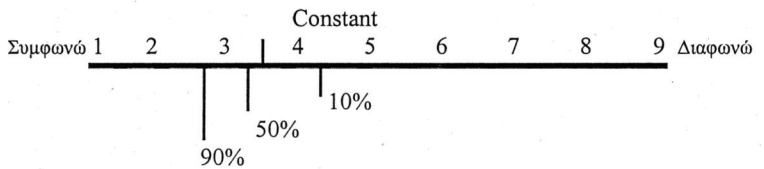
**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ο πελάτης θα έπρεπε να είναι πιο **προσεκτικός**.

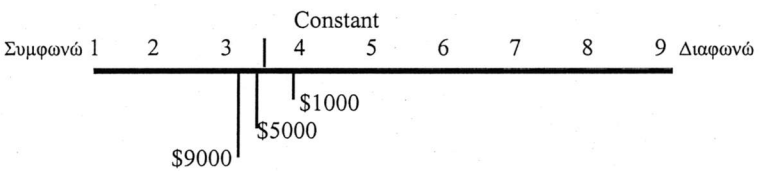
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**




**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΗΠΑ.

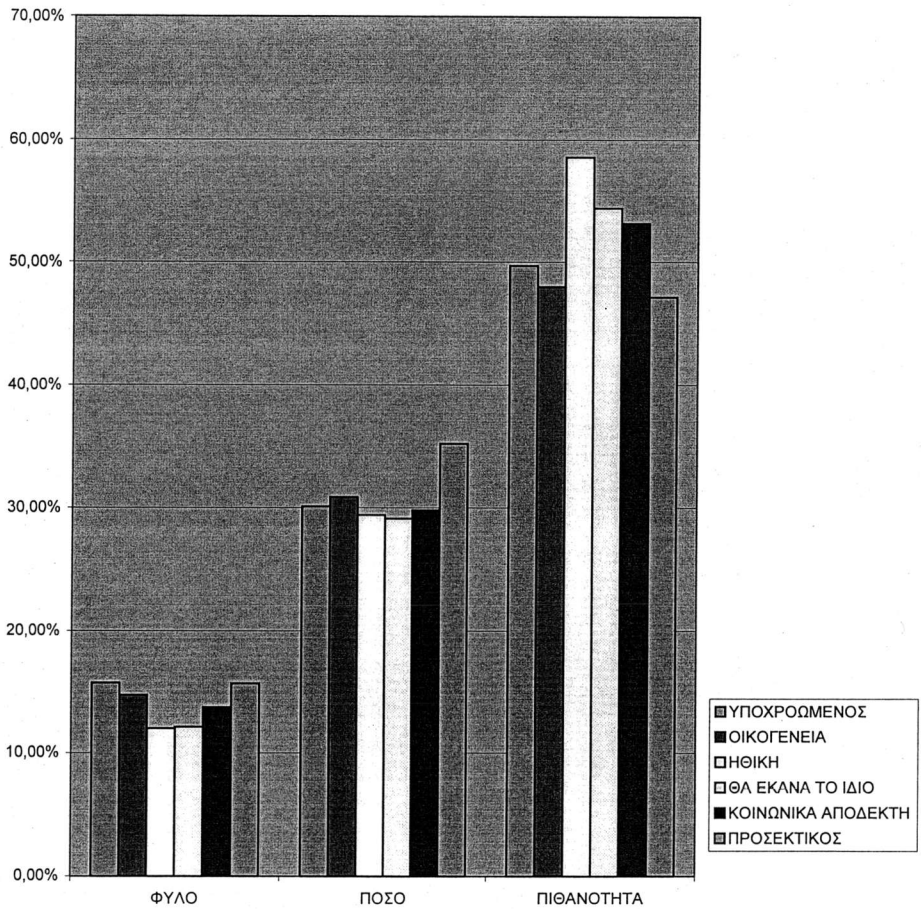
| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | 0,83 | 112 | 0,40 | 2,11 | 109 | 0,03 | -1,86 | 120 | 0,06 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| $1000 - $5000 | -5,14 | 112 | 0,00 | -5,66 | 109 | 0,00 | 8,80 | 120 | 0,00 |
| $1000 - $9000 | -6,84 | 112 | 0,00 | -6,54 | 109 | 0,00 | 10,55 | 120 | 0,00 |
| $5000 - $9000 | -2,35 | 112 | 0,02 | -2,38 | 109 | 0,01 | 3,21 | 120 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -6,15 | 112 | 0,00 | -7,72 | 109 | 0,00 | 14,30 | 120 | 0,00 |
| 10% - 90% | -9,60 | 112 | 0,00 | -9,89 | 109 | 0,00 | 20,49 | 120 | 0,00 |
| 50% - 90% | -7,08 | 112 | 0,00 | -6,15 | 109 | 0,00 | 12,94 | 120 | 0,00 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | 0,85 | 114 | 0,39 | 0,66 | 121 | 0,50 | 0,89 | 104 | 0,37 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| $1000 - $5000 | -7,73 | 114 | 0,00 | -8,15 | 121 | 0,00 | 5,82 | 104 | 0,00 |
| $1000 - $9000 | -9,58 | 114 | 0,00 | -9,91 | 121 | 0,00 | 5,20 | 104 | 0,00 |
| $5000 - $9000 | -4,50 | 114 | 0,00 | -3,79 | 121 | 0,00 | 1,30 | 104 | 0,19 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -10,70 | 114 | 0,00 | -12,69 | 121 | 0,00 | 5,01 | 104 | 0,00 |
| 10% - 90% | -16,05 | 114 | 0,00 | -15,31 | 121 | 0,00 | 6,28 | 104 | 0,00 |
| 50% - 90% | -10,11 | 114 | 0,00 | -9,13 | 121 | 0,00 | 3,63 | 104 | 0,00 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-4. Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ.

| Μεταβλητές | ΥΠΟΧΡΕ-ΩΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΗ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Παράγοντες | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 15,75% | 14,75% | 12,01% | 12,12% | 13,74% | 15,71% |
| ΠΟΣΟ | 30,11% | 30,88% | 29,41% | 29,12% | 29,81% | 35,22% |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 49,71% | 48,01% | 58,58% | 54,41% | 53,18% | 47,16% |

**ΓΡΑΦΗΜΑ 1-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ.**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 22,00 | 10,54 | 31,63 | 106 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 41,10 | 21,16 | 63,66 | 106 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 36,89 | 68,30 | 171,74 | 106 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 56 | 52 | | | |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 13,00 | 18,25 | 4,87 | 101 | 0,03 |
| ΠΟΣΟ | 18,95 | 45,70 | 118,09 | 101 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 68,05 | 36,05 | 191,81 | 101 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 49 | 54 | | | |

**ΗΘΙΚΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 16,97 | 8,52 | 24,68 | 119 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 44,34 | 18,89 | 143,52 | 119 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 38,69 | 72,59 | 247,89 | 119 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 50 | 71 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-5 (Συνέχεια). Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 15,66 | 10,27 | 8,38 | 108 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 44,27 | 19,34 | 130,72 | 108 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 40,07 | 70,39 | 153,95 | 108 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 49 | 61 | | | |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 17,92 | 10,22 | 16,40 | 116 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 42,03 | 18,82 | 123,49 | 116 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 40,05 | 70,96 | 210,55 | 116 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 61 | 57 | | | |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 22,06 | 11,51 | 26,07 | 101 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 49,61 | 25,69 | 84,47 | 101 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 28,33 | 62,80 | 259,45 | 101 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 44 | 59 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,63 | 22,98 | 0,03 | 0,84 | 0,53 | 88 | 0,59 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 17,13 | 15,19 | 0,37 | 0,54 | 1,17 | 88 | 0,24 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 22,88 | 24,42 | 0,68 | 0,41 | -1,12 | 77 | 0,26 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 15,14 | 16,61 | 0,10 | 0,75 | -0,78 | 78 | 0,43 |

**ΗΘΙΚΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 24,15 | 22,71 | 4,78 | 0,03 | 1,06 | 45 | 0,29 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 18,25 | 14,73 | 7,32 | 0,00 | 2,31 | 94 | 0,02 |

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,56 | 22,95 | 0,00 | 0,92 | 0,55 | 97 | 0,58 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 19,31 | 14,75 | 2,95 | 0,08 | 3,08 | 98 | 0,00 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,69 | 22,95 | 0,40 | 0,52 | 0,69 | 106 | 0,49 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 17,46 | 14,70 | 0,52 | 0,47 | 1,77 | 107 | 0,07 |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,58 | 23,23 | 0,07 | 0,78 | 0,26 | 86 | 0,79 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 16,59 | 16,37 | 0,24 | 0,62 | 0,12 | 87 | 0,90 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ.

| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πηγαίνει στην εκκλησία | 4,04 | 5 | 0,54 | 6,07 | 5 | 0,29 | 1,29 | 5 | 0,93 |
| Κουλτούρα | 0,21 | 2 | 0,90 | 2,67 | 2 | 0,26 | 1,38 | 2 | 0,50 |
| Πρώτη γλώσσα | 0,08 | 2 | 0,96 | 1,88 | 2 | 0,39 | 2,56 | 2 | 0,27 |
| Γλώσσα του πατέρα | 0,03 | 2 | 0,98 | 0,29 | 2 | 0,86 | 0,22 | 2 | 0,89 |
| Γλώσσα της μητέρας | 2,37 | 2 | 0,30 | 2,89 | 2 | 0,23 | 2,44 | 2 | 0,29 |
| Φύλο | 0,13 | 1 | 0,71 | 0,00 | 1 | 0,98 | 1,87 | 1 | 0,17 |
| Εισόδημα | 2,15 | 6 | 0,90 | 7,32 | 6 | 0,29 | 5,54 | 6 | 0,47 |
| Τόπος γέννησης | 0,41 | 2 | 0,81 | 1,78 | 2 | 0,41 | 2,73 | 2 | 0,25 |
| Φυλή – χρώμα | 0,75 | 4 | 0,94 | 5,89 | 4 | 0,20 | 2,78 | 4 | 0,59 |
| Θρησκεία | 9,39 | 6 | 0,15 | 3,99 | 6 | 0,67 | 3,79 | 6 | 0,70 |
| Εργασία | 3,82 | 2 | 0,14 | 2,50 | 2 | 0,28 | 4,11 | 2 | 0,12 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πηγαίνει στην εκκλησία | 5,39 | 5 | 0,36 | 2,65 | 5 | 0,75 | 7,10 | 5 | 0,21 |
| Κουλτούρα | 1,22 | 2 | 0,54 | 6,64 | 2 | 0,03 | 2,49 | 2 | 0,28 |
| Πρώτη γλώσσα | 6,88 | 2 | 0,03 | 6,05 | 2 | 0,04 | 1,63 | 2 | 0,44 |
| Γλώσσα του πατέρα | 0,45 | 2 | 0,79 | 7,90 | 2 | 0,01 | 1,69 | 2 | 0,42 |
| Γλώσσα της μητέρας | 1,88 | 2 | 0,39 | 4,24 | 2 | 0,12 | 3,29 | 2 | 0,19 |
| Φύλο | 2,84 | 1 | 0,09 | 0,48 | 1 | 0,48 | 0,17 | 1 | 0,68 |
| Εισόδημα | 2,22 | 6 | 0,89 | 4,66 | 6 | 0,58 | 4,99 | 6 | 0,54 |
| Τόπος γέννησης | 4,72 | 2 | 0,09 | 2,69 | 2 | 0,26 | 1,32 | 2 | 0,51 |
| Φυλή – χρώμα | 4,12 | 4 | 0,38 | 6,46 | 4 | 0,16 | 1,04 | 4 | 0,90 |
| Θρησκεία | 2,50 | 5 | 0,77 | 3,96 | 6 | 0,68 | 3,62 | 5 | 0,60 |
| Εργασία | 8,59 | 2 | 0,01 | 7,73 | 2 | 0,02 | 1,54 | 2 | 0,46 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-8α. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ Ι. Πρώτη γλώσσα ερευνούμενου**

| Τμήματα (Clusters) | | Αγγλικά | Ισπανικά | Άλλο | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 32 | 6 | 1 | 39 |
| | Ποσοστό γραμμής | 82,1% | 15,4% | 2,6% | |
| | Ποσοστό στήλης | 47,8% | 24% | 12,5% | |
| 2. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 35 | 19 | 7 | 61 |
| | Ποσοστό γραμμής | 57,4% | 31,1% | 11,5% | |
| | Ποσοστό στήλης | 52,2% | 76% | 87,5% | |
| | Σύνολο | 67 | 25 | 8 | 100 |
| $X^2 = 6,88$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,03 | | |

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ ΙΙ. Εργασία**

| Τμήματα (Clusters) | | Πλήρης | Μερική | Άνεργος | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 12 | 20 | 7 | 39 |
| | Ποσοστό γραμμής | 30,8% | 51,3% | 17,9% | |
| | Ποσοστό στήλης | 70,5% | 32,2% | 33,3% | |
| 2. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 5 | 42 | 14 | 61 |
| | Ποσοστό γραμμής | 8,2% | 68,9% | 23,0% | |
| | Ποσοστό στήλης | 29,4% | 67,7% | 66,6% | |
| | Σύνολο | 17 | 62 | 21 | 100 |
| $X^2 = 8,59$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,01 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-8β. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ Ι. Κουλτούρα ερευνούμενου

| Τμήματα (Clusters) | | ΗΠΑ | Ισπανική | Άλλο | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 15 | 24 | 13 | 52 |
| | Ποσοστό γραμμής | 28,8% | 46,2% | 25,0% | |
| | Ποσοστό στήλης | 65,2% | 37,5% | 59% | |
| 1. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 8 | 40 | 9 | 57 |
| | Ποσοστό γραμμής | 14,0% | 70,2% | 15,8% | |
| | Ποσοστό στήλης | 34,7% | 62,5% | 41% | |
| | Σύνολο | 23 | 64 | 22 | 109 |
| $X^2 = 6,64$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,03 | | |

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΙΙ. Εργασία

| Τμήματα (Clusters) | | Πλήρης | Μερική | Άνεργος | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 11 | 25 | 16 | 52 |
| | Ποσοστό γραμμής | 21,2% | 48,1% | 30,8% | |
| | Ποσοστό στήλης | 68,7% | 37,3% | 61,5% | |
| 1. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 5 | 42 | 10 | 57 |
| | Ποσοστό γραμμής | 8,8% | 73,7% | 17,5% | |
| | Ποσοστό στήλης | 31,2% | 62,7% | 38,5% | |
| | Σύνολο | 16 | 67 | 26 | 109 |
| $X^2 = 7,73$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,02 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1-8β(Συνέχεια). Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΗΠΑ.

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΙΙΙ. Πρώτη γλώσσα ερευνούμενου**

| Τμήματα (Clusters) | | Αγγλικά | Ισπανικά | Άλλο | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 38 | 9 | 5 | 52 |
| | Ποσοστό γραμμής | 73,1% | 17,3% | 9,6% | |
| | Ποσοστό στήλης | 55% | 29% | 55,5% | |
| 1. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 31 | 22 | 4 | 57 |
| | Ποσοστό γραμμής | 54,4% | 38,6% | 7,0% | |
| | Ποσοστό στήλης | 45% | 71% | 44,5% | |
| | Σύνολο | 69 | 31 | 9 | 109 |
| $X^2 = 6,05$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,04 | | |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΙV. Γλώσσα πατέρα ερευνούμενου**

| Τμήματα (Clusters) | | Αγγλικά | Ισπανικά | Άλλο | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 19 | 22 | 11 | 52 |
| | Ποσοστό γραμμής | 36,5% | 42,3% | 21,2% | |
| | Ποσοστό στήλης | 59,4% | 36% | 68,7% | |
| 1. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 13 | 39 | 5 | 57 |
| | Ποσοστό γραμμής | 22,8% | 68,4% | 8,8% | |
| | Ποσοστό στήλης | 40,6% | 64% | 31,3% | |
| | Σύνολο | 32 | 61 | 16 | 109 |
| $X^2 = 7,90$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,01 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-1. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

| Παράγοντες<br>Μεταβλητές | | ΥΠΟΧΡΕΩ-ΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕ-ΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΟ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕ-ΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | Άνδρας | 0,12 | 0,19 | -0,23 | 0,17 | 0,18 | -0,06 |
| | Γυναίκα | -0,12 | -0,19 | 0,23 | -0,17 | -0.18 | 0,06 |
| | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | $25 | -0,76 | -0,65 | 0,84 | -0,80 | -0,96 | 0,45 |
| | $200 | 0,18 | 0,11 | -0,25 | 0,30 | 0,29 | 0,00 |
| | $700 | 0,57 | 0,53 | -0,59 | 0,50 | 0,67 | -0,44 |
| | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 10% | -1,05 | -1,00 | 1,80 | -1,80 | -1,86 | 0,85 |
| | 50% | 0,02 | 0,08 | -0,23 | 0,24 | 0,29 | -0,16 |
| | 90% | 1,03 | 0,92 | -1,56 | 1,56 | 1,57 | -0,68 |
| | | | | | | | |
| Constant | | 5,60 | 5,93 | -0,82 | 5,72 | 5,71 | 4,48 |
| | | | | | | | |
| Pearson's R | | 0,97 | 0,98 | 0,99 | 0,99 | 0,98 | 0,97 |
| P για Pearson's R | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | | | | |
| Kendall's tau | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| P για Kendall's tau | | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-2. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,60 | | 0,12 | | 5,72 |
| Γυναίκα | 5,60 | | -0,12 | | 5,48 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | 5,60 | | -0,76 | | 4,84 |
| $200 | 5,60 | | 0,18 | | 5,78 |
| $700 | 5,60 | | 0,57 | | 6,17 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,60 | | -1,05 | | 4,55 |
| 50% | 5,60 | | 0,02 | | 5,62 |
| 90% | 5,60 | | 1,03 | | 6,63 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,93 | | 0,19 | | 6,12 |
| Γυναίκα | 5,93 | | -0,19 | | 5,74 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | 5,93 | | -0,65 | | 5,28 |
| $200 | 5,93 | | 0,11 | | 6,04 |
| $700 | 5,93 | | 0,53 | | 6,46 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,93 | | -1.00 | | 4,93 |
| 50% | 5,93 | | 0,08 | | 6,01 |
| 90% | 5,93 | | 0,92 | | 6,85 |

**ΗΘΙΚΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | -0,82 | | -0,23 | | -1,05 |
| Γυναίκα | -0,82 | | 0,23 | | -0,59 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | -0,82 | | 0,84 | | 0,02 |
| $200 | -0,82 | | -0,25 | | -1,07 |
| $700 | -0,82 | | -0,59 | | -1,41 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | -0,82 | | 1,80 | | 0,98 |
| 50% | -0,82 | | -0,23 | | -1,05 |
| 90% | -0,82 | | -1,56 | | -2,38 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-2 (συνέχεια). Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,72 | | 0,17 | | 5,89 |
| Γυναίκα | 5,72 | | -0,17 | | 5,55 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | 5,72 | | -0,80 | | 4,92 |
| $200 | 5,72 | | 0,30 | | 6,02 |
| $700 | 5,72 | | 0,50 | | 6,22 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,72 | | -1,80 | | 3,92 |
| 50% | 5,72 | | 0,24 | | 5,96 |
| 90% | 5,72 | | 1,56 | | 7,28 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 5,71 | | 0,18 | | 5,89 |
| Γυναίκα | 5,71 | | -0,18 | | 5,53 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | 5,71 | | -0,96 | | 4,75 |
| $200 | 5,71 | | 0,29 | | 6,00 |
| $700 | 5,71 | | 0,67 | | 6,38 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 5,71 | | -1,86 | | 3,85 |
| 50% | 5,71 | | 0,29 | | 6,00 |
| 90% | 5,71 | | 1,57 | | 7,28 |

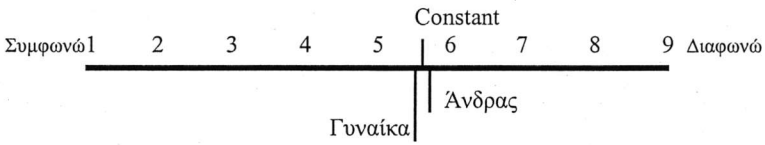
**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 4,48 | | -0,06 | | 4,42 |
| Γυναίκα | 4,48 | | 0,06 | | 4,54 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| $25 | 4,48 | | 0,45 | | 4,93 |
| $200 | 4,48 | | 0,00 | | 4,48 |
| $700 | 4,48 | | -0,44 | | 4,04 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 4,48 | | 0,85 | | 5,33 |
| 50% | 4,48 | | -0,16 | | 4,32 |
| 90% | 4,48 | | -0,68 | | 3,80 |

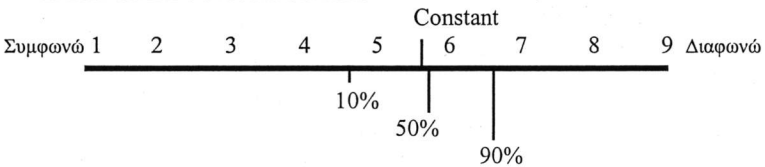
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν **υποχρεωμένος** να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.

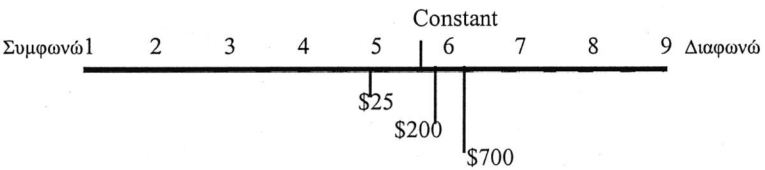
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



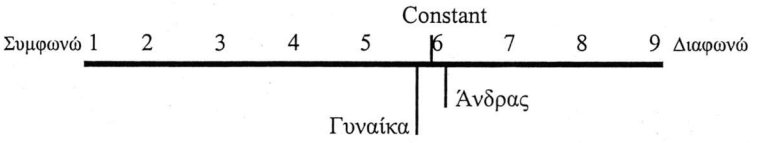

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



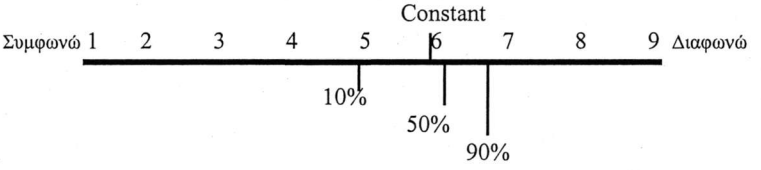
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν δικαιολογημένος διότι το έκανε για την **οικογένειά** του.

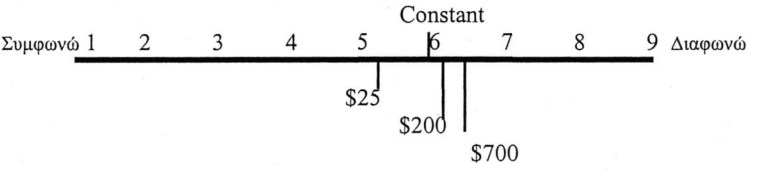
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



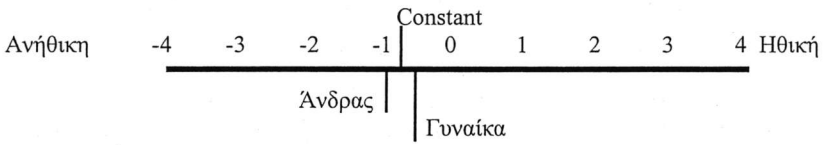

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



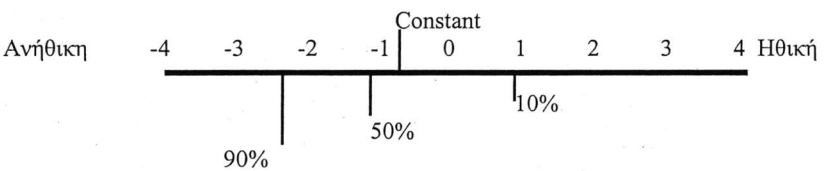
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **ηθική**.

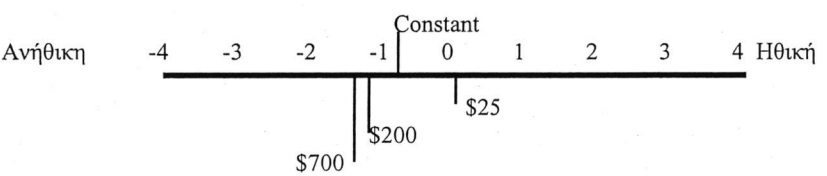
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



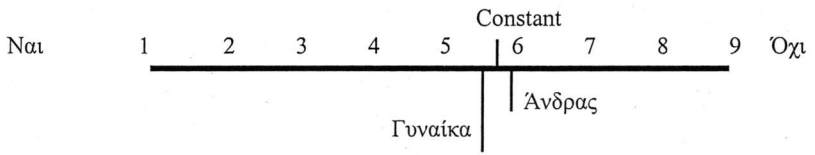

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



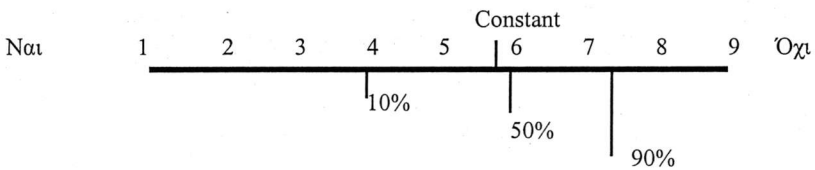
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Θα **έκανα το ίδιο** πράγμα και εγώ ;

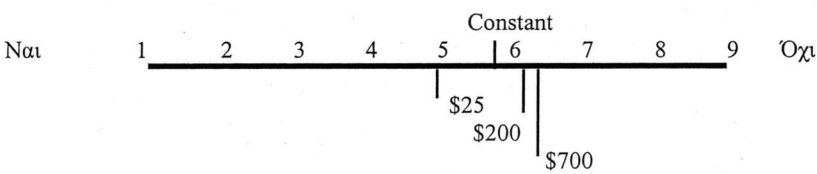
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



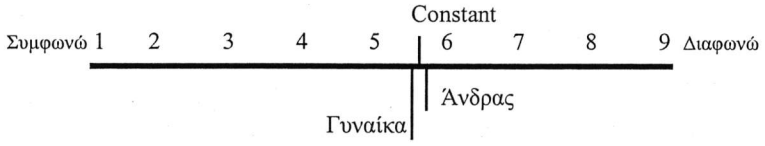

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



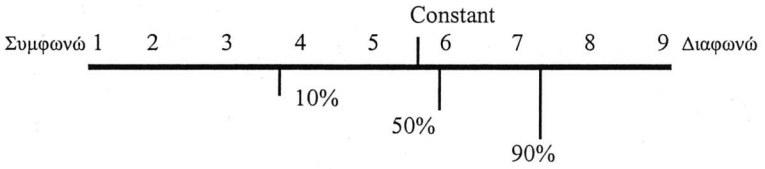
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **κοινωνικά αποδεκτή**.

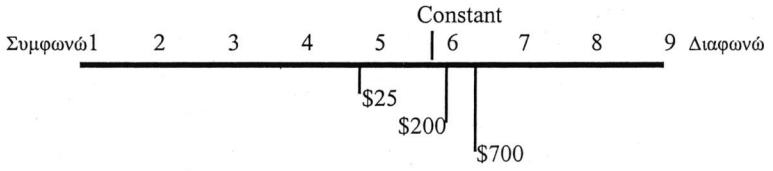
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



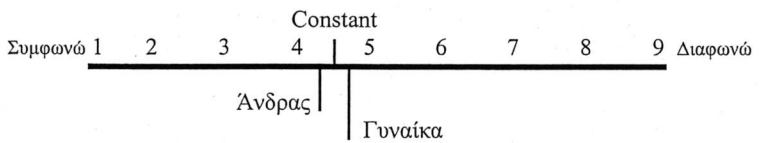

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



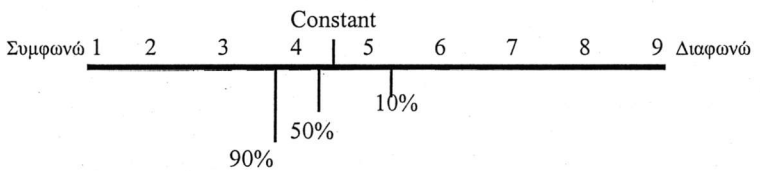
**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Γυμναστήριο ΗΠΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ο πελάτης θα έπρεπε να είναι πιο **προσεκτικός**.

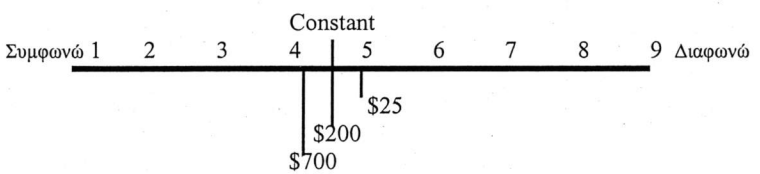
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**




**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

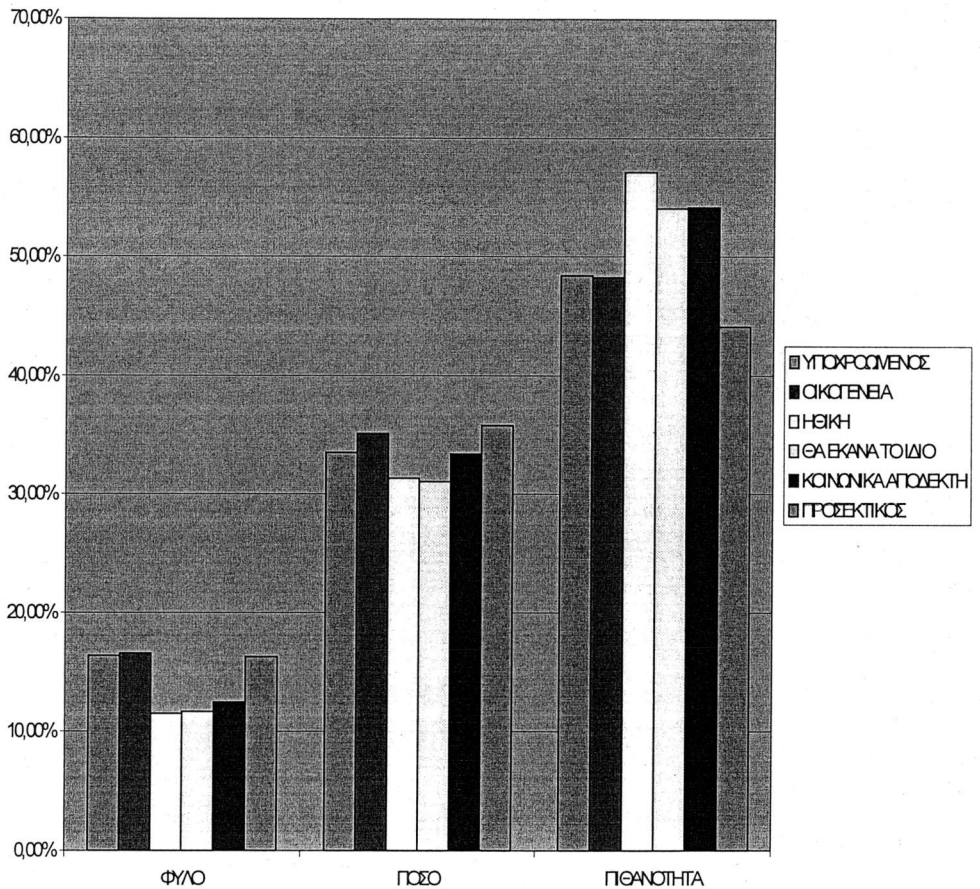
| | ΗΘΙΚΗ | | | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | 1,46 | 59 | 0,14 | 2,71 | 56 | 0,00 | -3,84 | 65 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| $25 - $200 | -4,95 | 59 | 0,00 | -3,83 | 56 | 0,00 | 5,89 | 65 | 0,00 |
| $25 - $700 | -6,38 | 59 | 0,00 | -5,83 | 56 | 0,00 | 8,53 | 65 | 0,00 |
| $200 - $700 | -2,14 | 59 | 0,03 | -3,01 | 56 | 0,00 | 2,71 | 65 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -3,85 | 59 | 0,00 | -4,91 | 56 | 0,00 | 11,65 | 65 | 0,00 |
| 10% - 90% | -6,40 | 59 | 0,00 | -5,98 | 56 | 0,00 | 15,25 | 65 | 0,00 |
| 50% - 90% | -5,57 | 59 | 0,00 | -4,11 | 56 | 0,00 | 9,38 | 65 | 0,00 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμέςt | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | 2,74 | 61 | 0,00 | 2,95 | 64 | 0,00 | -1,14 | 52 | 0,25 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| $25 - $200 | -5,45 | 61 | 0,00 | -6,68 | 64 | 0,00 | 2,23 | 52 | 0,00 |
| $25 - $700 | -6,12 | 61 | 0,00 | -8,43 | 64 | 0,00 | 4,25 | 52 | 0,00 |
| $200 - $700 | -1,44 | 61 | 0,15 | -2,88 | 64 | 0,00 | 2,37 | 52 | 0,02 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -9,77 | 61 | 0,00 | -11,09 | 64 | 0,00 | 4,42 | 52 | 0,00 |
| 10% - 90% | -12,70 | 61 | 0,00 | -14,46 | 64 | 0,00 | 4,99 | 52 | 0,00 |
| 50% - 90% | -8,33 | 61 | 0,00 | -8,82 | 64 | 0,00 | 3,78 | 52 | 0,00 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-4. Relative Importance - Γυμναστήριο ΗΠΑ.

| Μεταβλητές | ΥΠΟΧΡΕ-ΩΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΗ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Παράγοντες | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 16,39% | 16,60% | 11,52% | 11,67% | 12,46% | 16,29% |
| ΠΟΣΟ | 33,51% | 35,13% | 31,33% | 31,05% | 33,40% | 35,81% |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 48,43% | 48,27% | 57,15% | 54,06% | 54,15% | 44,12% |

**ΓΡΑΦΗΜΑ 2-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΗΠΑ.**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΗΠΑ.

### ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 19,00 | 12,13 | 4,00 | 57 | 0,05 |
| ΠΟΣΟ | 44,09 | 14,56 | 56,23 | 57 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 36,91 | 73,31 | 94,10 | 57 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 39 | 20 | | | |

### ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 18,52 | 11,66 | 3,21 | 55 | 0,07 |
| ΠΟΣΟ | 42,48 | 16,30 | 60,25 | 55 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 38,99 | 72,04 | 75,57 | 55 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 41 | 16 | | | |

### ΗΘΙΚΗ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 9,45 | 13,59 | 3,16 | 64 | 0,08 |
| ΠΟΣΟ | 18,58 | 44,09 | 110,91 | 64 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 71,97 | 42,32 | 157,49 | 64 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 33 | 33 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-5 (Συνέχεια). Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΗΠΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 11,73 | 12,65 | 0,12 | 58 | 0,72 |
| ΠΟΣΟ | 41,68 | 14,26 | 105,43 | 58 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 46,59 | 73,09 | 85,28 | 58 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 39 | 21 | | | |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 9,96 | 13,92 | 1,91 | 63 | 0,17 |
| ΠΟΣΟ | 18,04 | 42,38 | 86,78 | 63 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 72,00 | 43,70 | 94,34 | 63 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 24 | 41 | | | |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 19,67 | 5,69 | 10,92 | 49 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 42,07 | 17,32 | 37,25 | 49 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 38,26 | 76,99 | 86,31 | 49 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 41 | 10 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 22,81 | 23,45 | 3,21 | 0,07 | -1,01 | 50 | 0,31 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 15,00 | 15,70 | 0,81 | 0,37 | -0,29 | 51 | 0,76 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 22,96 | 23,81 | 1,50 | 0,22 | -1,13 | 40 | 0,26 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 14,04 | 13,88 | 0,00 | 0,96 | 0,06 | 41 | 0,95 |

**ΗΘΙΚΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,23 | 24,11 | 0,88 | 0,35 | -0,56 | 56 | 0,57 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 14,25 | 14,78 | 0,07 | 0,78 | -0,25 | 57 | 0,80 |

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 22,97 | 23,43 | 0,31 | 0,57 | -0,73 | 50 | 0,46 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 14,84 | 14,29 | 0,92 | 0,34 | 0,23 | 51 | 0,81 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 23,30 | 22,53 | 0,91 | 0,34 | 1,30 | 53 | 0,19 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 15,29 | 14,56 | 5,83 | 0,01 | 0,33 | 53 | 0,73 |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 22,84 | 23,00 | 0,31 | 0,57 | -0,18 | 32 | 0,85 |
| Έτη στις ΗΠΑ | 12,85 | 15,44 | 0,14 | 0,71 | -0,85 | 33 | 0,39 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail ημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πηγαίνει στην εκκλησία | 4,66 | 4 | 0,32 | 3,58 | 4 | 0,46 | 4,24 | 4 | 0,37 |
| Κουλτούρα | 3,66 | 2 | 0,16 | 1,76 | 2 | 0,41 | 0,57 | 2 | 0,75 |
| Πρώτη γλώσσα | 1,60 | 2 | 0,44 | 0,63 | 2 | 0,72 | 0,94 | 2 | 0,62 |
| Γλώσσα του πατέρα | 1,15 | 2 | 0,56 | 0,16 | 2 | 0,92 | 0,75 | 2 | 0,68 |
| Γλώσσα της μητέρας | 4,94 | 2 | 0,08 | 1,69 | 2 | 0,42 | 0,57 | 2 | 0,75 |
| Φύλο | 2,12 | 1 | 0,14 | 3,95 | 1 | 0,04 | 0,00 | 1 | 0,97 |
| Εισόδημα | 6,65 | 6 | 0,35 | 6,21 | 5 | 0,28 | 5,36 | 6 | 0,49 |
| Τόπος γέννησης | 0,33 | 2 | 0,84 | 0,75 | 2 | 0,68 | 0,84 | 2 | 0,65 |
| Φυλή – χρώμα | 3,84 | 4 | 0,42 | 3,67 | 4 | 0,45 | 4,25 | 4 | 0,37 |
| Θρησκεία | 3,90 | 6 | 0,69 | 2,96 | 6 | 0,81 | 2,77 | 6 | 0,83 |
| Εργασία | 1,30 | 2 | 0,52 | 0,20 | 2 | 0,90 | 0,33 | 2 | 0,84 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πηγαίνει στην εκκλησία | 5,68 | 4 | 0,22 | 2,05 | 4 | 0,72 | 4,84 | 4 | 0,30 |
| Κουλτούρα | 2,44 | 2 | 0,29 | 2,23 | 2 | 0,32 | 0,83 | 2 | 0,66 |
| Πρώτη γλώσσα | 2,16 | 2 | 0,33 | 2,89 | 2 | 0,23 | 0,20 | 2 | 0,90 |
| Γλώσσα του πατέρα | 1,39 | 2 | 0,49 | 2,25 | 2 | 0,32 | 0,21 | 2 | 0,89 |
| Γλώσσα της μητέρας | 3,54 | 2 | 0,17 | 4,30 | 2 | 0,11 | 1,56 | 2 | 0,45 |
| Φύλο | 2,29 | 1 | 0,13 | 1,34 | 1 | 0,24 | 0,06 | 1 | 0,79 |
| Εισόδημα | 9,36 | 6 | 0,15 | 11,37 | 6 | 0,07 | 2,26 | 6 | 0,89 |
| Τόπος γέννησης | 4,40 | 2 | 0,11 | 6,56 | 2 | 0,03 | 0,91 | 2 | 0,63 |
| Φυλή – χρώμα | 2,01 | 4 | 0,73 | 2,18 | 4 | 0,70 | 2,71 | 4 | 0,60 |
| Θρησκεία | 2,34 | 6 | 0,88 | 2,52 | 6 | 0,86 | 6,09 | 5 | 0,29 |
| Εργασία | 0,08 | 2 | 0,95 | 4,95 | 2 | 0,08 | 1,91 | 2 | 0,38 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΗΠΑ.

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.** **Φύλο**

| Τμήματα (Clusters) | | Άνδρας | Γυναίκα | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| 1.Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 20 | 7 | 27 |
| | Ποσοστό γραμμής | 74,1% | 25,9% | |
| | Ποσοστό στήλης | 74% | 43,7% | |
| 2. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 7 | 9 | 16 |
| | Ποσοστό γραμμής | 43,8% | 56,3% | |
| | Ποσοστό στήλης | 26% | 56,3% | |
| | Σύνολο | 27 | 16 | 43 |
| $X^2 = 3,95$ | Βαθμοί ελευθερίας = 1 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,04 | |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟ.** **Τόπος γέννησης**

| Clusters | | ΗΠΑ | Λατ.Αμερ | Άλλο | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 9 | 15 | | 24 |
| | Ποσοστό γραμμής | 37,5% | 62,5% | | |
| | Ποσοστό στήλης | 36% | 57,7% | 0% | |
| 2. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 16 | 11 | 5 | 32 |
| | Ποσοστό γραμμής | 50.0% | 34,4% | 15,6% | |
| | Ποσοστό στήλης | 64% | 42,3% | 100% | |
| | Σύνολο | 25 | 26 | 5 | 56 |
| $X^2 = 6,56$ | Βαθμοί ελευθερίας = 2 | | 2-tail σημαντικότητα = 0,03 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-1. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

| Παράγοντες / Μεταβλητές | | ΥΠΟΧΡΕΩ-ΜΕΝΟΣ | 0ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΟ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕ-ΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | Άνδρας | -0,07 | -0,09 | 0,06 | -0,12 | -0,07 | 0,11 |
| | Γυναίκα | 0,07 | 0,09 | -0,06 | 0,12 | 0.07 | -0,11 |
| | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | 300000 ΔΡΧ | -0,47 | -0,34 | 0,56 | -0,54 | -0,57 | 0,44 |
| | 1500000 ΔΡΧ | 0,09 | 0,06 | -0,13 | 0,17 | 0,09 | -0,09 |
| | 2700000 ΔΡΧ | 0,37 | 0,27 | -0,42 | 0,37 | 0,47 | -0,35 |
| | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 10% | -0,98 | -0,73 | 1,30 | -1,24 | -1,39 | 0,66 |
| | 50% | -0,02 | 0,00 | -0,06 | 0,11 | 0,05 | -0,13 |
| | 90% | 1,01 | 0,73 | -1,23 | 1,13 | 1,33 | -0,52 |
| | | | | | | | |
| Constant | | 6,20 | 6,78 | -1,57 | 6,69 | 6,54 | 2,94 |
| | | | | | | | |
| Pearson's R | | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,99 |
| P για Pearson's R | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | | | | |
| Kendall's tau | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| P για Kendall's tau | | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3 -2. Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,20 | | -0,07 | | 6,13 |
| Γυναίκα | 6,20 | | 0,07 | | 6,27 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 300000 ΔΡΧ. | 6,20 | | -0,47 | | 5,73 |
| 1500000 ΔΡΧ. | 6,20 | | 0,09 | | 6,29 |
| 2700000 ΔΡΧ. | 6,20 | | 0,37 | | 6,57 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,20 | | -0.98 | | 5,22 |
| 50% | 6,20 | | -0,02 | | 6,18 |
| 90% | 6,20 | | 1,01 | | 7,21 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,78 | | -0,09 | | 6,69 |
| Γυναίκα | 6,78 | | 0,09 | | 6,87 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 300000 ΔΡΧ. | 6,78 | | -0,34 | | 6,44 |
| 1500000 ΔΡΧ. | 6,78 | | 0,06 | | 6,84 |
| 2700000 ΔΡΧ. | 6,78 | | 0,27 | | 7,05 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,78 | | -0,73 | | 6,05 |
| 50% | 6,78 | | 0,00 | | 6,78 |
| 90% | 6,78 | | 0,73 | | 7,51 |

**ΗΘΙΚΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | -1,57 | | 0,06 | | -1,51 |
| Γυναίκα | -1,57 | | -0,06 | | -1,63 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 30000 ΔΡΧ. | -1,57 | | 0,56 | | -1,01 |
| 1500000 ΔΡΧ. | -1,57 | | -0,13 | | -1,70 |
| 2700000 ΔΡΧ. | -1,57 | | -0,42 | | -1,99 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | -1,57 | | 1,30 | | -0,27 |
| 50% | -1,57 | | -0,06 | | -1,63 |
| 90% | -1,57 | | -1,23 | | -2,80 |

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 -2 (συνέχεια). Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,69 | | -0,12 | | 6,57 |
| Γυναίκα | 6,69 | | 0,12 | | 6,81 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 30000 ΔΡΧ. | 6,69 | | -0,54 | | 6,15 |
| 1500000 ΔΡΧ. | 6,69 | | 0,17 | | 6,86 |
| 2700000 ΔΡΧ. | 6,69 | | 0,37 | | 7,06 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,69 | | -1,24 | | 5,45 |
| 50% | 6,69 | | 0,11 | | 6,80 |
| 90% | 6,69 | | 1,13 | | 7,82 |

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,54 | | -0,07 | | 6,47 |
| Γυναίκα | 6,54 | | 0,07 | | 6,61 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 30000 ΔΡΧ. | 6,54 | | -0,57 | | 5,97 |
| 1500000 ΔΡΧ. | 6,54 | | 0,09 | | 6,63 |
| 2700000 ΔΡΧ. | 6,54 | | 0,47 | | 7,01 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,54 | | -1,39 | | 5,15 |
| 50% | 6,54 | | 0,05 | | 6,59 |
| 90% | 6,54 | | 1,33 | | 7,87 |

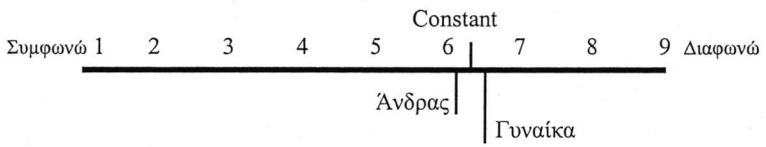
ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 2,94 | | 0,11 | | 3,05 |
| Γυναίκα | 2,94 | | -0,11 | | 2,83 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 30000 ΔΡΧ. | 2,94 | | 0,44 | | 3,38 |
| 1500000 ΔΡΧ. | 2,94 | | -0,09 | | 2,85 |
| 2700000 ΔΡΧ. | 2,94 | | -0,35 | | 2,59 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 2,94 | | 0,66 | | 3,60 |
| 50% | 2,94 | | -0,13 | | 2,81 |
| 90% | 2,94 | | -0,52 | | 2,42 |

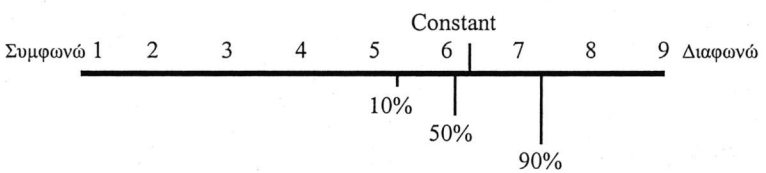
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3 -1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν **υποχρεωμένος** να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.

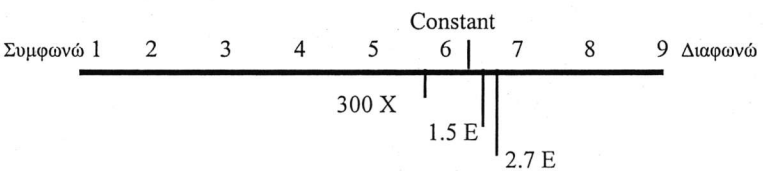
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



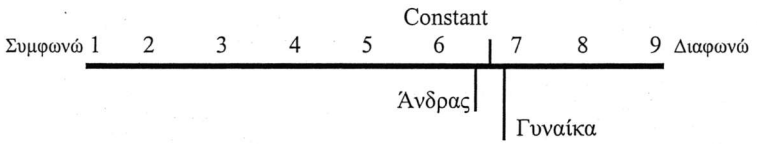

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



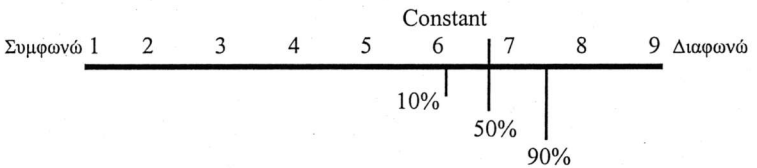
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν δικαιολογημένος διότι το έκανε για την **οικογένειά** του.

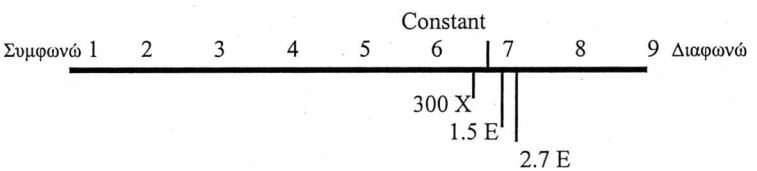
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



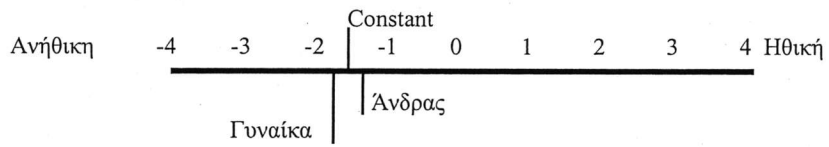

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



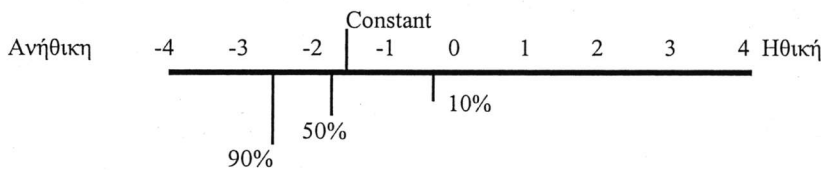
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **ηθική**.

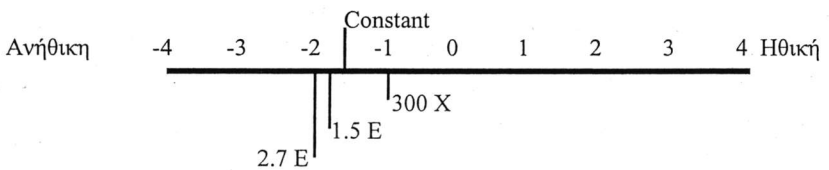
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



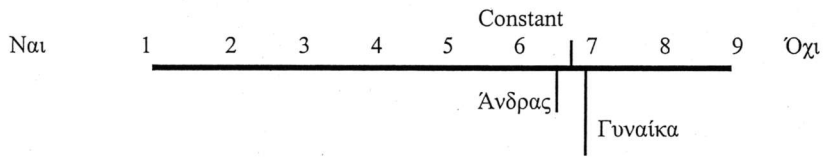

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



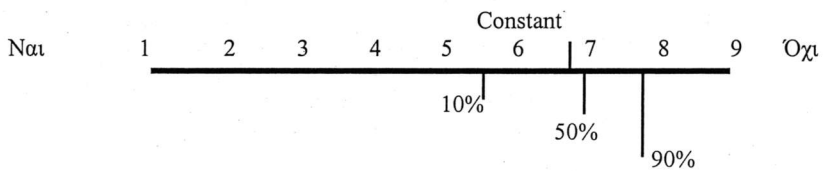
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Θα **έκανα το ίδιο** πράγμα και εγώ ;

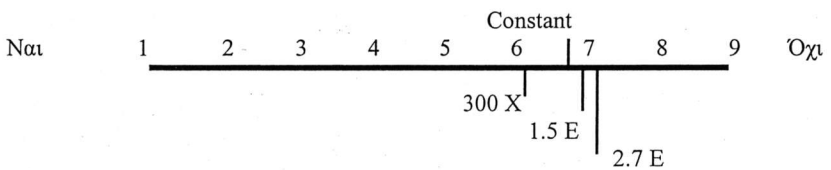
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



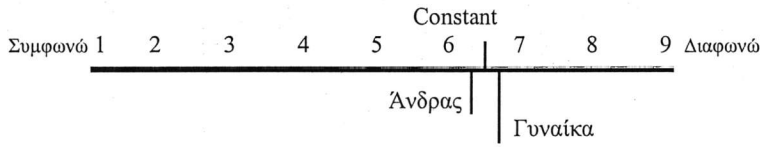

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



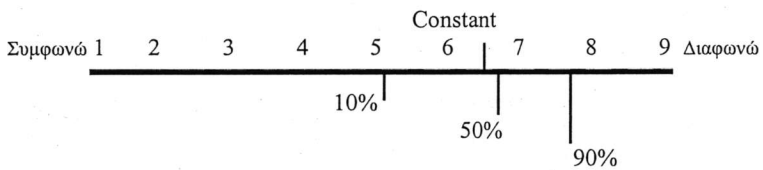
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **κοινωνικά αποδεκτή**.

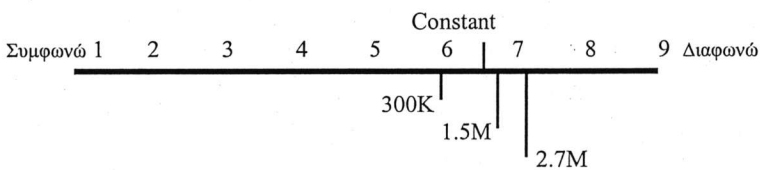
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



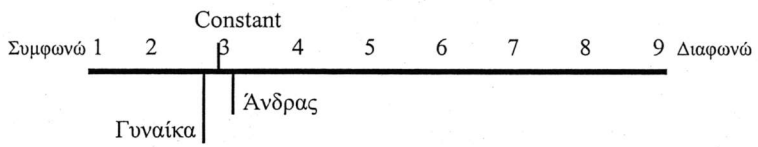

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



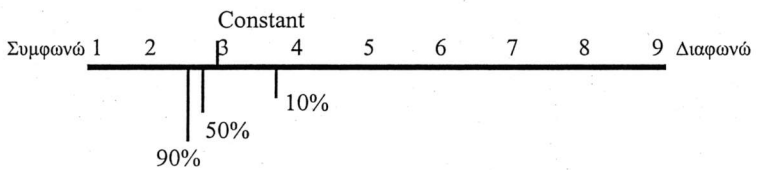
**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ο πελάτης θα έπρεπε να είναι πιο **προσεκτικός**.

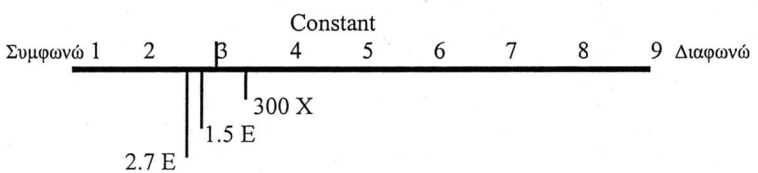
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**




**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

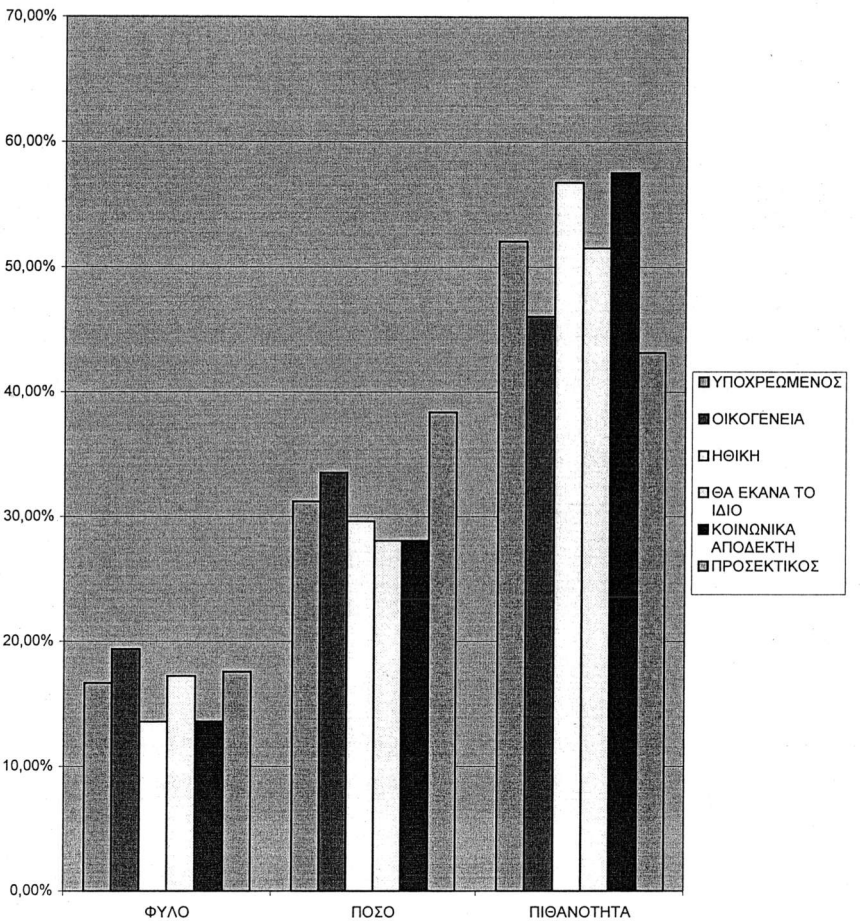
| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευ-θερίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | -1,82 | 129 | 0,07 | -2,24 | 100 | 0,02 | 2,03 | 133 | 0,04 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| 300X - 1.5E | -6,86 | 129 | 0,00 | -4,66 | 100 | 0,00 | 10,83 | 133 | 0,00 |
| 300X – 2.7E | -8.94 | 129 | 0,00 | -6,04 | 100 | 0,00 | 13,69 | 133 | 0,00 |
| 1.5E – 2.7E | -4,49 | 129 | 0,00 | -3,07 | 100 | 0,00 | 5,00 | 133 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -8,14 | 129 | 0,00 | -6,95 | 100 | 0,00 | 13,62 | 133 | 0,00 |
| 10% - 90% | -11,45 | 129 | 0,00 | -9,60 | 100 | 0,00 | 17,47 | 133 | 0,00 |
| 50% - 90% | -9,21 | 129 | 0,00 | -8,73 | 100 | 0,00 | 12,17 | 133 | 0,00 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | -2,74 | 125 | 0,07 | -2,04 | 132 | 0,04 | 2,76 | 117 | 0,07 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| 300X - 1.5E | -9,27 | 125 | 0,00 | -7,80 | 132 | 0,00 | 5,60 | 117 | 0,00 |
| 300X – 2.7E | -10,77 | 125 | 0,00 | -10,70 | 132 | 0,00 | 6,71 | 117 | 0,00 |
| 1.5E – 2.7E | -3,22 | 125 | 0,02 | -6,46 | 132 | 0,00 | 3,18 | 117 | 0,02 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -10,28 | 125 | 0,00 | -11,95 | 132 | 0,00 | 6,84 | 117 | 0,00 |
| 10% - 90% | -12,89 | 125 | 0,00 | -15,17 | 132 | 0,00 | 8,18 | 117 | 0,00 |
| 50% - 90% | -9,52 | 125 | 0,00 | -13,17 | 132 | 0,00 | 4,53 | 117 | 0,00 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-4. Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

| Μεταβλητές | ΥΠΟΧΡΕ-ΩΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΗ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Παράγοντες | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 16,70% | 19,41% | 13,60% | 17,26% | 13,63% | 17,61% |
| ΠΟΣΟ | 31,23% | 33,55% | 29,63% | 28,05% | 28,07% | 38,39% |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 52,07% | 46,05% | 56,76% | 51,52% | 57,55% | 43,16% |

**ΓΡΑΦΗΜΑ 3-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 8,91 | 22,60 | 41,22 | 128 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 18,11 | 41,16 | 90,79 | 128 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 72,98 | 36,24 | 221,77 | 128 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 56 | 74 | | | |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 24,74 | 12,21 | 25,24 | 98 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 42,54 | 21,44 | 55,48 | 98 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 32,72 | 66,35 | 203,16 | 98 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 59 | 41 | | | |

**ΗΘΙΚΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 18,95 | 8,86 | 37,75 | 132 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 41,98 | 18,68 | 128,29 | 132 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 39,07 | 72,46 | 223,17 | 132 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 63 | 71 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-5 (Συνέχεια). Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 23,07 | 11,85 | 26,69 | 120 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 39,28 | 17,20 | 108,46 | 120 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 37,65 | 70,95 | 223,36 | 120 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 65 | 57 | | | |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 19,76 | 7,52 | 45,47 | 130 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 39,54 | 16,67 | 102,34 | 130 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 40,70 | 75,80 | 252,37 | 130 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 67 | 65 | | | |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 12,48 | 21,18 | 13,39 | 115 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 23,82 | 48,37 | 62,79 | 115 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 63,71 | 30,46 | 187,38 | 115 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 46 | 71 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Clusters και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,66 | 21,47 | 0,00 | 0,97 | 0,60 | 107 | 0,54 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,61 | 21,50 | 0,25 | 0,61 | 0,27 | 66 | 0,78 |

**ΗΘΙΚΗ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,60 | 21,50 | 0,45 | 0,50 | 0,33 | 116 | 0,73 |

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,38 | 21,73 | 1,01 | 0,31 | -1,08 | 98 | 0,28 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,53 | 21,35 | 0,72 | 0,39 | 0,60 | 114 | 0,54 |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,16 | 21,38 | 0,07 | 0,78 | -0,77 | 81 | 0,44 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-7. $X^2$ Μεταξύ των Clusters και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πόλη | 5,27 | 2 | 0,07 | 0,05 | 2 | 0,97 | 1,24 | 2 | 0,53 |
| Εκπαίδευση | 2,90 | 2 | 0,23 | 1,14 | 2 | 0,56 | 1,36 | 2 | 0,50 |
| Φύλο | 0,60 | 1 | 0,80 | 4,08 | 1 | 0,04 | 0,13 | 1 | 0,71 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πόλη | 1,29 | 2 | 0,52 | 1,15 | 2 | 0,56 | 0,64 | 2 | 0,72 |
| Εκπαίδευση | 0,56 | 2 | 0,75 | 1,54 | 2 | 0,46 | 0,74 | 2 | 0,69 |
| Φύλο | 0,41 | 1 | 0,52 | 0,24 | 1 | 0,62 | 0,02 | 1 | 0,88 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 3-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ. Φύλο ερευνούμενου

| Τμήματα (Clusters) | | Άνδρας | Γυναίκα | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| 1. Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 16 | 12 | 28 |
| | Ποσοστό γραμμής | 57,1% | 42,9% | |
| | Ποσοστό στήλης | 55,2% | 30,7% | |
| 2. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 13 | 27 | 40 |
| | Ποσοστό γραμμής | 32,5% | 67,5% | |
| | Ποσοστό στήλης | 44,8% | 69,3% | |
| | Σύνολο | 29 | 39 | 68 |
| $X^2 = 4,08$ | Βαθμοί ελευθερίας = 1 | 2-tail σημαντικότητα = 0,04 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-1. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

| Παράγοντες / Μεταβλητές | | ΥΠΟΧΡΕΩ-ΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟ-ΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΟ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕ-ΚΤΙΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | Άνδρας | -0,05 | 0,02 | -0,01 | 0,03 | 0,00 | 0,07 |
| | Γυναίκα | 0,05 | -0,02 | 0,01 | -0,03 | 0,00 | -0,07 |
| | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | 7500 ΔΡΧ | -0,63 | -0,39 | 0,68 | -0,68 | -0,77 | 0,71 |
| | 60000 ΔΡΧ | 0,18 | 0,08 | -0,13 | 0,14 | 0,15 | -0,16 |
| | 210000 ΔΡΧ | 0,45 | 0,31 | -0,54 | 0,53 | 0,62 | -0,55 |
| | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 10% | -0,99 | -0,74 | 1,07 | -1,05 | -1,26 | 0,46 |
| | 50% | 0,08 | 0,06 | -0,13 | 0,07 | 0,13 | -0,13 |
| | 90% | 0,91 | 0,68 | -0,94 | 0,98 | 1,12 | -0,33 |
| | | | | | | | |
| Constant | | 6,51 | 6,79 | -1,83 | 6,68 | 6,94 | 3,15 |
| | | | | | | | |
| Pearson's R | | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,99 | 0,97 |
| P για Pearson's R | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | | | | |
| Kendall's tau | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| P για Kendall's tau | | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4 -2. Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,51 | | -0,05 | | 6,46 |
| Γυναίκα | 6,51 | | 0,05 | | 6,56 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | 6,51 | | -0,63 | | 5,88 |
| 60000 ΔΡΧ | 6,51 | | 0,18 | | 6,69 |
| 210000 ΔΡΧ | 6,51 | | 0,45 | | 6,96 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,51 | | -0.99 | | 5,52 |
| 50% | 6,51 | | 0,08 | | 6,59 |
| 90% | 6,51 | | 0,91 | | 7,42 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,79 | | 0,02 | | 6,81 |
| Γυναίκα | 6,79 | | -0,02 | | 6,77 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | 6,79 | | -0,39 | | 6,40 |
| 60000 ΔΡΧ | 6,79 | | 0,08 | | 6,87 |
| 210000 ΔΡΧ | 6,79 | | 0,31 | | 7,10 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,79 | | -0,74 | | 6,05 |
| 50% | 6,79 | | 0,06 | | 6,85 |
| 90% | 6,79 | | 0,68 | | 7,47 |

**ΗΘΙΚΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | -1,83 | | -0,01 | | -1,84 |
| Γυναίκα | -1,83 | | 0,01 | | -1,82 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | -1,83 | | 0,68 | | -1,15 |
| 60000 ΔΡΧ | -1,83 | | -0,13 | | -1,96 |
| 210000 ΔΡΧ | -1,83 | | -0,54 | | -2,37 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | -1,83 | | 1,07 | | -0,76 |
| 50% | -1,83 | | -0,13 | | -1,96 |
| 90% | -1,83 | | -0,94 | | -2,77 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4 -2 (Συνέχεια). Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,68 | | 0,03 | | 6,71 |
| Γυναίκα | 6,68 | | -0,03 | | 6,65 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | 6,68 | | -0,68 | | 6,00 |
| 60000 ΔΡΧ | 6,68 | | 0,14 | | 6,82 |
| 210000 ΔΡΧ | 6,68 | | 0,53 | | 7,21 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,68 | | -1,05 | | 5,63 |
| 50% | 6,68 | | 0,07 | | 6,75 |
| 90% | 6,68 | | 0,98 | | 7,66 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 6,94 | | 0,00 | | 6,94 |
| Γυναίκα | 6,94 | | 0,00 | | 6,94 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | 6,94 | | -0,77 | | 6,17 |
| 60000 ΔΡΧ | 6,94 | | 0,15 | | 7,09 |
| 210000 ΔΡΧ | 6,94 | | 0,62 | | 7,56 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 6,94 | | -1,26 | | 5,68 |
| 50% | 6,94 | | 0,13 | | 7,07 |
| 90% | 6,94 | | 1,12 | | 8,06 |

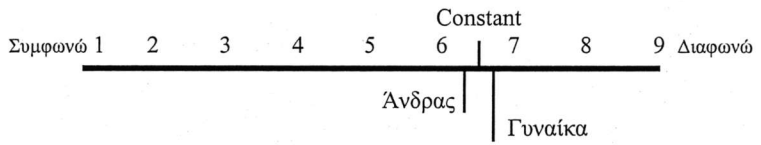
**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| Παράγοντες | Constant | + | Utility | = | Score |
|---|---|---|---|---|---|
| ΦΥΛΟ | | | | | |
| Άνδρας | 3,15 | | 0,07 | | 3,22 |
| Γυναίκα | 3,15 | | -0,07 | | 3,08 |
| ΠΟΣΟ | | | | | |
| 7500 ΔΡΧ | 3,15 | | 0,71 | | 3,86 |
| 60000 ΔΡΧ | 3,15 | | -0,16 | | 2,99 |
| 210000 ΔΡΧ | 3,15 | | -0,55 | | 2,60 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | |
| 10% | 3,15 | | 0,46 | | 3,61 |
| 50% | 3,15 | | -0,13 | | 3,02 |
| 90% | 3,15 | | -0,33 | | 2,82 |

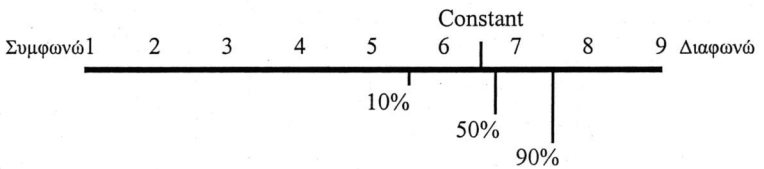
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-1. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν **υποχρεωμένος** να ενεργήσει με αυτό τον τρόπο.

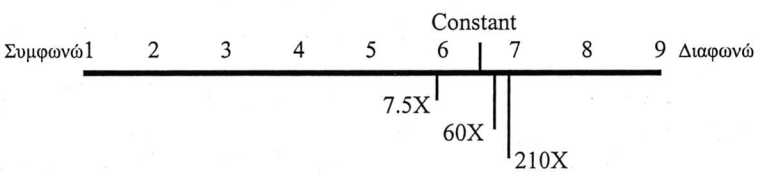
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



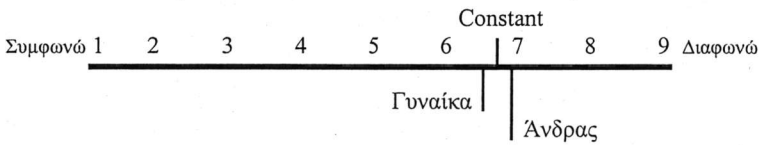

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



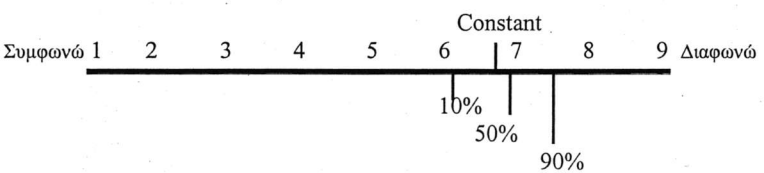
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-2. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ήταν δικαιολογημένος διότι το έκανε για την **οικογένειά** του.

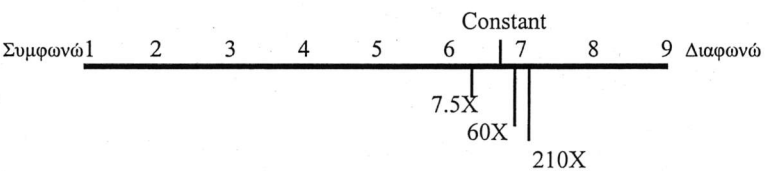
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



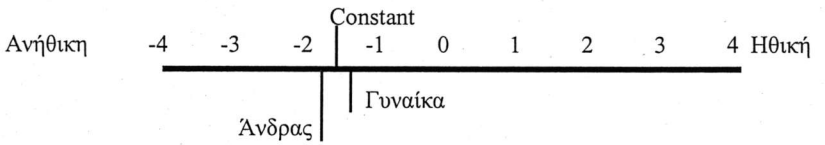

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



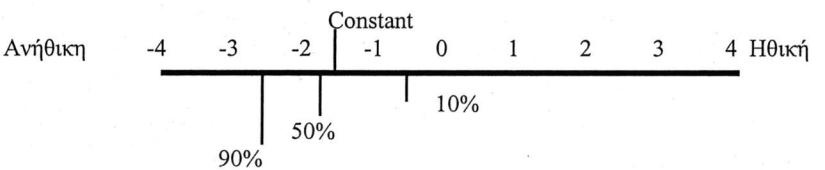
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-3. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **ηθική**.

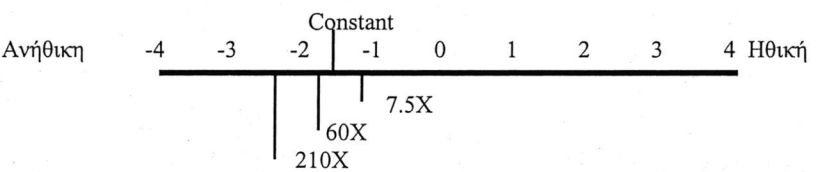
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



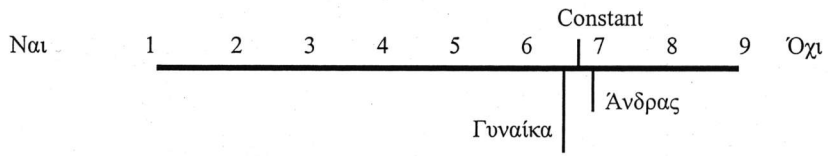

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



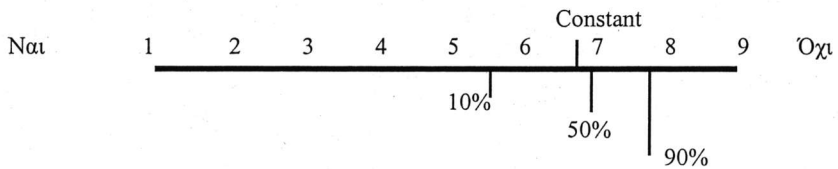
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-4. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Θα **έκανα το ίδιο** πράγμα και εγώ ;

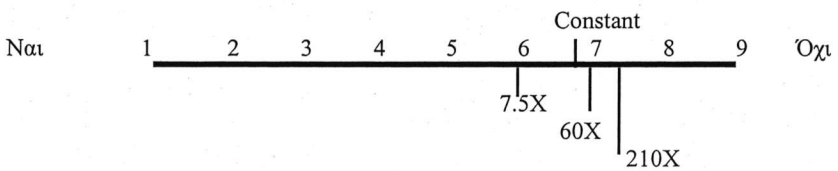
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



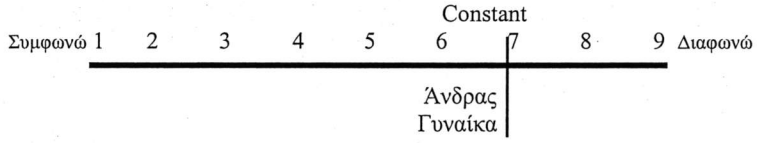

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



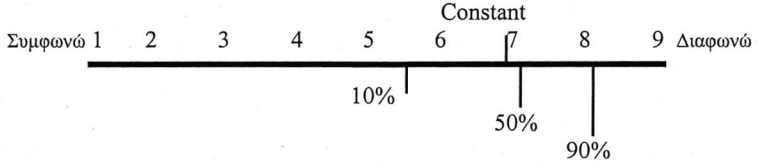
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-5. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Η πράξη ήταν **κοινωνικά αποδεκτή**.

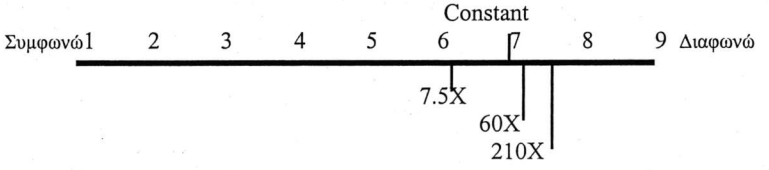
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**



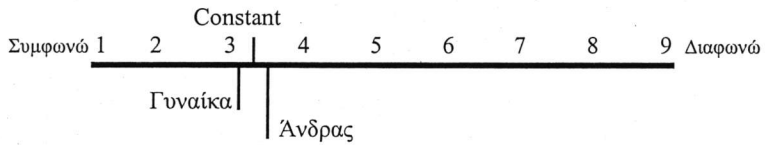

**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



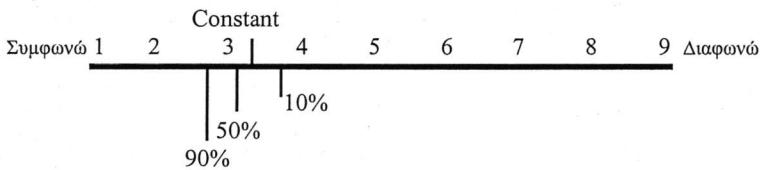
**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-6. Ερμηνεία των Utilities και των Constants – Γυμναστήριο Ελλάδα.**

ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ: Ο πελάτης θα έπρεπε να είναι πιο **προσεκτικός**.

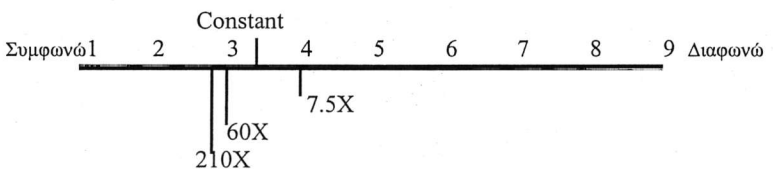
**I.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΦΥΛΟ**




**II.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ**




**III.** ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ: **ΠΟΣΟ**



**ΠΙΝΑΚΑΣ 4-3. T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.**

| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | -1,75 | 115 | 0,08 | 0,94 | 92 | 0,34 | -0,53 | 124 | 0,59 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| 7,5X – 60X | -6,84 | 115 | 0,00 | -4,25 | 92 | 0,00 | 9,91 | 124 | 0,00 |
| 7,5X – 210X | -8.17 | 115 | 0,00 | -5,80 | 92 | 0,00 | 13,85 | 124 | 0,00 |
| 60X – 210X | -3,40 | 115 | 0,01 | -2,91 | 92 | 0,04 | 6,06 | 124 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -8,90 | 115 | 0,00 | -6,77 | 92 | 0,00 | 12,03 | 124 | 0,00 |
| 10% - 90% | -10,61 | 115 | 0,00 | -8,06 | 92 | 0,00 | 13,70 | 124 | 0,00 |
| 50% - 90% | -6,23 | 115 | 0,00 | -5,33 | 92 | 0,00 | 8,81 | 124 | 0,00 |

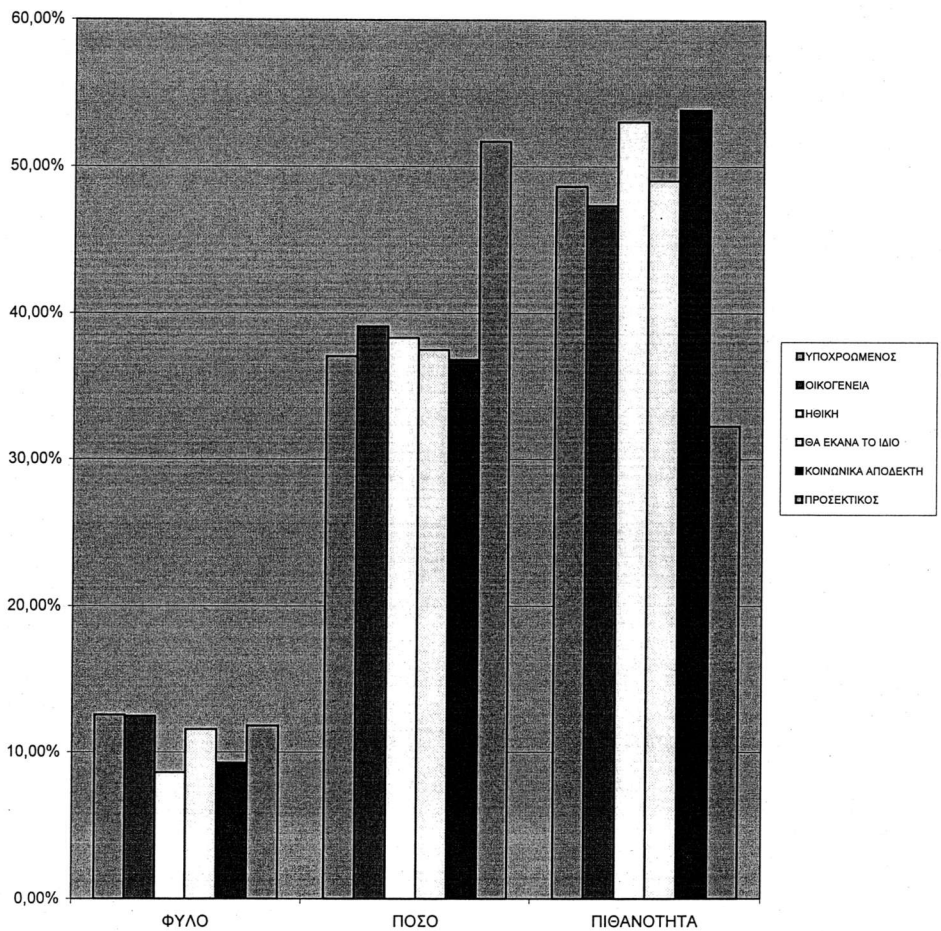
## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-3 (Συνέχεια). T-tests Μεταξύ των Ζευγών των Επιπέδων των Παραγόντων με Βάση τις Τιμές των Utilities – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΠΟΔΟΧΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμές t | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value | Τιμέςt | Βαθμοί Ελευθε-ρίας | 2-tailed p-value |
| Παράγοντες | | | | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | | | | | | | | | |
| Άνδρας-Γυναίκα | 1,19 | 104 | 0,23 | -0,19 | 117 | 0,84 | 2,65 | 95 | 0,00 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΟΣΟ | | | | | | | | | |
| 7,5X – 60X | -8,46 | 104 | 0,00 | -9.77 | 117 | 0,00 | 7,10 | 95 | 0,00 |
| 7,5X – 210X | -10,30 | 104 | 0,00 | -11,50 | 117 | 0,00 | 8,10 | 95 | 0,00 |
| 60X – 210X | -5,00 | 104 | 0,00 | -5,92 | 117 | 0,00 | 4,84 | 95 | 0,02 |
| | | | | | | | | | |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | | | | | | | | | |
| 10% - 50% | -9,30 | 104 | 0,00 | -11,84 | 117 | 0,00 | 6,47 | 95 | 0,00 |
| 10% - 90% | -10,40 | 104 | 0,00 | -13,81 | 117 | 0,00 | 6,38 | 95 | 0,00 |
| 50% - 90% | -6,71 | 104 | 0,00 | -8,05 | 117 | 0,00 | 2,68 | 95 | 0,00 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-4. Relative Importance - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

| Μεταβλητές | ΥΠΟΧΡΕ-ΩΜΕΝΟΣ | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | ΗΘΙΚΗ | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | ΠΡΟΣΕΚΤΙ-ΚΟΣ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Παράγοντες | | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 12,57% | 12,48% | 8,61% | 11,58% | 9,27% | 11,83% |
| ΠΟΣΟ | 37,06% | 39,11% | 38,32% | 37,49% | 36,84% | 51,71% |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 48,65% | 47,34% | 53,07% | 49,03% | 53,89% | 32,28% |

**ΓΡΑΦΗΜΑ 4-7. Διάγραμμα Relative Importance - Επενδυτική ΕΛΛΑΔΑ.**



## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-5. Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

### ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 14,12 | 11,40 | 1,97 | 112 | 0,16 |
| ΠΟΣΟ | 52,05 | 22,85 | 142,92 | 112 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 33,83 | 65,74 | 150,43 | 112 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 58 | 56 | | | |

### ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 13,10 | 12,47 | 0,05 | 90 | 0,82 |
| ΠΟΣΟ | 63,98 | 32,30 | 86,35 | 90 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 22,92 | 55,23 | 88,55 | 90 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 21 | 71 | | | |

### ΗΘΙΚΟ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 7,73 | 9,34 | 1,76 | 123 | 0,18 |
| ΠΟΣΟ | 20,67 | 53,12 | 201,94 | 123 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 71,60 | 37,54 | 211,40 | 123 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 57 | 68 | | | |

ΠΙΝΑΚΑΣ 4-5 (Συνέχεια). Cluster Analysis με Βάση τις μετρήσεις των Relative Importance - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικότητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 14,66 | 8,53 | 10,16 | 101 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 50,69 | 23,93 | 112,70 | 101 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 34,65 | 67,54 | 220,09 | 101 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 55 | 48 | | | |

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 8,30 | 10,37 | 1,87 | 116 | 0,17 |
| ΠΟΣΟ | 21,34 | 54,60 | 180,09 | 116 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 70,35 | 35,03 | 186,67 | 116 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 63 | 55 | | | |

ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ

| | Cluster 1 | Cluster 2 | F-value | Βαθμοί Ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|
| Βαρύτητα στο Παράγοντα | | | | | |
| ΦΥΛΟ | 7,65 | 14,86 | 9,22 | 90 | 0,00 |
| ΠΟΣΟ | 81,31 | 39,38 | 171,80 | 90 | 0,00 |
| ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ | 11,05 | 45,76 | 116,07 | 90 | 0,00 |
| Αριθμός περιπτώσεων ανά Cluster | 32 | 60 | | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-6. T-tests Μεταξύ των Δύο Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών - Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Cluster 1 | Cluster 2 | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | 2-tail σημαντικό-τητα |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,45 | 21,40 | 0,83 | 0,36 | 0,14 | 91 | 0,88 |

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,43 | 21,24 | 10,11 | 0,00 | 0,51 | 68 | 0,60 |

**ΗΘΙΚΗ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,23 | 21,50 | 6,35 | 0,01 | 0,88 | 68 | 0,37 |

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,71 | 21,42 | 2,37 | 0,12 | 0,80 | 81 | 0,42 |

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,26 | 21,40 | 3,05 | 0,08 | -0,47 | 105 | 0,63 |

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ηλικία | 21,32 | 21,50 | 0,38 | 0,54 | -0,46 | 69 | 0,64 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-7. $X^2$ Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

| | ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ | | | ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ | | | ΗΘΙΚΗ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πόλη | 1,46 | 2 | 0,48 | 2,05 | 2 | 0,35 | 4,15 | 2 | 0,12 |
| Φύλο | 2,82 | 1 | 0,09 | 0,13 | 1 | 0,71 | 0,48 | 1 | 0,48 |

| | ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ | | | ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ | | | ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα | $X^2$ | Βαθμοί ελευθε-ρίας | 2-tail σημαντι-κότητα |
| Μεταβλητές Δημογραφικών | | | | | | | | | |
| Πόλη | 0,28 | 2 | 0,86 | 1,55 | 2 | 0,45 | 0,18 | 2 | 0,91 |
| Φύλο | 4,68 | 1 | 0,03 | 2,01 | 1 | 0,15 | 2,25 | 1 | 0,13 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 4-8. Πίνακας Διασταυρωμένων Μεταβλητών (Cross Tabulations) Μεταξύ των Τμημάτων (Clusters) και των Δημογραφικών – Γυμναστήριο ΕΛΛΑΔΑ.

ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ. Φύλο ερευνούμενου

| Τμήματα (Clusters) | | Άνδρας | Γυναίκα | Σύνολο |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| 1.Προσανατολισμός στο Ποσό | Αριθμός περιπτώσεων | 12 | 23 | 35 |
| | Ποσοστό γραμμής | 34,3% | 65,7% | |
| | Ποσοστό στήλης | 30% | 53,5% | |
| 2. Προσανατολισμός στη Πιθανότητα | Αριθμός περιπτώσεων | 28 | 20 | 48 |
| | Ποσοστό γραμμής | 58,3% | 41,7% | |
| | Ποσοστό στήλης | 70% | 46,5% | |
| | Σύνολο | 40 | 43 | 83 |
| $X^2 = 4,68$ | Βαθμοί ελευθερίας = 1 | 2-tail σημαντικότητα = 0,03 | | |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 9. Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

### ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ

Relative Importance

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 16,48 | 16,70 | 1.17 | 0,28 | -0,13 | 236 | 0,89 |
| Ποσό | 31,50 | 31,22 | 0,14 | 0,70 | 0.12 | 236 | 0,90 |
| Πιθανότητα | 52,01 | 52,06 | 1,93 | 0,16 | -0,01 | 236 | 0,98 |

### ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Relative Importance

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 15,75 | 19,60 | 1,87 | 0,17 | -2,11 | 201 | 0,03 |
| Ποσό | 32,97 | 33,88 | 1.84 | 0,17 | -0,36 | 201 | 0,71 |
| Πιθανότητα | 51,27 | 46,50 | 0,03 | 0,84 | 1,69 | 201 | 0,09 |

### ΗΘΙΚΟ

Relative Importance

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 12,00 | 13,60 | 1,59 | 0,20 | -1,22 | 253 | 0,22 |
| Ποσό | 29,40 | 29,63 | 0,82 | 0,36 | -0,10 | 253 | 0,91 |
| Πιθανότητα | 58,58 | 56,76 | 0,01 | 0,91 | 0,69 | 253 | 0,48 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 9 (Συνέχεια). Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

### ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλλο | 12,67 | 17,82 | 5,22 | 0,02 | -3,37 | 223 | 0,00 |
| Ποσό | 30,44 | 28,96 | 0,30 | 0,58 | 0,68 | 230 | 0,49 |
| Πιθανότητα | 56,88 | 53,21 | 0,50 | 0,47 | 1,38 | 230 | 0,16 |

### ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟΣ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 14,20 | 13,73 | 0,96 | 0,32 | 0,31 | 248 | 0,75 |
| Ποσό | 30,81 | 28,27 | 0,00 | 0,98 | 1,19 | 248 | 0,23 |
| Πιθανότητα | 54,97 | 57,98 | 1,63 | 0,20 | -1,15 | 248 | 0,25 |

### ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 16,01 | 17,75 | 1,00 | 0,31 | -1,03 | 218 | 0,30 |
| Ποσό | 35,90 | 38,71 | 0,63 | 0,42 | -1,09 | 218 | 0,27 |
| Πιθανότητα | 48,07 | 43,52 | 0,16 | 0,69 | 1,64 | 218 | 0,10 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 10. Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

### ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 16,67 | 12,78 | 2,24 | 0,13 | 2,15 | 171 | 0,03 |
| Ποσό | 34,08 | 37,70 | 0,00 | 0.99 | -1,14 | 171 | 0,25 |
| Πιθανότητα | 49,24 | 49,50 | 0,23 | 0,62 | -0.07 | 171 | 0,94 |

### ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 16,59 | 12,61 | 1,32 | 0,25 | 1,98 | 147 | 0,04 |
| Ποσό | 35,13 | 39,53 | 0,12 | 0,72 | -1,44 | 147 | 0,15 |
| Πιθανότητα | 48,27 | 47,85 | 0,08 | 0,77 | 0,12 | 147 | 0,89 |

### ΗΘΙΚΟ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 11,52 | 8,60 | 6,05 | 0,01 | 2,19 | 99 | 0,03 |
| Ποσό | 31,33 | 38,32 | 3,25 | 0,07 | -2,39 | 189 | 0,01 |
| Πιθανότητα | 57,14 | 53,06 | 1,45 | 0,23 | 1,32 | 189 | 0,18 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 10 (Συνέχεια). Σύγκριση των Relative Importance των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

### ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 12,05 | 11,80 | 0,98 | 0,32 | 0,15 | 161 | 0,87 |
| Ποσό | 32,08 | 38,21 | 0,58 | 0,44 | -2,12 | 161 | 0,03 |
| Πιθανότητα | 55,86 | 49,97 | 3,68 | 0,05 | 2,03 | 142 | 0,04 |

### ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟΣ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 12,45 | 9,26 | 2,97 | 0,08 | 2,19 | 181 | 0,02 |
| Ποσό | 33,39 | 36,84 | 4,75 | 0,03 | -1,25 | 167 | 0,21 |
| Πιθανότητα | 54,14 | 53,88 | 3,92 | 0,04 | 0,08 | 159 | 0,93 |

### ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ

**Relative Importance**

| Παράγων | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Φύλο | 16,92 | 12,34 | 1,92 | 0,16 | 2,18 | 141 | 0,03 |
| Ποσό | 37,21 | 53,96 | 12,31 | 0,00 | -5,01 | 139 | 0,00 |
| Πιθανότητα | 45,85 | 33,68 | 1,67 | 0,19 | 3,28 | 141 | 0,00 |

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 α. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική

### ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 4,74 | 5,03 | 1,81 | 0,17 | -0,95 | 269 | 0,34 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | 6,14 | 6,38 | 0,03 | 0,85 | -0.87 | 269 | 0,38 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | 7,23 | 7,57 | 1,84 | 0,17 | -1,33 | 269 | 0,18 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | 5,58 | 6,04 | 1,01 | 0,31 | -1,60 | 269 | 0,11 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | 6,95 | 7,49 | 2,09 | 0,14 | -2,09 | 269 | 0,03 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 5,53 | 5,94 | 0,00 | 0,96 | -1,36 | 269 | 0,17 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | 6,36 | 6,89 | 3,92 | 0,04 | -1,85 | 253 | 0,06 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 5,26 | 5,64 | 0,19 | 0,65 | -1,22 | 269 | 0,22 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | 6,14 | 6,75 | 1,20 | 0,27 | -2,14 | 269 | 0,03 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | 6,54 | 7,10 | 2,73 | 0,09 | -1,94 | 269 | 0,05 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | 7,31 | 7,79 | 6,73 | 0,01 | -1,86 | 244 | 0,06 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 5,62 | 6,03 | 0,43 | 0,51 | -1,39 | 269 | 0,16 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 4,56 | 5,33 | 1,49 | 0,22 | -2,36 | 269 | 0,01 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 β. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 4,76 | 6,58 | 0,04 | 0,83 | -5,81 | 269 | 0,00 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | 6,52 | 7,32 | 0,19 | 0,66 | -3,13 | 269 | 0,00 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | 7,46 | 8,05 | 9,00 | 0,00 | -2,59 | 239 | 0,01 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | 5,74 | 7,22 | 3,01 | 0,08 | -5,34 | 269 | 0,00 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | 7,02 | 7,99 | 10,92 | 0,00 | -4,01 | 234 | 0,00 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 5,58 | 7,05 | 0,00 | 0,99 | -5,11 | 268 | 0,00 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | 6,46 | 7,69 | 16,18 | 0,00 | -4,82 | 230 | 0,00 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 5,34 | 7,05 | 1,68 | 0,19 | -5,80 | 269 | 0,00 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | 6,42 | 7,68 | 6,33 | 0,01 | -4,91 | 245 | 0,00 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | 6,77 | 7,74 | 10,33 | 0,00 | -3,66 | 238 | 0,00 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | 7,51 | 8,16 | 11,35 | 0,00 | -2,82 | 233 | 0,00 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 5,67 | 7,09 | 0,17 | 0,67 | -4,84 | 269 | 0,00 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 4,68 | 6,79 | 3,51 | 0,06 | -6,67 | 269 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 γ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

**ΗΘΙΚΟ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 1,54 | 0,11 | 0,41 | 0,52 | 5,79 | 269 | 0,00 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | -1,42 | -1,66 | 0,19 | 0,65 | 1,06 | 269 | 0,28 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | -3,13 | -3,16 | 0,14 | 0,70 | 0,19 | 269 | 0,84 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | -0,28 | -1,29 | 1,84 | 0,17 | 4,16 | 269 | 0,00 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | -2,68 | -2,98 | 0,22 | 0,63 | 1,57 | 268 | 0,11 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 0,31 | -0,79 | 0,07 | 0,78 | 4,13 | 269 | 0,00 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | -1,74 | -2,23 | 2,23 | 0,13 | 2,15 | 253 | 0,03 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 0,63 | -0,70 | 0,01 | 0,91 | 5,05 | 269 | 0,00 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | -1,46 | -2,18 | 6,44 | 0,01 | 3,13 | 243 | 0,00 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | -1,83 | -2,52 | 11,87 | 0,00 | 2,97 | 235 | 0,00 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | -3,19 | -3,30 | 0,00 | 0,99 | 0,64 | 269 | 0,51 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 0,35 | -0,87 | 0,09 | 0,75 | 4,37 | 269 | 0,00 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 1,66 | 0,00 | 1,95 | 0,16 | 6,50 | 268 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 δ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 4,10 | 5,24 | 0,10 | 0,74 | -3,47 | 269 | 0,00 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | 6,53 | 7,04 | 0,90 | 0,34 | -1,93 | 269 | 0,05 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | 8,22 | 8,17 | 1,12 | 0,29 | 0,22 | 269 | 0,82 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | 5,67 | 6,66 | 2,49 | 0,11 | -3,29 | 268 | 0,00 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | 7,79 | 8,08 | 0,14 | 0,70 | -1,37 | 268 | 0,16 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 5,19 | 6,21 | 0,00 | 0,93 | -3,18 | 268 | 0,00 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | 6,92 | 7,57 | 6,11 | 0,01 | -2,44 | 243 | 0,01 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 4,95 | 6,21 | 0,84 | 0,35 | -3,96 | 269 | 0,00 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | 6,86 | 7,47 | 1,61 | 0,20 | -2,39 | 269 | 0,01 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | 6,96 | 7,80 | 9,37 | 0,00 | -3,33 | 242 | 0,00 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | 8,11 | 8,33 | 0,20 | 0,64 | -1,12 | 269 | 0,26 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 5,38 | 6,38 | 0,44 | 0,50 | -3,09 | 268 | 0,00 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 3,85 | 5,47 | 4,07 | 0,04 | -4,83 | 267 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 ε. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟΣ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 3,40 | 4,79 | 0,83 | 0,36 | -4,63 | 269 | 0,00 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | 6,12 | 6,62 | 1,18 | 0,27 | -1,91 | 269 | 0,05 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | 7,78 | 8,17 | 6,13 | 0,01 | -1,66 | 229 | 0,09 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | 5,15 | 6,11 | 5,59 | 0,01 | -3,39 | 245 | 0,00 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | 7,19 | 7,95 | 9,00 | 0,00 | -2,99 | 238 | 0,00 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 4,69 | 5,72 | 0,21 | 0,64 | -3,33 | 269 | 0,00 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | 6,38 | 7,39 | 15,09 | 0,00 | -3,64 | 232 | 0,00 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 4,50 | 5,54 | 0,00 | 0,99 | -3,42 | 269 | 0,00 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | 6,30 | 7,26 | 8,56 | 0,00 | -3,61 | 243 | 0,00 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | 6,79 | 7,62 | 35,86 | 0,00 | -3,10 | 211 | 0,00 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | 7,73 | 8,29 | 9,33 | 0,00 | -2,38 | 233 | 0,01 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 4,81 | 5,77 | 0,11 | 0,73 | -3,10 | 269 | 0,00 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 3,15 | 4,82 | 8,80 | 0,00 | -5,55 | 268 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 11 στ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 3 – Επενδυτική.

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. Γυναίκα-$1000*-10% | 4,30 | 3,82 | 4,28 | 0,03 | 1,58 | 250 | 0,11 |
| 2. Γυναίκα-$5000-50% | 2,78 | 2,61 | 0,69 | 0,40 | 0,63 | 269 | 0,52 |
| 3. Γυναίκα-$9000-90% | 2,35 | 2,05 | 3,29 | 0,07 | 1,05 | 269 | 0,29 |
| 4. Άνδρας-$1000-50% | 3,48 | 2,82 | 4,31 | 0,03 | 2,47 | 253 | 0,01 |
| 5. Άνδρας-$5000-90% | 2,48 | 2,23 | 0,20 | 0,65 | 0,89 | 269 | 0,37 |
| 6. Άνδρας-$9000-10% | 3,33 | 2,86 | 7,13 | 0,00 | 1,63 | 244 | 0,10 |
| 7. Άνδρας-$1000-90% | 2,82 | 2,56 | 0,61 | 0,43 | 0,95 | 269 | 0,33 |
| 8. Άνδρας-$5000-10% | 3,58 | 3,06 | 2,28 | 0,13 | 1,78 | 269 | 0,07 |
| 9. Άνδρας-$9000-50% | 2,74 | 2,35 | 0,08 | 0,77 | 1,46 | 269 | 0,14 |
| 10. Γυναίκα-$1000-90% | 2,64 | 2,45 | 0,36 | 0,54 | 0,69 | 269 | 0,48 |
| 11. Άνδρας-$9000-90% | 2,24 | 2,12 | 0,23 | 0,62 | 0,42 | 269 | 0,67 |
| 12. Γυναίκα-$9000-10% | 3,34 | 2,89 | 4,15 | 0,04 | 1,50 | 253 | 0,13 |
| 13. Άνδρας-$1000-10% | 4,58 | 3,64 | 1,87 | 0,17 | 3,05 | 269 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 300.000 δρχ , 1.500.000 δρχ και 2.700.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 α. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | 7,48 | 7,95 | 6,32 | 0,01 | -1,48 | 107 | 0,14 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 4,78 | 5,94 | 0,88 | 0,34 | -2.89 | 198 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | 5,63 | 6,99 | 18,63 | 0,00 | -3,38 | 104 | 0,00 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 4,83 | 6,43 | 5,47 | 0,02 | -3,81 | 112 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | 6,12 | 7,21 | 15,01 | 0,00 | -2,94 | 104 | 0,00 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | 6,76 | 7,85 | 16,19 | 0,00 | -3,16 | 101 | 0,00 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | 5,85 | 7,10 | 15,63 | 0,00 | -3,27 | 105 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 4,86 | 6,32 | 1,66 | 0,19 | -3,78 | 197 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 4,24 | 5,42 | 0,07 | 0,78 | -2,87 | 198 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 4,55 | 5,47 | 1,36 | 0,24 | -2,16 | 198 | 0,03 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 4,95 | 6,26 | 0,61 | 0,43 | -3,18 | 197 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | 5,70 | 7,15 | 17,44 | 0,00 | -3,54 | 104 | 0,00 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | 7,10 | 8,19 | 21,82 | 0,00 | -3,28 | 94 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 β. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | 7,46 | 7,99 | 9,59 | 0,00 | -1,72 | 103 | 0,08 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 5,31 | 6,89 | 4,71 | 0,03 | -4,04 | 118 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | 6,42 | 7,66 | 20,39 | 0,00 | -3,58 | 101 | 0,00 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 5,52 | 7,08 | 12,20 | 0,00 | -3,89 | 107 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | 6,87 | 7,70 | 5,79 | 0,01 | -2,74 | 111 | 0,00 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | 7,06 | 7,89 | 8,35 | 0,00 | -2,62 | 104 | 0,01 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | 6,50 | 7,49 | 11,11 | 0,00 | -2,87 | 103 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 5,33 | 7,05 | 3,37 | 0,06 | -4,88 | 198 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 5,05 | 6,56 | 3,63 | 0,05 | -3,68 | 113 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 4,88 | 6,54 | 2,19 | 0,14 | -4,27 | 198 | 0,00 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 5,79 | 7,11 | 3,22 | 0,07 | -3,64 | 198 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | 6,55 | 7,59 | 8,90 | 0,00 | -3,00 | 107 | 0,00 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | 7,34 | 8,20 | 12,98 | 0,00 | -2,87 | 99 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 γ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΗΘΙΚΟ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | -3,34 | -3,38 | 0,00 | 0,99 | 0,17 | 198 | 0,86 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 0,57 | -1,03 | 4,17 | 0,04 | 4,59 | 113 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | -1,48 | -2,25 | 14,34 | 0,00 | 2,49 | 101 | 0,01 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 0,76 | -1,51 | 5,27 | 0,02 | 6,77 | 114 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | -2,01 | -2,54 | 4,25 | 0,04 | 1,96 | 106 | 0,05 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | -2,66 | -2,92 | 3,40 | 0,06 | 1,16 | 198 | 0,24 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | -1,49 | -2,31 | 12,11 | 0,00 | 2,78 | 100 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 0,00 | -1,41 | 4,37 | 0,03 | 4,49 | 112 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 1,16 | -0,30 | 1,66 | 0,19 | 4,46 | 198 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 1,46 | -0,30 | 0,40 | 0,52 | 5,29 | 198 | 0,00 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 0,21 | -1,43 | 4,31 | 0,03 | 4,51 | 115 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | -1,84 | -2,32 | 8,22 | 0,00 | 1,66 | 106 | 0,09 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | -3,31 | -3,49 | 0,04 | 0,83 | 1,04 | 198 | 0,29 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 δ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΘΑ ΕΚΑΝΑ ΤΟ ΙΔΙΟ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | 7,97 | 8,28 | 0,58 | 0,44 | -1,27 | 198 | 0,20 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 4,22 | 6,40 | 0,22 | 0,63 | -5,57 | 198 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | 6,36 | 7,53 | 14,96 | 0,00 | -3,19 | 103 | 0,00 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 4,22 | 6,81 | 1,48 | 0,22 | -6,77 | 196 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | 6,69 | 7,70 | 4,37 | 0,03 | -3,20 | 114 | 0,00 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | 7,59 | 8,05 | 2,20 | 0,13 | -1,70 | 197 | 0,09 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | 6,51 | 7,43 | 0,98 | 0,32 | -2,88 | 198 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 4,92 | 6,56 | 0,05 | 0,81 | -4,23 | 197 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 3,84 | 5,80 | 1,81 | 0,18 | -4,66 | 198 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 3,68 | 5,77 | 3,58 | 0,06 | -4,96 | 197 | 0,00 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 4,61 | 6,63 | 0,27 | 0,59 | -4,98 | 198 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | 6,49 | 7,35 | 9,10 | 0,00 | -2,27 | 109 | 0,02 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | 7,85 | 8,48 | 7,98 | 0,00 | -2,48 | 98 | 0,01 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 ε. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΟΣ**

**Μέσοι**

| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Levene's F | Σημαντικότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | 8,09 | 8,55 | 5,45 | 0,02 | -2,12 | 110 | 0,03 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 4,12 | 6,00 | 0,91 | 0,34 | -5,23 | 198 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | 6,09 | 7,51 | 23,28 | 0,00 | -3,96 | 98 | 0,00 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 4,12 | 6,65 | 2,91 | 0,09 | -7,20 | 198 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | 6,99 | 7,76 | 5,15 | 0,02 | -2,69 | 107 | 0,00 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | 7,64 | 8,23 | 8,76 | 0,00 | -2,27 | 100 | 0,02 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | 6,34 | 7,47 | 7,53 | 0,00 | -3,55 | 108 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 4,78 | 6,43 | 1,99 | 0,15 | -4,68 | 198 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 3,57 | 5,29 | 0,10 | 0,74 | -4,49 | 198 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 3,31 | 5,26 | 0,37 | 0,53 | -5,07 | 198 | 0,00 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 4,64 | 6,62 | 1,13 | 0,28 | -5,24 | 198 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | 6,16 | 7,39 | 25,69 | 0,00 | -3,33 | 101 | 0,00 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | 7,91 | 8,62 | 13,55 | 0,00 | -3,08 | 94 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 12 στ. Σύγκριση των Μέσων των Δύο Χωρών, Sce 4 - Γυμναστήριο.

**ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ**

| | Μέσοι | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Κάρτα | ΗΠΑ | ΕΛΛΑΔΑ | Leve-ne's F | Σημαντι-κότητα | t-value | Βαθμοί ελευθερίας | P - value |
| 1. 90%-$700*-Γυναίκα | 3,66 | 2,38 | 11,77 | 0,00 | 2,96 | 110 | 0,00 |
| 2. 10%-$200-Γυναίκα | 5,40 | 3,08 | 11,11 | 0,00 | 5,72 | 109 | 0,00 |
| 3. 90%-$25-Γυναίκα | 4,60 | 3,11 | 15,74 | 0,00 | 3,47 | 108 | 0,00 |
| 4. 10%-$700-Άνδρας | 5,12 | 2,74 | 12,07 | 0,00 | 5,66 | 109 | 0,00 |
| 5. 50%-$700-Γυναίκα | 4,01 | 2,50 | 14,69 | 0,00 | 3,54 | 106 | 0,00 |
| 6. 90%-$200-Άνδρας | 3,97 | 2,62 | 17,83 | 0,00 | 3,06 | 106 | 0,00 |
| 7. 50%-$200-Γυναίκα | 4,48 | 2,77 | 14,48 | 0,00 | 4,04 | 107 | 0,00 |
| 8. 50%-$25-Άνδρας | 4,97 | 3,25 | 7,10 | 0,00 | 4,36 | 112 | 0,00 |
| 9. 10%-$25-Γυναίκα | 5,36 | 4,02 | 6,64 | 0,01 | 3,09 | 115 | 0,00 |
| 10. 10%-$25-Άνδρας | 5,87 | 4,00 | 1,56 | 0,21 | 4,58 | 198 | 0,00 |
| 11. 10%-$700-Γυναίκα | 4,88 | 2,81 | 7,67 | 0,00 | 4,92 | 113 | 0,00 |
| 12. 90%-$25-Άνδρας | 4,61 | 3,21 | 7,04 | 0,00 | 3,26 | 113 | 0,00 |
| 13. 90%-$700-Άνδρας | 3,84 | 2,38 | 10,16 | 0,00 | 3,34 | 113 | 0,00 |

(*) Τα ποσά για το Ελληνικό δείγμα είναι 7.500 δρχ , 60.000 δρχ και 210.000 δρχ αντίστοιχα.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ


Addelman, S.: 1962, 'Orthogonal Main-Effects Plans for Asymmetrical Factorial Experiments', *Technometrics* **4**, 21-46.

Akaah, I. P. and E. A. Riordan: 1989, 'Judgements of Marketing Professional About Ethical Issues in Marketing Research: A Replication and Extension', *Journal of Marketing Research* **26**(1), 112-120.

Alba, R. D. and G. Moore: 1982, 'Ethnicity in the American Elite', *American Sociological Review* **47**(June), 373-382.

Albonetti, J. G. and L. V. Dominguez: 1989, 'Major Influences on Consumer-Goods Marketers' Decision to Target U.S. Hispanics', *Journal of Advertising Research* **29**(1), 9-21.

Argandona, A.: 1999, 'Business Ethics in Spain', *Journal of Business Ethics* **22**(3), 155-156.

Arruda, M. C.: 1997, 'Business Ethics in Latin America', *Journal of Business Ethics* **16**(14), 1597-1604.

Athanasou, J. A.: 1989, 'Ethnic Background and Identity Among Greek-Australian High School Pupils', *Australian Educational and Developmental Psychologist* **6**, 10-14.

Banai, M. and P. Katsounotos: 1993, 'Participative Management in Cyprus', *International Studies of Management & Organization*, **23** (3), 19-35.

Berry, J. W.: 1980, 'Acculturation as Varieties of Adaptation', in Acculturation: Theory, Models and Some New Findings, ed. A. M. Padilla, Boulder, CO: Westview, 9 -26.

Bourantas, D. and V. Papadakis: 1996, 'Greek Management: Diagnosis and Prognosis', *International Studies of Management & Organization* **26**(3), 13-33.

Cavanaugh, G. F.: 1990, *American Business Values* (Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York).

Cummings, L. L. and S.M. Schmidt: 1972, 'Managerial Attitudes of Greeks: The Roles of Culture and Industrialization', *Administrative Science Quarterly* **17**, 265-272.

Dabholkar, P. A. and J. J. Kellaris: 1992, 'Toward Understanding Marketing Students' Ethical Judgements of Controversial Personal Selling Practices', *Journal of Business Research* **24**, 313-329.

Davis, M. A., N. B. Johnson and D. G. Ohmer: 1998, 'Issue-Contingent Effects on

Ethical Decision Making: A Cross-Cultural Comparison', *Journal of Business Ethics* **17**(4), 373-389.

Delener, N. and J. P. Neelankavil: 1990, 'Informational Sources and Media Usage: A Comparison Between Asian and Hispanic Subcultures', *Journal of Advertising Research* **30**(3), 45-52.

Deshpande, R., W. D. Hoyer and N. Donthu: 1986, 'The Intensity of Ethnic Affiliation: A Study of the Sociology of Hispanic Consumption', *Journal of Consumer Research* **13**(2), 214-220.

Diamantopoulos, A., B.B. Schlregelmich and J.P. DuPreez: 1995, 'Lessons for Pan-European Marketing? The Role of Consumer Preferences in Fine-tuning the Product-market Fit', *International Marketing Review*, **12**(2), 38-52.

Donthu, N.: 1994, 'Impact of Strength of Ethnic Identification on Hispanic Shopping Behavior', *Journal of Retailing* **70**(4), 383-394.

Dornoff, R. J. and C. B. Tankersley: 1975-6, 'Do Retailers Practice Social Responsibility?', *Journal of Retailing* **51**(4), 33-42.

Driedger, L.: 1975, 'In Search of Cultural Identity Factors: A Comparison of Ethnic Students', *Canadian review of Sociology and Anthropology* **12**(May), 150-161.

Dubinski, A. J., E. M. Berkowitz and W. Rudelius: 1980, ' Ethical Problems of Field Sales Personnel', *MSU Business Topics* **28**, 11-16.

Dubinski, A. J. and J. M. Gwin: 1981, 'Business Ethics: Buyers and Sellers', *Journal of Purchasing and Materials Management* (Winter), 97-103.

Dubinski, A. J. and M. Levy: 1985, ' Ethics in Retailing: Perceptions of Retail Salespeople', *Journal of the Academy of Marketing Science* **13**(1), 1-16.

Eagly, A. and V. Mladinic: 1989, 'Gender Stereotypes and Attitudes toward Women and Men', *Personality and Social Psychology Bulletin* **15**, 543-558.

Eagly, A., M. Makhijani and B. Klonsky: 1992, 'Gender and the Evaluation of Leaders: A Meta-Analysis', *Psychological Bulletin* **111**, 3-22.

Ede, F. O., B. Panigrahi, J. Stuart and S. Calcich: 2000, 'Ethics in Small Minority Businesses', *Journal of Business Ethics* **26**(2), 133-146.

Erdener, C. B.: 1996, 'Ethnicity, Nationality and Gender: A Cross-Cultural Comparison of Business Ethical Decisions in Four Countries', *The International Journal of Human Resource Management* **7**(4), 866-877.

Espinosa-Pike, M.: 1999, 'Business Ethics and Accounting Information: An Analysis of the Spanish Code of Best Practice', *Journal of Business Ethics* **22**(3), 249-250.

Faber, R. J.: 1986, 'Diversity in the Ethnic Media Audience: A Study of Spanish Language Broadcast Preference in the U.S.', *International Journal of Intercultural Relations* **10**, 347-359.

Ferrell, O. C. and L. G. Gresham: 1985, 'A Contingency Framework for Understanding Ethical Decision Making in Marketing', *Journal of Marketing* **49**(3), 87-96

Forsyth, D. R.: 1985, 'Individual Differences in Information Integration During Moral Judgement', *Journal of Personality and Social Psychology* **49**, 264-272.

Fritzsche, D. J. and H. Becker: 1983, 'Ethical Behavior and Marketing Managers', *Journal of Business Ethics* **2**, 291-299.

Fritzsche, D. J.: 1988, 'An Examination of Marketing Ethics: Role of the Decision Maker, Consequences of the Decision, Management Position and Sex of the Respondent', *Journal of Macromarketing* **8**, 29-39.

Garcia-Marza, D., C. F. Sarria and E. G. Esteban: 1999, 'Across-the-border Contamination. The Andora Power Plant (Teruel): A Business Ethics Case', *Journal of Business Ethics* **22**(3), 261-262.

Goodman, C. S. and C. M. Crawford: 1974, 'Young Executives: A Source of New Ethics?', *Personnel Journal* (March), 180-187.

Goodwin, J. and D. Goodwin: 1999, ' Ethical Judgements Across Cultures: A Comparison between Business Students from Malaysia and New Zealand', *Journal of Business Ethics* **18**(3), 267-281.

Green, P. E. and A. M. Kreiger: 1991, 'Segmenting Markets with Conjoint Analysis', *Journal of Marketing* **55** (October), 20-31.

Green, P. E. and V. Srinivasan: 1978, 'Conjoint Analysis in Consumer Research: Issues and Outlook', *Journal of Consumer Research* **5** (September), 103-123.

Green, P. E. and V. Srinivasan: 1990, 'Conjoint Analysis in Marketing: New Developments with Implications for Research and Practice', *Journal of Marketing* **54**(4), 3-19.

Green, P. E. and Y. Wind: 1975, 'New Way to Measure Consumers' Judgments', *Harvard Business Review* **53** (July-August), 107-117.

Haegele, K.: 2000, 'Hispanic Americans', *Target Marketing* **23**(3), 97-100.

Hair, J. F., R. E. Anderson, R. L. Tatham and B. J. Grablowsky: 1998, *Multivariate Data Analysis* (Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York).

Harrington, S. J.: 1997, 'A Test of a Person-Issue Contingent Model of Ethical Decision Making in Organizations', *Journal of Business Ethics* **16**(4), 363-375.

Hawkins, D. I., G. Albaum and R. Best: 1974, 'Stapel Scale or Semantic Differential in Marketing Research', *Journal of Marketing Research* **11**, 318-322.

Hawkins, D. I. and A. B. Cocanougher: 1972, 'Student Evaluations of the Ethics of Marketing Practices: The Role of Marketing Education', *Journal of Marketing* **36** (April), 61-64.

Hazuda, H. P., M. P. Stern and S. M. Haffner: 1988, 'Acculturation and Assimilation among Mexican Americans: Scales and Population-based Data', *Social Science Quarterly* **69**(September), 687-706.

Hegarty W. H. and H P. Sims, Jr.: 1979, 'Organizational Philosophy, Policies, and Objectives Related to Unethical Decision Behavior: A Laboratory Experiment', *Journal of Applied Psychology* **64**(3), 331-338.

Herbig, P.: 1997, 'Differences Between Hispanic and Anglo Consumer Expectations', *Management Decision* **35**(1-2), 125-133.

Hirschman, E. C.: 1981, 'American Jewish Ethnicity: Its Relationship to Some Selected aspects of Consumer Behavior', *Journal of Marketing* **45**(Summer), 102-110.

Hofstede, G.: 1980, Cultures Consequences*: International Differences in Work related Values* (Beverly Hills, CA: Sage).

Hosmer, L. T. and S. E. Masten: 1995, 'Ethics vs. Economics: The Issue of Free Trade with Mexico', *Journal of Business Ethics* **14**(4), 287-299.

Hui, M. K., A. Joy, C. Kim and M. Laroche: 1992, 'Acculturation as a Determinant of Consumer Behavior: Conceptual and Methodological Issues', in Winter Educators' Conference, ed. Russell Belk et al., Chicago, IL: American Marketing Association, 466-473.

Hume, D.: 1751, *An Inquiry Concerning the Principles of Morals*, (London).

Hunt, S. D. and A. Z. Vasquez-Parraga: 1993, 'Organizational Consequences, Marketing Ethics, and Salesforce Supervision', *Journal of Marketing Research* **30**, 78-90.

Hunt, S. D. and S. Vitell: 1986, 'A General Theory of Marketing Ethics', *Journal of Macromarketing* **6**, 5-16.

Ierodiakonou, C. S.: 1988, 'Adolescents' Mental Health and the Greek Family', *Journal of Adolescence* **11**, 11-19.

Izraeli, D.: 1988, 'Ethical Beliefs and Behavior Among Managers: A Cross-Cultural Perspective', *Journal of Business Ethics* **7**, 263-271.

Jackson, T. and M. C. Artola: 1997, 'Ethical Beliefs and Management Behaviour: A Cross-Cultural Comparison,' *Journal of Business Ethics* **16**(11), 1163-1173.

Jalajas, D. S.: 1993, 'Ethical Decision Making in College Students: A Test of Jones's Moral Intensity Concept', *Paper presented at the Eastern Academy of Management Meeting*, Providence, Rhode Island.

Jeurissen, T. and H. van Luijk: 1998, 'The Ethical Reputations of Managers in Nine EU Countries: a Cross-referential Survey', *Journal of Business Ethics* **17**(9/10),995-1005.

Jones, T. M.: 1991, 'Ethical Decision Making by Individuals in Organizations: An Issue-Contingent Model', *Academy of Management Review* **16**, 366-395.

Jones, T. M. and V. L. Huber: 1992, 'Issue Contingency in Ethical Decision Making', *International Association for Business and Society Proceedings*, 156-166.

Kant, I.: 1785, *Groundworks of the Metaphysic of Morals*, (Konigsberg).

Kelley, H.: 1973, ' The Processes of Causal Attribution', *American Psychologist* **28**, 107-127.

Kennedy, E. J. and L. Lawton: 1996, 'The Effects of Social and Moral Integration of Ethical Standards: A Comparison of American and Ukranian Business Students,' *Journal of Business Ethics* **15**(8), 901-911.

Kidwell, J. M., R. E. Stevens and A. L. Bethke: 1987, 'Differences in the Ethical Perceptions Between Male and Female Managers: Myth or Reality', *Journal of Business Ethics* **6**, 489-493.

Kohlberg, L.: 1969, 'Stage and Sequence: The Cognitive-Developmental Approach to Socialization', in D. A. Goslin (ed.), *Handbook of Socialization Theory and Research* (Rand McNally, Chicago), pp. 347-480.

Kohlberg, L.: 1981, *The Philosophy of Moral Development* (Harper and Row, San Francisco).

Kopp, R. J.: 1993, 'Ethical Issues in Personal Selling and Sales Force Management', in N. C. Smith and J. A. Quelch (eds.), *Ethics in Marketing* (Richard D. Irwin, Homewood, Illinois), pp. 539-556.

Kouremenos, A. and G.J. Avlonitis: 1995, 'The Changing Consumer in Greece', *International Journal of Research in Marketing* **12**(5), 435-448.

Kurtines, M. W.: 1984, 'Moral Behavior as Rule-Governed Behavior: A Psychosocial Role-Theoretical Approach to Moral Behavior and Development', in W. M. Kurtines and J.L. Gewirtz (eds.), *Morality, Moral Behavior, and Moral Development* (Wiley, New York), pp. 303-324.

Kurtines, M. W. and J. L. Gewirtz: 1984, 'Certainty and Morality: Objective versus Relativistic Approaches', in W. M. Kurtines and J.L. Gewirtz (eds.), *Morality, Moral Behavior, and Moral Development* (Wiley, New York), pp. 3-23.

Lickona, T.: 1976, 'Critical Issues in the Study of Moral Development and Behavior', in T. Lickona (eds.), *Moral Development and Behavior: Theory, Research, and Social Issues* (Holt, Rinehart and Winston, NewYork).

Livingstone, S.: 1992, 'Marketing to the Hispanic Community', *Journal of Business Strategy* **11**(2), 54-57.

Maher, K. J. and J. J. Bailey: 1999, 'The Effects of Transgressor Sex on Judgements of Unethical Behavior', *Journal of Business Ethics* **18**(2), 157-171.

Massey, D. and B. P. Mullan: 1984, 'Process of Hispanic and Black Spatial Assimilation', *American Journal of Sociology* **89**(January), 836-873.

Marshall, B. and P. Dewe: 1997, 'An Investigation of the Components of Moral Intensity', *Journal of Business Ethics* **16**(5), 521-530.

McCuddy, M. K. and B. L. Peery: 1996, 'Selected Individual Differences and Collegian's Ethical Beliefs', *Journal of Business Ethics* **15**(3), 261-272.

McNichols, C. W. and T. W. Zimmerer: 1985, 'Situational Ethics: An Empirical Study of Differentiators of Student Attitudes', *Journal of Business Ethics* **4**, 175-180.

Mehta, R. and R. W. Belk: 1991, 'Artifacts, Identity, and Transition: Favorite Possessions of Indians and Indian Immigrants to the United States', *Journal of Consumer Research* **17**(4), 398-411.

Mele, D.: 1999, 'Early Business Ethics in Spain: The Salamanca School', *Journal of Business Ethics* **22**(3), 175-176.

Milgram, S.: 1974, *Obedience to Authority* (Harper and Row, New York).

Morris, S. A. and R. A. McDonald: 1995, 'The Role of Moral Intensity in Moral Judgements: An Empirical Investigation', *Journal of Business Ethics* **14**(9), 715

-726.

Mulhern, F. J. and J. D. Williams: 1994, 'Understanding Hispanic Shopping behavior Using Retail Scanner Data', *Journal of Retailing* **70**(Fall), 231-251.

Murphy P. E. and G. R. Laczniak: 1981, 'Marketing Ethics: A Review with Implications for Managers, Educators and Researchers', *Review of Marketing 1981* (American Marketing association, Chicago), pp. 251-266.

Nehemkis, P.: 1975, 'Business Payoffs Abroad: Rhetoric and Reality', *California Management Review* **18**(2), 5-20.

Nieva, V. and B. Gutek: 1980, 'Sex Effects on Evaluation', *Academy of Management Review* **5**, 267-276.

Otis, J.: 1997, 'Higher Ground: Latin America's Business Leaders Mix Social Vision and Profits', *Latin Trade* **5**(9), 89-92.

Peppas, S. C. and G. J. Peppas: 2000, 'Business Ethics in the European Union: a Study of Greek Attitudes', *Management Decision* **38**(6),369-376.

Priem, R., D. Worrell, B. Walters and T. Coalter: 1998, 'Moral Judgement and Values in a Developed *and a Developing Nation: A Comparative Analysis,'* Journal of Business Ethics **17**(5), 491-501.

Rawls, J. A.: 1971, *A Theory of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).

Rest, J. R.: 1984, 'The Major Components of Morality', in W. M. Kurtines and J. L. Gerwitz (eds.), *Morality, Moral Behavior, and Moral Development* (Wiley, New York), pp. 24-38.

Rest, J. R.: 1986, *Moral Development: Advances in Research and Theory* (Praeger, New York).

Reidenbach, E. R. and D. P. Robin: 1988, 'Some Initial Steps Toward Improving the Measurement of Ethics Evaluations of Marketing Activities', *Journal of Business Ethics* **7**, 871-879.

Sanchez, C. M.: 'Motives for Corporate Philanthropy in El Salvador: Altruism and Political Legitimacy', Journal of Business Ethics 27(4), 363-375.

Schminke, M.: 1997, 'Gender Differences in Ethical Frameworks and Evaluation of Others' Choices in Ethical Dilemmas', *Journal of Business Ethics* **16**(1), 55-65.

Shore, T.: 1992, 'Subtle Gender Bias in the Assessment of Managerial Potential', *Sex Roles* **27**, 499-515.

Siebold, F. J.: 1988, 'The Customer Service Ethic: Foiling the Ghost of Willy Loman', *Proceedings of the Pi Sigma Epsilon National Conference in sales Management* (Atlanta, GA), 55-57.

Siefen, G., B. D. Kirkcaldy and J. A. Athanasou: 1996, 'Parental Attitudes: a Study of German, Greek, and Second Generation Greek Migrant Adolescents', *Human Relations* **49**(6), 837-852.

Singer, M. S.: 1996, 'The Role of Moral Intensity and Fairness Perception in Judgements of Ethicality: A Comparison of Managerial Professionals and the General Public', *Journal of Business Ethics* **15**(4), 469-474.

Singer, M. S. and A. E. Singer: 1997, 'Observer Judgements about Moral Agents' Ethical Decisions: The Role of Scope of Justice and Moral Intensity', *Journal of Business Ethics* **16**(5), 473-484.

Singhapakdi, A. and S. J. Vitell: 1991, 'Analyzing the Ethical Decision Making of Sales Professionals', *Journal of Personal Selling and Sales Management* **XI**(4) (Fall), 1-12.

Singhapakdi, A. and S. J. Vitell: 1992, 'Marketing Ethics: Sales Professionals Versus Other Marketing Professions', *Journal of Personal Selling and Sales Management* **XII**(2) (Spring), 27-31.

Small, M.W.: 1993, 'Ethics in Business and Administration: An International and Historical Perspective', *Journal of Business Ethics* **12**, 293-300.

Sparks, J. R. and M. Johlke: 1996, 'Factors Influencing Student Perceptions of Unethical Behavior by Personal Salespeople: An Experimental Investigation', *Journal of Business Ethics* **15**(8), 871-887.

Stevenson, T. H. and C. D. Bodkin: 1998,' A Cross-National Comparison of University Students' Perceptions Regarding the Ethics and Acceptability of Sales Practices', *Journal of Business Ethics* **17**(1), 45-55.

Stevens, G. E., W. D. Richardson and A. E. Abramowitz: 1989, 'Perceptual Differences of Ethical Decision Situations Business vs. Law: A Difference of Opinion', *Southern Management Association Proceedings*, 199-201.

Swim, J.: 1994, 'Perceived Versus Meta-Analytic Effect Sizes: An Assessment of the Accuracy of Gender Stereotypes', *Journal of Personality and Social Psychology* **66**, 21-36

Tadepalli, R., A. Moreno and S. Trevino: 1999, 'Do American and Mexican Purchasing Managers Perceive Ethical Situations Differently?', *Industrial Marketing*

*Management* **28**(4), 369-370.

Takala, T. and O. Uusitalo: 1995, 'Retailers' Professional and Professio-Ethical Dilemmas: The Case of Finnish Retailing Business', *Journal of Business Ethics* **14**(11), 893-907.

Trevino, L. K. : 1986, 'Ethical Decision Making in Organizations: A Person-Situation Interactionist Model', *Academy of Management Review* **11**, 601-617.

Tsalikis, J. and O. Nwachukwu: 1989, 'Cross-Cultural Marketing Ethics: On the Ethical Beliefs Difference of Greeks and Americans', *Journal of International Consumer Marketing* **1**(3), 45-63.

Tsalikis, J. and O. Nwachukwu: 1991, 'A Comparison of Nigerian to American Views of Bribery and Extortion in International Commerce', *Journal of Business Ethics* **10**, 85-98.

Tsalikis, J., E. R. Reidenbach and D. P. Robin: 1991, 'Foreign Business "Payments": A Cross-Cultural Comparison of Greek and American Ethical Evaluations', *Journal of International Consumer Marketing* **4**(1/2), 91-120.

Tsalikis, J., B. Seaton and P. L. Shepherd: 2000, 'Relativism in Ethical Research: A Proposed Model and Mode of Inquiry', *Journal of Business Ethics* in print.

Valencia, H.: 1989, 'Hispanic Values and Subcultural Research', *Journal of the Academy of Marketing Science* **17**(Winter), 23-28.

Weber, J.: 1990, 'Managers' Moral Reasoning: Assessing their Responses in Three Moral Dilemmas', *Human Relations* **43**(7), 687-702.

Weber, J.: 1993, 'Assessing the Role of the Moral Issue and its Intensity upon Managerial Decision Making', *International Association for Business and Society Proceedings*, 390-394.

White, L. P. and M. J. Rhodeback: 1992, 'Ethical Dilemmas in Organization Development: A Cross-Cultural Analysis', *Journal of Business Ethics* **11**, 663 -670.

Wotruba, T. R.: 1990, 'A Comprehensive Framework for the Analysis of Ethical Behavior, with a Focus on Sales Organizations', *Journal of Personal Selling and Sales Management* **10** (Spring), 29-42.

York, K. M.: 1989, 'Defining Sexual Harassment in Workplaces: A Policy-Capturing Approach', *Academy of Management Journal* **32**, 830-850.

Zey-Ferrell, M. K. and O. C. Ferrell: 1982, 'Role-set Configuration and Opportunity as

Predictors of Unethical behavior in Organizations', *Human Relations* **35**(7), 587 -604.

Παπαστάμου Σ. και άλλοι. «Εισαγωγή στη Κοινωνική Ψυχολογία», Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 2001.

Μπεχράκη Θ. «Πολυδιάστατη Ανάλυση Δεδομένων» Εκδόσεις Λιβάνης, Αθήνα 1999.