



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΩΝ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΟΜΕΑΣ: ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΩΝ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ & ΔΙΚΑΙΟΥ

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

**ΤΙΤΛΟΣ: ΘΕΩΡΙΑ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ, ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ DANIEL KAHNEMAN: ΜΙΑ
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΘΕΟΔΟΥΛΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ : ΙΟΥΝΙΟΣ 2022

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

- 1. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ, ΑΝ.ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΕΜΠ**
- 2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΗΛΙΟΣ, ΟΜ.ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΕΜΠ**
- 3.ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΑΡΙΟΛΗΣ, ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΤΕΙΟΥ.**



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΩΝ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΟΜΕΑΣ: ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΩΝ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ & ΔΙΚΑΙΟΥ

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

ΤΙΤΛΟΣ: ΘΕΩΡΙΑ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ, ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ DANIEL KAHNEMAN: ΜΙΑ
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΘΕΟΔΟΥΛΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ : ΙΟΥΝΙΟΣ 2022

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

1. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΔΡΙΒΑΣ
2. ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΛΑΠΑΤΣΙΩΡΑΣ
3. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΑΡΙΟΛΗΣ
4. ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΗΛΙΟΣ
5. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ
6. ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΟΥ
7. ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΩΝ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΟΜΕΑΣ ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΩΝ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ & ΔΙΚΑΙΟΥ

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΘΕΩΡΗΤΙΚΗΣ & ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΔΙΚΑΙΟΥ

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ

ΘΕΩΡΙΑ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ, ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ DANIEL KAHNEMAN: ΜΙΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΘΕΟΔΟΥΛΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ Ε. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ:

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ

ΑΝ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΕΜΠ

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2022

Αφιερώνω την εργασία αυτή και τις προσπάθειες που τη συνόδεψαν, στον δάσκαλό μου Παναγιώτη και στον συνεργάτη του Κωνσταντίνο, στην οικογένεια και στους φίλους μου, και ιδιαίτερα στον αδερφικό μου φίλο Μάκη Στάμο, στον αδερφό του Δημήτρη, και στον αξέχαστο πατέρα τους Λεωνίδα.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα επιθυμούσα να εκφράσω τις πιο θερμές μου ευχαριστίες στον επιβλέποντα της Διδακτορικής Διατριβής μου, κ. Παναγιώτη Γ. Μιχαηλίδη, Αναπληρωτή Καθηγητή του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και Διευθυντή του Εργαστηρίου Θεωρητικής και Εφαρμοσμένης Οικονομικής και Δικαίου του Τομέα Ανθρωπιστικών, Κοινωνικών Επιστημών και Δικαίου (ΑΚΕΔ) του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, για την εμπιστοσύνη, την υποστήριξη, τις γνώσεις, τις ευκαιρίες για προσωπική και επιστημονική εξέλιξη, καθώς και τα υψηλά παραδείγματα επιστημονικής αρτιότητας, εργατικότητας και ανθρωπιάς που έλαβα κατά τη συνεργασία μου μαζί του.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τον Επίκουρο Καθηγητή (Π.Δ. 407/80) του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, κ. Κωνσταντίνο Κωνσταντάκη, για τη βοήθεια του σε πολλά επίπεδα. Χωρίς αυτόν, το έργο μου θα ήταν εξαιρετικά δυσκολότερο.

Ευχαριστίες οφείλω επίσης στον Ομότιμο Καθηγητή του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, κ. Ιωάννη Μηλιό, καθώς και στον Καθηγητή του Πάντειου Πανεπιστημίου, κ. Θεόδωρο Μαριόλη για τη συνεργασία.

Τέλος, δε θα μπορούσα να μην αναγνωρίσω την τεράστια και συγκινητική συμβολή της αγαπημένης μου «μητέρας» Ιωάννας Καμπούρμαλη, του «πατέρα» μου Κώστα Πολύφωτου, καθώς και της Εύης Μαργαρίτη, στη διεξαγωγή της έρευνας.

Κατά την περίοδο εκπόνησης της Διδακτορικής Διατριβής, συμμετείχα σε μία (1) δημοσίευση σε διεθνές επιστημονικό περιοδικό, κατόπιν κρίσης, και σε ένα (1) επιστημονικό συνέδριο, επίσης κατόπιν κρίσης. Επιπλέον, είχα την τιμή και τη χαρά να συμμετέχω μαζί με το δάσκαλό μου Παναγιώτη Γ. Μιχαηλίδη, στη συγγραφή ενός βιβλίου.

Πιο συγκεκριμένα, συμμετείχα:

Στο βιβλίο:

Μιχαηλίδης, Π. και Παπαδάκης, Θ.Ε. (2021), " *Από τον Adam Smith στον John Nash*", Εκδόσεις Τζιόλα.

Στη δημοσίευση:

Daglis Theodoros, Konstantakis N. Konstantinos and Michaelides G. Panayotis, Papadakis Theodoulos-Eleftherios (2019), The forecasting ability of Solar and Space Weather Data on NASDAQ's Finance Sector Price Index Volatility, *Research in International Business and Finance*, 52, 101147 [**Impact Factor: 1.467, 2*ABS list**]

Στο άρθρο συνεδρίου:

Theodoulos Eleftherios E. Papadakis, Konstantakis N. Konstantinos, Michaelides G. Panayotis (2021), *Do we make rational financial decisions? Statistical Evidence for Greece*, Financial Engineering and Banking Society (FEBS), 11th National Conference, 21-22 December, Athens.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο στόχος της παρούσας Διδακτορικής Διατριβής ήταν διττός: κατά πρώτον, η ανάδειξη του κριτικού πλαισίου που ασκήθηκε στη Θεωρία Αναμενόμενης Χρησιμότητας και στην υπόθεση του Ορθολογικού Ατόμου, όπως αυτή αναπτύχθηκε και εξελίχθηκε διαχρονικά και, κατά δεύτερον, η στατιστική και οικονομετρική διερεύνηση της επίδρασης των δημογραφικών παραγόντων στην (αν)Ορθολογικότητα των ατόμων και στη στάση τους απέναντι στις καθιερωμένες πρακτικές των επιχειρήσεων που αποσκοπούν στη μεγιστοποίηση του κέρδους τους. Στο πλαίσιο αυτό, αρχικά παρουσιάζεται και αναλύεται η Θεωρία Χρησιμότητας καθώς και οι κυριότερες κριτικές που της ασκήθηκαν, διαχρονικά. Το θεωρητικό πλαίσιο αφορά στη μετάβαση από την Κλασική Θεωρία στη Νεοκλασική, καθώς και τη μετάβαση από την Απόλυτη στην Τακτική Χρησιμότητα και τη Θεωρία Αναμενόμενης Χρησιμότητας. Υπό αυτό το πρίσμα, η Διδακτορική Διατριβή εστιάζει στη συνεισφορά του κατόχου Νόμπελ στα Οικονομικά, το 2002, Daniel Kahneman, που αφορά, πρώτον, στην αμφισβήτηση της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας ως επαρκές αναλυτικό υπόδειγμα λήψης αποφάσεων και, δεύτερον, στην ανάπτυξη της *Θεωρίας Προοπτικής (Prospect Theory)* ως ένα εναλλακτικό υπόδειγμα λήψης αποφάσεων, υπό συνθήκες αβεβαιότητας. Τρίτον, παρουσιάζεται και αναλύεται το έργο του Daniel Kahneman σε σχέση με τα καθιερωμένα πρότυπα *Δικαιοσύνης (Fairness)* που ισχύουν στην κοινωνία και την επίδραση που αυτά έχουν στον καθορισμό των τιμών, των μισθών και των ενοικίων. Προκειμένου να ελεγχθούν εμπειρικά τα παραπάνω θεωρητικά σχήματα, έλαβε χώρα διαδικτυακή έρευνα μεταξύ 2020-2021 με τη μορφή ανώνυμου ερωτηματολογίου το οποίο διανεμήθηκε και απαντήθηκε ηλεκτρονικά από άτομα σε όλη την Ελλάδα και οδήγησε σε πολύ ικανοποιητικό πλήθος έγκυρων απαντήσεων, ήτοι 676 και 646 έγκυρες απαντήσεις, για τη *Θεωρία Προοπτικής* και *Δικαιοσύνης*, αντίστοιχα. Από την κατάλληλη στατιστική και οικονομετρική επεξεργασία των διαθέσιμων στοιχείων και των αντίστοιχων απαντήσεων, πολύ συνοπτικά προκύπτει ότι: (α) τα ευρήματα των Kahneman και Tversky (1979) καθώς και των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986) επαληθεύονται από την έρευνά μας σε πολύ μεγάλο ποσοστό, (β) τα άτομα παρουσιάζουν την τάση να παραβιάζουν τα αξιώματα της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας, (γ) οι επιχειρησιακές πρακτικές που αποσκοπούν στη μεγιστοποίηση του κέρδους όπως ορίζει η Νεοκλασική Θεωρία συχνά προσκρούουν στα διαδεδομένα πρότυπα Δικαιοσύνης, και (δ) οι δημογραφικοί παράγοντες συνιστούν μεταβλητές στατιστικά σημαντικού επηρεασμού τόσο της (αν)Ορθολογικότητας των ατόμων, όσο και των διαδεδομένων προτύπων Δικαιοσύνης, κάτι που αποτελεί και τη βασική συνεισφορά της εν λόγω Διδακτορικής Διατριβής στη βιβλιογραφία.

Λέξεις κλειδιά: Χρησιμότητα, ορθολογικότητα, δικαιοσύνη, Kahneman, Ελλάδα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα Διδακτορική Διατριβή (Δ.Δ.) έχει ως αφετηρία και σημείο εκκίνησης το ενδιαφέρον που έχει αναπτυχθεί διεθνώς για το έργο του κατόχου Νόμπελ στα Οικονομικά, το 2002, Daniel Kahneman και των συνεργατών του, καθώς και την αδήριτη ανάγκη αυτό να αναδειχθεί, να μελετηθεί και να αναλυθεί περαιτέρω προς νέες κατευθύνσεις και με νέα επιστημονικά εργαλεία και μεθόδους.

Με αφορμή το επιστημονικό έργο του Kahneman μεγάλο μέρος του οποίου αναφέρεται στην (αν)ορθολογικότητα κατά τη λήψη των αποφάσεων - με κριτήριο τα αξιώματα της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας - προκύπτει εύλογη η απορία αν τα βασικά ερευνητικά συμπεράσματα στα οποία ο Daniel Kahneman και ο Amos Tversky κατέληξαν στο άρθρο τους “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” (1979), επαληθεύονται και σε ποιο βαθμό, αρκετά χρόνια μετά τη δημοσίευσή τους. Επιπλέον, μεγαλύτερο ίσως ενδιαφέρον παρουσιάζει η απάντηση στο ερώτημα που αναφέρεται στο ποιές είναι οι δημογραφικές μεταβλητές από τις οποίες τα πορίσματα των Kahneman και Tversky εξαρτώνται, ώστε να διαπιστωθεί από ποιούς παράγοντες επηρεάζεται η (αν)ορθολογικότητα των Ατόμων.

Σε ότι αφορά τη συζήτηση που έχει αναπτυχθεί στους κόλπους της παγκόσμιας επιστημονικής κοινότητας με αφορμή το άρθρο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι είναι αναντίρρητα εκτεταμένη. Ωστόσο, δεν έχει αναλυθεί επαρκώς η επίδραση των δημογραφικών μεταβλητών στις απαντήσεις των ερωτωμένων, αφήνοντας ένα κενό στη βιβλιογραφία. Σε ότι αφορά την Ελλάδα, ειδικά, η μέχρι τώρα επιστημονική έρευνα πάνω στα ευρήματα των Kahneman και Tversky (1979) περιορίζεται σε απλοϊκές μελέτες σε επίπεδο προπτυχιακό και μεταπτυχιακό, που βασίζονται στο παραπάνω άρθρο και χωρίς καμία απολύτως απόπειρα αυτά να σχετιστούν με δημογραφικές μεταβλητές.

Αυτό τα κενό στην παγκόσμια και ελληνική βιβλιογραφία επιχειρεί να γεφυρώσει η Δ.Δ., στο εμπειρικό μέρος της οποίας αρχικά παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της μεγάλης έρευνας που διεξαγάγαμε

το χρονικό διάστημα μεταξύ 7/11/2020 και 7/2/2021 στην Ελλάδα συγκεντρώνοντας 676 έγκυρες απαντήσεις, τις οποίες ακολούθως μελετήσαμε στατιστικά και με σύγχρονες οικονομετρικές προσεγγίσεις, που συνδυάζουν περιγραφικά και εκτιμητικά μέτρα με την ανάλυση παλινδρόμησης. Το ερωτηματολόγιο της έρευνάς μας που διεξήχθη ηλεκτρονικά (on line), περιελάμβανε ερωτήσεις που περιείχονταν στο άρθρο των Kahneman και Tversky πάνω στη «Θεωρία Προοπτικής» (1979), καθώς και επιπρόσθετες που αφορούσαν δημογραφικά χαρακτηριστικά. Μετά την παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνάς μας, την ανάλυση και τη σύγκρισή τους με τα αντίστοιχα της αρχικής έρευνας, αναδείξαμε την επίδραση που έχουν τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των συμμετεχόντων στην έρευνα στις απαντήσεις τους, καλύπτοντας έτσι το σχετικό κενό στη βιβλιογραφία. Επιπλέον, κατασκευάσαμε έναν δείκτη-score για κάθε ερωτώμενο, με κριτήριο το αν ο ερωτώμενος επέλεξε στις συγκεκριμένες ερωτήσεις την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, όπως θα όριζε η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας και διερευνήσαμε τη σχέση του με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των υποκειμένων του δείγματος, κάτι που συνιστά μία ακόμα πρωτοτυπία της έρευνάς μας.

Αρχικά, παρουσιάζουμε εκτενώς το θεωρητικό μέρος της Δ.Δ. αναλύοντας τη διαχρονική εξέλιξη της Θεωρίας της Χρησιμότητας ως θεμέλιο λίθο των Νεοκλασικών Οικονομικών. Στόχος μας είναι να αναδείξουμε τις κυριότερες κριτικές που ασκήθηκαν σε αυτήν, εμπλουτίζοντας και σε αυτό το σημείο τη σχετική συζήτηση, και σταδιακά να οδηγηθούμε στη συνεισφορά του Daniel Kahneman, πάνω στη Θεωρία Προοπτικής, και στην αμφισβήτηση της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας ως επαρκές περιγραφικό υπόδειγμα της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας και στη θεμελίωση του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών (Behavioral Economics).

Επιπλέον, η Δ.Δ ασχολήθηκε περαιτέρω και με τα πρότυπα δικαιοσύνης που επικρατούν σε μία κοινωνία σε σχέση με κάποιες επιχειρησιακές πρακτικές, και την επίδραση αυτών των προτύπων στον καθορισμό των τιμών, των μισθών και των ενοικίων στην αγορά. Με εφαλτήριο το έργο των Daniel Kahneman, Jack Knetsch και Richard Thaler (1986) με τίτλο “Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market”

το οποίο παρουσιάζουμε και σχολιάζουμε στο θεωρητικό μέρος της Δ.Δ., αναλύουμε στο εμπειρικό της μέρος τα αποτελέσματα της μεγάλης έρευνας που διεξαγάγαμε το χρονικό διάστημα μεταξύ 7/11/2020 και 7/2/2021 στην Ελλάδα, συγκεντρώνοντας 646 έγκυρες απαντήσεις, τις οποίες ακολούθως μελετήσαμε στατιστικά με σύγχρονες οικονομετρικές προσεγγίσεις που συνδυάζουν περιγραφικά και εκτιμητικά μέτρα με την ανάλυση παλινδρόμησης. Το ερωτηματολόγιο της έρευνάς μας περιελάμβανε ερωτήσεις που περιέχονταν στο άρθρο των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986), με τίτλο “Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market.”, καθώς και επιπρόσθετες που αφορούσαν δημογραφικά χαρακτηριστικά.

Η έρευνά μας έρχεται να απαντήσει στο ερώτημα αν τα βασικά ερευνητικά συμπεράσματα στα οποία οι Kahneman, Knetsch και Thaler κατέληξαν το 1986 τυγχάνουν επαλήθευσης και σε ποιο βαθμό, αρκετά χρόνια μετά τη δημοσίευσή τους. Αυτό συμβάλλει στην πρωτοτυπία της Δ.Δ., καθώς η ενασχόληση με το σχετικό με την έρευνα μας θέμα τόσο σε θεωρητικό όσο και σε εμπειρικό επίπεδο απουσιάζει παντελώς από την ελληνική αλλά και σε μεγάλο βαθμό από τη διεθνή βιβλιογραφία και κρίνουμε ότι μπορεί να συνεισφέρει στη σχετική συζήτηση, ειδικά στις μέρες μας που το θέμα των επιχειρησιακών πρακτικών και ο βαθμός αποδοχής τους από την κοινωνία απασχολούν ευρέως την κοινωνία. Η πρωτοτυπία της έρευνάς μας αφορά την ανάδειξη της επίδρασης των δημογραφικών παραγόντων στις απαντήσεις των ερωτωμένων, την οποία επίσης παρουσιάζουμε στο εμπειρικό μέρος της Δ.Δ. κατόπιν οικονομετρικής ανάλυσης, όπως και η κατασκευή ενός δείκτη-score για κάθε ερωτώμενο, με κριτήριο το αν ο ερωτώμενος συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, τον οποίο δείκτη-score σχετίσαμε με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των υποκειμένων του δείγματος.

Παρακάτω παρουσιάζεται η διάρθρωση της Δ.Δ και οι θεματικές ενότητες που την αποτελούν.

Σε ότι αφορά το Θεωρητικό Μέρος:

Στο Κεφάλαιο 1, αφού γίνει μία πολύ συνοπτική παρουσίαση των ιδεών των αρχαίων φιλοσόφων σχετικά με έννοιες όπως η ευδαιμονία, η ευχαρίστηση και η ικανοποίηση των επιθυμιών, επιχειρείται κάτι αντίστοιχο και για μεταγενέστερους στοχαστές όπως οι Hobbes, Hume, Kant, Bentham, Mill. Κατόπιν, σκιαγραφείται η ατμόσφαιρα που επικρατεί από την εποχή του Bentham και έπειτα, με έμφαση στις ιδέες του Adam Smith ως σημείο αφετηρίας και θετικής περαιτέρω ανάπτυξης ή/και αρνητικής οριοθέτησης και διαφοροποίησης για τις άλλες Σχολές Οικονομικής σκέψης (Νεοκλασική, Κεϋνσιανή, Μαρξιστική).

Γίνεται, επίσης, αναφορά στο έργο του Ricardo, καθώς άσκησε ιδιαίτερη επίδραση στο κλίμα που επικρατούσε στην οικονομική σκέψη την περίοδο που διατύπωσε τις ιδέες του ο Bentham περί ωφελιμισμού και προκάλεσε έντονες διαμάχες, ανάμεσα στους Κλασικούς Οικονομολόγους, τόσο για πολιτικούς όσο και θεωρητικούς λόγους. Στη συνέχεια, παρουσιάζονται τα σημεία σύγκλισης και διαφοροποίησης του Marx σε σχέση με τις Κλασικές θέσεις, καθώς και το εννοιολογικό πλαίσιο για τη μετάβαση προς τη Νεοκλασική Σχολή η οποία χαρακτηρίζεται από μεταβολή του θεωρητικού υποδείγματος της Πολιτικής Οικονομίας, δηλαδή τόσο του θεωρητικού της αντικείμενου όσο και του συστήματος εννοιών πάνω στις οποίες βασίζεται όλη η θεωρητική ανάλυση. Έπειτα, τονίζεται η συνεισφορά των εκπροσώπων της Οριακής Σχολής Jevons, Menger και Walras στη Νεοκλασική προσέγγιση της Θεωρίας Χρησιμότητας.

Στο Κεφάλαιο 2, αναπτύσσεται η Νεοκλασική Θεωρία Χρησιμότητας/Ωφελιμότητας, τουτέστιν η Θεωρία της Απόλυτης Χρησιμότητας (Cardinal Utility), η Θεωρία της Τακτικής Χρησιμότητας (Ordinal Utility) και οι σχετικές έννοιες και υποθέσεις στις οποίες θεμελιώνεται, καθώς και η Θεωρία Αναμενόμενης Χρησιμότητας των von Neumann και Morgenstern (1944) στην οποία άσκησε κριτική το εκτενές έργο των Kahneman και των συνεργατών του, όπου αναφέρεται μεγάλο μέρος της Δ.Δ.

Στο Κεφάλαιο 3, παρουσιάζεται διαχρονικά το πλαίσιο κριτικής για τη Θεωρία Χρησιμότητας. Το εγχείρημα αυτό οργανώνεται σε τρεις άξονες που αφορούν α) τη μετάβαση από την κλασική θεωρία στην νεοκλασική, β) τη μετάβαση από την απόλυτη στην τακτική χρησιμότητα και γ) τη Θεωρία Αναμενόμενης Χρησιμότητας, όπως αυτή αναπτύχθηκε από τους Von Neumann και Morgenstern (1944).

Σχετικά με τον πρώτο άξονα, η Νεοκλασική προσέγγιση δέχτηκε κριτική ως μη συνεκτική (Mirowski, 1991), ανίκανη να προσεγγίσει τη λειτουργία της οικονομίας με αντικειμενικό τρόπο, μη λαμβάνοντας υπ' όψιν τις εκάστοτε ιστορικές συνθήκες στις οποίες εμφανίζονται τα οικονομικά φαινόμενα, τα οποία εξετάζει κυρίως από την πλευρά της κατανάλωσης (Μηλιός κ.ά., 2000, σσ. 42-43), αδιαφορώντας για τα καίρια ζητήματα που απασχολούσαν τους οικονομολόγους και σχετίζονταν με τη διανομή του εισοδήματος ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις, τις οικονομικές διακυμάνσεις του καπιταλιστικού συστήματος ή την οικονομική μεγέθυνση (Βαρουφάκης, 2007, σ. 64).

Αναφορικά με τον δεύτερο άξονα, η κριτική εστίασε στο μετρήσιμο της χρησιμότητας που θεωρήθηκε ότι παρουσιάζει πολλές δυσκολίες και επιβάλλει πλήθος περιορισμών στον ερευνητή που δεν μπορεί να υπερβεί η Οικονομική Επιστήμη (Βάμβουκας, 1985, σ. 85) και στο ότι μπορούσε να σταθεί αφορμή για πολιτικές συζητήσεις με ριζοσπαστικές προεκτάσεις. Αυτοί είναι οι βασικοί λόγοι για τους οποίους η υπόθεση της μετρησιμότητας της χρησιμότητας εγκαταλείφθηκε από τους οικονομολόγους, κάνοντας τη θεωρία της τακτικής χρησιμότητας να υπολείπεται από θεωρητική σκοπιά σε σχέση με τη θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας, καθώς παρακάμπτει το κρίσιμο επιστημονικό ερώτημα που αφορά στον προσδιορισμό της «ουσίας» της αξίας των εμπορευμάτων (Μηλιός, 2000, σσ. 94-95).

Σε ότι αφορά τον τρίτο άξονα, η μεθοδολογία και συλλογιστική των Von Neumann και Morgenstern (1944) δέχτηκε κριτική ως προς τον αξιωματικό χαρακτήρα της που αδυνατεί να κάνει εμφανή τη σύνδεση των κοινωνικοοικονομικών φαινομένων και σχέσεων με τον μαθηματικό λογισμό, ωφελώντας μόνο τη μεθοδολογική δομή της επιστήμης, προάγοντας κυρίως τη μαθηματική μέθοδο, αποτυγχάνοντας να αποτελέσει για την Οικονομική Επιστήμη το σύστημα ή τη θεωρία που θα συνέβαλλε αποφασιστικά στην επίλυση των κοινωνικοοικονομικών

προβλημάτων (Βάμβουκας, 1987, σσ. 93-94). Στο ίδιο μήκος κύματος, οι συλλογισμοί των Von Neumann και Morgenstern (1944) κατακρίθηκαν ως δυσνόητοι αφού δίνουν την εντύπωση ότι αναλύουν κάποια έννοια διαφορετική από εκείνη που υποδηλώνει η αρχή της μέτρησης της χρησιμότητας (Ellsberg, 1954), καθώς «το πρόβλημα της ταυτόχρονης αξιωματικής έκφρασης της χρησιμότητας και της πιθανότητας είναι πολύπλοκο και βρίσκεται πέρα από το χώρο επιρροής της οικονομικής επιστήμης, και μάλλον πλησίον του χώρου του στατιστικού λογισμού» (Samuelson, 1952, σ. 670). Ιδιαίτερη συνεισφορά στην αμφισβήτηση της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας ως περιγραφικό μοντέλο της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας είχαν τα παράδοξα των Ellsberg και Allais και το έργο των συμπεριφορικών οικονομολόγων που εντόπισαν περιπτώσεις στις οποίες παραβιάζονται συστηματικά τα αξιώματα της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας. Στη συνέχεια του 3^{ου} Κεφαλαίου, παρουσιάζονται τα παράδοξα των Ellsberg και Allais, όπου περιγράφονται καταστάσεις στις οποίες η θεωρία των von Neumann και Morgenstern δεν μπορούσε να ανταποκριθεί επαρκώς (Dahlstrom, 2016, σ. 3).

Στο Κεφάλαιο 4 της Δ.Δ., γίνεται εκτενής αναφορά στον βίο και το έργο του Daniel Kahneman καθώς και στη συμβολή του στην αμφισβήτηση της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας ως περιγραφικό υπόδειγμα της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας και στη θεμελίωση του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών (Behavioral Economics).

Στο Κεφάλαιο 5, παρουσιάζεται και σχολιάζεται το έργο των Kahneman και Tversky πάνω στη Θεωρία Προοπτικής.

Στο Κεφάλαιο 6, παρουσιάζεται και σχολιάζεται το έργο των Kahneman, Knetsch και Thaler σε σχέση με τα πρότυπα δικαιοσύνης που ισχύουν στην κοινωνία και την επίδραση που έχουν αυτά στον καθορισμό των τιμών και των μισθών.

Σε ότι αφορά το Εμπειρικό Μέρος:

Στο Κεφάλαιο 7, διενεργείται διεξοδικά η παρουσίαση και η ανάλυση των απαντήσεων των συμμετεχόντων στην εμπειρική έρευνα μας που στηρίχτηκε στο άρθρο των Kahneman και Tversky (1979) με τίτλο: “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” και λαμβάνει χώρα ο έλεγχος της επίδρασης των δημογραφικών μεταβλητών, στην (Αν)Ορθολογικότητα των Ατόμων.

Στο Κεφάλαιο 8, διενεργείται διεξοδικά η παρουσίαση και η στατιστική διερεύνηση των απαντήσεων των συμμετεχόντων στην εμπειρική έρευνα μας που στηρίχτηκε στο άρθρο των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986) με τίτλο “Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market.”, και λαμβάνει χώρα ο έλεγχος της επίδρασης των δημογραφικών μεταβλητών.

Στο Κεφάλαιο 9, γίνεται η παρουσίαση των συμπερασμάτων της ερευνάς μας, τόσο σε ότι αφορά το θεωρητικό όσο και το εμπειρικό μέρος.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΚΑΤΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: DANIEL KAHNEMAN: Η ΖΩΗ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ.....	84
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ.....	119
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΠΡΟΤΥΠΑ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ	153
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ.....	183
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΠΡΟΤΥΠΑ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ.....	424
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΣΥΝΟΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	765
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	778

ΜΕΡΟΣ Α: ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ

Κεφ. 1: ΚΑΤΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Αντίθετα με τις φυσικές επιστήμες, οι οποίες μελετούν την αντικειμενική πραγματικότητα και τους νόμους που τη διέπουν έχοντας τη δυνατότητα τήρησης απόστασης από τα φυσικά φαινόμενα, η Οικονομική Επιστήμη, μελετά φαινόμενα που άπτονται της ανθρώπινης συμπεριφοράς και της κοινωνικής αλληλεπίδρασης με αποτέλεσμα η περιγραφή και η ερμηνεία τους να μην είναι απαλλαγμένη από ιδεολογικούς χρωματισμούς και υποκειμενικές κρίσεις (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 54-56). Ενδεικτικά, στο έργο οικονομολόγων όπως ο Adam Smith, όπου γίνεται χρήση εμπειρικών και ιστορικών στοιχείων (Skinner, 1979) αλλά και άλλων όπως ο Ricardo, ο Marx, ο Keynes, ο Schumpeter ή ο Friedman, μπορεί κανείς να διακρίνει ότι οι οικονομικές θεωρίες που διατυπώθηκαν συνυφαίνονταν με τις ιδέες, τις πεποιθήσεις και τις προτιμήσεις του φορέα τους, καθώς και τις ιστορικές συνθήκες στις οποίες εμφανίστηκαν. Συνεπώς, οι διαφορές στην ιδεολογία των οικονομολόγων, αλλά και το πλαίσιο στο οποίο αυτές διαμορφώθηκαν, αποτελεί μια γενεσιουργό αιτία των διχογνωμιών που παρατηρούνται στους κόλπους της οικονομικής επιστήμης (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 54-56).

Από τα παραπάνω, συνάγεται το ερώτημα αν τα οικονομικά συνιστούν όντως επιστήμη:

Η πλειοψηφία των οικονομολόγων μάλλον θεωρεί ότι τα οικονομικά είναι επιστήμη θεμελιωμένη στα πρότυπα των φυσικών επιστημών, αφού κάνει χρήση «τεχνικών» εργαλείων για την εξακρίβωση της ισχύος των υποθέσεων που διατυπώνονται στα υπό μελέτη φαινόμενα (Lazear, 2000, σ. 99).

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο πραγματοποιείται διάκριση μεταξύ Θετικών και Κανονιστικών Οικονομικών:

Τα Θετικά Οικονομικά (Positive Economics) σε ευθεία αντιστοιχία με τις Φυσικές Επιστήμες (Friedman, 1953, σ. 2) αποσκοπούν στην ανάπτυξη θεωρίας ή υποθέσεων που θα βοηθήσουν στην πραγματοποίηση έγκυρων προβλέψεων (Friedman, 1953, σ. 3). Μελετούν την κατάσταση και τη λειτουργία της οικονομίας (Collander, 1992, σ. 192) χωρίς να επιδίδονται σε ηθικές κρίσεις ή αξιολογήσεις (Friedman, 1953, σ. 2).

Τα Κανονιστικά Οικονομικά (Normative Economics) εμπλέκονται στη συζήτηση που έχει ως θέμα το ποια θα ήταν η ενδεδειγμένη συμπεριφορά και δράση αναφορικά με τα οικονομικά ζητήματα (Collander, 1992, σ. 192) και αναφέρονται σε ένα σύστημα κανόνων που είναι οι ενδεδειγμένοι προκειμένου να επιτευχθούν οι εκάστοτε στόχοι (Hands, 2012, σ. 221).

Για τους υπέρμαχους της άποψης ότι τα οικονομικά συνιστούν επιστήμη, τα θετικά οικονομικά είναι δυνατό να παραμείνουν απαλλαγμένα από ιδεολογία, πολιτικές πεποιθήσεις και ηθικές αξιολογήσεις. Με αυτό τον τρόπο, τα θετικά οικονομικά αποτελούν μία στέρεα βάση για να γίνει η μετάβαση στα κανονιστικά οικονομικά και από την απάντηση στο τι είναι εφικτό, να επιχειρηθεί η απάντηση στο τι είναι επιθυμητό (Βαρουφάκης, 2007, σ. 55).

Στον αντίποδα, επικρατεί ο ισχυρισμός ότι τα οικονομικά σε σχέση με μία «καθαρή» επιστήμη, δεν αντιπροσωπεύουν ένα σώμα γνώσεων με πρακτική χρησιμότητα το οποίο διευρύνεται διαχρονικά, κάτι που αποδίδεται σε επιστημολογικά αίτια (Eichner, 1983, σ. 508).

Ωστόσο, η διάκριση μεταξύ θετικών και κανονιστικών οικονομικών στερείται εγκυρότητας, καθώς δεν υπάρχει οικονομική σκέψη ή προβληματισμός που να μην απορρέει από κάποια ιδεολογική τοποθέτηση. Υπό αυτό το πρίσμα, δεν μπορεί κανείς να μελετήσει αντικειμενικά την οικονομική πραγματικότητα, καθώς η προσαρμογή των μέτρων και των μέσων τα οποία θα χρησιμοποιήσει για το σκοπό αυτό ή η βαρύτητα την οποία θα αποδώσει σε κάποιους παράγοντες σε σχέση με κάποιους άλλους, θα είναι πάντα ιδεολογικά χρωματισμένη (Βαρουφάκης, 2007, σ. 55). Παρά τις έντονες ενστάσεις που θέλουν την ανθρώπινη συμπεριφορά να μη μπορεί να εκφραστεί με μαθηματικό τρόπο, η προσπάθεια της εξέλιξης της θεωρίας του καθορισμού των τιμών σε μαθηματική θεωρία, οδήγησε στη δημιουργία των Νεοκλασικών Οικονομικών. Στη Νεοκλασική Οικονομική προσέγγιση, (όπως και στις Φυσικές Επιστήμες) τον προσδιορισμό του υπό μελέτη αντικειμένου (καταναλωτές, επιχειρήσεις, κυβερνήσεις, οργανισμοί), ακολουθεί η κατασκευή μίας βασικής θεωρητικής υπόθεσης. Αυτή οδηγεί σε μαθηματική διατύπωση της συμπεριφοράς που αναμένεται να παρουσιάσει το αντικείμενο της μελέτης. Κατόπιν διεξάγεται έλεγχος με τη χρήση οικονομετρικών μεθόδων του μαθηματικού υποδείγματος,

(Βαρουφάκης, 2007, σσ. 57-61) που κατασκευάστηκε με βάση την υπόθεση ότι οι λήπτες των οικονομικών αποφάσεων λειτουργούν με γνώμονα τη μεγιστοποίηση της ωφέλειάς τους.

1.1 ΑΡΧΑΙΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΦΙΛΟΣΟΦΟΙ

Σε αντίθεση με την κυρίαρχη σύγχρονη άποψη που συσχετίζει στενά την ευημερία με την κατοχή υλικών αγαθών, για τους αρχαίους Έλληνες φιλοσόφους, σε γενικές γραμμές η ευημερία ήταν μία έννοια σαφώς υπέρτερη της απλής ικανοποίησης των επιθυμιών. Θα κάνουμε μία πολύ σύντομη αναφορά στις ιδέες τους πάνω στο ζήτημα αυτό, προκειμένου να αναδειχθεί η όποια συνάφεια έχουν αυτές με τη θεωρία της ωφελιμότητας.

- ΣΩΚΡΑΤΗΣ

Ο Σωκράτης (469-399 π.Χ.) θεωρούσε ότι οι επιθυμίες, τα κίνητρα και οι δράσεις στις οποίες οδηγούν, ήταν αναγκαίο να βρίσκονται υπό διαρκή εξέταση και αξιολόγηση. Οι άνθρωποι θα πρέπει να συμπεριφέρονται με σύνεση, μεριμνώντας για την καλλιέργεια της ψυχής τους, αντί να επιδιώκουν τιμές, φήμη και πλούτη (West and Platon, 1979, σσ. 80-81). Είναι αξιοσημείωτο ότι ο Σωκράτης ο οποίος ήταν γνωστός για το λιτό και φτωχικό τρόπο ζωής του (Coulter, 1964, σ. 279) παρότρυνε τους δικαστές του να τιμωρήσουν τους γιούς του αν υποπέσει στην αντίληψή τους ότι αυτοί βάζουν τα χρήματα ή οτιδήποτε άλλο πάνω από την αρετή (West and Platon, 1979, σ. 97).

- ΔΗΜΟΚΡΙΤΟΣ

Ο Δημόκριτος (460 ή 470-370 π.Χ.) διατύπωσε από τους πρώτους τις έννοιες «ευχαρίστηση» και «πόνος» τις οποίες ανέπτυξαν περαιτέρω ο μαθητής του Πρωταγόρας (Lowry, 1981, σ. 813), όπως και ο Πλάτωνας (Lowry, 1998, σ. 14). Υποστήριξε ότι το κριτήριο για να προσδιοριστεί μία κατάσταση ως επωφελής ή βλαβερή είναι το αν προκαλεί ευχαρίστηση ή δυσαρέσκεια αντίστοιχα (Voegelin, 1957, σ. 300). Συνεπώς η αξιολόγηση των οικονομικών επιλογών θα πρέπει να γίνεται

με γνώμονα το όριο μεταξύ ωφέλιμου και μη ωφέλιμου. Αυτό που συμφέρει τους ανθρώπους είναι να περάσουν τη ζωή τους βιώνοντας όσο περισσότερη χαρά, αποφεύγοντας όσο είναι δυνατό τις δυσάρεστες καταστάσεις, επιδιώκοντας δηλαδή την ευδαιμονία (Michaelides et al., 2011, σσ. 4-5). Ως απαραίτητη προϋπόθεση για την ευδαιμονία, ο Δημόκριτος θεωρούσε τη μέριμνα για την ευημερία του νοικοκυριού, ενώ πίστευε ότι θεμελιώδεις οικονομικές έννοιες όπως ο καταμερισμός εργασίας έχουν ως αφετηρία τους την ύπαρξη υλικών αναγκών και επιθυμιών. Η ευημερία σε υλικό επίπεδο ωστόσο δεν προερχόταν από την υπερβολική αφθονία, αλλά όπως και η ευδαιμονία διασφαλιζόταν από την ισορροπία της ψυχής στην οποία οδηγούσε η απουσία ακραίων επιλογών (Michaelides et al., 2011, σσ. 4-5).

- ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ

Για τον Αριστοτέλη (384-322 π.Χ.), η ευδαιμονία είναι μία μορφή ψυχικής ενέργειας στα μέτρα της τέλει αρετής και αποτελεί τη βάση για όλες τις υπόλοιπες πράξεις (Αριστοτέλης, 1993, σ. 93). Η ηδονή και η λύπη αποτελούν τους ρυθμιστές της ανθρώπινης συμπεριφοράς και συνδέονται άρρηκτα με τις ανθρώπινες επιλογές, αφού το αίσθημα της ευχαρίστησης αναπτύσσεται στον άνθρωπο από τη νηπιακή του ακόμα ηλικία και τον συνοδεύει δια βίου (Αριστοτέλης, 1993, σσ. 113-115). Το ίδιο ισχύει και για τα ζώα τα οποία επίσης επιδιώκουν την ηδονή. Αυτή η καθολικότητα που συναντάται στη φύση σε σχέση με την επιδίωξη της ηδονής είναι για τον Αριστοτέλη μία απόδειξη ότι αυτή αποτελεί κατά μία έννοια «ύψιστο αγαθό» (Αριστοτέλης, 2006, σ. 307).

Ο Αριστοτέλης κατέτασσε τα αντικείμενα σε αυτά που πρέπει να προτιμά κανείς και σε εκείνα τα οποία πρέπει να αποφεύγει. Στα αντικείμενα προτίμησης συγκαταλέγονται το καλό, το ευχάριστο και το συμφέρον, ενώ στα αντικείμενα αποφυγής το άσχημο, το λυπηρό και το επιβλαβές (Αριστοτέλης, 1993, σ. 113). Συγκεκριμένα, η λύπη αποτελεί κάτι το οποίο όλοι προσπαθούν να αποφύγουν, ενώ οι σώφρονες άνθρωποι προσπαθούν να αποφύγουν τη λύπη που επιφέρει η στέρηση των ηδονών εκείνων που δεν οδηγούν σε επωφέλη αποτελέσματα (Αριστοτέλης, 2006, σ. 295).

Η επιτυχία των ατόμων να διαμορφώσουν τη ζωή και τις επιλογές τους σύμφωνα με το καλό, το ευχάριστο και το συμφέρον, αντί για το άσχημο, το λυπηρό και το επιβλαβές, αποτελεί κατά τον Αριστοτέλη το μέτρο σύμφωνα με το οποίο γίνεται η διάκριση των ανθρώπων σε αγαθούς ή κακούς (Αριστοτέλης, 1993, σ. 113). Αγαθός για τον Αριστοτέλη είναι αυτός ο οποίος χρησιμοποιεί με σωστό τρόπο τις ηδονές και τις λύπες ενώ αυτός που τις χειρίζεται εσφαλμένα θεωρείται κακός. Αυτό ισχύει τόσο σε ατομικό όσο και σε κοινωνικοπολιτικό επίπεδο (Αριστοτέλης, 1993, σσ. 113-115).

• ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ

Για τον Επίκουρο (341 - 270 π.Χ.) η ηδονή αποτελεί το ύψιστο αγαθό για τον άνθρωπο και θα πρέπει να γίνεται αντικείμενο επιδίωξης μόνο όταν συντελεί στη διασφάλιση της ψυχικής υγείας του ανθρώπου. Συνεπώς, αν και ο Επίκουρος θεωρούσε τις ηδονές κάτι το αγαθό, πίστευε ότι δε θα πρέπει να τις επιδιώκει κανείς όλες ανεξαιρέτως, καθώς πολλές από αυτές μπορούν να οδηγήσουν σε πόνο (Πελεγρίνης, 1998, σσ. 106-107). Σύμφωνα με τον Επίκουρο, είναι χαρακτηριστικό ενός συνετού ανθρώπου το να προσπαθεί να αποφύγει τον πόνο (Πελεγρίνης, 1998, σ. 108), ενώ η μελέτη κάθε επιθυμίας ή ανάγκης θα πρέπει να οδηγεί σε προτιμήσεις που ευνοούν τη σωματική και ψυχική υγεία. Υπάρχουν ωστόσο περιπτώσεις κατά τις οποίες θα πρέπει κανείς να προτιμά να υποστεί πόνο, όταν αυτοί είναι απαραίτητοι για να προκύψει μία μεγαλύτερη ηδονή. Αντίστοιχα, κάποιες ηδονές πρέπει να μην γίνονται αντικείμενο επιδίωξης, εάν από αυτές αναμένεται να προκύψουν μεγαλύτερες ενοχλήσεις (Επίκουρος, 1994, σσ. 159-161). Συνεπώς είναι ανάγκη να διεξάγεται μία συγκριτική μέτρηση και ενδελεχής εξέταση των διαθέσιμων επιλογών με ποιοτικά κριτήρια προκειμένου να διαχωριστούν οι συμφέρουσες από τις μη συμφέρουσες. Ο Επίκουρος διέκρινε τις ηδονές σε «κατά κίνησιν» και σε «καταστηματικές». Οι «κατά κίνησιν» θεωρούνται ενεργές ηδονές που χαρακτηρίζονται από το στοιχείο της δυναμικότητας και της έντασης (Πελεγρίνης, 1998, σσ. 106-107). Π.χ. ενώ τρώει κανείς και απαλλάσσεται σταδιακά από το δυσάρεστο αίσθημα της πείνας βιώνει την «κατά κίνησιν ηδονή». Οι «καταστηματικές» είναι οι ηδονές που απολαμβάνει κανείς όταν έχει ικανοποιήσει μία επιθυμία του και βιώνει την αταραξία, τη γαλήνη και

την απουσία πόνου (Πελεγρίνης, 2013, σ. 869). Ο άνθρωπος δε θα πρέπει ούτε να απορρίπτει τις ηδονές, όπως πρότειναν ο Αντισθένης και οι κυνικοί φιλόσοφοι, ούτε να τις επιδιώκει αλόγιστα και χωρίς περίσκεψη, όπως διατεινόταν ο Αρίστιππος και οι οπαδοί της Κυρηναϊκής σχολής. Κατά τον Επίκουρο, στόχος του ανθρώπου θα πρέπει να είναι η «καταστηματική ηδονή» η οποία είναι ποιοτικά ανώτερη από την «κατά κίνησιν» αφού παρέχει σε αυτόν ισορροπία, και οδηγεί στην ευδαιμονία, δηλαδή τη σωματική και ψυχική υγεία (Πελεγρίνης, 2013, σ. 869).

1.2 ΜΕΤΑΓΕΝΕΣΤΕΡΟΙ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΙ

Κατά τον Μεσαίωνα, η ικανοποίηση των επιθυμιών αποτελούσε αμαρτία, καθώς η δυστυχία και τα βάσανα εξασφάλιζαν τη μεταθανάτια ευτυχία. Στη συνέχεια, καθώς τη Φεουδαρχία και τον Μεσαίωνα διαδέχτηκε η απενοχοποίηση των εμπορικών συναλλαγών και της επιδίωξης του κέρδους, στη λογική των κοινωνιών της αγοράς κυριάρχησε η επιδίωξη της ευτυχίας ως θεμελιώδες δικαίωμα (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 113 - 114).

- THOMAS HOBBS

Ο Thomas Hobbes (1588-1679) θεωρείται πρόδρομος του σύγχρονου ωφελιμισμού, υποστηρίζοντας ότι η ευχαρίστηση ή απόλαυση είναι η εμφάνιση ή αίσθηση του καλού, ενώ αντίθετα η δυσαρέσκεια είναι η αίσθηση ή εμφάνιση του κακού. Η ευχαρίστηση ή η δυσαρέσκεια μπορεί να εμφανίζεται είτε σε σωματικό επίπεδο και να γίνεται αντιληπτή μέσω των αισθήσεων, είτε σε νοητικό επίπεδο και να σχετίζεται με την αναμονή θετικών ή αρνητικών μελλοντικών καταστάσεων (Hobbes, 2008, σ. 36).

Σύμφωνα με τον Hobbes, όταν οι άνθρωποι επιθυμούν το ίδιο πράγμα (το οποίο δεν μπορούν να αποκτήσουν αμφοτέρωθεν) αυτομάτως μετατρέπονται σε εχθρούς. Γενικότερα, για λόγους που σχετίζονται με τη φυσική τους τάση α) να ανταγωνίζονται μεταξύ τους, β) να μην εμπιστεύονται ο ένας τον άλλο και γ) να προσπαθούν να κατακτήσουν τη δόξα και τη δύναμη, οι άνθρωποι προσπαθούν ανηλεώς να κυριαρχήσουν ο ένας πάνω στον άλλο (Hobbes, 2008, σ. 83). Αυτή η αδιάκοπη προδιάθεση αναμέτρησης

όλων εναντίον όλων, προκαλεί διαρκή ανησυχία και φόβο, καθώς ο «κίνδυνος του βίαιου θανάτου» ελλοχεύει παντού και θα παραμένει «όσο οι άνθρωποι ζουν χωρίς μία κοινή εξουσία που θα τους κρατούσε όλους υποταγμένους» (Hobbes, 2008, σ. 84).

Ωστόσο, αν και οι άνθρωποι δε διστάζουν να βλάψουν τους άλλους προκειμένου να ωφεληθούν οι ίδιοι, συνειδητοποιούν τα οφέλη της ειρήνης, της οποίας εγγυητής θα είναι μία ανώτερη εξουσία (π.χ. το κράτος). Σύμφωνα με τον Hobbes, η ειρήνη θα προκύψει ως συμφωνία των ατόμων, χάρη στον Ορθό Λόγο με βάση τον οποίο θα προσδιοριστούν οι όροι της, και στο γεγονός ότι τα άτομα αφ' ενός διακατέχονται από τον φόβο του θανάτου, και αφ' ετέρου ελπίζουν ότι με την εργασία τους θα καταφέρουν να αποκτήσουν τα αγαθά εκείνα που θα τους εξασφαλίσουν μία άνετη διαβίωση (Hobbes, 2008, σ. 86).

- DAVID HUME

Ο φιλόσοφος David Hume (1711-1776) υποστήριξε ότι κάθε πράξη προσδιορίζεται από τους εξής παράγοντες:

α) πάθη (στόχους, επιθυμίες)

β) μέσα (διαθέσιμοι πόροι, περιορισμοί)

γ) λογική (αξιολόγηση διαθέσιμων επιλογών και ορθολογική λήψη αποφάσεων)

Οι άνθρωποι για τον Hume, δεν είναι απαραίτητα εγωιστές ή βάνανσοι όπως διατεινόταν ο Hobbes. Μπορεί να είναι καλοί ή κακοί ανάλογα με τα πάθη τους, τα οποία υπηρετεί η λογική τους (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 116-117).

Συγκεκριμένα, η λογική επηρεάζει τη συμπεριφορά διεγείροντας «κάποιο πάθος πληροφορώντας μας για την ύπαρξη κάποιου πράγματος το οποίο έχει στενή σχέση με το όλο θέμα» και παρέχοντας τα μέσα που είναι απαραίτητα για την ικανοποίηση των παθών μέσω της ανακάλυψης της ένωσης αιτιών και αποτελεσμάτων (Hume, 2016, σ. 19). Για τον Hume, οι ηθικές αρχές δεν απορρέουν από τη λογική, ενώ η ευθύνη για τις πράξεις των ατόμων δε θα πρέπει να αποδίδονται σε αυτήν αλλά στα πάθη (Hume, 2016, σ. 52). Ο Hume μπορεί να θεωρηθεί και ως

πρόδρομος της έννοιας αρχική προικοδότηση (initial endowment) η οποία είναι κεντρική στα οικονομικά, καθώς αναφέρει: «γενικά οι άνθρωποι καθορίζουν τα αισθήματα τους περισσότερο επάνω σε αυτά τα οποία ήδη κατέχουν παρά σε ότι ποτέ δεν έχουν απολαύσει. Γι' αυτό τον λόγο είναι γενικά μεγαλύτερη σκληρότητα να αφαιρείς κάποια πράγματα από τους ανθρώπους σε σχέση με το να τους τα παρέχεις» (Hume, 2016, σ. 50).

- IMMANUEL KANT

Ο Kant (1724-1804) θεωρούσε ότι οι πράξεις που γίνονται με γνώμονα το σεβασμό στο καθήκον κι όχι από ενθουσιασμό, μπορούν να ονομάζονται ευγενείς και ανώτερες (Καντ, 1944, σ. 111). Σε αντίθεση με τον Hume, πίστευε ότι η λογική δύναται να περιορίζει ή να αποτρέπει τις πράξεις που δεν είναι σύμφωνες με το καθήκον και να συνιστά παράγοντα βελτίωσης της ζωής. Γι' αυτόν, το καθήκον και η απόλαυση δεν αποτελούν ταυτόσημες έννοιες και είναι ένδειξη ορθολογικότητας η επιλογή του να πράττει κανείς σύμφωνα με το καθήκον και όχι με γνώμονα τη μεγιστοποίηση της απόλαυσης. Για τον Καντ, «η φύση του αληθινού κινήτρου του καθαρού πρακτικού λόγου» θα πρέπει να «αποβλέπει στην πιο μεγάλη ωφέλεια της ζωής» που δεν είναι άλλη από την «καλή ηθική διαγωγή» (Καντ, 1944, σσ. 115-116).

- JEREMY BENTHAM

Στις αρχές του 19^{ου} αιώνα, στην Αγγλία, ο Bentham ανέδειξε την έννοια της «ωφέλειας» (utility). Στο έργο που είχε δημοσιεύσει ήδη από το 1789 υπό τον τίτλο: *Introduction to the principles of morals and legislation*, τόνισε την ανάγκη μέτρησης της ποσότητας του πόνου και της ευχαρίστησης (Stigler 1950, σ. 309).

Σύμφωνα με τον Bentham, η ανθρωπότητα είναι καταδικασμένη να υπακούει στις προσταγές του πόνου και της ευχαρίστησης. Ο πόνος και η ευχαρίστηση που συνοδεύουν μία επιλογή, ορίζουν το αν αυτή είναι ορθή ή εσφαλμένη και ως εκ τούτου είτε συνειδητά είτε με ασυνείδητο τρόπο, διατρέχουν όλο το φάσμα της ανθρώπινης σκέψης και δράσης και

αποτελούν τη βάση της «αρχής της ωφελιμότητας» (principle of utility) (Bentham, 2000, σ. 14).

Ο όρος ‘‘utility’’ αποδίδεται στα ελληνικά ως η «χρησιμότητα» ή το όφελος εξ ενός πράγματος. Στην ελληνική βιβλιογραφία χρησιμοποιούνται εξίσου και οι δύο όροι. Ωστόσο, επειδή πρόκειται για το υποκειμενικό αποτέλεσμα από τη χρήση ενός «αγαθού», προτιμάται ο όρος όφελος ή ωφελιμότητα κάτι που άλλωστε θεμελιώνεται στη φιλοσοφία του ωφελιμισμού. Παρόλα αυτά, σε κάποιες περιπτώσεις ο αγγλικός όρος ‘‘utility’’, αποδίδεται ορθότερα από τον όρο χρησιμότητα, εφόσον αναφέρεται στην ιδιότητα ενός αντικειμένου (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 23).

Ο όρος ‘‘utility’’ μεταφράζεται ως «ωφέλεια» από τον Βαρουφάκη (2007, σ. 60), καθώς η πιο ορθή ετυμολογικά απόδοση «χρησιμότητα» στα ελληνικά, σχετίζεται με την ικανότητα ενός αγαθού να ικανοποιήσει μία ανάγκη. Η «ωφέλεια» ωστόσο από ένα αγαθό πολυτελείας όπως π.χ. τα διαμάντια, μπορεί να είναι πολύ μεγάλη καθώς η κατοχή του δύναται να προσφέρει ευχαρίστηση καθώς ικανοποιεί τις προτιμήσεις του, χωρίς ωστόσο να προσφέρει χρησιμότητα (Βαρουφάκης, 2007, σ. 60).

Για τον Bentham, με τον όρο χρησιμότητα (utility) εννοούμε εκείνη την ιδιότητα ενός αντικειμένου, μέσω της οποίας αυτό τείνει να δημιουργήσει ωφέλεια (benefit), πλεονέκτημα, ηδονή, καλό, ή ευτυχία (...) ή (πράγμα που ανάγεται στην ίδια κατάσταση) και να αποτρέψει το να λάβει χώρα ζημία, πόνος, κακό, ή δυστυχία» (Bentham, 1948, σ. 1-2).

Ως ωφέλεια, ο Bentham ορίζει την ευχαρίστηση, την ευτυχία, το πλεονέκτημα, το κέρδος που απολαμβάνει κάποιος, ή την αποφυγή του πόνου, της δυσαρέσκειας και της δυστυχίας. Η ωφέλεια, αποτελεί το κριτήριο με βάση το οποίο θα τύχει έγκρισης ή απόρριψης μία οποιαδήποτε ενέργεια, σύμφωνα δηλαδή με το κατά πόσο η ενέργεια αυτή συμβάλλει στην αύξηση ή τη μείωση της ευτυχίας του ενδιαφερόμενου μέρους, που μπορεί να είναι το άτομο ή μία ομάδα ατόμων - κοινωνία. Η ωφέλεια αναφέρεται τόσο στην προαγωγή του ατομικού όσο και του κοινωνικού συμφέροντος. Ωστόσο, αν και η έννοια του «κοινωνικού συμφέροντος» είναι συχνά αόριστη, είναι δυνατόν να θεωρηθεί ως το άθροισμα των συμφερόντων των ατόμων που απαρτίζουν το κοινωνικό σύνολο. Άρα μία ενέργεια ονομάζεται ωφέλιμη για το

άτομο, όταν συνεισφέρει θετικά στην συνολική του ευχαρίστηση, ή μειώνει τη συνολική του δυσαρέσκεια. Κατ' αντιστοιχία, π.χ. μία πολιτική πρόταση θα εγκριθεί ή θα απορριφθεί ανάλογα με το αν είναι συμβατή με την «αρχή της ωφέλειας», δηλαδή αν συντελεί στην αύξηση της κοινωνικής ευημερίας ή όχι. Εν γένει, η συμβατότητα με την «αρχή της ωφέλειας» είναι το μέτρο προσδιορισμού της έννοιας του σωστού και του λάθους. Συνεπώς, η ενέργεια που συμβαδίζει με την «αρχή της ωφέλειας» είναι μία ενέργεια η οποία πρέπει να γίνει, ή τουλάχιστον, δεν αποτελεί μία ενέργεια η οποία δεν πρέπει να γίνει. Κατά τον Bentham, η «αρχή της ωφέλειας» είναι αδιαμφισβήτητη και αδύνατο να τύχει αντικατάστασης, ενώ οι άνθρωποι συμπεριφέρονται με βάση αυτή την αρχή ακόμα κι αν δεν το συνειδητοποιούν (Bentham, 2000, σσ. 14-16). Ο Bentham διακρίνει τις εξής συνθήκες που επηρεάζουν τον βαθμό της ευχαρίστησης και του πόνου που βιώνει ένα άτομο (Bentham, 2000, σ. 31):

- α) ένταση
- β) διάρκεια
- γ) βεβαιότητα ή αβεβαιότητα
- δ) εγγύτητα ή απόσταση.

Η ένταση και η διάρκεια κατά τον Bentham, προσιδιάζουν καλύτερα στην εκτίμηση της ευχαρίστησης, ενώ οι συνθήκες βεβαιότητας/αβεβαιότητας και εγγύτητας/απόστασης επηρεάζουν την αντίδραση ενός ατόμου, τόσο απέναντι σε μία ευχαρίστηση, όσο και σε έναν πόνο. Αν και ο Bentham δεν διευκρίνισε με ποιό τρόπο μπορεί να γίνει η εκτίμηση της ευχαρίστησης, υπέδειξε τους παράγοντες που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη σε ένα τέτοιο εγχείρημα. Αυτοί (τριάντα δύο στον αριθμό) μπορούν να χρησιμεύσουν για συγκρίσεις της ωφέλειας μεταξύ διαφορετικών ατόμων (Stigler, 1950, σ. 309), καθώς επηρεάζουν την ευαισθησία και την ανταπόκριση των ατόμων στην ευχαρίστηση ή τον πόνο. Ανάμεσα στους παράγοντες (Bentham, 2000, σσ. 42-60), στους οποίους βασίστηκε ο Bentham για να κάνει διαπροσωπικές συγκρίσεις (Stigler, 1950, σ. 309), βρίσκονται η υγεία, το φύλο, το επίπεδο εκπαίδευσης, η ηλικία, η διανοητική συγκρότηση, το σύστημα ηθικών και θρησκευτικών αξιών. (Bentham, 2000, σσ.42-60). Για τον Bentham, τα άτομα δεν είναι τίποτα άλλο παρά «μηχανές» που επιδιώκουν τη

μεγιστοποίηση της απόλαυσης. Στην ιδέα του αυτή έδωσε την ονομασία «Λογισμός δημιουργίας ευτυχίας» (Felicific Calculus) (Heilbroner, 2000, σ. 237). Επιπλέον, τον Bentham απασχόλησε το ζήτημα της ισότητας των εισοδημάτων και τόνισε τη σημασία των τριάντα δύο παραγόντων στην επίδραση που διαμορφώνει ο πλούτος στην ευτυχία (βλ. *Introduction to the principles of morals and legislation*, κεφάλαιο VI: ‘‘Circumstances influencing sensibility’’). Για τον Bentham, κάθε ποσότητα πλούτου, αντιστοιχεί σε μία συγκεκριμένη ποσότητα ευτυχίας και συνεπώς μεταξύ δύο ατόμων με διαφορετικά επίπεδα πλούτου, αυτό που έχει το μεγαλύτερο πλούτο, θα απολαμβάνει μεγαλύτερο επίπεδο ευτυχίας. Παρ’ όλα αυτά, η διαφορά των επιπέδων πλούτου μεταξύ των δύο ατόμων, θα υπερβαίνει τη διαφορά μεταξύ των αντίστοιχων επιπέδων ευτυχίας που βιώνουν. Δηλαδή, κάθε δεδομένη αύξηση στο επίπεδο πλούτου θα επιφέρει όλο και μικρότερη αύξηση στο επίπεδο ευτυχίας. Ωστόσο, αν και η ωφέλεια με το επίπεδο πλούτου δεν μεταβάλλονται αναλογικά, αυτό μπορεί να συμβαίνει για μικρές μεταβολές. Από αυτές τις διαπιστώσεις του Bentham απορρέουν και η αύξουσα ωφέλεια των ασφαλίσεων και η φθίνουσα ωφέλεια των στοιχημάτων (Stigler, 1950, σ. 310).

Ο Bentham θεωρούσε ότι οι άνθρωποι διακατέχονται από το πάθος τους για την απόκτηση όλο και περισσότερης ευτυχίας ή ωφέλειας. Οι θέσεις του όμως δεν περιορίζονταν μόνο σε ατομικό επίπεδο, αφού πίστευε ότι θα πρέπει οι άνθρωποι να πράττουν τα δέοντα για να δημιουργηθεί μία κοινωνία τέτοια που να εξασφαλίζει τη μεγιστοποίηση της ωφέλειας για όσο γίνεται περισσότερα άτομα (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 118-119). Η νεοκλασική οικονομική θεωρία δεν έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην άποψη αυτή που αφορούσε το σύνολο της κοινωνίας, που εμπεριείχε πολιτική και κοινωνική χροιά.

Αν και ο Bentham θεωρείτο ένας ανθρωπιστής της εποχής του με καλοπροαίρετες ριζοσπαστικές απόψεις, η κριτική που ασκήθηκε σε αυτές σχετιζόταν με το ότι εμφορούνταν από εγωιστικό πνεύμα, ότι προωθούσαν την κερδοσκοπία των καπιταλιστών και ότι αντιμετώπιζαν με τον ίδιο τρόπο την ικανοποίηση των ανώτερων επιδιώξεων της ζωής και την ικανοποίηση των βασικών ενστίκτων (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 118-119).

Η έννοια της «ωφέλειας» για τον Bentham ταυτίζεται με τη «βιωμένη ωφέλεια», δηλαδή την ηδονική εμπειρία από ένα αποτέλεσμα. Αυτή η έννοια της ωφέλειας αν και διατηρήθηκε από τους οικονομολόγους του 19^{ου} αιώνα, κατά τον 20^ο αιώνα απέκτησε την έννοια της «ωφέλειας απόφασης». Εν ολίγοις, από το ερώτημα αν τα άτομα κάνουν τις επιλογές που απολαμβάνουν περισσότερο, υπήρξε μετάβαση στο ερώτημα αν οι επιλογές τους είναι συνεπείς, τόσο μεταξύ τους όσο και με τα αξιώματα της ορθολογικής επιλογής (Kahneman and Thaler, 2006, σ. 222).

- JOHN STUART MILL

Ο John Stuart Mill (1806-1873) επέδειξε επικριτική στάση απέναντι στις ιδέες του Bentham. Θεωρώντας ότι η φιλοσοφία του Bentham δεν περιγράφει την ανθρώπινη συμπεριφορά, παρά μόνο «διδάσκει τα μέσα για την οργάνωση και διοίκηση του επιχειρηματικού αποκλειστικά τμήματος της κοινωνικής οργάνωσης» (παρατίθεται στο Roll, 1989, σ. 355) επαναπροσδιόρισε την έννοια της ωφέλειας του Bentham προκειμένου οι πιο ουσιαστικές μορφές ωφέλειας να έχουν μεγαλύτερη βαρύτητα από τις πιο επιφανειακές. Αφετηρία αυτής της προσπάθειας ήταν η πεποίθηση του ότι όπως ακριβώς για την αξιολόγηση διαφόρων πραγμάτων λαμβάνεται υπ' όψιν και η ποιότητα εκτός από την ποσότητα, το ίδιο θα έπρεπε να συμβεί και για την αξιολόγηση της ωφέλειας. Με άλλα λόγια, κάποιες ηδονές είναι υπέρτερες από άλλες και σε ποιοτικό επίπεδο (Mill, 2002, σ. 82).

Ο Mill (1973) διακρίνει τις ηδονές σε ανώτερες και σε κατώτερες. Στις ανώτερες κατατάσσονται οι πνευματικές τις οποίες θα πρέπει να προτιμά κάθε λογικό ον. Οι σωματικές και αισθησιακές απολαύσεις δεν εξασφαλίζουν την ευτυχία για τον Mill αλλά μια μερική ικανοποίηση η οποία δεν απέχει πολύ από τη δυστυχία. Ο Mill θεωρεί ότι η απόκτηση της ευτυχίας είναι μια συνθέτη διαδικασία η οποία δεν εξασφαλίζεται από τη μεγιστοποίηση της ηδονής και την ελαχιστοποίηση του πόνου όπως πρότεινε ο Bentham, αλλά μέσω της καλλιέργειας του συναισθηματικού και διανοητικού κόσμου του ανθρώπου της γενικότερης βελτίωσης του εαυτού και της αναζήτησης της αρετής (Mill, 1973, σ. 118).

Για τον Mill, ο άνθρωπος στοχεύει στη πρόοδο και την προσωπική του ανάπτυξη, επιδιώκοντας παράλληλα τη συναισθηματική συμπόρευση του με τους άλλους χωρίς να επιδίδεται σε στενούς υπολογισμούς αναφορικά με τις ηδονές και τα συμφέροντά του όπως ισχυρίστηκε ο Bentham (Mill, 2002, σσ. 119-120).

Ο Mill θεωρούσε ότι είναι προς όφελος της Πολιτικής Οικονομίας η διατύπωση των υποθέσεων που σχετίζονται με την οικονομική συμπεριφορά των ατόμων. Τέτοιες είναι (Δρακοπούλος et al., 2015, σ. 158):

- α) Η επιδίωξη του πλούτου.
- β) Η επιθυμία για παρούσες απολαύσεις.
- γ) Η αποστροφή στην εργασία.

Συνεπώς, ο Mill μέσα και από την πεποίθησή του ότι ο άνθρωπος από τη φύση του εμφανίζει μεγιστοποιητικές συμπεριφορές, οι οποίες ωστόσο δεν είναι οι μόνες που τον χαρακτηρίζουν (Mill, 1874, σσ. 137-138) θέτει τα θεμέλια για το υπόδειγμα του *Homo Economicus* των οριακών οικονομολόγων, ενός υποθετικού ανθρώπου που εξυπηρετεί την οικονομική θεωρία (Δρακοπούλος κ.ά., 2015, σ. 158).

Μετά την παρουσίαση των προδρόμων της θεωρίας ωφελιμότητας από την αρχαιότητα, θα επιχειρηθεί η σκιαγράφηση της επικρατούσας ατμόσφαιρας την εποχή του Bentham και έπειτα, αλλά και η παρουσίαση κάποιων θεμελιωδών εννοιών της σύγχρονης οικονομικής θεωρίας και των φορέων τους, προκειμένου σταδιακά να οδηγηθούμε στον Daniel Kahneman και τον κλάδο των συμπεριφορικών οικονομικών, εν γένει.

1.3 ΑΠΟ ΤΟΥΣ SMITH, RICARDO, MARX, ΣΤΗΝ ΟΡΙΑΚΗ ΣΧΟΛΗ

Η Κλασική Πολιτική Οικονομία αντιλαμβάνεται την οικονομία ως ένα σύστημα σχέσεων που αναπτύσσονται μεταξύ μονάδων που επιδιώκουν την εξυπηρέτηση των συμφερόντων τους καθώς και ως ένα σύστημα αναπαραγωγής των υλικών σχέσεων που αναπτύσσονται για τη συντήρηση των ατόμων. Ενδιαφέρεται για ζητήματα όπως ο μισθός συντήρησης, η ανάπτυξη της παραγωγικής δυνατότητας και η τιμή της

παραγωγής (Levine, 1986, σ. 14). Με τον τρόπο που την όρισε ο Marx, περιελάμβανε όλους τους οικονομολόγους από τον William Petty (1623-1687) στην Αγγλία και τον Pierre Le Pesant (1646-1714) στη Γαλλία ως τους David Ricardo (1772-1823) στην Αγγλία και τον Simonde de Sismondi (1773-1842) στη Γαλλία (Τσουλφίδης, 2004, σ. 251). Μάλιστα: «όλες οι σύγχρονες Σχολές Οικονομικής σκέψης (η Νεοκλασική, η Κεϋνσιανή, η Μαρξιστική), έχουν ως σημείο αφετηρίας (θετικής περαιτέρω ανάπτυξης ή/και αρνητικής οριοθέτησης και διαφοροποίησης) την Κλασική Πολιτική Οικονομία, και ειδικότερα το έργο του Adam Smith» (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 20).

- ADAM SMITH

Ο Adam Smith θεωρείται από τους περισσότερους ως ο «ιδρυτής» της Οικονομικής Επιστήμης. Με την έκδοση του έργου «για τη Φύση και τα Αίτια του Πλούτου των Εθνών» του (1776), ολοκληρώθηκε ένας κύκλος διάρκειας δύο περίπου αιώνων ενασχόλησης με οικονομικά θέματα υπό περιγραφική και κανονιστική οπτική (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 12). Το έργο αυτό του Smith θεωρείται το ιδρυτικό κείμενο της Κλασικής Σχολής της Πολιτικής Οικονομίας, καθώς έθεσε τις βάσεις για ένα νέο θεωρητικό αντικείμενο το οποίο καταπιάνεται με τη μελέτη της «αξίας», η οποία εξαρτάται από την εργασία σε μια κοινωνία εμπορευματοπαραγωγής. Στην κοινωνία αυτή ακόμα και η ίδια η «εργασία» συνιστά εμπόρευμα. Απόρροια της θεωρίας αυτής του Smith, αποτελεί ο διαχωρισμός των κοινωνικών τάξεων σε: καπιταλιστές, εργάτες και γαιοκτήμονες όπως και ονομάζονται, για πρώτη φορά, τα εισοδήματα που αντιστοιχούν σε αυτές ως κέρδος, μισθό και γαιοπρόσοδο (Rubin, 1994, σ. 253). Ωστόσο, ο Smith διατύπωσε δύο εκδοχές της θεωρίας της αξίας, ενώ από το έργο του δεν έλειψαν οι αντιφάσεις σε θεωρητικό επίπεδο (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 27-31), κάτι που είχε ως συνέπεια την αδυναμία διατύπωσης μίας πλήρως συνεκτικής θεωρίας (Screpanti και Zamagni, 2004, σ. 93).

Αριστοτελικά, η λέξη «ΑΞΙΑ» άλλοτε σημαίνει τη χρησιμότητα (utility) ενός συγκεκριμένου αντικειμένου και άλλοτε τη δυνατότητα αγοράς άλλων αγαθών την οποία καθιστά δυνατή η κατοχή του αντικειμένου αυτού. Η πρώτη αποτελεί την «αξία χρήσης», και η δεύτερη την «αξία ανταλλαγής» (Smith 2000, I.iv.13). Η σχέση μεταξύ αξίας χρήσης και

αξίας ανταλλαγής είναι συνήθως αντίστροφη, καθώς αντικείμενα με τη μεγαλύτερη αξία χρήσης έχουν συχνά μικρή ή καμιά αξία ανταλλαγής, ενώ, αυτά που έχουν τη μεγαλύτερη ανταλλακτική αξία έχουν συχνά μικρή ή καμιά χρηστική αξία. «Τίποτα δεν είναι πιο χρήσιμο απ' ό,τι το νερό: αλλά μ' αυτό ελάχιστα πράγματα μπορούμε να αγοράσουμε, με ελάχιστα πράγματα μπορούμε να το ανταλλάξουμε» (Smith 2000, I.iv.13).

Ο Smith, θεωρεί την αξία ως ένα ποσοτικό χαρακτηριστικό των εμπορευμάτων, που οφείλεται στο ότι αυτά είναι αποτέλεσμα ανθρώπινης εργασίας. Η θεωρία της αξίας του Smith στην πρώτη εκδοχή της, με απόλυτο τρόπο, αντιλήφθηκε την αξία ως έκφραση της ποσότητας εργασίας που δαπανάται κατά τη διαδικασία της παραγωγής των εμπορευμάτων (Rubin, 1994, σ. 316), ενώ στη δεύτερη εκδοχή της σχετίζεται με την «αγοραζόμενη» εργασία, η οποία αντιλαμβάνεται την αξία ως παράγωγο μέγεθος των «εισοδημάτων» των τριών κοινωνικών τάξεων: καπιταλιστών, των γαιοκτημόνων και των εργατών (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 29). Ο Adam Smith στην προσπάθεια του να απαντήσει στο ερώτημα «τι είναι η οικονομία (της αγοράς)», οι τιμές και τα «αγαθά». αντιλαμβάνεται τα ακόλουθα:

α) Οι «φορείς» της Πολιτικής Οικονομίας είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους κάτοχοι εμπορευμάτων, τα οποία ανταλλάσσονται μεταξύ τους. Ανάμεσα στα εμπορεύματα συμπεριλαμβάνεται και η «εργασία», η οποία πωλείται από τον κάθε εργάτη στον εργοδότη του, ο οποίος κατέχει τα μέσα παραγωγής (ή του «αποθέματος», όπως το ονομάζει ο Smith), που απαιτούνται για την παραγωγή των εμπορευμάτων. Επιπλέον, η οικονομία στηρίζεται στον καταμερισμό εργασίας, ενώ αυτό που λαμβάνει χώρα στην αγορά είναι ότι κάθε κάτοχος εμπορευμάτων ανταλλάσσει τα εμπορεύματα που βρίσκονται στην κατοχή του (σε ποσότητα που υπερβαίνει τις ανάγκες του και άρα δεν έχει κάποια χρηστική αξία γι' αυτόν), με τα εμπορεύματα των άλλων εμπορευματοκατόχων. Αυτά τα εμπορεύματα είναι απαραίτητα γι' αυτόν προκειμένου να ικανοποιήσει τις ανάγκες του.

β) Τα εμπορεύματα αποτελούν προϊόντα της εργασίας με αξία ανάλογη προς την ποσότητα εργασίας που απαιτήθηκε προκειμένου να παραχθούν, ή είναι αντίστοιχη με την ποσότητα «εργασίας» άλλων ανθρώπων (μισθωτών εργατών), την οποία μπορεί να ελέγξει ή να

αγοράσει η αξία αυτή. Σύμφωνα με τον Smith: «Η εργασία είναι το πραγματικό μέτρο της ανταλλάξιμης αξίας όλων των εμπορευμάτων» (Smith, 2018, σ. 62). «Επομένως, η εργασία [...] είναι απλώς το τελικό και πραγματικό πρότυπο (standard) μέσω του οποίου μπορούν να εκτιμηθούν και να συγκριθούν οι αξίες όλων των εμπορευμάτων σε οποιαδήποτε εποχή και τόπο» (Smith, 2018, σ. 66).

Έτσι, για τον Smith η εργασία καταλαμβάνει καίριο και θεμελιώδη ρόλο στην οικονομική θεωρία (Rubin, 1994, σσ. 207-208) και αποτελεί τη σχέση συμμετρίας (ποιοτικής ισοδυναμίας) των εμπορευμάτων. Καθώς τα άτομα ανταλλάσσουν τα εμπορεύματα τα οποία παράγει μέσα από την εργασία του ο καθένας, στην ουσία αυτό που οι κάτοχοι των εμπορευμάτων ανταλλάσσουν είναι οι εργασίες τους με τον κάτωθι τρόπο: ο καθένας μέσα από μια ποσότητα δικής του εργασίας «ελέγχει» μια ίση ποσότητα εργασίας του άλλου: η αξία κάθε εμπορεύματος αντιστοιχεί στην ποσότητα εργασίας που δαπανήθηκε για την παραγωγή του (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 13).

Με τα λόγια του ίδιου του Smith: «Φαίνεται ότι η αναλογία μεταξύ των ποσοτήτων εργασίας που ήταν απαραίτητες για την απόκτηση των διαφόρων αντικειμένων ήταν η μοναδική κατάσταση που θα μπορούσε να προσφέρει έναν κανόνα για τη μεταξύ τους ανταλλαγή. Αν, για παράδειγμα, στο πλαίσιο μιας φυλής κυνηγών, το κυνήγι ενός κάστορα κοστίζει γενικά διπλάσια εργασία από το κυνήγι ενός ελαφιού, τότε ο κάστορας θα ανταλλάσσεται γενικά ή θα αξίζει όσο δύο ελάφια» (Smith, 2018, σ. 82). Καθώς τα εμπορεύματα όμως είναι αποτέλεσμα παραγωγής της εργασίας μισθωτών εργατών που εργάζονται για λογαριασμό ενός εργοδότη, η δαπάνη μιας ποσότητας εργασίας (η ημερήσια εργασία ενός αριθμού μισθωτών) παράγει ένα προϊόν που η αξία του μπορεί να αγοράσει (να «ελέγξει», για λογαριασμό του εργοδότη) μια μεγαλύτερη ποσότητα «εργασίας» (την χρήση της ημερήσιας «εργασίας» περισσότερων μισθωτών) από αυτήν που το παράγαγε.

Συνεπώς, η σχέση ανταλλαγής μεταξύ εργασιών ίσης ποσότητας δεν ισχύει πλέον και αυτό αν και αποτελεί αντίφαση στον ορισμό της έννοιας της αξίας, εκ μέρους του Smith, οι θέσεις του στάθηκαν αιτία για την εγκαθίδρυση μιας νέας θεωρητικής Σχολής (την Κλασική Σχολή της Πολιτικής Οικονομίας η οποία αποτελεί το σημείο εκκίνησης κάθε άλλης Σχολής Οικονομικής Σκέψης που αναπτύχθηκε μετά από αυτήν. Η

Κλασική Σχολή της Πολιτικής Οικονομίας έχει ως αντικείμενο έρευνας (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 14):

- 1) την αξία που ρυθμίζεται από την εργασία,
- 2) την παραγωγή και διανομή της εργασιακής αυτής αξίας, σε μια κοινωνία γενικευμένης παραγωγής εμπορευμάτων στην οποία άλλωστε και η «εργασία» (δηλαδή η ικανότητα για εργασία) όπως προαναφέρθηκε συνιστά εμπόρευμα.

Συνεπώς, ως θεμέλιο και σημείο εκκίνησης της Κλασικής Πολιτικής Οικονομίας αποτελεί το αξίωμα, ότι οι ορθολογικές αποφάσεις και το συμφέρον του κάθε μεμονωμένου ατόμου - τα οποία πηγάζουν από την ανθρώπινη φύση - καθορίζουν την εξέλιξη της κοινωνίας (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 14). Η διαφορά αυτής της ιδέας από άλλες παρεμφερείς που αναπτύχθηκαν την εποχή του Adam Smith αλλά και συνεχίζουν να εμφανίζονται ακόμα και σήμερα, είναι ότι με τον Adam Smith αποδίδεται μία οικονομική διάσταση στην ανθρώπινη φύση. Ο «άνθρωπος» για τον Smith έχει κατά κύριο λόγο οικονομική υπόσταση, είναι δηλαδή «homo oeconomicus», και λειτουργώντας ως έμπορος ανταλλάσσει με τους άλλους ανθρώπους τα προϊόντα που προέρχονται από την εργασία του. Η κοινωνία αποκτά μία οικονομική διάσταση, ενώ η εργασιακή θεωρία της αξίας μετατρέπεται σε ερμηνευτικό κώδικα των «νόμων» που διέπουν την οικονομική ζωή. Οι Μηλιός κ.ά. (2000, σ. 15) γράφουν ότι: «Στο πλαίσιο αυτό, η οικονομική θεωρία των Κλασικών αποκτά, παρά τις ατομιστικές της αφετηρίες, μια αντικειμενική ροπή, η οποία εκφράζεται με αντιφάσεις στο έργο του Smith, και σε καθαρή μορφή (αποκτώντας τον χαρακτήρα ενός αντικειμενικού - επαγωγικού θεωρητικού συστήματος) στο έργο του Ricardo. Οι εργαζόμενοι άνθρωποι μοιάζουν να λειτουργούν στο πλαίσιο της κοινωνίας όπως τα άτομα ενός ιδανικού αερίου. Από τη φυσική ροπή του ατόμου προκύπτουν καθολικοί «φυσικοί» νόμοι που ρυθμίζουν τη συμπεριφορά της ενότητας».

Η Κλασική θεωρία προσανατολίζεται τόσο σε μικροοικονομικά ζητήματα μελετώντας τη συμπεριφορά των μονάδων που συνθέτουν την οικονομία όπως οι εργαζόμενοι, οι κεφαλαιούχοι κτλ, όσο και σε μακροοικονομικά όπως τα συνολικά οικονομικά μεγέθη και οι σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τους. Γενικότερα, ο Smith και οι

περισσότεροι Κλασικοί οικονομολόγοι, αντιλαμβάνονται τις οικονομικές διεργασίες ως τη βασική αιτία της εξέλιξης της κοινωνίας και θεωρούν «φυσικό» ότι ταιριάζει στους οικονομικούς νόμους, πολλές φορές πάνω και από τις ρυθμίσεις που απορρέουν από τον οικονομικό και πολιτικό φιλελευθερισμό (Μηλιός, κ.ά., 2000, σ. 16).

- DAVID RICARDO

Σε ότι αφορά το κλίμα που επικρατούσε στην οικονομική σκέψη την περίοδο που διατύπωσε τις ιδέες του ο Bentham, αυτό ήταν εμφανώς επηρεασμένο από το Ricardo, ο οποίος αν και φίλος του Bentham όπως και του μαθητή του Bentham, James Mill, δεν ασπαζόταν τις ιδέες του ωφελιμισμού (Stigler, 1950, σσ. 310-311). Ο Ricardo, στην ιστορία της οικονομικής σκέψης υπήρξε ιδιαίτερα δημοφιλής, ως προς τη θεωρία της αξίας που ανέπτυξε (Μιχαηλίδης και Παπαδάκης, 2021, σ. 28) και στην ίδια γραμμή σκέψης με τον Adam Smith έκανε επίσης τη διάκριση μεταξύ «αξίας χρήσης» και «αξίας ανταλλαγής», ενώ θεώρησε αδύνατη τη μέτρηση της πρώτης, καθώς διαφορετικά άτομα την εκτιμούν με διαφορετικό τρόπο (Stigler, 1950, σσ. 310-311).

Ο Ricardo, προσπάθησε να ανακαλύψει ποιοί είναι οι μηχανισμοί και οι εσωτερικές κανονικότητες ή «νόμοι», διαμέσου των οποίων γίνεται η διανομή του προϊόντος στις κοινωνικές τάξεις και καταπιάστηκε με το ζήτημα της αξίας. Η μέθοδός του εν γένει συντέλεσε τα μέγιστα ώστε οι μεταγενέστεροί του Οικονομολόγοι να σχηματίσουν θεωρίες που αξιολογούνται περισσότερο στη βάση της δυνατότητας λογικής τους απόρριψης και λιγότερο στη βάση της εμπειρικής επιβεβαίωσης. Κατά αυτόν τον τρόπο, κατέστη δυνατός ο διαχωρισμός των Οικονομικών από την Ηθική, τη Φιλοσοφία και την Ιστορία (Καραγιάννης, 2001, σσ. 71-72), ενώ αναπτύχθηκε ένα σύστημα με επιρροές από τη Νευτώνεια Φυσική, στο οποίο η κίνηση των οικονομικών μεταβλητών εδράζεται στην κινητήριου δύναμη των ανταλλακτικών αξιών (Καραγιάννης, 2001, σ. 70).

Όπως και ο Smith, αντιλήφθηκε ως βάση της αξίας την ποσότητα εργασίας που χρησιμοποιείται στην παραγωγή των εμπορευμάτων (Δρακόπουλος και Καραγιάννης, 2003, σ. 97). Για τον Ricardo, όπως και για τον Smith, η αξία αποτελεί ένα ποσοτικό χαρακτηριστικό των

εμπορευμάτων, που απορρέει από το γεγονός ότι αποτελούν προϊόντα ανθρώπινης εργασίας. Όμως, ο Ricardo ανέπτυξε τη μία εκ των δύο εκδοχών θεωρίας της αξίας του Smith, που θεωρούσε την αξία ως έκφραση της ποσότητας «δαπανώμενης» εργασίας κατά τη διαδικασία της παραγωγής των εμπορευμάτων (Rubin, 1994, σ. 316) απορρίπτοντας τη δεύτερη εκδοχή που διατύπωσε ο Smith και σχετίζεται με την έννοια της «αγοραζόμενης» εργασίας, η οποία προσλαμβάνει την αξία ως μέγεθος παράγωγο των εισοδημάτων των τριών κοινωνικών τάξεων: καπιταλιστών, γαιοκτημόνων και εργατών (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 29). Για τον Ricardo, η αξία που παράγεται από τους εργάτες διανέμεται στις τρεις προαναφερθείσες βασικές τάξεις της κοινωνίας (Ricardo, 1992, σ. 1). Έτσι, «ο προσδιορισμός των νόμων που καθορίζουν αυτή τη διανομή είναι το κύριο πρόβλημα της Πολιτικής Οικονομίας» (Ricardo, 1992, σ. 1). Ο Ricardo απορρίπτει τη δεύτερη θεωρία της εργασιακής αξίας του Smith (προσέγγιση των “κοστών παραγωγής”), αφού γι’ αυτόν η αξία ενός εμπορεύματος εξαρτάται από την ποσότητα εργασίας που χρειάστηκε για την παραγωγή του και όχι από τη μεγαλύτερη ή μικρότερη αμοιβή που καταβάλλεται γι’ αυτή την εργασία, κάτι που θα σήμαινε ότι η αύξηση του επιπέδου των μισθών, θα οδηγούσε σε αύξηση της αξίας του προϊόντος (Rubin, 1994, σ. 322).

Επιλέγοντας ο Ricardo να θεωρήσει την αξία ως έκφραση της «δαπανώμενης εργασίας» εισάγει το επιχείρημα ότι οι καπιταλιστές και οι γαιοκτήμονες, προβαίνουν σε ιδιοποίηση ενός μέρους της αξίας που παράγει ο εργαζόμενος. Δηλαδή, τόσο το κέρδος των καπιταλιστών, όσο και η έγγεια πρόσδοδος των γαιοκτημόνων, συνιστούν παρακρατήσεις από τη δαπανημένη εργασία προς όφελος φορέων, με μηδενική συνεισφορά στην παραγωγική διαδικασία (Σωτηρόπουλος κ.ά. 2019, σ. 25).

Το έργο του Ricardo προκάλεσε ιδιαίτερης έντασης διαμάχες, ανάμεσα στους Κλασικούς Οικονομολόγους, για λόγους τόσο πολιτικούς όσο και θεωρητικούς. Σε πολιτικό επίπεδο, σημαντική είναι η επίδραση της θέσης που αναφέρεται στον ανταγωνισμό εργοδοτών και εργαζομένων, ότι δηλαδή τα κέρδη αποτελούν «αφαίρεση» από το προϊόν που παρήγαγε ο εργάτης, και συνεπώς είναι αποτέλεσμα οικονομικής εκμετάλλευσης. Εξίσου σημαντικός είναι και ο απόηχος της θέσης ότι το ύψος των κερδών προκαλεί κοινωνικό ανταγωνισμό, αφού η σχέση του με το ύψος των μισθών είναι αντίστροφη. Κατά τον Ricardo, αν αγνοηθεί η

γαιοπρόσοδος (και η φθορά των μέσων παραγωγής) (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 20): «η συνολική αξία των αγαθών διαιρείται εις δύο μόνον μέρη: το εν αποτελείται εκ των κερδών του κεφαλαίου, το δε έτερον εκ των ημερομισθίων». Συνεπώς (με δεδομένη την αξία των εμπορευμάτων - που καθορίζεται από την απαιτούμενη δαπάνη εργασίας για την παραγωγή τους), «τα κέρδη θα ήσαν υψηλά ή χαμηλά αναλόγως των χαμηλών ή υψηλών ημερομισθίων» (Ricardo, 1992, σ. 89). Σε θεωρητικό επίπεδο, οι διαμάχες οφείλονταν σε μεγάλο βαθμό στο ότι ο Ricardo απέτυχε «να συμβιβάσει τη θεωρία της αξίας με τη θέση ότι το ποσοστό κέρδους της οικονομίας, άρα και κάθε επιχείρησης, τείνει προς μια ενιαία μέση τιμή, μέσα από τον ανταγωνισμό και τη διαρκή μετακίνηση κεφαλαίων από τους κλάδους χαμηλού στους κλάδους υψηλού ποσοστού κέρδους» (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 21).

- **KARL MARX**

Στη σκέψη του Marx το κριτήριο με βάση το οποίο οι οικονομολόγοι κατατάσσονταν στην Κλασική σχολή, ήταν το κατά πόσο αυτοί έθεταν ως κεντρικό στην ανάλυση τους, το ζήτημα του προσδιορισμού του πλεονάσματος (υπεραξίας). Επίσης, κομβική σημασία για την κατάταξη αυτή είχε για τον Marx η αποδοχή της ιδέας ότι η παραγωγή πλεονάσματος οφείλεται στην εργασία. Αυτός ήταν κι ο λόγος που ο Marx απέκλεισε από τον χαρακτηρισμό «Κλασικοί» οικονομολόγοι τους Thomas Malthus (1766-1864) και John Stuart Mill (1806-1873), οι οποίοι αμφέβαλλαν για την ισχύ της εργασιακής θεωρίας της αξίας και ήταν δεκτικοί στο επιχείρημα ότι οι τιμές προσδιορίζονται από την αλληλεπίδραση των δυνάμεων της προσφοράς και της ζήτησης κι όχι από την αξία της εργασίας (Τσουλφίδης, 2004, σ. 251).

Είναι αξιοσημείωτο ότι ο Marx εκτιμούσε ιδιαίτερα τον Ricardo, τον οποίο θεωρούσε ως έναν πολύ σημαντικό οικονομολόγο του 19ου αιώνα (Yueh, 2018, σ. 71). Όπως έχει αναφερθεί και νωρίτερα, σύμφωνα με τον Ricardo η αξία ενός εμπορεύματος προέρχεται από την εργασία, και είναι ανάλογη του χρόνου που έχει δαπανηθεί για την παραγωγή του («δαπανώμενη εργασία»). Συνεπώς, η αξία συνιστά ιδιότητα όλων των εμπορευμάτων, η οποία απορρέει από το γεγονός ότι αποτελούν προϊόντα εργασίας. Η εργασία που ενσωματώνεται στα προϊόντα εξασφαλίζει και

τη συγκρισιμότητά τους. Η ανταλλακτική αξία, ως σχέση ανταλλαγής εμπορευμάτων, εκφράζει την ενύπαρκτη στα εμπορεύματα αξία (Μηλιός κ.ά., 2005, σ. 38). Τα εισοδήματα του καπιταλιστή προέρχονται από την αξία του συνόλου των εμπορευμάτων τα οποία παρήγαγε ο εργάτης κατά τη διάρκεια μιας περιόδου. Επομένως, το σύνολο των αγαθών που παράγονται μέσω της χρήσης της εργασίας του εργάτη, δηλαδή το προϊόν της εργασίας, ανήκουν στον καπιταλιστή (Screpanti και Zamagni, 2004, Τόμος Α, σ. 189). Άρα, οι καπιταλιστές ιδιοποιούνται τμήμα της παραγόμενης αξίας από τον εργάτη, επιδιώκοντας τη συσσώρευση και την κερδοφορία σε ανταγωνισμό με τους άλλους καπιταλιστές προκειμένου να επιβιώσουν την ίδια στιγμή που οι εργάτες διαπραγματεύονται την εργασιακή τους δύναμη στην αγορά αντιμετώπιζοντάς τους (Heilbroner, 2000, σσ. 213-214).

Για όσους θεωρούν τον Marx Κλασικό οικονομολόγο, η διαφοροποίηση του από τις παραπάνω Κλασικές θέσεις, έγκειται στο ότι ο Marx: (Μηλιός κ.ά., 2005, σσ. 39-40): (α) διευκρίνισε ότι οι θέσεις αυτές έχουν ισχύ μόνο στο πλαίσιο συγκεκριμένων ιστορικών εποχών που είναι αποτέλεσμα της διαδικασίας της πάλης των τάξεων, (β) προέβλεψε ότι τα εισοδήματα των ιδιοκτητριών τάξεων προέρχονται από μια «σχέση εκμετάλλευσης» που θα καταργηθεί στον σοσιαλισμό, (γ) ξεκαθάρισε ότι ο εργάτης πουλάει στην αγορά εργασία (και γι' αυτό αμείβεται), όχι την ίδια την «εργασία», αλλά την εργασιακή του δύναμη. Ωστόσο, ο Marx αναπτύσσει εκτενή θεωρητική ανάλυση πάνω στο χρήμα (Τσουλφίδης (2004, σ. 196) και έτσι, σε αντιδιαστολή με την Κλασική Σχολή, η θεωρία της αξίας του Marx συνιστά και θεωρία χρήματος. Με τον όρο χρήμα νοείται ένα μέσο ανταλλαγής που χρησιμοποιείται από την κοινωνία ως αντάλλαγμα οποιουδήποτε αγαθού ή υπηρεσίας. Αν και υπάρχουν διάφοροι τυπικοί ορισμοί σχετικά με το τι περιλαμβάνει το χρήμα, εν γένει αποτελείται από τα νομίσματα, τα χαρτονομίσματα, τις καταθέσεις και τα αποθεματικά των τραπεζών, τις συναλλαγματικές και τις επιταγές, τις κάρτες (χρεωστικές και πιστωτικές) και τους εμπορεύσιμους τίτλους που εκδίδουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (Μιχαηλίδης και Παπαδάκης, 2021, σ. 47). Άρα για τον Marx, η αξία ενός εμπορεύματος εκφράζεται μέσω των μορφών εμφάνισής της, δηλαδή των τιμών κι όχι αφ' εαυτής, ενώ ο προσδιορισμός της δεν μπορεί να γίνει μεμονωμένα, αλλά κατ' αποκλειστικότητα σε σχέση με όλα τα άλλα εμπορεύματα, κατά τη διαδικασία ανταλλαγής. Το χρήμα

είναι το μέσο δια του οποίου υλοποιείται αυτή η ανταλλακτική αξιακή σχέση. Επομένως, ως βασικό χαρακτηριστικό του καπιταλισμού δε θεωρείται μόνο η ανταλλαγή εμπορευμάτων, όπως πρέσβευαν οι Κλασικές θεωρίες, αλλά και το χρήμα (Μηλιός κ.ά., 2005, σσ. 12-13) του οποίου οι βασικές ιδιότητες είναι οι τρεις λειτουργίες της Κλασικής Σχολής μαζί με άλλες τρεις που πρόσθεσε ο Marx. Άρα, ο Marx αποδέχεται τις λειτουργίες του χρήματος με την Κλασική έννοια, εφόσον αυτή αντιλαμβάνεται τις εμπορευματικές συναλλαγές ως αντιπραγματισμό που διευκολύνεται από το χρήμα. Η Κλασική θεωρία αντιλαμβάνεται το χρήμα: (1) ως μέτρο της αξίας, (2) ως κλίμακα των τιμών, και (3) ως μέσο κυκλοφορίας κατά τη διαδικασία ανταλλαγής. Ο Marx, προσθέτει σε αυτές και κατ' αυτόν τον τρόπο υπερβαίνει το Κλασικό εννοιολογικό σχήμα, τρεις (3) επιπλέον λειτουργίες του χρήματος: (1) ως μέσο θησαυρισμού, (2) ως μέσο πληρωμής και (3) ως παγκόσμιο χρήμα. Το χρήμα και στις τρεις αυτές λειτουργίες, κατά τον Marx, λειτουργεί «ως χρήμα», δηλαδή ως αυτοσκοπός, και όχι πλέον ως μέσο για την εμπορευματική κυκλοφορία (Μηλιός κ.ά., 2005, σσ. 72-73). Έτσι, με τα λόγια του ίδιου του Marx, στον θησαυρισμό «το εμπόρευμα πουλιέται όχι για να αγοραστεί άλλο εμπόρευμα, αλλά για να αντικατασταθεί η μορφή του εμπορεύματος με τη μορφή του χρήματος. Από απλός κρίκος που μεσολαβεί στην αλλαγή της ύλης, η αλλαγή αυτή της μορφής γίνεται αυτοσκοπός» (Marx, 1978α, σ. 143). Το χρήμα ως μέσο πληρωμής λειτουργεί σε όλες εκείνες τις περιπτώσεις που λαμβάνει χώρα μια αγορά εμπορευμάτων χωρίς άμεση καταβολή χρήματος, αλλά στη βάση μιας συμφωνίας (ενός συμβολαίου) πληρωμής τους σε μια συγκεκριμένη στιγμή στο μέλλον. Βέβαια, στην καθορισμένη προθεσμία, «το μέσο πληρωμής μπαίνει στην κυκλοφορία, όμως αφού προηγουμένα το εμπόρευμα έχει βγει από αυτήν» (Marx, 1978α, σ. 149). Και σε αυτή την περίπτωση «το χρήμα γίνεται τώρα αυτοσκοπός της πώλησης» (Marx, 1978α, σ. 149). Αλλά και στη λειτουργία ως παγκόσμιο χρήμα «επικρατεί η λειτουργία του μέσου πληρωμής για την εξόφληση διεθνών λογαριασμών» (Marx, 1978α, σ. 156) και για «μεταβίβαση του πλούτου από τη μια χώρα στην άλλη» (Marx, 1978α, σ. 157).

1.4. ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΤΗ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΣΧΟΛΗ

Μέσα από την αμφισβήτηση των αρχών της θεωρίας της αξίας του Ricardo στο πλαίσιο της Κλασικής Σχολής από τους J.-B. Say, τον Th. Malthus, τον Fr. Bastiat (1801-1850) και άλλους, οι οποίοι υιοθέτησαν τη δεύτερη εκδοχή της θεωρίας αξίας του Smith, καλλιεργήθηκαν οι συνθήκες για να μεταβληθεί το «θεωρητικό υπόδειγμα» της Πολιτικής Οικονομίας, δηλαδή τόσο το θεωρητικό της αντικείμενο όσο και το σύστημα εννοιών πάνω στις οποίες βασίζεται όλη η θεωρητική ανάλυση. Συγκεκριμένα, ο Malthus, μέσω της κριτικής του στη θεωρία της αξίας του Ricardo, ασπαζόταν τις προσεγγίσεις των κοστών παραγωγής και της «προσφοράς και ζήτησης» (Μηλιός, κ.α., 2000, σ. 23). Σε αντίθεση με τον Ricardo, ο Γάλλος ωφελμιστής Jean Baptiste Say προσπάθησε να καθιερώσει την έννοια της ωφελιμότητας στην κυρίαρχη οικονομική σκέψη, εισάγοντας για τον σκοπό αυτό και τη διάκριση μεταξύ «κοινωνικού» και «φυσικού» πλούτου (Stigler, 1950, σ. 312).

Ο J.-B. Say πρεσβεύοντας ότι «η χρησιμότητα των πραγμάτων είναι το θεμέλιο της αξίας τους (...) Η τιμή είναι το μέτρο της αξίας των πραγμάτων και η αξία τους είναι το μέτρο της χρησιμότητάς τους» (Rubin, 1994, σ. 386) αποφεύγει τη διατήρηση της έννοιας «εργασία». Αυτή παραμένει κεντρική ακόμα και στη δεύτερη εκδοχή της θεωρίας της αξίας του Smith (η αξία ενός εμπορεύματος υπολογίζεται από την εργασία που μπορεί να αγοράσει, και αποτελείται από τον «φυσικό» μισθό, το «φυσικό» κέρδος και τη «φυσική» πρόσοδο). Έτσι, ο Say (όπως αργότερα και ο Bastiat) υποκατέστησε την εργασιακή θεωρία της αξίας με τη θεωρία του υποκειμενικού οφέλους - ή της υποκειμενικής χρησιμότητας - συνδέοντάς τη με τη θεωρία του για τους «συντελεστές παραγωγής», κεφάλαιο, εργασία, έδαφος. Καθένας από αυτούς παράγει το τμήμα εκείνο του καθαρού προϊόντος που αντιστοιχεί στο εισόδημα του κατόχου του, ως προσδιοριστικού παράγοντα για τον σχηματισμό των τιμών (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 23).

ΙΣΟΟΡΙΑΚΗ ΑΡΧΗ

Η ποιοτική ισοδυναμία ή αλλιώς συμμετρία των εμπορευμάτων έχει ως περιεχόμενο το υποκειμενικό όφελος. Η άποψη ότι οι τιμές ρυθμίζονται με βάση το υποκειμενικό όφελος παίρνει μορφή στη θεωρία του οριακού οφέλους - ή οριακής χρησιμότητας - (marginal utility), που αποτελεί το θεμέλιο λίθο της Νεοκλασικής Πολιτικής Οικονομίας (Μηλιός, κ.α., 2000, σσ. 23-24). Συνεπώς, η οικονομική αξία ενός αγαθού, εξαρτάται από τον ρυθμό με τον οποίο μεταβάλλεται η ωφέλεια από την κατανάλωση του, κι όχι από το μέγεθος της συνολικής ωφέλειας.

Διευρύνοντας το παραπάνω συμπέρασμα, προκύπτει η ισο-οριακή αρχή, σύμφωνα με την οποία τα άτομα πρέπει να σταματούν να δρουν στο σημείο που ο ρυθμός μεταβολής της «ωφέλειας» (η οριακή ωφέλεια) ισούται με το ρυθμό μεταβολής της αρνητικής ωφέλειας (το οριακό κόστος). Με άλλα λόγια, το κίνητρο για δράση παύει, όταν εμφανίζεται ο κίνδυνος η οριακή απώλεια να ξεπεράσει την οριακή ωφέλεια (Βαρουφάκης, 2007, σ. 80). Πριν από το σημείο αυτό, σε όσο μεγαλύτερο βαθμό έχει βιώσει κανείς μία εμπειρία, η κάθε επιπλέον μονάδα που θα βιώνει από αυτήν, θα του προσφέρει όλο και μικρότερη επιπλέον ωφέλεια σε σχέση με την προηγούμενη (φθίνουσα οριακή ωφέλεια) (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 77-78). Ο όρος «οριακό» στην ουσία αναφέρεται στο «επιπλέον όφελος» που αποφέρει μια «επιπλέον μονάδα» ενός «αγαθού» στον καταναλωτή, δεδομένου ότι αυτό το «επιπλέον όφελος» μειώνεται καθώς οι μονάδες του αγαθού που κατέχει ο καταναλωτής αυξάνονται. Η παραδοσιακή προσέγγιση του υποκειμενικού οφέλους υπο τη σκοπιά του Say τροποποιείται με τη χρήση μερικών αρχών του διαφορικού λογισμού (θεωρώντας ότι το υποκειμενικό όφελος από τη χρήση ενός «αγαθού» ως μετρήσιμη ποσότητα, που μπορεί να μορφοποιηθεί ως μια αύξουσα συνεχής συνάρτηση με φθίνουσα κλίση, σε σχέση με το πλήθος των μονάδων του αγαθού που βρίσκονται στην κατοχή του καταναλωτή) (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 24). Η κλίση της καμπύλης ωφέλειας είναι ουσιαστικά η οριακή ωφέλεια, δηλαδή ο ρυθμός μεταβολής της ωφέλειας. Τα ίδια ισχύουν και στον τομέα των απωλειών. Η καθαρή ωφέλεια συνεπώς μεγιστοποιείται στο σημείο που οι κλίσεις ισούνται (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 82-83).

Είναι γεγονός ότι πριν την Οριακή Επανάσταση κανείς οικονομολόγος δεν είχε καταφέρει να ενσωματώσει την αρχή της Οριακής Χρησιμότητας

στην οικονομική θεωρία. Οι απόπειρες των W. F. Lloyd (1833), R. Jennings (1855) και W. E. Hearn (1864), δεν ήταν αξιοσημείωτες, σε αντίθεση με αυτές των Jules Dupuit και Heinrich Gossen που θεωρούνται πρόδρομοι των οριακών οικονομολόγων. Ο Dupuit προσπάθησε (χωρίς τελικά να τα καταφέρει), να διατυπώσει οικονομική θεωρία μελετώντας την οριακή χρησιμότητα, τη φθίνουσα χρησιμότητα και τη συνολική χρησιμότητα. Παρατήρησε ότι η αντληθείσα χρησιμότητα του ατόμου από την κατανάλωση ενός αγαθού μειώνεται καθώς η ποσότητα που καταναλώνεται αυξάνει, και εξήγαγε το συμπέρασμα ότι η φθίνουσα οριακή χρησιμότητα του αγαθού οφείλεται στον κορεσμό και τη μείωση της σημασίας που ο καταναλωτής αποδίδει στην ικανοποίηση της ανάγκης που αυτός επιφέρει. Επιπλέον, όρισε ως πλεόνασμα του καταναλωτή τη διαφορά μεταξύ συνολικής χρησιμότητας και του γινομένου της οριακής χρησιμότητας επί την ποσότητα των αγαθών ή των υπηρεσιών και προσπάθησε να προσδιορίσει το ιδανικό επίπεδο τιμών, προκειμένου να επιτευχθεί η μεγιστοποίηση της ατομικής και κοινωνικής ευημερίας (Βάμβουκας, 1987, σσ. 56-57).

Η διατύπωση του θεμελιώδους νόμου της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας, δηλαδή της θέσης ότι η οριακή χρησιμότητα μειώνεται καθώς αυξάνεται η ποσότητα που καταναλώνεται, αποτελεί κατά τον Jevons την πρώτη συνεισφορά του Gossen στην Οριακή σχολή και εν γένει την οικονομική θεωρία (Ikeda, 2000, σ. 398). Η δεύτερη συμβολή του Gossen ήταν ο νόμος της μέγιστης συνολικής χρησιμότητας. Σύμφωνα με αυτόν, ένας καταναλωτής μεγιστοποιεί τη χρησιμότητα του, διανέμοντας το εισόδημα που διαθέτει ανάμεσα στα αγαθά με τέτοιο τρόπο ώστε να αντλεί το ίδιο επίπεδο ικανοποίησης, από την τελευταία μονάδα χρήματος που ξοδεύει για κάθε αγαθό. Δηλαδή:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = MU_3/P_3 = \dots$$

Όπου MU είναι η οριακή χρησιμότητα του αγαθού και P η τιμή του (Stigler, 1950, σ. 315). Αυτή η αρχή ονομάζεται και «αρχή των ίσων οριακών μεταβολών» και τη διατύπωσε για πρώτη φορά ο Gossen το 1854 (Chacholiades, 1990α, σ. 145).

Ως σημείο εκκίνησης για τη μαθηματική διατύπωση της μεγιστοποίησης της χρησιμότητας, είναι η συνειδητοποίηση του παράδοξου φαινομένου, ότι ενώ οι άνθρωποι έχουν την προθυμία να διαθέσουν το εισόδημα τους

σε αγαθά ή υπηρεσίες που λίγη «ωφέλεια» τους προσφέρουν, εντούτοις δε διατίθενται να πληρώσουν για αγαθά ανεκτίμητης «ωφέλειας» άρρηκτα συνδεδεμένα με την επιβίωση τους, όπως ο αέρας. Αυτό συμβαίνει διότι όταν το άτομο έχει εξασφαλίσει την απαιτούμενη για την επιβίωση του ποσότητα αέρα, οποιαδήποτε αύξηση σε αυτή την ποσότητα δεν αυξάνει τη συνολική ωφέλεια του ατόμου (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 61-62).

Ο Gossen, ο οποίος αντιλαμβανόταν τη ζωή ως μία συνεχή αλυσίδα αναπτυσσόμενων αναγκών (Kautz, 1858, σ. 2) θεωρείται ο πιο σημαντικός πρόδρομος της οριακής επανάστασης, αφού οι οικονομικές του θέσεις προσανατολίζονταν προς την υποκειμενική θεωρία της αξίας, καθώς εστίαζαν στις καταναλωτικές επιθυμίες. (Ikeda, 2000, σσ. 394-395). Μεταξύ άλλων, επιχείρησε να μετρήσει και να συγκρίνει τη συνολική χρησιμότητα που το άτομο απολαμβάνει από μονάδες αποθέματος κάποιου αγαθού, ανοίγοντας έτσι διάπλους ορίζοντες στους υπέρμαχους της απόλυτης χρησιμότητας (Βάμβουκας, 1987, σ. 57).

Συνεπώς, στη Νεοκλασική Σχολή, η έννοια της εργασίας της Κλασικής Πολιτικής Οικονομίας, αντικαθίσταται από το οριακό όφελος που αποφέρει η κατανάλωση ενός αγαθού. Το οριακό όφελος γίνεται αντιληπτό ως μετρήσιμη ποσότητα που μειώνεται όσο αυξάνεται η διαθέσιμη ποσότητα του αγαθού και αποκτά εξέχοντα ρόλο στην Πολιτική Οικονομία καθώς ρυθμίζει τις τιμές των προϊόντων, συνιστά παράγοντα εξαγωγής της καμπύλης ζήτησης και διαμόρφωσης της τιμής ισορροπίας.

Έτσι: «Με την εισαγωγή της έννοιας του οριακού οφέλους, αλλάζει το θεωρητικό αντικείμενο της Πολιτικής Οικονομίας και το σύστημα των εννοιών της, δηλαδή συγκροτείται μια νέα Σχολή Οικονομικής σκέψης (η Νεοκλασική Οικονομική θεωρία), ή ένα νέο επιστημονικό «παράδειγμα» (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 24). Η χρησιμότητα πλέον αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της νεοκλασικής σχολής. Ενώ σύμφωνα με την κλασική πολιτική οικονομία «η χρησιμότητα δεν αποτελεί παρά τον όρο της δημιουργίας της αξίας, χωρίς να επηρεάζει το ύψος της», στη νεοκλασική σχολή «η αξία είναι παράγωγο της χρησιμότητας και αποτελεί την άμεση έκφρασή της» (Μπουχάριν, 1988, σ. 77).

Το φιλοσοφικό - θεωρητικό υπόβαθρό (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 25) που ήταν απαραίτητο για να εδραιωθεί η Νεοκλασική θεωρία στους κόλπους της κυρίαρχης οικονομικής θεωρίας προσφέρθηκε από τη θεωρία του ωφελιμισμού. Οι ιδέες του Bentham άσκησαν έντονη επίδραση σε σύγχρονους και μεταγενέστερους του οικονομολόγους, όπως οι Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), Alfred Marshall (1842-1924) και Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926) αλλά και στους εκπροσώπους της Οριακής Σχολής Jevons (1835-1882), Menger (1840-1921), και Walras (1834-1910).

Συνεχίζοντας, παρουσιάζουμε συνοπτικά τη συνεισφορά των εκπροσώπων της οριακής σχολής στη Νεοκλασική προσέγγιση.

ΟΡΙΑΚΗ ΣΧΟΛΗ

Οι εκπρόσωποι της Οριακής Σχολής Jevons (1835-1882), Menger (1840-1921), Walras (1834-1910) αν και εργαζόμενοι ανεξάρτητα τη δεκαετία του 1870 κατέληξαν σε παρόμοια συμπεράσματα (Stigler, 1950, σ. 315) και διατύπωσαν το θεωρητικό υπόδειγμα της απόλυτης χρησιμότητας, έχοντας ως θεμέλιο το έργο του Jeremy Bentham (1748-1832), του Nassau William Senior (1790-1864), του Jules Dupuit (1804-1866), του Heinrich Gossen (1810-1854) και πολλών άλλων (Chacholiades, 1990α, σ. 109). Παράλληλα άσκησαν κριτική στη θεωρία της αξίας που διατύπωσε ο Ricardo (Stigler, 1950, σ. 315) αλλά και στις ιδέες των λοιπών Κλασικών, των εκπροσώπων της Ιστορικής Σχολής και των Μαρξιστών οικονομολόγων (Mirowski, 1991) εισάγοντας την υποκειμενική θεωρία της αξίας ενός αγαθού, σύμφωνα με την οποία η αξία ενός αγαθού, συνίσταται στο ότι αποδίδει οριακή χρησιμότητα ή με πιο απλά λόγια στο ότι είναι χρήσιμο (Blaug, 1978). Οι «οριακοί» οικονομολόγοι αντιλήφθηκαν τις δυσκολίες που παρουσιάζει η μέτρηση της χρησιμότητας σε απόλυτους όρους μεταξύ διαφόρων ατόμων και θεώρησαν ως στοιχείο που αποδυναμώνει την ιδέα της κλασικής θεωρίας, ότι η εργασία αποτελεί βασικό προσδιοριστικό παράγοντα της αξίας, το γεγονός ότι η εργασία χαρακτηρίζεται από ετερογένεια και ότι παρουσιάζει διάφορες μορφές. Η σύνδεση της προσφοράς με την έννοια της εργασίας αποτελεί για τους οριακούς οικονομολόγους αδυναμία της

κλασικής θεωρίας της αξίας καθώς γι' αυτούς η χρησιμότητα του αγαθού έναντι της ανάγκης που εξυπηρετεί, είναι αυτή που προσδιορίζει την αξία, τις τιμές, τη ζήτηση και την προσφορά (Βάμβουκας, 1987, σ. 58).

Για τους εκπροσώπους της Οριακής Σχολής, η συνάρτηση συνολικής χρησιμότητας ενός ατόμου, όταν τα αγαθά είναι x_1, x_2, x_3, \dots , είναι:

$$f(x_1) + g(x_2) + h(x_3) + \dots$$

που συνδέεται με φθίνουσα οριακή χρησιμότητα κάθε αγαθού και αρνητική κλίση της καμπύλης ζήτησης του, ενώ υπονοείται η αύξηση της ζήτησής του μετά από αύξηση στο εισόδημα (Stigler, 1950, σσ. 319-322).

Η υποκειμενική θεωρία της αξίας συσχετίζεται στενά με τη ριζική μεταβολή που επήλθε στη μεθοδολογία των οικονομικών (Blaug, 1978). Αυτό συνέβη μέσα από την οικειοποίηση των μαθηματικών τύπων της «ενεργειακής φυσικής» εκείνης της εποχής, και ως στόχο είχε τη μετατροπή της μελέτης των οικονομικών φαινομένων σε επιστήμη μέσω της μαθηματικής ανάλυσης (Mirowski, 1991) επιδιώκοντας την αποσύνδεση τους (αντίθετα από τους κλασικούς και το Marx) από κάθε είδους πολιτικές και φιλοσοφικές επιρροές (Βαρουφάκης, 2007, σ. 57). Έννοιες όπως η «ωφέλεια» και ο «εισοδηματικός περιορισμός» στα οικονομικά, αποτέλεσαν για τους εκπροσώπους της Οριακής Επανάστασης, ισοδύναμες έννοιες της «δυναμικής» και της «κινητικής ενέργειας» στη φυσική, αντίστοιχα (Mirowski, 1991). Υπό το πρίσμα των φυσικών επιστημών, οι βασικές θεωρίες και νόμοι που διέπουν τα οικονομικά φαινόμενα αποτελούν μία απόπειρα να γίνει κατανοητή η αλληλεξάρτηση των μονάδων που δραστηριοποιούνται στο πλαίσιο της οικονομίας (Stanley et al., 2001, σ. 2).

Οι ιδέες που διατύπωσαν οι εκπρόσωποι της «οριακής επανάστασης», Walras, Menger και Jevons, αποτέλεσαν αναπόσπαστο μέρος της κυρίαρχης οικονομικής θεωρίας μερικές δεκαετίες αφότου παρουσιάστηκαν και βαθμιαία απέκτησαν θεμελιακή θέση στον χώρο των «Νεοκλασικών Οικονομικών» (Τσουλφίδης, 2004, σσ. 294-295).

- WILLIAM STANLEY JEVONS (1835-1882)

Ο Jevons θεωρούσε πως τα άτομα επιδιώκουν την όσο το δυνατόν πληρέστερη ικανοποίηση των επιθυμιών τους με την καταβολή της μικρότερης δυνατής προσπάθειας (Jevons, 1957) και πρέσβευε ότι «μια αληθινή θεωρία μπορεί να διαμορφωθεί με την επιστροφή στις μεγάλες πηγές της ανθρώπινης δράσης - τα αισθήματα της ευχαρίστησης και του πόνου (...). Η Οικονομία διερευνά τις σχέσεις των συνήθων ευχαριστήσεων και πόνων (...) και έχει ένα αρκετά ευρύ πεδίο έρευνας (...). Ένα δεύτερο τμήμα της θεωρίας προχωρά από τα αισθήματα στα χρήσιμα αντικείμενα ή ωφέλιμα πράγματα με τα οποία αυξάνει το αίσθημα ευχαρίστησης και ο πόνος εξαλείφεται» (Jevons, 1866).

Είχε την πεποίθηση ότι ο ρόλος της οικονομικής επιστήμης συνίσταται στο να βρει την απάντηση στο πρόβλημα της μεγιστοποίησης της ικανοποίησης (Zafirovski, 2008, σσ. 801-802). Καθώς οι κοινωνίες στρέφουν τις παραγωγικές τους δυνάμεις προς την κάλυψη των αναγκών των μελών τους, η μελέτη των υλικών αντικειμένων και υπηρεσιών από την κατανάλωση των οποίων εξαρτάται η ευημερία θα έπρεπε να βρίσκεται στο επίκεντρο της προσοχής (Jevons, 1957). Σε ότι αφορά τη μέθοδο των οικονομικών επιστημών, ο Jevons θεωρούσε ότι θα πρέπει να συνδυάζει την επαγωγή, την απαγωγή και την παρατήρηση αλλά και την ιστορική έρευνα. Ωστόσο η χρήση της ιστορικής έρευνας αν υπερβεί κάποιο επίπεδο ελλοχεύει «κίνδυνος» να μετατραπεί σε ιστορική επιστήμη. Ο ίδιος αντιλαμβάνονταν τον εαυτό του ως ένα οικονομολόγο που προσπαθεί να πείσει τους άλλους οικονομολόγους ότι η χρήση των μαθηματικών θα προάγει την οικονομική επιστήμη. Θεωρούσε ότι υπάρχουν οικονομικοί νόμοι όπως ο νόμος της προσφοράς, της ζήτησης και της οριακής χρησιμότητας με καθολική ισχύ (Βάμβουκας, 1987, σ. 26). Για τον Jevons, οι Κλασικοί οικονομολόγοι έσφαλλαν θεωρώντας το κόστος παραγωγής ως τον μοναδικό προσδιοριστικό παράγοντα της αξίας και αγνοώντας τον ρόλο της χρησιμότητας (Jevons, 1957, σ. 165) η οποία δεν αποτελεί εγγενές στοιχείο των αγαθών (Jevons, 1957, σ. 43), αλλά αφηρημένη ποιότητα μέσω της οποίας ικανοποιούνται οι ανάγκες (Jevons, 1957, σελ. 38).

Αν και ο Jevons αμφιταλαντευόταν σχετικά με το αν η έκφραση των συναισθημάτων είτε πόνου είτε ευχαρίστησης με αριθμητικούς όρους ήταν εφικτή, επιχείρησε να μετρήσει τη χρησιμότητα με όρους χρήματος.

Επίσης προσπάθησε να συγκρίνει χρησιμότητες μεταξύ διαφορετικών ατόμων, καταλήγοντας στο ότι κάτι τέτοιο είναι ανέφικτο (Stigler, 1950, σσ. 315-318). Ο Jevons διατύπωσε μαθηματικά την έννοια της οριακής χρησιμότητας και ήταν αυτός που χρησιμοποίησε συστηματικά τα μαθηματικά στην οικονομική επιστήμη (Βάμβουκας, 1987, σ. 66). Σε ότι αφορά τη μαθηματική διατύπωση της σχέσης μεταξύ χρησιμότητας και ζήτησης, οι σχετικές προσπάθειες του Jevons συνάντησαν ανυπέρβλητες δυσκολίες. Η εξίσωση που πρότεινε για τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητας στις ανταλλαγές, ήταν η ακόλουθη:

$$MU_1 / MU_2 = P_1 / P_2$$

(Stigler 1950, σ. 318)

και μας είναι γνωστή από τη μικροοικονομική θεωρία, χρησιμοποιώντας συνήθεις συμβολισμούς.

Ωστόσο, για τον Heilbroner, ο Jevons «απέκλεισε κάθε πλευρά της οικονομικής ζωής που δεν μπορούσε να αναχθεί με ακρίβεια στο θεωρητικό του σχήμα», ενώ η προσπάθεια του να διατυπώσει μία καθαρά μαθηματικού χαρακτήρα οικονομική θεωρία, μετέτρεπε τον «αγώνα για επιβίωση» σε «λογισμό απόλαυσης και πόνου» (Heilbroner, 2000, σ. 241).

- LÉON WALRAS (1834-1910)

Ο Walras υποστήριζε ότι οι μετριοπαθείς μεταρρυθμίσεις μέσα σε ένα πλαίσιο που συνδύαζε τον φιλελευθερισμό με τον κρατικό παρεμβατισμό ήταν ο ενδεδειγμένος τρόπος επίλυσης των κοινωνικοοικονομικών ζητημάτων. Ωστόσο, η οικονομική ανάλυση κατά την άποψή του δεν μπορεί να σχετίζεται με την άσκηση οικονομικής πολιτικής (Screranti και Zamagni (2004, Τόμος Α, σ. 240). Ο Walras έκανε εκτεταμένη χρήση των Μαθηματικών στην οικονομική ανάλυση, ενώ ήταν θιασώτης της ιδέας ότι η Οικονομική Επιστήμη θα πρέπει να αξιοποιεί τα εργαλεία που παρέχει η Φυσική. Γι' αυτό επιχειρούσε και αντιστοιχίες μεταξύ φαινομένων που άπτονται της Φυσικής, όπως η τριβή και σε οικονομικά φαινόμενα, όπως ο ελεύθερος ανταγωνισμός (Δρακόπουλος και Καραγιάννης, 2003, σ. 210). Έτσι, ο Walras ανέδειξε τη σπουδαιότητα

του ρόλου που έχει το υπόδειγμα της ανταγωνιστικής αγοράς στη σύγχρονη νεοκλασική Μικροοικονομική Ανάλυση (Βαρουφάκης και Θεοχαράκης, 2005, σ. 232) ενώ διατείνονταν χαρακτηριστικά ότι: «Στην πραγματικότητα, όλος ο κόσμος θα μπορούσε να ειπωθεί ως μια τεράστια γενική αγορά αποτελούμενη από ποικίλες ειδικές αγορές, όπου ο κοινωνικός πλούτος αγοράζεται και πωλείται. Ο αγώνας μας τότε είναι να ανακαλύψουμε τους νόμους προς τους οποίους αυτές οι αγορές και πωλήσεις τείνουν να συμφωνούν αυτόματα. Για τον σκοπό αυτό, θα υποθέσουμε ότι η αγορά είναι τέλεια ανταγωνιστική, ακριβώς όπως στην καθαρή μηχανική όπου υποθέτουμε αρχικά ότι οι μηχανές λειτουργούν χωρίς τριβές» (Walras, 1954, σ. 84).

Ο Walras αφού υπέθεσε ότι υπάρχει μία μονάδα μέτρησης της έντασης της χρησιμότητας, κατόπιν αντιμετώπισε τη χρησιμότητα ως απόλυτο μέγεθος. Ο Walras επίσης επιδόθηκε σε κάποιες τυχαίες συγκρίσεις χρησιμοτήτων μεταξύ ατόμων και κατάφερε να θεμελιώσει τη σχέση μεταξύ χρησιμότητας και ζήτησης, μέσα από ένα σύστημα εξισώσεων, αξιοποιώντας τη θεωρία χρησιμότητας και κατέληξε σε μία συνάρτηση ζήτησης η οποία εκφράζει τη σχέση μεταξύ ποσοτήτων των αγαθών και των τιμών τους, υπό την προϋπόθεση ότι τα εισοδήματα και οι προτιμήσεις δε μεταβάλλονται. Η θεωρία της χρησιμότητας επιπλέον, αποτέλεσε το σημείο εκκίνησης για τον Walras προκειμένου να φτάσει στη θεωρία Γενικής Ισορροπίας (Stigler, 1950, σσ. 322-324) αποδεικνύοντας ότι είναι θεωρητικά εφικτός ο προσδιορισμός των τιμών που οδηγούν στην εκκαθάριση της αγοράς. Προϋπόθεση γι' αυτό ήταν η εξεύρεση και χρήση εξισώσεων που αντιστοιχούν σε κάθε οικονομικό αγαθό της αγοράς (Heilbroner, 2000, σσ. 240-241). Για τον Walras, ο κοινωνικός πλούτος, χαρακτηριζόταν από το στοιχείο της σπανιότητας: «Ως κοινωνικό πλούτο θεωρώ όλα τα πράγματα, υλικά ή άυλα (...), που είναι σπάνια, που σημαίνει, απ' τη μια μεριά, χρήσιμα για μας και, απ' την άλλη μεριά, διαθέσιμα σε μας μόνο σε περιορισμένη ποσότητα» (Walras, 1984, σ. 65).

Ακόμα, η θεωρία της χρησιμότητας ώθησε τον Walras στη διατύπωση του θεωρήματος μέγιστης ικανοποίησης το οποίο άπτεται του πεδίου των οικονομικών της ευημερίας. Σύμφωνα με αυτό, η παραγωγή σε μία αγορά που λειτουργεί υπό το καθεστώς ελεύθερου ανταγωνισμού, στοχεύει στην κατά το δυνατόν πληρέστερη ικανοποίηση των αναγκών,

μέσω των κατάλληλων σε ποιότητα και ποσότητα αγαθών, ενώ τα αγαθά και οι υπηρεσίες διατίθενται στην τιμή που διαμορφώνεται από την αλληλεπίδραση της ζήτησης και της προσφοράς και η οποία καλύπτει ακριβώς το κόστος παραγωγής τους. Το θεώρημα αυτό έδωσε αφορμή για να αναπτυχθεί μία εκτεταμένη βιβλιογραφία (Stigler, 1950, σσ. 322-324).

- CARL MENGER (1840-1921)

Ο Menger δεν φαίνεται (όπως άλλωστε κι ο Walras) να διαφωνεί με τον Jevons, ο οποίος θεωρούσε την ωφελιμότητα μία έννοια αυταπόδεικτη με την οποία οι πάντες είναι εξοικειωμένοι. Ο Menger αναπαράστησε οριακές χρησιμότητες με αριθμούς και χρησιμοποίησε την ισότητα των οριακών χρησιμότητων σε διάφορες χρήσεις ως το κριτήριο της βέλτιστης κατανομής ενός αγαθού. Παρόλ' αυτά δεν ασχολήθηκε με τη σχέση μεταξύ χρησιμότητας και ζήτησης, ούτε προέβη σε συγκρίσεις χρησιμότητων μεταξύ ατόμων (Stigler 1950) καθώς δεν θεωρούσε ότι τα αγαθά παράγουν μονάδες χρησιμότητας. Η αξία των αγαθών συνίσταται στο ότι μπορούν και χρησιμοποιούνται για διάφορους σκοπούς με διαφορετική αξία μεταξύ τους (Menger, 2008). Η επιστημονική μέθοδος του Menger είναι Αριστοτελικής έμπνευσης, ρεαλιστική και ακριβής, πολιτικά και ηθικά ουδέτερη (Campagnolo, 2004, σ. 335), ενώ στόχος του είναι η κατανόηση της δομής των θεσμών της οικονομίας, αφού αυτή είναι που προσδιορίζει τόσο την κατανάλωση όσο και την ικανότητα του συστήματος να καλύπτει ανάγκες (Gloria-Palermo, 1999). Αντίθετα με τον Walras, ο Menger θεωρούσε τη μαθηματική μέθοδο με τη μαθηματική παρουσίαση στην οποία χρησιμοποιούνταν γραφήματα κτλ εκ διαμέτρου διαφορετικές που δεν θα έπρεπε να συγχέονται μεταξύ τους. Για τον Menger, οι μοναδικές μέθοδοι που ήταν ενδεδειγμένες για τη μελέτη των οικονομικών φαινομένων ήταν η ακριβής και η εμπειρική (Ikeda, 2000, σ. 407), ενώ τα «καθαρά οικονομικά» δε θα μπορούσαν να συνοδεύονται από τον επιθετικό προσδιορισμό «μαθηματικά» ούτε και «ορθολογικά», αφού το αντικείμενο μελέτης τους είναι η ουσία των οικονομικών φαινομένων κι όχι οι ποσοτικές σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τους μόνο (Jaffé, 1965b, σ. 3).

Κεφ. 2: ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

2.1 Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΩΣ ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΟ ΥΠΟΚΕΙΜΕΝΟ

Η Νεοκλασική Θεωρία ως κυρίαρχη σχολή σκέψης στους κόλπους της Πολιτικής Οικονομίας ήδη από τα τέλη του 19^{ου} αιώνα, μελετά τις οικονομικές συμπεριφορές του ατόμου ως καταναλωτή, ως παραγωγού ή κατόχου παραγωγικών συντελεστών κ.λπ. (Μηλιός κ.α., 2000, σσ. 27-28).

Όπως αναφέρθηκε και αλλού, η συγκρότησή της θεμελιώθηκε στην έννοια του οριακού οφέλους. Ωστόσο «η αλλαγή αυτή του επιστημονικού «παραδείγματος» είχε ως προϋπόθεση ένα νέο αξίωμα για τη «φύση του ανθρώπου»: Ο Άνθρωπος δεν είναι πλέον ο από τη φύση του ο «έμπορος» του Adam Smith, αλλά το καθοδηγούμενο από τις ανάγκες του ορθολογικό υποκείμενο που δρα σύμφωνα με την αρχή του οφέλους, δηλαδή κατευθύνει ορθολογικά τις πράξεις του στην αύξηση των απολαύσεων και στη μείωση των βασάνων του, μέσω της χρήσης αγαθών. Η υπόθεση αυτή για τη φύση του ανθρώπου ως ορθολογικό υποκείμενο που πράττει με γνώμονα την αρχή του οφέλους και σχετίζεται με τα αγαθά, μετατοπίζει θεωρητικά και εννοιολογικά την κλασική πολιτική οικονομία προς τη Νεοκλασική θεωρία (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 25).

Τα άτομα στη Νεοκλασική Θεωρία υπολογίζουν την αξία όλων των επιλογών που βρίσκονται στη διάθεση τους και κατόπιν ενεργούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο (Ariely, 2008, σ. 24), τουτέστιν συμπεριφέρονται ως εάν να μπορούν να διαχειριστούν τα περίπλοκα προβλήματα που αντιμετωπίζουν, ακόμα κι όταν στην πραγματικότητα αδυνατούν. Αυτό σημαίνει ότι, οι ενέργειες των οικονομικών δραστών γενικότερα θα προσεγγίζουν αυτές που προβλέπονται από τη θεωρία, ακόμα κι αν π.χ. τα διοικητικά στελέχη δε συγκρίνουν οργανωμένα και σκόπιμα τα οριακά κόστη με τα οριακά οφέλη (Thaler, 2018, σσ. 80-81) ή όπως οι δειγματοληπτικές έρευνες δείχνουν, δεν λειτουργούν πάντα με συνειδητό τρόπο, τέτοιοι ώστε να μεγιστοποιείται το κέρδος της επιχείρησης, σύμφωνα με τη θεωρία της επιχείρησης (Lester, 1946).

Αυτό σημαίνει ότι παρά το αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι οι άνθρωποι υποπίπτουν σε σφάλματα, σε ενέργειες για τις οποίες μετανιώνουν,

συμπεριφέρονται απρόβλεπτα, επιδεικνύουν ασυνέπεια και διακατέχονται από συναισθήματα που επηρεάζουν τις αποφάσεις τους, όπως π.χ. ο φόβος, τα άτομα γνωρίζουν ακριβώς σε τι συνίσταται το προσωπικό τους συμφέρον και το επιδιώκουν με συνέπεια. Τα όποια λάθη αλληλοαναιρούνται σε μακροχρόνια κλίμακα.

Ένα άτομο θεωρείται «ορθολογικό», όταν χρησιμοποιεί τους πόρους που έχει στη διάθεση του με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, προκειμένου να διασφαλίσει ότι θα μπορέσει να ικανοποιήσει τις προτιμήσεις του. Με άλλα λόγια, ο ορθολογισμός αποτελεί εργαλείο προκειμένου να επιτύχει κανείς τους στόχους του. Αυτό σημαίνει ότι το κριτήριο για να θεωρηθεί κανείς ορθολογικός είναι το κατά πόσο είναι αποτελεσματικός στην επιδίωξη των προτιμήσεων του. Λόγου χάρη ως ορθολογικός καταναλωτής θεωρείται αυτός που επιλέγει αυτόν τον συνδυασμό αγαθών από τον οποίο αντλεί τη μεγαλύτερη δυνατή ικανοποίηση, με βάση το δεδομένο εισόδημα που διαθέτει και τις τιμές των αγαθών.

Για τους ανθρώπους που δραστηριοποιούνται εκτός αγοράς, η έννοια «ορθολογικός» μπορεί υπό ορισμένες συνθήκες να ταυτίζεται με τους χαρακτηρισμούς «υπεύθυνος», «κατάλληλος», «ευφυής». Αντίθετα, για τα άτομα που επιδιώκουν την επιτυχία μέσα από τη δραστηριότητα τους η οποία λαμβάνει χώρα στα πλαίσια της αγοράς, ορθολογικός σημαίνει αποτελεσματικός ή επικερδής. Οι προτιμήσεις των ατόμων δεν κρίνονται, εξετάζεται μόνο το αν ικανοποιούνται. Καθώς η λογική της αγοράς έχει επικρατήσει στις κοινωνίες (των οποίων τα οικονομικά ζητήματα καλούνται να μελετήσουν και να διαχειριστούν οι οικονομολόγοι), τα οικονομικά αντιμετωπίζουν τον τρόπο σκέψης και δράσης του *Homo Economicus* ως βασική υπόθεση που ισχύει για όλα τα άτομα (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 71-73).

Η Νεοκλασική Σχολή οικονομικής σκέψης υιοθετώντας την υπόθεση αυτή μετατρέπεται στον θεωρητικό χώρο που δημιουργείται μέσα από τις ουσιοκρατικές - ανθρωπολογικές φιλοσοφικές αρχές και τον ατομισμό. Κάθε μεμονωμένο άτομο, επιδιώκοντας την επίτευξη του οφέλους του μέσα από τη σχέση του με τα χρήσιμα αντικείμενα, φαίνεται να εκπροσωπεί και να εκφράζει τη φύση του ανθρώπου. «Τόσο οι «παραδοσιακές» οικονομικές προσεγγίσεις που στηρίζονται στην έννοια του υποκειμενικού οφέλους, όσο και οι νεοκλασικές αναλύσεις που οικοδομούνται σε αναφορά με την κατηγορία του οριακού οφέλους

υιοθετούν και εφαρμόζουν αυτή την αρχή «υποκατάστασης» της κοινωνίας από το άτομο» (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 26).

2.2. Η ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΩΣ ΒΑΣΗ ΤΗΣ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ο Say αμφισβήτησε την κυριαρχία της εργασιακής θεωρίας της αξίας στους κόλπους της Κλασικής Πολιτικής Οικονομίας και ανέδειξε την έννοια της χρησιμότητας, ως την ιδιότητα που έχουν κάποια πράγματα να ικανοποιούν ανθρώπινες ανάγκες. Αυτό μάλιστα συμβαίνει σε τέτοιο βαθμό ώστε η παραγωγή να μην αναφέρεται στα αγαθά αυτά καθαυτά, αλλά στη χρησιμότητα που προσδίδεται σε αυτά (Θεοχάρης, 1979, σσ. 265-266). Η νεοκλασική θεωρία άσκησε κριτική ειδικά στην εργασιακή θεωρία της αξίας, χωρίς να προβεί σε αμφισβήτηση της θεωρίας της αξίας γενικά (Μπουχάριν, 1988, σ. 72). Πλέον, η ιδιαίτερη ικανότητα του προϊόντος να καλύπτει ανάγκες, δηλαδή η αξία χρήσης, αντικαθιστά την ποσότητα άμεσης και έμμεσης εργασίας που απαιτείται για την παραγωγή του εμπορεύματος, δηλαδή το μέχρι πρότινος θεμέλιο της αξίας (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 40). Αυτό έχει ως συνέπεια οι τιμές των αγαθών αλλά και τα κάθε είδους κοινωνικοοικονομικά φαινόμενα να διαμορφώνονται μέσα από ατομικούς ψυχολογικούς παράγοντες και εκτιμήσεις (Μπουχάριν, 1988, 74). Η αξία, σύμφωνα με τον Böhm-Bawerk, αποκτά έννοια υποκειμενική και συνίσταται στη σημασία που έχει ένα αγαθό ή μία δέσμη αγαθών για την εξασφάλιση της ατομικής ευημερίας. Αυτό είναι συνεπές με τη θεώρηση της νεοκλασικής προσέγγισης που επιθυμεί να καταστήσει ανεξάρτητες την υποκειμενική και την αντικειμενική έννοια της αξίας. Ο Böhm-Bawerk ορίζει την αντικειμενική αξία ως την «ικανότητα ενός αγαθού να επιφέρει κάποιο αντικειμενικό αποτέλεσμα» (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 41) ενώ αναφορικά με το αν για τη νεοκλασική προσέγγιση, αρκεί η χρησιμότητα για να δημιουργηθεί αξία πρεσβεύει ότι: “Τα αγαθά τότε μόνο αποκτούν αξία, όταν το διαθέσιμο συνολικό απόθεμα αγαθών του είδους αυτού είναι τόσο περιορισμένο, ώστε είτε να μην επαρκεί, είτε μόλις που να επαρκεί για τις ανάγκες που αναζητούν εναγώνια την ικανοποίησή τους· ώστε κανείς χωρίς το συγκεκριμένο αυτό αγαθό, για την αποτίμηση του οποίου πρόκειται, να μην τα βγάζει

πέρα” (Μπουχάριν, 1988, σ. 78). Ο Böhm-Bawerk αποφαινεται ότι: «Όλα τα αγαθά έχουν χρησιμότητα, αλλά δεν έχουν αξία. Για να δημιουργηθεί αξία πρέπει στη χρησιμότητα να προστεθεί και σπανιότητα, όχι απόλυτη, αλλά σχετική σε σύγκριση με την ανάγκη για αγαθά του εν λόγω είδους» (Μπουχάριν, 1988, σσ. 238-239).

Έχοντας ως σημείο εκκίνησης τη θεμελιώδη για την νεοκλασική οικονομική προσέγγιση παραδοχή ότι κάθε οικονομική δραστηριότητα αποσκοπεί στην ικανοποίηση των απεριόριστων αναγκών μέσα σε συνθήκες στενότητας των πόρων, είναι σκόπιμο να παρουσιαστούν οι δύο θεωρητικές μέθοδοι μελέτης της συμπεριφοράς των καταναλωτών, οι οποίες στις συνθήκες της σύγχρονης καπιταλιστικής οικονομίας αποτελούν τον βασικό παράγοντα σχηματισμού των τιμών της αγοράς, δηλαδή του μηχανισμού με τον οποίο επηρεάζονται ακολούθως οι αποφάσεις των παραγωγών. Αυτές οι θεωρητικές μέθοδοι είναι:

- η ιστορική προσέγγιση της χρησιμότητας που αποκαλείται συνήθως θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας (Cardinal Utility), επειδή έχει ως βάση την υπόθεση της απόλυτα μετρήσιμης υποκειμενικής χρησιμότητας.
- η προσέγγιση διαμέσου των καμπυλών αδιαφορίας που ονομάζεται θεωρία της τακτικής χρησιμότητας (Ordinal Utility), καθώς δεν απαιτεί την υποκειμενική γνώση του απόλυτου μεγέθους της χρησιμότητας, παρά μόνο τη δυνατότητα διαβάθμισης ή ιεράρχησης διάφορων αγαθών ή συνδυασμών αγαθών ανάλογα με την ικανοποίηση που αυτά παρέχουν στον καταναλωτή.

2.3 ΘΕΩΡΙΑ ΑΠΟΛΥΤΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ (CARDINAL UTILITY) - ΒΑΣΙΚΕΣ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Στην παρουσίασή μας αυτή για την απόλυτη χρησιμότητα θα βασιστούμε κυρίως στους Μηλιό κ.ά. (2000).

Ως χρησιμότητα ή ωφέλεια, ορίζεται η αντικειμενική ικανότητα ικανοποίησης μιας ανάγκης μέσω ενός αγαθού. Η θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας ενδιαφέρεται για το πώς προσλαμβάνεται υποκειμενικά αυτή η αντικειμενική ικανότητα ικανοποίησης, θεωρώντας τον

καταναλωτή (ή το νοικοκυριό) ως μία καταναλωτική μηχανή αντικειμενικά χρήσιμων αγαθών προκειμένου να παράγει ένα νέο, ψυχολογικό, προϊόν το οποίο καλείται επίσης χρησιμότητα (υποκειμενική). Με αυτόν τον τρόπο, η αντικειμενική χρησιμότητα μετασχηματίζεται σε υποκειμενική και αποτελεί πλέον το μέτρο της αξίας των αγαθών. Η κατανάλωση δεν διαφέρει σε τελευταία ανάλυση από την ίδια την παραγωγική διαδικασία, αφού αμφότερες αποσκοπούν στην παραγωγή χρησιμότητας. Η κατανάλωση αποτελεί απλώς μόνο το τελικό στάδιο της παραγωγής, τα αγαθά που καταναλώνονται είναι οι ενδιάμεσες εισροές αυτού του τελικού σταδίου και η χρησιμότητα το τελικό αποτέλεσμα, και παράλληλα το κριτήριο, της διαδικασίας παραγωγής (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 85). Η θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας (υπό την επήρεια των ιδεών του Bentham) με εκφραστές τους οριακούς οικονομολόγους, υποθέτει ότι η χρησιμότητα μπορεί να μετρηθεί απόλυτα (Βαρουφάκης, 2007, σ. 76) όπως το μήκος, το βάρος, ο όγκος, η θερμοκρασία, η ένταση του αέρα, ή του σεισμού, κ.λπ. (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 85). Ανάμεσα στους στοχαστές που πίστεψαν στη δυνατότητα μέτρησης της χρησιμότητας ήταν οι Edgeworth, Wicksell, Marshall, Fisher (Βάμβουκας, 1987, σ. 63).

Μάλιστα εκτός από την πεποίθηση ότι η χρησιμότητα μπορεί να μετρηθεί σε απόλυτους όρους, δημιουργήθηκε και ένα (φανταστικό) μέτρο της με το όνομα «util» (χρησιμονάδα) (Τσουλφίδης, 2004, σ. 297).

Η σχέση ανάμεσα στη χρησιμότητα που κερδίζει ο καταναλωτής από την κατανάλωση ενός αγαθού με την ποσότητα που καταναλώνεται από αυτό το αγαθό και μόνο είναι θετική.

Η μαθηματική έκφραση της χρησιμότητας δίνεται από τη σχέση $U = f(Q)$ όπου U είναι η συνολική χρησιμότητα του αγαθού και Q η ποσότητά που καταναλώνεται από αυτό.

Η συνολική χρησιμότητα για έναν καταναλωτή που καταναλώνει μία δέσμη (καλάθι) από αγαθά, είναι ίση με το συνολικό άθροισμα των χρησιμοτήτων που αντλεί ο καταναλωτής από το κάθε αγαθό ξεχωριστά, δηλαδή η χρησιμότητα ενός αγαθού δεν εξαρτάται από τη χρησιμότητα ενός άλλου.

Έστω ότι $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ είναι τα αγαθά από τα οποία ο καταναλωτής καταναλώνει $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ μονάδες αντίστοιχα. Τότε η συνολική χρησιμότητα για τον καταναλωτή δίνεται από τη συνάρτηση:

$$U = U_1(x_1) + U_2(x_2) + U_3(x_3) + \dots + U_n(x_n).$$

Η συνάρτηση αυτή λέγεται προσθετική συνάρτηση χρησιμότητας.

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Η κατασκευή της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας στηρίζεται σε τρεις βασικές θεωρητικές υποθέσεις που σχετίζονται μεταξύ τους:

α. Η συνολική χρησιμότητα αυξάνεται με ρυθμό φθίνοντα. Αυτό σημαίνει ότι $d^2U/dQ^2 < 0$

β. Υπάρχει ένα σημείο συνολικής χρησιμότητας το οποίο είναι μέγιστο (σημείο κορεσμού) και αντιστοιχεί σε μια συγκεκριμένη ποσότητα αγαθού η οποία καταναλώνεται ανά μονάδα του χρόνου (ποσότητα κορεσμού).

γ. Κάθε αύξηση στην κατανάλωση ενός αγαθού πέρα από το μέγιστο σημείο (ποσότητα κορεσμού), προκαλεί αρνητικές επιπτώσεις στη συνολική χρησιμότητα που αντλείται από το αγαθό αυτό.

ΟΡΙΑΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ως οριακή χρησιμότητα ορίζεται η πρόσθετη χρησιμότητα που προκύπτει από αύξηση του ρυθμού της κατανάλωσης ενός αγαθού κατά μία μονάδα, ανά μονάδα του χρόνου.

Δηλαδή, αν MU η οριακή χρησιμότητα, τότε:

$$MU = \Delta U / \Delta Q$$

Η οριακή χρησιμότητα για τον καταναλωτή λόγω της αύξησης της κατανάλωσης ενός αγαθού κατά $\Delta Q (= Q_2 - Q_1)$ ανά μονάδα χρόνου ισούται με $\Delta U (= U_2 - U_1)$. Άρα η αύξηση της συνολικής χρησιμότητας που προέρχεται από μια μοναδιαία αύξηση της ποσότητας ενός αγαθού που καταναλώνεται ανά μονάδα του χρόνου ισούται με: $\Delta U / \Delta Q$. Η

οριακή χρησιμότητα μπορεί να εκφραστεί μαθηματικά ως: $MU = \Delta U / \Delta Q$ όπου MU η οριακή χρησιμότητα. Αφού $\Delta Q = 1$, σημαίνει και ότι: $MU = \Delta U$. Εναλλακτικά, και για απειροστικώς μικρές μεταβολές της ποσότητας ενός αγαθού που καταναλώνεται ανά μονάδα χρόνου, η οριακή χρησιμότητα μπορεί να εκφραστεί μαθηματικά και ως: $MU = dU/dQ$.

Γραφικά, η κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας στο σημείο του τρέχοντος ρυθμού κατανάλωσης ενός αγαθού δίνει την οριακή χρησιμότητα.

Ο λόγος $\Delta U / \Delta Q$ ($= MU$) εκφράζει τη μεταβολή που επέρχεται στη συνολική χρησιμότητα ($U_2 - U_1$) λόγω της μεταβολής της ποσότητας του αγαθού που καταναλώνεται ανά μονάδα χρόνου ($Q_2 - Q_1$). Μπορεί κανείς να φανταστεί ότι η αύξηση στον ρυθμό της κατανάλωσης του αγαθού (ΔQ) γίνεται ολοένα και μικρότερη με τρόπο ώστε το σημείο B να πλησιάζει συνεχώς προς το σημείο A κατά μήκος της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας. Ενώ αυτό συμβαίνει, η κλίση του AB πλησιάζει την κλίση της εφαπτομένης στο σημείο A . Άρα, η οριακή τιμή του λόγου $\Delta U / \Delta Q$, που αναπαριστά την οριακή χρησιμότητα για απειροστικώς μικρές μεταβολές της ποσότητας του αγαθού που καταναλώνεται ανά μονάδα χρόνου, ισούται με την κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας στο σημείο.

ΣΧΕΣΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ - ΟΡΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Αφού η κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας δίνει την οριακή χρησιμότητα, προκύπτει το συμπέρασμα ότι, η καμπύλη οριακής χρησιμότητας αντανακλά την καμπύλη συνολικής χρησιμότητας. Συγκεκριμένα:

α. Η αρνητική κλίση της καμπύλης οριακής χρησιμότητας ($d^2U/dQ_2 = d(MU) < 0$, φθίνουσα καμπύλη οριακής χρησιμότητας) συνεπάγεται ότι η καμπύλη συνολικής χρησιμότητας είναι κοίλη. Αυτό σημαίνει ότι η οριακή χρησιμότητα μειώνεται καθώς η ποσότητα που καταναλώνεται από ένα αγαθό αυξάνεται

β. Η θετική τεταγμένη της καμπύλης οριακής χρησιμότητας αντιστοιχεί στη θετική κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας στο 0.

γ. Η μηδενική κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας στο σημείο κορεσμού M (μεγιστοποίηση της συνολικής χρησιμότητας για ποσότητα κορεσμού) αντανakλάται στην τετμημένη της καμπύλης οριακής χρησιμότητας (οριακή χρησιμότητα 0 για ποσότητα κορεσμού). (Μηδενική πρώτη παράγωγος της συνάρτησης συνολικής χρησιμότητας (ή οριακή χρησιμότητα ίση με μηδέν) για μέγιστο.

δ. Η αρνητική κλίση της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας μετά το σημείο κορεσμού αντιστοιχεί σε αρνητική οριακή χρησιμότητα.

Πρέπει να τονιστεί ότι:

- σε κάθε αγαθό αντιστοιχεί μια διαφορετική καμπύλη οριακής χρησιμότητας, αφού τα διάφορα αγαθά έχουν διαφορετικές ικανότητες προς ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών.
- για το ίδιο αγαθό η καμπύλη οριακής χρησιμότητάς του είναι διαφορετική για τους διάφορους καταναλωτές, επειδή διαφέρει το υποκείμενο που προσλαμβάνει την (αντικειμενική) χρησιμότητα του αγαθού.

ΝΟΜΟΣ ΦΘΙΝΟΥΣΑΣ ΟΡΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Οι θεωρητικές υποθέσεις πάνω στις οποίες στηρίζεται η κατασκευή της καμπύλης συνολικής χρησιμότητας, και άρα και η καμπύλη οριακής χρησιμότητας, υπονοούν έστω και με έμμεσο τρόπο, το περιεχόμενο του «νόμου της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας», ο οποίος αποτελεί και την ουσιώδη προϋπόθεση αυτών των υποθέσεων.

Σύμφωνα με τον «νόμο» αυτό:

Καθώς ο καταναλωτής αυξάνει την ποσότητα που καταναλώνει από κάποιο αγαθό ανά μονάδα του χρόνου, η συνολική (ψυχολογική) χρησιμότητα που αντλεί απ' αυτήν την κατανάλωση αυξάνεται, ωστόσο από κάποιο συγκεκριμένο σημείο και έπειτα, η επιπρόσθετη (οριακή) χρησιμότητα που αποφέρει η κατανάλωση επιπλέον ποσότητας του αγαθού στη μονάδα του χρόνου τείνει να γίνει μηδέν. Σε αυτή τη διατύπωση του νόμου, δεν δηλώνεται ότι η οριακή χρησιμότητα αρχίζει να μειώνεται από την πρώτη μονάδα κατανάλωσης. Ο νόμος της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας λέει απλά ότι η οριακή χρησιμότητα θα

αρχίσει να μειώνεται από κάποιο σημείο κατανάλωσης και έπειτα και ότι τελικά θα τείνει προς το μηδέν. Αυτό σημαίνει ότι η οριακή χρησιμότητα ενός αγαθού ίσως και να μην είναι φθίνουσα σε κάθε ύψος συνολικής χρησιμότητας. Υπάρχει όντως η άποψη, ότι για πολλά αγαθά η οριακή χρησιμότητα είναι αρχικά αύξουσα (τουλάχιστον για τις πρώτες μονάδες κατανάλωσής τους) και στη συνέχεια γίνεται φθίνουσα (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 89). Ως βάση της υπόθεσης για την ύπαρξη του νόμου της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας είναι η λεγόμενη «αρχή του κορεσμού των αναγκών», των ατομικών (υποκειμενικών) αναγκών και επιθυμιών, που θεωρείται ως δεδομένη από την κοινή πείρα. Συγκεκριμένα, κατά τον Marshall, υπάρχει ένα όριο στην ικανοποίηση κάθε ανάγκης, που διατυπώνεται στον «Νόμο του Κορεσμού των αναγκών» ή τον «Νόμο της φθίνουσας χρησιμότητας» (Θεοχάρης, 1980, σ. 233). Με βάση αυτή την αρχή, καμιά επιθυμία ή ανάγκη δεν είναι ακόρεστη σε ατομικό (υποκειμενικό) επίπεδο, αφού ο καθένας μπορεί να καταναλώσει παρά μόνο πεπερασμένη ποσότητα από το οποιοδήποτε αγαθό. Η πεπερασμένη αυτή ποσότητα κατανάλωσης ενός αγαθού ανά μονάδα του χρόνου για τον κάθε καταναλωτή αντιστοιχεί στο σημείο κορεσμού, που είναι αυτό στο οποίο μεγιστοποιείται η συνολική (ψυχολογική) χρησιμότητα που απολαμβάνει. Συνεπώς, η κατανάλωση θα αυξανόταν πριν το σημείο κορεσμού (θετική οριακή χρησιμότητα), αλλά θα σταματούσε στο σημείο που η οριακή χρησιμότητα γίνεται μηδέν, αφού αν ο καταναλωτής καταναλώσει ποσότητα αγαθού ανά μονάδα χρόνου, επιπρόσθετη της ποσότητας κορεσμού, θα επιφέρει μείωση της συνολικής (ψυχολογικής) ικανοποίησης του καταναλωτή. Αυτό θα αντιστοιχεί σε αρνητική οριακή χρησιμότητα. Το ότι η οριακή χρησιμότητα βαίνει φθίνουσα φαίνεται από το ότι αρχικά λαμβάνει θετικές τιμές οριακής χρησιμότητας στη συνέχεια γίνεται μηδέν και έπειτα λαμβάνει αρνητικές τιμές.

ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Ο καταναλωτής, με βάση το δεδομένο χρηματικό εισόδημα που διαθέτει σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και τις τιμές των αγαθών, επιδιώκει να κατανείμει τις δαπάνες του μεταξύ των διάφορων αγαθών με τέτοιο τρόπο ώστε να μεγιστοποιείται η συνολική χρησιμότητα που απολαμβάνει καταναλώνοντας τα. Γίνεται, εξ αρχής, η υπόθεση πως η προσπάθεια επίτευξης αυτού του σκοπού προϋποθέτει πως ο

καταναλωτής δαπανά όλο του το χρηματικό εισόδημα σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο στην κατανάλωση αγαθών. Σε άλλη περίπτωση (αν δεν δαπανούσε ολόκληρο το εισόδημα του για την κατανάλωση αγαθών), θα μπορούσε πάντα να αυξήσει τη συνολική του χρησιμότητα αυξάνοντας τη δαπάνη του ή η συνολική του χρησιμότητα θα ήταν μικρότερη της μέγιστης δυνατής.

Η μεγιστοποίηση ωστόσο της συνολικής χρησιμότητας του καταναλωτή μπορεί να γίνει με βάση την «αρχή των ίσων οριακών μεταβολών». Σύμφωνα με αυτή, ο καταναλωτής μπορεί να μεγιστοποιήσει τη συνολική του χρησιμότητα κατανέμοντας το χρηματικό εισόδημά που διαθέτει σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο μεταξύ των διάφορων αγαθών με τρόπο ώστε η οριακή χρησιμότητα της τελευταίας νομισματικής μονάδας που ξοδεύει για ένα αγαθό να ισούται με την οριακή χρησιμότητα της τελευταίας νομισματικής μονάδας που ξοδεύει για ένα οποιοδήποτε άλλο αγαθό.

Π.χ. Έστω ένας καταναλωτής και δύο αγαθά X και Y.

Ας υποθέσουμε πως διαπιστώνεται ότι η οριακή χρησιμότητα της τελευταίας χρηματικής μονάδας που ξοδεύεται στο αγαθό X είναι ίση με 8 χρησιμονάδες ενώ η οριακή χρησιμότητα της τελευταίας χρηματικής μονάδας που ξοδεύεται στο αγαθό Y είναι 6 χρησιμονάδες. Η απάντηση στο ερώτημα αν γι' αυτόν τον καταναλωτή έχει νόημα να ανακατανείμει τις δαπάνες του, έτσι ώστε με βάση το χρηματικό του εισόδημα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, να αυξηθεί η συνολική του χρησιμότητα είναι καταφατική.

Ο λόγος γι' αυτό είναι ο εξής:

Ας υποθέσουμε ότι ο καταναλωτής μεταφέρει 1 χρηματική μονάδα από το Y στο X. Αυτό σημαίνει ότι μειώνει τις δαπάνες του για το Y κατά 1 χρηματική μονάδα και χάνει 6 χρησιμονάδες χρησιμότητας. Σημαίνει, όμως, και ότι αυξάνει τις δαπάνες του για το αγαθό X και κερδίζει 8 χρησιμονάδες επιπλέον. Άρα η συνολική χρησιμότητα του καταναλωτή αυξήθηκε κατά $8 - 6 = 2$ χρησιμονάδες. Όταν η χρησιμότητα της τελευταίας χρηματικής μονάδας που ξοδεύεται στο αγαθό X ισούται με την οριακή χρησιμότητα της τελευταίας χρηματικής μονάδας που ξοδεύεται στο αγαθό Y, ο καταναλωτής αυτός δεν μπορεί να αυξήσει άλλο τη συνολική χρησιμότητά του μεταφέροντας χρηματικές μονάδες

από το ένα αγαθό στο άλλο. Επομένως, ο καταναλωτής στην περίπτωση αυτή έχει μεγιστοποιήσει τη συνολική χρησιμότητά του, ξοδεύοντας όλο το χρηματικό εισόδημά που διαθέτει σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Ως ισορροπία του καταναλωτή λέγεται η κατάσταση εκείνη κατά την οποία ένας καταναλωτής, που έχει ένα δεδομένο εισόδημα μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και για δεδομένες τις τιμές των αγαθών, μεγιστοποιεί τη συνολική χρησιμότητά του διαθέτοντας όλο το εισόδημά του.

Άρα οι βασικές συνθήκες της ισορροπίας ενός καταναλωτή που έχει να επιλέξει μεταξύ δυο αγαθών (για λόγους απλούστευσης) είναι οι εξής δύο:

Η πρώτη συνθήκη ισορροπίας του καταναλωτή είναι:

$$xP_X + yP_Y = I$$

όπου x και y είναι κατεχόμενες από τον καταναλωτή ποσότητες δυο αγαθών X και Y , P_X και P_Y οι αντίστοιχες δεδομένες (σταθερές) τιμές τους ανά μονάδα αγαθού, I το δεδομένο (σταθερό) χρηματικό εισόδημα του καταναλωτή σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Η εξίσωση αυτή λέγεται εξίσωση καταναλωτικών δυνατοτήτων (ή εξίσωση εισοδηματικού περιορισμού ή απλώς εισοδηματική εξίσωση). Σε ότι εδώ μας απασχολεί, η εξίσωση περιγράφει την πρώτη προϋπόθεση (συνθήκη) μεγιστοποίησης της συνολικής χρησιμότητας του καταναλωτή: ο καταναλωτής θα πρέπει να δαπανήσει όλο του το εισόδημα στα εν λόγω αγαθά για να μεγιστοποιήσει τη συνολική του χρησιμότητα με δεδομένο εισόδημα.

Η δεύτερη συνθήκη ισορροπίας του καταναλωτή είναι:

$$MU_X/P_X = MU_Y/P_Y$$

όπου MU_X είναι η οριακή χρησιμότητα του αγαθού X , MU_Y η οριακή χρησιμότητα του αγαθού Y , MU_X/P_X η οριακή χρησιμότητα μιας επιπλέον νομισματικής μονάδας που ξοδεύεται στο αγαθό X (καθώς με μια νομισματική μονάδα αγοράζουμε $1/P_X$ μονάδες από το X) και MU_Y/P_Y η οριακή χρησιμότητα μιας επιπλέον νομισματικής μονάδας που ξοδεύεται στο Y (καθώς με μια νομισματική μονάδα αγοράζουμε $1/P_Y$ μονάδες από το Y). Πρόκειται για τον τύπο της αρχής των ίσων οριακών μεταβολών. Όταν ισχύει η ισότητα αυτή, δεδομένης της πρώτης

συνθήκης, ο καταναλωτής μεγιστοποιεί τη συνολική χρησιμότητά του, δηλαδή βρίσκεται σε ισορροπία. Δεν αλλάζουν σε τίποτα οι δυο αυτές συνθήκες ισορροπίας του καταναλωτή αν αντί δυο αγαθά υποθέσουμε $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ αγοραζόμενα από τον καταναλωτή αγαθά σε $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ αγοραζόμενες ποσότητες. Τότε $I = x_1P_1 + x_2P_2 + x_3P_3 + \dots + x_nP_n$ και $MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = MU_3/P_3 = \dots = MU_n/P_n$, όπου MU_i είναι η οριακή χρησιμότητα του αγαθού X_i και P_i η τιμή του αγαθού X_i , για $i = 1, 2, 3, \dots, n$. Δεδομένης της πρώτης συνθήκης, ο νόμος της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας εγγυάται ότι η ισορροπία για τον καταναλωτή είναι ευσταθής, αφού αυτός θα φθάσει στην ισότητα $MU_x/P_x = MU_y/P_y$ με οριακές μεταφορές δαπανών από το ένα αγαθό στο άλλο.

Αυτό συμβαίνει καθώς:

Για σταθερές τιμές των αγαθών, έστω ότι σε τυχαία αρχική κατανομή των δαπανών ενός καταναλωτή μεταξύ των αγαθών X και Y ο καταναλωτής αυτός διαπιστώνει ότι $MU_x/P_x > MU_y/P_y$. Καθώς η οριακή χρησιμότητα μιας επιπλέον νομισματικής μονάδας που ξοδεύεται για το X υπερβαίνει την οριακή χρησιμότητα μιας νομισματικής μονάδας που ξοδεύεται για το αγαθό Y , ο καταναλωτής μεταφέρει νομισματικές μονάδες από το αγαθό Y στο αγαθό X . Με αυτό τον τρόπο αυξάνει βαθμιαία την κατανάλωση του X και μειώνει την κατανάλωση του Y . Καθώς συμβαίνει αυτό, πάλι βαθμιαία, λόγω ακριβώς της επίδρασης του νόμου της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας, η οριακή χρησιμότητα του αγαθού X μειώνεται ενώ η αντίστοιχη οριακή χρησιμότητα του Y αυξάνεται. Οπότε, ο λόγος MU_x/P_x μειώνεται, ενώ ο λόγος MU_y/P_y αυξάνεται. Όταν ο καταναλωτής θα έχει μεταφέρει αρκετές νομισματικές μονάδες από το αγαθό Y στο αγαθό X οι δυο λόγοι θα γίνουν ίσοι. Άρα από όποια τυχαία κατανομή των δαπανών του και να ξεκινήσει ο καταναλωτής θα μετακινηθεί προς την άριστη κατανομή. Αυτό θα συμβεί λόγω του νόμου της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας και σημαίνει και ότι: αν η κατανομή των δαπανών του καταναλωτή είναι άριστη δεν υπάρχει κίνητρο να μεταβληθεί γιατί η οποιαδήποτε μεταφορά νομισματικών μονάδων από το ένα αγαθό στο άλλο θα προκαλέσει μείωση της συνολικής χρησιμότητας του καταναλωτή.

2.4 ΘΕΩΡΙΑ ΤΑΚΤΙΚΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ (ORDINAL UTILITY)

ΟΙ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Το σημείο διαφοροποίησης των συγγραφέων που ήταν υπέρμαχοι της απόλυτης χρησιμότητας, σε σχέση με αυτούς που συνηγορούσαν υπέρ της τακτικής χρησιμότητας ήταν ότι οι πρώτοι πίστευαν ότι η χρησιμότητα μπορεί να μετρηθεί ενώ οι δεύτεροι όχι. Συγγραφείς όπως οι Bentham, Say, Gossen, Senior, Dupuit, αν και είχαν συλλάβει την έννοια της χρησιμότητας, δεν κατάφεραν να τη μετρήσουν, δεδομένου του γεγονότος ότι η Οικονομική Επιστήμη δεν διέθετε τα απαραίτητα μεθοδολογικά εργαλεία προς την κατεύθυνση αυτή (Βάμβουκας, 1987, σ. 62). Οι Fisher (1937) και Cunyngame (1892), επαναδιατύπωσαν την ιδέα ότι η χρησιμότητα που προσφέρει ένα αγαθό σε κάποιο άτομο, επηρεάζεται από τη δυνατότητα απόκτησης του κι από άλλα άτομα. Με την ίδια λογική, η ευχαρίστηση που αντλεί κανείς από το εισόδημά του, μειώνεται ή αυξάνεται, ανάλογα με το αν το εισόδημα των άλλων ατόμων αυξάνεται ή μειώνεται αντίστοιχα (Stigler, 1950, σσ. 322-324). Ο Pigou, σύμφωνα με τον Stigler, διεξήγαγε την πρώτη στατιστική απόπειρα για να ελέγξει τη θεωρία χρησιμότητας συλλέγοντας δεδομένα, ενώ μερικές προσπάθειες αναβίωσης της διευρυμένης συνάρτησης χρησιμότητας στην οποία συμπεριλαμβάνεται η επίδραση της κατανάλωσης των άλλων ατόμων στη χρησιμότητα ενός ατόμου, δεν τελεσφόρησαν. Αυτό οφειλόταν στην επικρατούσα αντίληψη ότι η επίδραση αυτή δεν θεωρούταν σημαντική και επιπλέον στις δυσκολίες που εμφάνιζε η προσπάθεια ακριβούς προσδιορισμού της (Stigler, 1950, σσ. 322-324).

Η έννοια της απόλυτης (μετρήσιμης) χρησιμότητας θεωρήθηκε πως στερείται θεωρητικής βάσης και πρακτικής εφαρμοσιμότητας, από οικονομολόγους όπως οι V. Pareto (1906), E. Slutsky (1915), J. R. Hicks και R. G. D. Allen (1934). Αυτοί μέσω των καμπυλών αδιαφορίας που εισήγαγε στην οικονομική επιστήμη ο F. Y. Edgeworth το 1881 ερμήνευσαν με διαφορετικό τρόπο τη συμπεριφορά του καταναλωτή, απαλλαγμένοι απ' τις υποθέσεις του ποσοτικά μετρήσιμου της (απόλυτης) τακτικής χρησιμότητας και της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας. Συνεπώς, η καμπύλη οριακής χρησιμότητας

αντικαθιστάται στην οικονομική ανάλυση από την καμπύλη αδιαφορίας, η οποία δεν προϋποθέτει τη δυνατότητα μέτρησης εκ μέρους του καταναλωτή του (απόλυτου) μεγέθους της χρησιμότητας που απολαμβάνει από την κατανάλωση κάθε αγαθού. Η ανάλυση με τις καμπύλες αδιαφορίας θέτει ως προϋπόθεση τη δυνατότητα μονάχα (τακτικής) ιεράρχησης προτιμήσεων κατανάλωσης συνδυασμών διαφορετικών ποσοτήτων από διαφορετικά αγαθά. Ο καταναλωτής πραγματοποιεί επιλογές ιεραρχώντας τις προτιμήσεις του, συγκρίνοντας τακτικά και όχι απόλυτα μεγέθη. (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 94). Στο επίκεντρο μπαίνει τώρα η διαπίστωση ότι ο καταναλωτής προτιμά τον συνδυασμό A αντί για τον B. Αυτό εκφράστηκε μέσω των καμπυλών αδιαφορίας. Οι συναρτήσεις χρησιμότητας, στις οποίες αναπαρίστανται οι προτιμήσεις του καταναλωτή, μεταξύ διαφόρων αγαθών αποτελούν τη μαθηματική διατύπωση των καμπυλών αδιαφορίας. Ο καταναλωτής, επιδιώκοντας τη μεγιστοποίηση της ατομικής του ευημερίας αποσκοπεί στη μεγιστοποίηση της συνάρτησης χρησιμότητας (Βάμβουκας, 1987, σ. 85).

Η θεωρία της τακτικής χρησιμότητας θεωρείται ως περισσότερο ρεαλιστική και ορθολογιστική σε σχέση με τη θεωρία απόλυτης χρησιμότητας. Υποστηρίζει ότι η ιεράρχηση των επιλογών του καταναλωτή δεν βασίζεται πλέον σε απόλυτα αλλά σε σχετικά μεγέθη (Βάμβουκας, 1987, σ. 85).

Οι Hicks (1904-1989) και R. G. D. Allen (1906-1983) ήταν αυτοί που υποστήριξαν ότι μέσω της συνάρτησης χρησιμότητας μπορεί κανείς απλά να διαπιστώσει αν ένας συνδυασμός αγαθών είναι προτιμότερος από κάποιον άλλο και όχι να υπολογίσει το πόσο μεταβάλλεται η συνολική χρησιμότητα ενός ατόμου ενώ καταναλώνει διάφορες ποσότητες αγαθών (Τσουλφίδης, 2004, σ. 298).

Αυτό σημαίνει ότι προκειμένου να μελετηθεί η συμπεριφορά του καταναλωτή αρκεί μόνο η γνώση της ιεραρχικής κλίμακας των προτιμήσεων του καταναλωτή και όχι και του απόλυτου μεγέθους της χρησιμότητας που αντλεί καταναλώνοντας κάθε αγαθό. Η κλίμακα όμως αυτή προτιμήσεων αναφερόμενη σε συνδυασμούς ποσοτήτων από διαφορετικά αγαθά, θέτει ως προϋπόθεση την άρση της υπόθεσης περί ανεξαρτησίας της χρησιμότητας του ενός αγαθού σε σχέση με τη χρησιμότητα ενός άλλου αγαθού. Αυτό, με τη σειρά του, σημαίνει ότι

αίρεται η υπόθεση ότι η συνολική χρησιμότητα αποτελεί το συνολικό άθροισμα επιμέρους (ανεξάρτητων) χρησιμοτήτων που απολαμβάνει ο καταναλωτής μέσα από την κατανάλωση διάφορων αγαθών (προσθετικότητα). Αυτή η υπόθεση περί ανεξαρτησίας και προσθετικότητας αντιμετωπίστηκε ως αβάσιμη θεωρητικά, αφού τα πιο πολλά αγαθά σχετίζονται μεταξύ τους (υποκατάστατα και συμπληρωματικά αγαθά), με τρόπο ώστε η κατανάλωση του ενός να επηρεάζει τη χρησιμότητα που ενδεχομένως παρέχεται από το άλλο. Ο F. Y. Edgeworth απέρριψε την υπόθεση περί ανεξαρτησίας και προσθετικότητας της θεωρίας της απόλυτης χρησιμότητας και εισάγοντας τη γενική συνάρτηση χρησιμότητας $U = f(x, y)$. Για περισσότερα αγαθά $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ και αντίστοιχες ποσότητες που καταναλώνονται κατά τη διάρκεια μίας δεδομένης περιόδου $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$, η συνάρτηση γίνεται $U = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$. Μέσα από τη συνάρτηση αυτή, γίνεται σαφές ότι η συνολική χρησιμότητα U εξαρτάται από τις ποσότητες x και y των αγαθών X και Y αντίστοιχα που καταναλώνονται συνδυασμένα σε μια δεδομένη χρονική περίοδο. Άρα, η συνολική χρησιμότητα δεν αποτελεί πια αποτέλεσμα άθροισης ανεξάρτητων χρησιμοτήτων από την κατανάλωση των x και y (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 94).

Η ωφέλεια από κάποιας μορφής εσωτερική ψυχολογική ενέργεια την οποία αντλούν τα άτομα καταναλώνοντας προϊόντα ή βιώνοντας εμπειρίες, μετατράπηκε σε τεχνική ορολογία που συνδέεται με την κατάταξη των προτιμήσεων και την ικανοποίηση αυτών και ονομάστηκε «διατακτική ωφέλεια» (ordinal utility). Η διατακτική ωφέλεια σε αντίθεση με τη μετρήσιμη ωφέλεια, δε συνδέεται με την ένταση των προτιμήσεων (Βαρουφάκης, 2007, σ. 124).

Σύμφωνα με τη διατακτική ωφέλεια, τα άτομα έχουν στη διάθεση τους μια σαφώς καθορισμένη κατάταξη προτιμήσεων και η ωφέλεια μεγιστοποιείται όταν κανείς μπορεί να μεταβεί στην καμπύλη αδιαφορίας που βρίσκεται υψηλότερα (Βαρουφάκης, 2007, σ. 125). Η ωφέλεια του καταναλωτή είναι δυνατό να καταταχθεί σε τάξη μεγέθους αφού ο καταναλωτής μπορεί να τοποθετήσει σε μία κλίμακα την ωφέλεια που αντλεί καταναλώνοντας αγαθά σε διάφορους συνδυασμούς (Τσουλιφίδης, 2004, σ. 297). Το αν μια επιλογή προτιμάται από μια άλλη οριακά ή με πολύ περισσότερη ένταση δεν μπορεί να διαπιστωθεί με βάση τη διατακτική ωφέλεια. Η διατακτική ωφέλεια μπορεί να παρέχει

πληροφορίες για την κατάταξη των προτιμήσεων του ίδιου ατόμου και αδυνατεί να συγκρίνει ωφέλειες διαφορετικών ατόμων. Όταν υπάρχει πλήρης πληροφόρηση για τις καμπύλες αδιαφορίας, τους πόρους που διαθέτει το άτομο, το επίπεδο των τιμών, η διατακτική ωφέλεια μπορεί να οδηγήσει σε επιλογές. Σε περιπτώσεις που επικρατεί αβεβαιότητα, κατά τους σύγχρονους νεοκλασικούς οικονομολόγους η μετρήσιμη (απόλυτη) ωφέλεια επιλύει το πρόβλημα της ατελούς πληροφόρησης και μετατρέπει το ζήτημα της μεγιστοποίησης της ωφέλειας σε ζήτημα μεγιστοποίησης της προσδοκώμενης ή μέσης ωφέλειας (ωφέλειας κατά μέσο όρο). Η επανεμφάνιση της απόλυτης ωφέλειας αρκετές δεκαετίες μετά τον παραγκωνισμό της από τους πρώιμους νεοκλασικούς δεν συνεπάγεται την επιστροφή στο Bentham, καθώς το πρόβλημα της σύγκρισης ωφελειών μεταξύ ατόμων (που πραγματοποιούν την ίδια επιλογή) παραμένει κι έχει εξοβελιστεί από τη θεωρία ανεπιστρεπτή (Βαρουφακης, 2007, σσ. 125-127).

ΚΟΣΤΟΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ ΚΑΙ ΟΡΙΑΚΟΣ ΛΟΓΟΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Οι Walras, Edgeworth, Marshall, υποστήριξαν ότι η χρησιμότητα δύναται να μετρηθεί με την προϋπόθεση ότι ο ερευνητής διαθέτει αρκετή πληροφόρηση. Αντίθετα, ο Pareto θεωρώντας ως κύριο πρόβλημα την εξαγωγή της συνάρτησης χρησιμότητας από την κλίμακα των καταναλωτικών προτιμήσεων του ατόμου, εγκατέλειψε την αρχή της μέτρησης, υιοθετώντας την αρχή της διαβάθμισης των καταναλωτικών προτιμήσεων. Κατά τους Hicks και Allen, τόσο ο Fisher, όσο και ο Pareto, συνειδητοποίησαν ότι έστω κι αν είναι δυνατόν να εξαχθεί μία συνάρτηση χρησιμότητας μέσα από τον χάρτη των καμπυλών αδιαφορίας, η αντλούμενη συνάρτηση χρησιμότητας θα παραμένει απροσδιόριστη σε μεγάλο βαθμό (Hicks και Allen, 1934, σ. 53).

Οι Allen και Hicks (1934) παρατήρησαν ότι ενώ ο οικονομικός μελετητής μπορεί να εξάγει την κλίμακα προτιμήσεων του ατόμου από μία συνάρτηση χρησιμότητας, δεν μπορεί αντίθετα να κατασκευάσει τη συνάρτηση χρησιμότητας από την κλίμακα των καταναλωτικών προτιμήσεων. Αυτό σχετίζεται με την ύπαρξη των ανθρώπινων σχέσεων, καθώς συχνά παρατηρείται στην πράξη δύο ή περισσότερες μεταβλητές να αντικατοπτρίζουν το ίδιο γεγονός, με τρόπο ώστε ο ερευνητής να μην

μπορεί να επιλέξει τη μεταβλητή που θα αντανakλά τις καταναλωτικές προτιμήσεις του ατόμου με αντικειμενικό τρόπο (Hicks και Allen, 1934, σσ. 53-55). Οι Hicks και Allen (1934) προσπαθώντας να υπερβούν τα εμπόδια της ποσοτικής μέτρησης της συνολικής ή της οριακής χρησιμότητας των αγαθών, πρότειναν τον όρο «οριακός λόγος υποκατάστασης» (marginal rate of substitution). Αυτός ορίζεται ως η ποσότητα του αγαθού Y η οποία θα μπορούσε να αποζημιώσει τον καταναλωτή για την απώλεια μίας οριακής μονάδας του αγαθού X (Hicks και Allen, 1934, σσ. 53-55).

Καθώς αποτελεί τον λόγο των οριακών χρησιμοτήτων των αγαθών X και Y, ο οριακός λόγος υποκατάστασης λέγεται αλλιώς και «σχετική οριακή χρησιμότητα» (relative marginal utility), ενώ μετράται στον χώρο των ορθογώνιων συντεταγμένων από την κλίση της καμπύλης αδιαφορίας σε κάποιο υποθετικό σημείο, π.χ. A, και ισούται με το λόγο των τιμών που τα αγαθά X και Y ανταλλάσσονται. Στόχος των Hicks και Allen (1934) ήταν η εξήγηση του επιπέδου ικανοποίησης του καταναλωτή, καθώς συναλλάσσεται μεταξύ δύο αγαθών X και Y, και λαμβάνει την απόφαση σχετικά με το πόσες μονάδες από το αγαθό Y θα θυσιάσει για την απόκτηση μίας επιπλέον μονάδας από το αγαθό X. Εάν θυσιάζοντας K μονάδες από το αγαθό Y αυξάνεται ή μειώνεται ή αντισταθμίζεται το επίπεδο ικανοποίησης του καταναλωτή χρησιμοποιώντας μία μονάδα του X, τότε ο καταναλωτής θα νιώθει ότι βελτιώνει ή χειροτερεύει ή διατηρεί την οικονομική του κατάσταση αντίστοιχα (Βάμβουκας, 1987, σ. 87).

Το κόστος ευκαιρίας ενός αγαθού X ως έννοια δεν ταυτίζεται μόνο με το κόστος παραγωγής του, αλλά και με τη θυσία των άλλων προϊόντων που θα μπορούσαν να παραχθούν με τους ίδιους παραγωγικούς συντελεστές. Το κόστος ευκαιρίας της εκτέλεσης μίας συγκεκριμένης δραστηριότητας εμπεριέχει τη στέρηση της ευκαιρίας για εκτέλεση μίας άλλης δραστηριότητας, και τη στέρηση του οφέλους από αυτή τη δραστηριότητα. Το κόστος ευκαιρίας μικρών ποσοτήτων μίας εμπειρίας ή ενός αγαθού μετράται από τον Οριακό Λόγο Υποκατάστασης, ο οποίος μετράει την υποκειμενική αξιολόγηση «της απώλειας μίας μικρής ποσότητας του Y σε όρους επιπλέον ποσοτήτων του X, δηλαδή το κόστος ευκαιρίας αυτής της μίας μονάδας του Y» (Βαρουφάκης, 2007, σ. 91). Ο Οριακός Λόγος Υποκατάστασης είναι ο λόγος με τον οποίο υποκαθίσταται μία μονάδα από το Y για επιπλέον μονάδες από το X. Αν

ο Οριακός Λόγος Υποκατάστασης διαφέρει από τον λόγο των τιμών (σχετική τιμή), αυτό σημαίνει ότι οι επιλογές δεν είναι οι καλύτερες δυνατές (βέλτιστες). Για να θεωρηθεί μία επιλογή εύλογη, θα πρέπει ο Οριακός Λόγος Υποκατάστασης να είναι όσο γίνεται πιο κοντά στον λόγο των τιμών (σχετική τιμή) (Βαρουφάκης, 2007, σ. 92). Συνεπώς, μία επιλογή είναι βέλτιστη όταν δεν μπορεί να βελτιωθεί χωρίς κάποιο επιπλέον κόστος (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 95-96).

2.5 ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Στο σημείο αυτό θα αναφερθούμε στη «θεωρία της αναμενόμενης χρησιμότητας» (expected utility theory) του μαθηματικού John von Neumann και του οικονομολόγου Oskar Morgenstern. Αυτή έγινε γνωστή στους ευρείς κόλπους της επιστημονικής κοινότητας με αυτή την ονομασία, καθώς οι Von Neumann και Morgenstern μέσω αυτής αναζητούν την επιλογή της αποτελεσματικότερης απόφασης, κάτω από αβέβαιες συνθήκες. Οι Von Neumann και Morgenstern επαναπροσδιόρισαν την έννοια της χρησιμότητας με όρους χρηματικούς και διατύπωσαν το 1944 για πρώτη φορά τα αξιώματά της: πληρότητας, μεταβατικότητα, συνέχειας και ανεξαρτησίας, στο έργο τους *Theory of Games and Economic Behavior*. Συνέβαλλαν έτσι σε μία νέα κατανόηση του κανόνα της μεγιστοποίησης της προσδοκώμενης χρησιμότητας σε συνθήκες αβεβαιότητας (Arrow, 1951), και συντέλεσαν στην εξέλιξη της οικονομικής μεθοδολογίας αποτελώντας το σημείο εκκίνησης για τα οικονομικά υποδείγματα των J. Marschak, K. Arrow, I. N. Herstein, J. Milnor, κτλ που στοχεύουν στη μεγιστοποίηση της ατομικής ή της κοινωνικής χρησιμότητας. Για τους Von Neumann και Morgenstern, ο κανόνας της μεγιστοποίησης συνιστά το κριτήριο για την ορθολογική λήψη μίας απόφασης, ενώ το έργο τους σηματοδοτεί την είσοδο των όρων του ρίσκου και της αβεβαιότητας στους κόλπους της οικονομικής θεωρίας. Στο *Theory of Games and Economic Behavior*, η θεωρία αποφάσεων βρίσκει εφαρμογή στα λεγόμενα παίγνια όπου ενυπάρχει το στοιχείο της αβεβαιότητας και που οι πιθανές αποφάσεις των άλλων παικτών επιδρούν στη λήψη της απόφασης του κάθε παίκτη (Wright, 2007, σ. 119). Μέσω των μαθηματικών σχέσεων που αναπτύσσουν οι von Neumann και Morgenstern, προτείνουν τη θεωρία παιγνίων ως

απαραίτητο εφόδιο, προκειμένου να κατασκευάσουν μία θεωρία που να περιγράφει την οικονομική συμπεριφορά των ατόμων (Neumann & Morgenstern, 1944) αποδεικνύοντας πως κάποια από τα παίγνια μπορούν να καταστούν επικερδή για κάποιον, με την προϋπόθεση ότι αυτός θα ακολουθήσει μια στρατηγική που στηρίζεται σε μαθηματικές βάσεις και συνάδει με τα αξιώματα της θεωρίας. Επίσης, κατά τους Von Neumann και Morgenstern, η οικονομική συμπεριφορά μπορεί να περιγραφεί σε όρους αυτών των στρατηγικών των παιγνίων (Wright, 2007, σ. 119).

Ακόμη, οι Von Neumann και Morgenstern πρέσβευαν ότι οι οικονομικοί φορείς, ανεξάρτητα από το αν πρόκειται για παίγνια ή αποφάσεις άλλου είδους, επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν το χρηματικό τους εισόδημα, το οποίο διέπεται από το στοιχείο της αντικειμενικότητας, κι όχι τη χρησιμότητα τους η οποία ενέχει υποκειμενικότητα, όπως υποστήριζε ο Bernoulli (Heukelom, 2006).

Έστω ότι υπάρχουν διαθέσιμα κάτω από συνθήκες οικονομικής αβεβαιότητας κάποια αντικείμενα επιλογής τα οποία αποτελούνται από αντικειμενικές λαχειοφόρες αγορές (λοταρίες), δηλαδή λίστες που περιέχουν τα πιθανά πεπερασμένα αποτελέσματα μαζί με τις αντίστοιχες πιθανότητες τους $P = (x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$, και αποφέρουν μια χρηματική απολαβή x_i με πιθανότητα p_i , όπου $p_1 + \dots + p_n = 1$. Σε μια τέτοια περίπτωση, το μοντέλο αναμενόμενης χρησιμότητας των προτιμήσεων κάτω από αβεβαιότητα, προϋποθέτει (ή θέτει επαρκή αξιώματα για να υπονοηθεί) ότι το άτομο ταξινομεί αυτές τις προοπτικές βάσει μιας συνάρτησης προτίμησης αναμενόμενης χρησιμότητας της μορφής: $V_{EU}(P) \equiv V_{EU}(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) \equiv U(x_1) \cdot p_1 + \dots + U(x_n) \cdot p_n$ (Machina, 1987)

Συνεπώς, η αναμενόμενη τιμή ενός στοιχήματος προκύπτει ως:

$$\sum_{i=1}^n (p_i)U(x_i),$$

όπου:

n : ο αριθμός των καταστάσεων,

U : η συνάρτηση χρησιμότητας των αποτελεσμάτων x ,

p_i : οι πιθανότητες που αντιστοιχούν στα αποτελέσματα (Mas-Colell κ.ά., 1995, σ. 173).

Οι Von Neumann και Morgenstern (1944), με την θεωρία τους περί χρησιμότητας, προσπάθησαν να αναπτύξουν ένα σύνολο αξιωμάτων που να διέπουν τη συμπεριφορά του νοικοκυριού επιδιώκοντας την περαιτέρω τυποποίηση της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας, μέσω συναρτήσεων που να μπορούν να προβλέψουν τη συμπεριφορά του κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας και κινδύνου. Ο στόχος τους ήταν μέσω της συνάρτησης χρησιμότητας να προβούν σε προβλέψεις αναφορικά την πραγματοποίηση της πιο ωφέλιμης οικονομικής ενέργειας για το άτομο μέσα από ένα σύνολο δυνατών οικονομικών ενεργειών προκειμένου να μεγιστοποιήσει την αναμενόμενη χρησιμότητα του.

Χάρη στα αξιώματα που ανέπτυξαν οι Von Neumann και Oskar Morgenstern, κατάφεραν να συσχετίσουν την πραγματική συμπεριφορά σε ότι αφορά τις επιλογές με την αντίστοιχη θεωρία, ενώ νέα μοντέλα μπόρεσαν να βρουν θεμελίωση.

Για την περαιτέρω ανάλυση της θεωρίας της αναμενόμενης χρησιμότητας που διατύπωσαν οι Von Neumann και Morgenstern και οι υπόλοιποι που ακολούθησαν, κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούν τα σχετικά αξιώματα:

Μία σχέση προτίμησης συμβολίζεται με \geq (η οποία είναι μια δυαδική σχέση για το σύνολο των εναλλακτικών λύσεων, $X \subset \mathbb{R}^n$, που επιτρέπει τις συγκρίσεις των προτιμήσεων μεταξύ των αποτελεσμάτων) όπου $x, y \in X$. Επιπλέον:

το $x \geq y$ διαβάζεται ως “το x είναι τουλάχιστον όσο επιθυμητό είναι το y ”.

το $x > y$ διαβάζεται ως “το x είναι αυστηρά προτιμότερο του y ”.

το $x \sim y$ διαβάζεται ως “το x είναι αδιάφορο του y ” με την έννοια ότι όποιο και να επιλέξει κανείς, σημαίνει το ίδιο γι’ αυτόν (Mas-Colell κ.ά., 1995, σ. 6).

Επιπλέον το $[x, p; y, 1-p]$ εκφράζει την p πιθανότητα του x και την $1-p$ πιθανότητα του y .

Συνεπώς έχουμε :

1. Πληρότητα (completeness): αυτό σημαίνει ότι για κάθε $x, y \in X$, έχουμε $x \geq y$ ή $y \geq x$ ή και τα δύο, δηλαδή $x \sim y$.

Κάποιος δηλαδή μπορεί να προτιμά είτε τη μία είτε την άλλη επιλογή ή να τις θεωρεί εξίσου επιθυμητές (Dahlstrom, 2016, σσ. 8-9). Με άλλα λόγια, σε ένα σύνολο από επιλογές, για κάθε επιλογή A και B, ισχύει πάντα είτε ότι η A είναι καλύτερη από την B, είτε ότι η B είναι καλύτερη από την A, είτε ότι είναι εξίσου καλές. Δε νοείται δηλαδή «μη επιλογή» (Baron, 2004).

2. Μεταβατικότητα (transitivity): αυτό σημαίνει ότι για κάθε $x, y, z \in X$ εάν $x \geq y$ και $y \geq z$, τότε οπωσδήποτε ισχύει $x \geq z$.

Προτιμώντας κανείς δηλαδή μία επιλογή x από μία άλλη επιλογή y , την οποία επίσης προτιμά από μία άλλη επιλογή z , συνάγεται το συμπέρασμα ότι θα προτιμά την x και από τη z επιλογή (Dahlstrom, 2016, σσ. 8-9).

Με την ίδια λογική, αν $x \sim y$ και $y \sim z$ τότε $x \sim z$.

3. Συνέχεια (continuity): Ανάμεσα σε δύο επιλογές προτιμάται η μία όταν η χρησιμότητα της σε σχέση με την άλλη υπερτερεί. Σίγουρα όμως θα υπάρχει μία ακόμα επιλογή μεταξύ των δύο πρώτων που θα παρουσιάζει μεγαλύτερη χρησιμότητα από τη μία επιλογή και μικρότερη χρησιμότητα από την άλλη. Δεν υπάρχουν συνεπώς κενά ανάμεσα στις προτιμήσεις, δηλαδή παρουσιάζουν συνέχεια.

4. Ανεξαρτησία (independence): Η σχέση προτίμησης \geq στο χώρο των απλών τυχερών παιχνιδιών Λ , ικανοποιεί το αξίωμα της ανεξαρτησίας αν για κάθε $\lambda, \lambda', \lambda'' \in \Lambda$ και $\alpha \in (0,1)$, έχουμε:

$\lambda \geq \lambda'$ αν και μόνο αν $\alpha \lambda + (1-\alpha) \lambda'' \geq \alpha \lambda' + (1-\alpha) \lambda''$ (Dahlstrom, 2016, σσ. 8-9).

Διευκρινίζεται πως αναφορικά με τα απλά τυχερά παιχνίδια, το λ είναι μία λίστα από πιθανότητες που συνδέεται με αποτελέσματα X και $\lambda = (p_1, \dots, p_N)$ με $p_N \geq 0$ για κάθε n και $\sum_n p_n = 1$. Επίσης, υπάρχει ένα σύνολο αποτελεσμάτων $X = (x_1, \dots, x_n)$ καθένα από τα οποία προκύπτει με κάποια γνωστή πιθανότητα, $p_i \in \lambda$. Σύμφωνα με το αξίωμα της ανεξαρτησίας, αν αναμιξουμε κάθε ένα από δύο τυχερά παιχνίδια με ένα τρίτο, η σειρά προτίμησης των δύο νέων παιχνιδιών που θα προκύψουν θα παραμείνει ανεπηρέαστη, δηλαδή θα παραμείνει ίδια όπως πριν αναμιχθούν με το τρίτο (Mas-Colell κ.ά., 1995, σσ. 168-171) και δεν θα πρέπει να επηρεάζεται από τον τρόπο παρουσίασης τους (Αλεξιάκης και

Ξανθάκης, 2008, σ. 30). Επίσης, οι προτιμήσεις ανάμεσα στις εναλλακτικές επιλογές πρέπει να μένουν ανεπηρέαστες από τα αποτελέσματα που είναι κοινά στις επιλογές (Δρακόπουλος, 2015, σ. 184).

Για παράδειγμα, επειδή $1000 \text{ ευρώ} > 500 \text{ ευρώ}$, η λοταρία που δίνει πιθανότητα 30% για κέρδος 1000 ευρώ, θα προτιμάται έναντι μίας άλλης που δίνει 30% για κέρδος 500 ευρώ. Επιπλέον η λοταρία που δίνει πιθανότητα 30% για κέρδος 1000 ευρώ και 70% για κέρδος 800 ευρώ, θα προτιμάται έναντι μίας άλλης που δίνει 30% για κέρδος 500 ευρώ και 70% για κέρδος 800 ευρώ (Φωκά – Καβαλιεράκη, 2017, σ. 42). Ενώ τα τρία προηγούμενα αξιώματα παρουσιάζουν αναλογίες με αυτά που χρησιμοποιεί η θεωρία του καταναλωτή στην κλασική μικροοικονομική ανάλυση, το αξίωμα της ανεξαρτησίας συναντάται μόνο στη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας και υπόκειται σε συστηματικές παραβιάσεις, κλονίζοντας την εγκυρότητα της θεωρίας ως περιγραφικό μοντέλο (Αλεξιάκης και Ξανθάκης, 2008, σ. 29).

5. Αυτοπάθεια (reflexivity): Όταν οι επιλογές είναι ακριβώς ίδιες μεταξύ τους, τότε θα πρέπει κανείς να είναι αδιάφορος ανάμεσα τους, δηλαδή αφού $x=y$, τότε και $x \sim y$. Επίσης, δεν υπάρχει κανένα x για το οποίο να ισχύει $x > x$ (Φωκά – Καβαλιεράκη, 2017, σ. 40).

Η σχέση προτίμησης \succeq στο χώρο των απλών τυχερών παιχνιδιών Λ , είναι συνεχής, αν για κάθε $\lambda, \lambda', \lambda'' \in \Lambda$, τα σύνολα

$$\{ \alpha \in [1,0] : \alpha \lambda + (1-\alpha) \lambda \succeq \lambda'' \} \subset [0,1]$$

και

$$\{ \alpha \in [1,0] : \lambda'' \succeq \alpha \lambda + (1-\alpha) \lambda' \} \subset [0,1] \text{ είναι κλειστά}$$

(Dahlstrom, 2016, σσ. 8-9).

6. Υποκατάσταση (substitution): Αν το A προτιμάται σε σχέση με το B , τότε κάθε ανάμιξη πιθανότητας (B, p) θα προτιμάται από κάθε ανάμιξη πιθανότητας (A, p) (Σπύρου, 2009, σ. 20).

7. Κυριαρχία (dominance): Αν P_1 η σύνθετη λοταρία $\lambda_1 P_1 + (1-\lambda_1) P_1$ και P_2 η σύνθετη λοταρία $\lambda_2 P_2 + (1-\lambda_2) P_2$. Αν και μόνο αν $\lambda_1 > \lambda_2$, τότε $P_1 > P_2$.

Από τα παραπάνω αξιώματα προκύπτει ότι κανείς επιλέγει τη λοταρία με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη ωφέλεια (Αλεξάκης και Ξανθάκης, 2008, σ. 30).

Το έργο των von Neumann και Morgenstern θεωρείται, κατά τον Edwards (1996), το πλέον αποδεκτό και καθιερωμένο μοντέλο ορθολογικής επιλογής σε έναν από τους πιο ενδιαφέροντες τομείς στα Οικονομικά, αυτόν δηλαδή που αποσκοπεί στην ακριβή πρόβλεψη αποφάσεων που θα μπορούσαν να ληφθούν κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις. Όμως, εγείρονται ερωτήματα αναφορικά με την πληρότητα της θεωρίας των von Neumann και Morgenstern (Edwards, 1996, σ. 19).

Το σύνολο περιορισμών (αξιωμάτων) που διατύπωσαν οι von Neumann και Morgenstern μπορεί να θεωρηθεί ως μία προσπάθεια να διευκρινιστούν κάποια σημεία που δεν ήταν ξεκάθαρα σε προηγούμενες εργασίες πάνω στα Μαθηματικά της ορθολογικής συμπεριφοράς, ενώ η προσπάθεια τους αυτή συμπληρώθηκε από ή ενισχύθηκε με αντίστοιχες σύγχρονων ή μεταγενέστερων τους συγγραφέων προς την ίδια πάντα κατεύθυνση. Όλες πάντως (μαζί με την εργασία των von Neumann και Morgenstern) συμπεριλαμβάνουν τα εξής στοιχεία-υποθέσεις: 1) Η σειρά προτίμησης. Μέσα από ένα σύνολο επιλογών υπάρχει πάντα μια σειρά προτίμησης. 2) Η επιλογή σύμφωνα με την προτίμηση. Σύμφωνα με αυτή την υπόθεση, όταν ένα άτομο προτιμάει μια επιλογή αντί μίας άλλης, τότε επιλέγει αυτή. 3) Η μεταβατικότητα. Αυτό σημαίνει πως η σειρά με την οποία εμφανίζονται οι προτιμήσεις ενός ατόμου χαρακτηρίζεται από το στοιχείο της συνέπειας, πράγμα που σημαίνει πως οι επιλογές δεν αναιρούν η μία την άλλη. 4) Η ανεξαρτησία των άσχετων εναλλακτικών. Αυτό σημαίνει ότι η προτίμηση του ατόμου δεν εξαρτάται από άλλες επιλογές ή εκτιμήσεις. 5) Η μη μεταβλητότητα. Η σχέση προτίμησης παραμένει ίδια ανεξάρτητα από τον τρόπο παρουσίασης των επιλογών από τη στιγμή που οι παρουσιάσεις χαρακτηρίζονται από λογική ισοδυναμία (Heukelom, 2006).

Γενικότερα, σε σχέση με τις αποφάσεις που παρουσιάζουν ενδιαφέρον από οικονομική άποψη, θα μπορούσε κανείς να εκκινήσει από την παραδοχή ότι το κάθε άτομο έχει στη διάθεση του ένα σύνολο από επιλογές, κάθε μία από τις οποίες με τη σειρά της οδηγεί σε κάποια πιθανά αποτελέσματα. Όταν για παράδειγμα ένα άτομο βρίσκεται

αντιμέτωπο με ένα ζεύγος επιλογών, είτε προτιμά τη μία από τις δύο, είτε παραμένει αδιάφορο, υπό την οπτική ότι αμφότερες παρουσιάζουν την ίδια ελκυστικότητα γι' αυτό. Η ιδιότητα της μεταβατικότητας (transitivity), ανεξάρτητα από το αν κανείς αναφέρεται σε προτίμηση ή αδιαφορία, συνίσταται στο εξής: αν η επιλογή Α είναι προτιμότερη (ή αδιάφορη) σε σχέση με τη Β και την ίδια στιγμή η Β είναι προτιμότερη (ή αδιάφορη) σε σχέση με τη Γ, αυτό συνεπάγεται ότι η Α επιλογή είναι προτιμότερη (ή αδιάφορη) σε σχέση με τη Γ.

Πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι το εύρος των διαθέσιμων επιλογών ενός ατόμου δεν είναι απεριόριστο. Για παράδειγμα σε μία πλήρως ανταγωνιστική αγορά, οι αγορές που μπορεί ένα άτομο να πραγματοποιήσει περιορίζονται από το ύψος του εισοδήματος που έχει στη διάθεση του. Το γεγονός ότι ένα άτομο πραγματοποιεί μία επιλογή αντί μίας άλλης, σημαίνει ότι προτιμάει τα αποτελέσματα που αυτή επιφέρει από τα αντίστοιχα αποτελέσματα της άλλης. Στη θεωρία επιλογής κάτω από αβέβαιες συνθήκες, η περιγραφή μίας επιλογής και των αντίστοιχων αποτελεσμάτων που αυτή προκαλεί πρέπει να γίνουν με προσοχή διότι ακριβώς λόγω της αβεβαιότητας δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί με ασφάλεια το αν ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα προέκυψε αποκλειστικά από την επιλογή αυτή. Σχετικά με την ασφάλεια, προτιμά κανείς να θυσιάσει ένα συγκεκριμένο μικρό ποσό, προκειμένου να προστατευτεί από τη μικρή πιθανότητα να χάσει ένα πολύ μεγάλο ποσό (Arrow, 1951).

Κατά τη μαθηματική διατύπωση των απόψεων τους, οι von Neumann και Morgenstern δέχτηκαν την επιρροή ενός θεωρήματος της Φυσικής που σχετίζεται με την έννοια «κέντρα βαρύτητας και μάζας». Η πιθανότητα ενός γεγονότος κυμαίνεται μεταξύ 0 και 1, ενώ το άθροισμα των πιθανοτήτων μίας δέσμης γεγονότων είναι ίσο με 1. Έστω ότι ένα άτομο Α αξιολογεί την πιθανότητα ή το ποσοστό επιτυχίας να κερδίσει 0 ή 500.000 χρηματικές μονάδες με 0,1 και 0,9 αντίστοιχα. Στην περίπτωση που κερδίσει 0 χρηματικές μονάδες η χρησιμότητα του είναι 0, ενώ στην περίπτωση που κερδίσει 500.000 χρηματικές μονάδες η χρησιμότητά του ισούται με 1. Εδώ, οι Von Neumann και Morgenstern θεωρούν ότι η μαθηματική πρόβλεψη της χρησιμότητας ή η πιθανή προσδοκία ή η μέση χρησιμότητα του ατόμου Α θα είναι:

$$U(A) = PU(Y_1) + (1-P)U(Y_2) = 0,1 \cdot 0 + 0,9 \cdot 1 = 0,9$$

Όπου, p η πιθανότητα και $U(Y_1)$, $U(Y_2)$ η χρησιμότητα των εναλλακτικών λύσεων το άτομο να κερδίσει 0 ή 500.000 χρηματικές μονάδες, αντίστοιχα.

Εάν το άτομο επιλέξει να λάβει 300.000 χρηματικές μονάδες με βεβαιότητα καλείται «αποστροφέας κινδύνου» (risk averter) (Βάμβουκας, 1987, σσ. 91-92), ενώ αν τελικά αποφασίσει να λάβει μέρος στο παίγνιο, τότε χαρακτηρίζεται ως «λάτρης κινδύνου» (risk lover). Επίσης, θεωρείται «αδιάφορος κινδύνου» (risk neutral) εάν έχει ουδέτερη στάση ανάμεσα στη βέβαιη ή την αβέβαιη πρόβλεψη ως προς την επιτυχία της οικονομικής απόφασης. Το ζήτημα της μέτρησης της «αποστροφής κινδύνου» (risk aversion) της «λατρίας κινδύνου» (risk loving) και της «αδιαφορίας κινδύνου» (risk neutrality) που δείχνουν τα άτομα στις αποφάσεις τους έχει απασχολήσει σωρεία οικονομολόγων. Η απόφαση του ατόμου να ρισκάρει να συμμετάσχει στο παίγνιο σημαίνει ότι είναι αισιόδοξο πως θα κερδίσει το ποσό των 500.000 χρηματικών μονάδων. Από την άλλη πλευρά, η απόφαση του να προτιμήσει να λάβει το ποσό των 300.000 χρηματικών μονάδων με βεβαιότητα δείχνει την τάση του να αποφύγει κάθε μορφής κίνδυνο που συνεπάγεται η διεξαγωγή του παιγνίου (Βάμβουκας, 1987, σσ. 91-92).

Το 1954, ο Αμερικανός Μαθηματικός και Στατιστικολόγος Leonard Jimmie Savage, στο *The Foundations of Statistics* θεμελίωσε μαθηματικά τη θεωρία προσδοκώμενης χρησιμότητας και ενσωμάτωσε σε αυτή την έννοια της υποκειμενικής πιθανότητας, επεκτείνοντας την περαιτέρω.

Την αξιωματική προσέγγιση είχε χρησιμοποιήσει και ο Βρετανός μαθηματικός Frank Plumpton Ramsey το 1931 στο *The foundations of mathematics and other logical essays* ο οποίος εισήγαγε την έννοια της υποκειμενικής πιθανότητας στη θεωρία προσδοκώμενης χρησιμότητας, ο Καναδός Οικονομολόγος John S. Chipman στο *The Foundations of Utility*, το 1960, καθώς και ο Γάλλος Μαθηματικός και Οικονομολόγος, κάτοχος βραβείου Νόμπελ στις Οικονομικές Επιστήμες το 1983 Gérard Debreu στο *Theory of value* και στο *Topological methods in cardinal utility theory* το 1959 και το 1960, αντίστοιχα (Fishburn, 1970).

Ο Friedman, όπως και ο Savage, επιδίωξαν να στηριχθούν στους αξιωματικούς περιορισμούς των ατομικών προτιμήσεων που διατύπωσαν οι Von Neumann και Morgenstern για να συνεχίσουν την έρευνα.

Η θεωρία του Savage (1954) μπορεί να εφαρμοστεί ως εργαλείο για να μπορούν να γίνουν προβλέψεις για τη συμπεριφορά των ανθρώπων ή των ζώων όταν παίρνουν αποφάσεις, και για να ανιχνεύονται ασυμφωνίες σε αντίστοιχες περιστάσεις. Οι λογικοί κανόνες κατά τον Savage (1954), παρέχουν τη δυνατότητα σε κάποιον να εντοπίσει την ασυνέπεια που μπορεί να υπάρχει στις πεποιθήσεις του (Sugden, 1991, σ. 757). Ο Savage διαιρεί κάθε πρόβλημα απόφασης στα εξής: καταστάσεις πραγμάτων, διαθέσιμες ενέργειες, συνέπειες. Η κατάσταση πραγμάτων είναι μια σειρά πιθανών απαντήσεων σε ερωτήσεις που συνδέονται με την απόφαση. Οι διαθέσιμες ενέργειες είναι οι πράξεις, από τις οποίες δύνανται να επιλέγουν τα οικονομικά άτομα οι οποίες με τη σειρά τους οδηγούν σε συνέπειες, δηλαδή πιθανά συμβάντα που έχουν ως αποδέκτη τον λήπτη της απόφασης (Savage, 1967, σ. 307).

Κεφ. 3: ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η εργασία μας θα επιχειρήσει να σκιαγραφήσει διαχρονικά το κριτικό πλαίσιο το οποίο δημιουργήθηκε με αφορμή τη θεωρία χρησιμότητας της νεοκλασικής θεωρίας. Το εγχείρημα αυτό θα οργανωθεί σε τρεις άξονες:

Ο πρώτος αναφέρεται στη μετάβαση από την Κλασική Θεωρία στην Νεοκλασική.

Ο δεύτερος σχετίζεται με τη μετάβαση από την Απόλυτη (cardinal utility) στην Τακτική Χρησιμότητα (ordinal utility).

Ο τρίτος αναφέρεται στη Θεωρία Αναμενόμενης Χρησιμότητας.

3.1. ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΛΑΣΙΚΗ ΣΤΗ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ

Κατά τον Mirowski (1991), παρά τις θριαμβολογίες τους ότι μετέτρεψαν τα οικονομικά σε επιστήμη, οι οριακοί οικονομολόγοι αν και «σφετερίστηκαν» τα εργαλεία της Φυσικής, παρέλειψαν να βρουν το ανάλογο της «αρχής της διατήρησης της ενέργειας», καθιστώντας ουσιαστικά την προσέγγιση τους «μη συνεκτική».

Οι Μηλιός κ.ά. ακολουθώντας τον συλλογισμό του Μπουχάριν (Μπουχάριν 1988, σσ. 41-70) αποφαινεται πως οι βασικοί πυλώνες της Νεοκλασικής θεωρίας είναι «ο υποκειμενισμός, η ανιστορική θεώρηση της οικονομίας και, στο μέτρο της πρωτοκαθεδρίας των υποκειμενικών αναγκών και επιθυμιών, η εξέταση των οικονομικών φαινομένων κυρίως από την πλευρά της κατανάλωσης» (Μηλιός κ.ά., 2000, σσ. 42-43).

Αυτά προκύπτουν από την παρακάτω ανάλυση:

Στη σύγχρονη καπιταλιστική οικονομία ο εμπορευματοπαραγωγός (καπιταλιστής ή μη) παράγει για την αγορά κι όχι για τις δικές του ανάγκες. Καθώς η φυσική οικονομία μετατρέπεται σε σύγχρονη γενικευμένα εμπορευματική (καπιταλιστική), οικονομία, με ανάπτυξη του κοινωνικού καταμερισμού της εργασίας, το κέντρο βάρους της παραγωγής υφίσταται μία βαθμιαία μετάβαση από την παραγωγή αξιών χρήσης για την ικανοποίηση ατομικών – υποκειμενικών αναγκών στην

παραγωγή για λογαριασμό της αγοράς. Κατά συνέπεια, ενώ αρχικά έφτανε στην αγορά ένα πολύ μικρό μέρος (πλεόνασμα) από την παραγωγή και το μεγαλύτερο μέρος καταναλωνόταν μέσα στην οικονομική παραγωγική μονάδα, πλέον οι παραγωγοί κρατούν για ίδια χρήση μόνο ένα πολύ μικρό μέρος. Αυτό το φαινόμενο αποτέλεσε τον κανόνα καθώς η καπιταλιστική ανάπτυξη πήρε μεγαλύτερες διαστάσεις. Συνεπώς, καθώς εντός των ορίων της φυσικής οικονομίας, για την οικονομική μονάδα, ο βασικός παράγοντας για την παραγωγή ήταν η αξία χρήσης των προϊόντων, οπότε η υποκειμενική εκτίμηση αυτής της αξίας (το υποκειμενικό όφελος ή η υποκειμενική χρησιμότητα του προϊόντος) είχε μια ιδιαίτερη βαρύτητα, στην ιστορική εξέλιξη προς την καπιταλιστικό τρόπο εμπορευματικής παραγωγής, η βαρύτητα των υποκειμενικών εκτιμήσεων από πλευράς του παραγωγού περιορίζεται σημαντικά και τελικά εξαφανίζεται, καθώς τα προϊόντα που παράγονται δεν προορίζονται για τον παραγωγό τους. Στο καπιταλιστικό σύστημα που επικρατούν οι ανταλλακτικές σχέσεις, το συνολικό προϊόν μιας οικονομικής μονάδας μη έχοντας χρησιμότητα για την ίδια, δεν αποτιμάται σε όρους αξίας χρήσης αλλά ανταλλακτικής αξίας αποκλειστικά.

Συνεπώς, η κριτική των Μηλιού κ.ά. (2000, σ. 42) σε συμφωνία με τον Μπουχάριν (1988, σσ. 79-83) είναι ότι από τη σκοπιά του παραγωγού και της παραγωγής, σε καπιταλιστικές συνθήκες, η χρησιμότητα ως ουσία της αξίας του εμπορεύματος, «δεν έχει επαρκή, τουλάχιστο, θεωρητική δικαιολόγηση». Το ίδιο ισχύει και στην ιστορική εποχή όπου ένα μέρος μόνο του πλεονάσματος έφτανε στην αγορά, καθώς και σ' αυτήν την περίπτωση, δεν έχουμε να κάνουμε με τη χρησιμότητα του προϊόντος εντός της οικονομικής μονάδας δηλαδή την αξία χρήσης, αλλά με την ανταλλακτική του αξία η οποία αποτιμάται στην αγορά διαμέσου της ανταλλαγής.

Αν όμως η έννοια της τιμής του προϊόντος έχει οικονομικά νόημα μόνο σαν τιμή εμπορεύματος, προϊόντος που ανταλλάσσεται στην αγορά, τότε η χρησιμότητα ως έννοια δεν είναι κατάλληλη σαν μέσο για την ανάλυση της τιμής. Ακόμα και στην περίπτωση που ένα μέρος της παραγωγής χρησιμοποιείται για τις ανάγκες του ίδιου του παραγωγού, δεν έχει οικονομική υπόσταση η χρησιμότητα ως αξία του εμπορεύματος, στο καπιταλιστικό σύστημα της γενικευμένης ανταλλαγής και της

εγγρήματης οικονομίας, καθώς όλα τα αγαθά, συμπεριλαμβανομένων κι αυτών που προορίζονται για ίδια χρήση, αξιολογούνται με βάση την ανταλλακτική τους αξία κι όχι την αξία χρήσης τους. Δηλαδή, θεωρούνται και υπολογίζονται ως εμπορεύματα (Μηλιός κ.ά., 2000, σσ. 42-43). Οι μορφές με τις οποίες εμφανίζεται η αξία αποτελούν “την έκφραση της κοινωνικής ομογενοποίησης της εργασίας με υλική μορφή στον καπιταλισμό και επομένως η αξία του κάθε εμπορεύματος είναι δυνατόν να προσδιοριστεί μόνο στην ανταλλακτική του σχέση με ένα άλλο εμπόρευμα, κάτι που συμβαίνει «ως συνέπεια της γενικής ανταλλαξιμότητας των εμπορευμάτων» (Μηλιός και Οικονομάκης, 1999, σ. 128).

Σε σχέση με τον αγοραστή και το αν η χρησιμότητα συνιστά απαραίτητο μέσο ανάλυσης της τιμής από την πλευρά του, η κατάσταση δε διαφοροποιείται καθώς όταν αυτός είναι έμπορος που αγοράζει με σκοπό τη μεταπώληση λειτουργεί όπως ακριβώς ο παραγωγός ο οποίος δεν προβληματίζεται για τη χρησιμότητα ή της αξία χρήσης του εμπορεύματος του. Στην περίπτωση που ο αγοραστής αγοράζει το προϊόν για ίδια χρήση, η συμπεριφορά του θα εξαρτηθεί από το διαθέσιμο χρηματικό ποσό του και τις υπάρχουσες τιμές. Αυτές καθορίζουν την όποια προτίμηση του σύμφωνα με τη χρησιμότητα κάποιου προϊόντος. Π.χ. συμπεραίνεται ότι, «καμία νοικοκυρά δεν αποτιμά το ψωμί με βάση την πολύ υψηλή υποκειμενική του αξία, αλλά συναρτά τη χρησιμότητα του με τις προϋπάρχουσες τιμές του και το διαθέσιμο εισόδημα του νοικοκυριού της» (Μηλιός κ.ά., 2000, σσ. 42-43) και επίσης:

«Η Πολιτική Οικονομία, όπως και οι άλλες κοινωνικές επιστήμες, δεν αποτελεί ένα ενοποιημένο θεωρητικό σύστημα, κατ’ αντιστοιχία με τις φυσικές επιστήμες ή τα μαθηματικά. Αντίθετα, αποτελεί μια σχισματική επιστήμη, με την έννοια ότι διαμορφώνονται στο εσωτερικό της διαφορετικές (και κατά κανόνα αντιμαχόμενες) θεωρητικές Σχολές, που κάθε μία οικοδομείται σε αναφορά με ένα ξεχωριστό θεωρητικό αντικείμενο και ένα ιδιαίτερο σύστημα εννοιών» (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 31).

Σύμφωνα με τους Μηλιό κ.ά. (2000), η πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι κοινωνικές επιστήμες όπως η Κοινωνιολογία, η Ιστορία, κ.λπ ταλανίζει και την Πολιτική Οικονομία, καθώς η μελέτη της κοινωνικής πραγματικότητας στην οποία συγκρούονται διαφορετικά συμφέροντα

που εδράζονται σε πολιτικές και κοινωνικές αιτίες, δυσχεραίνει το έργο της επιστήμης η οποία δεν έχει άλλη επιλογή από το να συμμετάσχει σε μια κοινωνική και πολιτική «συζήτηση», η οποία συνεχίζεται αδιάκοπα και προϋπάρχει αυτής. Καλείται, συνεπώς, η επιστήμη να εκφράσει την άποψη της σε σχέση με θέματα για τα οποία οι διαφορετικές κοινωνικές και πολιτικές δυνάμεις, έχουν ήδη τοποθετηθεί ήδη ανάλογα με τα ιδιαίτερα συμφέροντά τους και τη θέση ισχύος την οποία κατέχουν (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 12).

Για τον Βαρουφάκη (2007, σ. 64), τα Νεοκλασικά Οικονομικά, σε αντίθεση με τους Κλασικούς οικονομολόγους, έπαψαν να θέτουν στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος τους τα καίρια ζητήματα που είχαν να κάνουν με τη διανομή του εισοδήματος ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις, τις οικονομικές διακυμάνσεις του καπιταλιστικού συστήματος ή την οικονομική μεγέθυνση, ως ζητήματα που θα επιλυθούν αυτόματα από τις δυνάμεις της αγοράς. Αντίθετα, έστρεψαν την προσοχή τους στους τρόπους δημιουργίας ωφέλειας και στην ατομική συμπεριφορά που καθοδηγείται από τις προτιμήσεις, αγνοώντας την ύπαρξη των κοινωνικών τάξεων και εννοιών όπως το κεφάλαιο. Στην νεοκλασική ανάλυση δεν υπάρχουν πια εργάτες και καπιταλιστές, παρά μόνο πωλητές και αγοραστές εργασίας ή εμπορευμάτων που στοχεύουν στη μεγιστοποίηση της ωφέλειας τους (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 63-64). Τα οικονομικά από ανάλυση του καπιταλιστικού συστήματος έστω και κατά προσέγγιση, επιχειρείται στα Νεοκλασικά Οικονομικά να αποτελέσουν γενική επιστήμη που ασχολείται με φαινόμενα μικρής κλίμακας, όπως είναι π.χ. οι μεταβολές στην τιμή ενός συγκεκριμένου προϊόντος (Βαρουφάκης, 2007, σ. 64).

Ίσως, η διάψευση των προσδοκιών διάφορων οικονομολόγων περί καταστροφής του καπιταλιστικού οικοδομήματος και το κλίμα αισιοδοξίας που επικράτησε κατά τη βικτοριανή εποχή, μετέτρεψε την οικονομική επιστήμη σε «αποκλειστική αρμοδιότητα των καθηγητών, οι έρευνες των οποίων έγιναν λεπτές ακτίνες φωτός εκεί που πριν υπήρχαν οι ισχυρές, φαρδιές δέσμες από τους φάρους των πρώτων οικονομολόγων» (Heilbroner, 2000, σσ. 235-236). Με άλλα λόγια, στο επίκεντρο της οικονομικής σκέψης βρέθηκαν μελετητές της λειτουργίας του καπιταλιστικού συστήματος που θα διασαφήνιζαν τις λεπτομέρειές του, παίρνοντας της θέση των οικονομολόγων που ασκούσαν κριτική

στις θεμελιώδεις αξίες του ή διατύπωναν τις επιφυλάξεις και τις ανησυχίες τους σχετικά με το μέλλον του (Heilbroner, 2000, σσ. 235-236).

Για τον Marshall, οι επιχειρήσεις και οι αγορές, (ακριβώς όπως και οι βιολογικοί οργανισμοί) εξελίσσονται στην προσπάθεια τους να προσαρμοστούν στις συνθήκες του περιβάλλοντος και θα έπρεπε να αντιμετωπίζονται ως τέτοιοι (Βαρουφάκης, 2007, σ. 63). Η χρήση των Μαθηματικών στη μελέτη των οικονομικών ζητημάτων θεωρούνταν ευπρόσδεκτη αρκεί να μην είναι τόσο εκτεταμένη που να αποτρέπει την εποικοδομητική εργασία (Coase, 1975, σ. 31). Οι ιστορικές προσεγγίσεις, παρά τις αδυναμίες τους, ήταν επίσης απαραίτητες, καθώς ο Marshall θεωρούσε ότι η Ιστορία και τα Οικονομικά, λειτουργούν συμπληρωματικά. Η Ιστορία για τον Marshall διευκόλυνε τους οικονομολόγους να ταξινομήσουν τα οικονομικά φαινόμενα σε αυτά που τα διακρίνει το στοιχείο της μεταβλητότητας και σε αυτά που έχουν πιο μόνιμο χαρακτήρα (Arena, 2016, σ. 2).

Η μεθοδολογία που ακολουθείται στις θετικές επιστήμες δεν μπορεί να ακολουθηθεί επακριβώς από τις κοινωνικές επιστήμες, καθώς οι ερευνητές κοινωνικών φαινομένων δεν έχουν τη δυνατότητα πειραματισμών προκειμένου να καταλήξουν στη διαμόρφωση του κοινωνικού συστήματος που είναι πιο αποδεκτό ώστε να μπορεί να δεχτεί το πείραμα που θα ανταποκριθεί εν τέλει στα δεδομένα που υπάρχουν.

Καθώς τα κοινωνικά φαινόμενα, όπως και οι επιδράσεις που δέχεται από το περιβάλλον του ο κοινωνικός ερευνητής είναι απεριόριστα, εξάγεται το συμπέρασμα ότι η μεθοδολογία που ακολουθείται στις θετικές επιστήμες δεν μπορεί να εφαρμοστεί επακριβώς στις κοινωνικοοικονομικές επιστήμες. Ενώ οι Μαθηματικοί και οι Φυσικοί επιστήμονες ασχολούνται με σύμβολα και αριθμούς, οι οικονομολόγοι εστιάζουν στα ανθρώπινα προβλήματα και τις διεκδικήσεις. Η ερμηνεία των κοινωνικών φαινομένων απαιτεί τη διερεύνηση και την εξεύρεση των κινήτρων που προκάλεσαν τις αντίστοιχες ανθρώπινες πράξεις που τα προκάλεσαν. Αντίθετα, στις θετικές επιστήμες, οι επιστήμονες στην προσπάθεια τους να εξηγήσουν τα κίνητρα, σπάνια αμφιβάλλουν για την ορθότητα και την ακρίβεια των πειραματικών μεθόδων τους καθώς τα τεχνολογικά μέσα που χρησιμοποιούν επιτρέπουν κάτι τέτοιο. Αντίθετα, οι κοινωνικοί επιστήμονες αμφιταλαντεύονται προκειμένου να επιλέξουν

τη βέλτιστη από τις διαθέσιμες λύσεις, και πολύ συχνά θέτουν σε αμφισβήτηση θεμελιώδη αξιώματα και αρχές της επιστήμης τους προσπαθώντας να ερμηνεύσουν και να επιλύσουν κοινωνικοοικονομικά ζητήματα (Βάμβουκας, 1987, σσ. 23-24).

Η τάση που εμφανίστηκε με την προώθηση της Ισο-οριακής αρχής ως μία γενική θεωρία της ορθολογικής συμπεριφοράς που βρίσκεται στο επίκεντρο της κοινωνικής πραγματικότητας, είχε ως αποτέλεσμα την επέκταση του πεδίου δράσης των Νεοκλασικών Οικονομικών σε διάφορα ζητήματα που αποτελούσαν μέχρι τότε αντικείμενο άλλων κοινωνικών επιστημών. Σύμφωνα με τον Gary Becker (1976), τα εργαλεία και οι αρχές των Οικονομικών μπορούν να εφαρμοστούν στη μελέτη μίας σωρείας ζητημάτων που σχετίζονται με την ανθρώπινη δράση. Η κριτική που δέχεται αυτή η θέση δεν σχετίζεται με την εγκυρότητα της, αλλά με το επιχείρημα πως κάτι τέτοιο δεν είναι απαραίτητα επιθυμητό. Ανάμεσα σε αυτές τις κριτικές συγκαταλέγεται κι αυτή του Βαρουφάκη (2007, σσ. 65-66), που χαρακτηρίζεται από την άποψη ότι η Ισο-οριακή αρχή «μπορεί να απαντήσει σε κάθε ερώτημα γύρω από την ανθρώπινη συμπεριφορά» ως «εντυπωσιακά αλαζονικό ισχυρισμό». Σε ότι αφορά τη θέση ότι ο λόγος που τα οικονομικά άργησαν να εδραιωθούν στη δημόσια συζήτηση ήταν ότι κάτι τέτοιο δεν ήταν αναγκαίο στις προκαπιταλιστικές οικονομίες που δεν λειτουργούσαν σε καθεστώς «ελεύθερης αγοράς», οι θιασώτες των Νεοκλασικών Οικονομικών αντιτείνουν ότι η Ισο-οριακή αρχή μπορεί να εξηγήσει αναδρομικά ακόμα και τη λειτουργία και την εξέλιξη των οικονομιών αυτών. Σύμφωνα με τον Βαρουφάκη (2007, σσ. 65-66), αυτό αγνοεί το γεγονός ότι οι άνθρωποι δεν συμπεριφέρονται με τον ίδιο ακριβώς τρόπο σε κάθε κοινωνικό και οικονομικό πλαίσιο και εξισώνει τις συνθήκες που επικρατούν στις οικονομίες που απλά έχουν αγορές (προκαπιταλιστικές οικονομίες) με αυτές που επικρατούν στις οικονομίες της αγοράς (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 65-66).

3.2 ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΛΥΤΗ ΣΤΗΝ ΤΑΚΤΙΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Οι Fisher, Wicksell, Marshall, Edgeworth, Barone και Hicks, θεωρούνται από τους πιο επιφανείς στοχαστές που πίστεψαν στη μετρησιμότητα της χρησιμότητας. Ωστόσο, γνώριζαν ότι το εγχείρημα αυτό δεν εξυπηρετούσε τις απώτερες επιδιώξεις της οικονομικής επιστήμης, καθώς η εξαγωγή της καμπύλης ζήτησης ή η μελέτη της συμπεριφοράς του καταναλωτή ήταν δυνατό να γίνει και χωρίς την υπόθεση της μετρησιμότητας. Η συζήτηση γύρω από αυτό το θέμα είχε χαρακτήρα αφαιρετικό χωρίς να προάγει την οικονομική σκέψη, ενώ ο ισχυρισμός ότι η χρησιμότητα δύναται να μετρηθεί δεν είχε περιεχόμενο τελεολογικό, κάτι που επισφραγίζεται από την άνθηση της οικονομικής επιστήμης που επήλθε από την επικράτηση της χρήσης των καμπυλών αδιαφορίας (Βάμβουκας, 1987, σσ. 62-63). Οι διάφορες επιλογές ανάμεσα στις οποίες βρίσκονται τα άτομα, εμπεριέχουν διαφορετικά επίπεδα και βαθμούς ωφέλειας. Η επίτευξη των στόχων των ατόμων οδηγεί σε αύξηση της ωφέλειας, δηλαδή της ικανοποίησης και της ευημερίας. Ως εκ τούτου, τα εργαλειακά ορθολογικά άτομα μεγιστοποιούν την ωφέλειά τους μέσα από τις διάφορες επιλογές που κάνουν. Αυτή η διαπίστωση ενέχει τον κίνδυνο κριτικής, καθώς οι άνθρωποι παρουσιάζονται ως πλάσματα ηδονιστικά τα οποία εστιάζουν στην βίωση ολοένα και μεγαλύτερης απόλαυσης. Για τον λόγο αυτό, οι οικονομολόγοι θεωρούν την ωφέλεια ως ένα σύνολο επιθυμητών εμπειριών ή αντικειμένων, τα οποία κατατάσσονται σε μία κλίμακα βάσει σειράς προτιμήσεων και υποθέτουν ότι τα άτομα επιδιώκουν να βρεθούν σε όσο το δυνατόν υψηλότερο επίπεδο στην κλίμακα αυτή. Το κριτήριο επίτευξης της μέγιστης ωφέλειας είναι η ισο-οριακή αρχή, αφού τα εργαλειακώς ορθολογικά άτομα πρέπει σταματήσουν να δρουν όταν η οριακή ωφέλεια ισούται με την οριακή απώλεια (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 77-78).

Η έννοια του utility ανακαλύφθηκε από τους οικονομολόγους και αποτέλεσε την κυρίαρχη έννοια γύρω από την οποία αναπτύχθηκε η γενική θεωρία της συμπεριφοράς, ενώ ο ωφελμισμός ήταν ο προάγγελος της ισο-οριακής αρχής (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 119-120). Οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι κληρονόμησαν από το Bentham την ιδέα πως η ωφέλεια είναι ενσωματωμένη στα αγαθά που καταναλώνει ή τις εμπειρίες που βιώνει κανείς. Καθώς όμως η ικανοποίηση που αντλούν τα

άτομα από την κατανάλωση ενός αγαθού ή τη βίωση μίας εμπειρίας είναι υποκειμενική, θεωρήθηκε στη συνέχεια ότι η ωφέλεια πρέπει να αναζητηθεί στην ψυχή κι όχι στα αγαθά και να αντιμετωπίζεται ως ψυχολογική ενέργεια που δύναται «να μετρηθεί» (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 120-121). Η έννοια της «καλής καγαθής κοινωνίας» όπου τα άτομα εκτός από τη μεγιστοποίηση της ωφέλειάς τους, επιδιώκουν παράλληλα και τη μεγιστοποίηση της συνολικής ωφέλειας της κοινωνίας ήταν κεντρική στο έργο του Bentham, όπως και η ιδέα ότι είναι δυνατή η διαπροσωπική σύγκριση μεταξύ των ωφελειών (Βαρουφάκης, 2007, σ. 123). Από τη στιγμή που είναι μετρήσιμη η ωφέλεια κάθε καταναλωτή, τότε είναι δυνατή και η μέτρηση της συνολικής ωφέλειας στην κοινωνία. Αν όλα τα άτομα έχουν την ίδια συνάρτηση ωφέλειας, τότε με βάση το νόμο της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας, μόνο μία κοινωνία η οποία λειτουργεί με πλήρως εξισωτικούς όρους θα μπορούσε να εξασφαλίσει τη μέγιστη δυνατή χρησιμότητα της κοινωνίας.

Αυτή η ιδέα που αποδίδεται στον νεοκλασικό οικονομολόγο Knut Wicksell (1851-1926) δεν επικράτησε για πολύ καιρό, επειδή η ωφέλεια ως μετρήσιμο μέγεθος με βάση το οποίο δύνανται να πραγματοποιηθούν συγκρίσεις, είχε ριζοσπαστικές πολιτικές προεκτάσεις. Ο λόγος ήταν ότι από τη στιγμή που στην κοινωνία υπάρχουν εισοδηματικές ανισότητες θα ήταν δικαιολογημένη η απόσπαση των αγαθών ενός ατόμου και η παραχώρησή τους σε ένα άλλο, αφού το πλουσιότερο άτομο που θα τα στερούνταν θα βίωνε μικρότερη απώλεια ωφέλειας σε σχέση με αυτή που θα κέρδιζε αυτό που θα τα λάμβανε (Τσουλφίδης, 2004, σ. 297). Εν ολίγοις, αυτή η συλλογιστική δικαιολογούσε τη φορολογία των πλουσιότερων εισοδημάτων προς όφελος των φτωχότερων και την έναρξη συζητήσεων με πολιτικό περιεχόμενο (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 121-122). Ωστόσο, οι οικονομολόγοι από τα μέσα του 19ου αιώνα και έπειτα, με εξαίρεση τις προσπάθειες του Ρίγου, παρέλειψαν συνειδητά την υπόθεση ότι οι ωφέλειες είναι μετρήσιμα και συγκρίσιμα μεγέθη προκειμένου να αποφύγουν την εμπλοκή σε πολιτικές συζητήσεις αποβλέποντας στην κατασκευή μίας θεωρίας αποκομμένης από ιδεολογικές - πολιτικές τοποθετήσεις και δη αυτές που δικαιολογούσαν την κρατική παρέμβαση στην οικονομία (Βαρουφάκης, 2007, σσ. 121-122).

Μάλιστα «οι πρώτοι νεοκλασικοί θεωρητικοί (...) πίστευαν, ότι κάθε άτομο είναι σε θέση να γνωρίζει όχι μόνον αν η κατανάλωση ή χρήση ενός ορισμένου καλαθιού αγαθών του παρέχει το ίδιο, ένα μικρότερο ή ένα μεγαλύτερο όφελος από το όφελος που του παρέχει η κατανάλωση ή χρήση ενός άλλου, διαφορετικού, καλαθιού αγαθών, αλλά επίσης, στις περιπτώσεις που το όφελος είναι μικρότερο ή μεγαλύτερο, κατά πόσον είναι μικρότερο ή μεγαλύτερο. Πίστευαν λοιπόν, ότι το όφελος είναι ένα μέγεθος που επιδέχεται όχι μόνον τακτική, αλλά και απόλυτη μέτρηση. «Ορισμένοι σύγχρονοι νεοκλασικοί οικονομολόγοι δεν συμμερίζονται την άποψη ότι το όφελος είναι ένα μέγεθος που επιδέχεται και απόλυτη μέτρηση. Πιστεύουν όμως, ότι μπορούν να διατυπώσουν τη νεοκλασική θεωρία...χωρίς να είναι αναγκασμένοι να προϋποθέσουν ότι το όφελος είναι ένα και απόλυτα μετρήσιμο μέγεθος» (Σταμάτης, 1991, σσ. 16-17).

Όπως προαναφέρθηκε, η ιδέα της μετρήσιμης ωφέλειας (ή αλλιώς απόλυτης ωφέλειας) που επιτρέπει διαπροσωπικές συγκρίσεις κατεβλήθη προσπάθεια να αναιρεθεί από τους νεοκλασικούς οικονομολόγους (Τσουλφίδης, 2004, σ. 297) λόγω και των ενστάσεων που διατυπώθηκαν στους κόλπους πιο προοδευτικών κύκλων που τόνιζαν την πιθανότητα δικαιολόγησης καταστάσεων εκμετάλλευσης και κακομεταχείρισης των αδύναμων από τους πιο δυνατούς (Βαρουφάκης, 2007, σ. 122).

Ο Σουηδός Gustav Cassel (1866-1945) ήταν ο πρώτος θεωρητικός οικονομολόγος, ο οποίος άσκησε δριμύτατη κριτική.

Οι πιο σημαντικές υποθέσεις τις οποίες διατύπωσε ήταν οι κάτωθι (Χουμανίδης, 1954, σ. 9):

α) Η εξαγωγή των συναρτήσεων ζήτησης μπορεί να πραγματοποιηθεί χωρίς τη χρήση της έννοιας χρησιμότητα.

β) η θεωρία της χρησιμότητας βρίθει λαθών, και δεν ανταποκρίνεται στην οικονομική πραγματικότητα.

Ο Cassel δημιούργησε νέους προβληματισμούς για τη δυνατότητα της θεωρίας της χρησιμότητας να απαντήσει σε θεμελιώδη οικονομικά προβλήματα καθώς επισήμανε ότι είναι αδύνατος ο προσδιορισμός της «μονάδας χρησιμότητας», και ότι οι διαπροσωπικές συγκρίσεις στην πράξη στερούνται σκοπού και δυνατότητας υλοποίησης (Χουμανίδης, 1979. σσ. 281-282).

Οι Boninsegni (1902) και Barone (1908), στα έργα τους τάχθηκαν υπέρ των απόψεων του Cassel.

Ο Barone αντιμετώπισε τη θεωρία της χρησιμότητας ως μη ανταποκρινόμενη στην πραγματικότητα, ενώ θεώρησε τις καμπύλες αδιαφορίας μη αντικειμενικές (Hayek et al, 2015).

Αντίθετα, ο Kunt Wicksell, μία από τις σημαντικότερες προσωπικότητες της Σουηδικής σχολής αντέταξε στους ισχυρισμούς του Cassel τη θέση ότι η αρχή της οριακής χρησιμότητας είχε καίρια συμβολή στην εξέλιξη και την πρόοδο της οικονομικής σκέψης. Ο Wicksell έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην ψυχολογική υπόσταση της έννοιας «χρησιμότητα» επικρίνοντας τον Cassel για τη μη απομόνωση του ψυχοδιανοητικού νοήματος της θεωρίας της χρησιμότητας. Ωστόσο, άφησε ασχολίαστη την τοποθέτηση του Cassel σχετικά με το ότι η εξαγωγή των καμπυλών ζήτησης μπορεί να γίνει χωρίς την αγκίστρωση στις αρχές της οριακής και της συνολικής χρησιμότητας (Wicksell, 2013). Τέλος, οι Ludwig Von Mises, Rishard Strigl, Felix Kanfmann, Lord Robbins, αμφισβήτησαν ευθέως και με οξύτητα την καθαρά ψυχολογική έννοια της χρησιμότητας, χωρίς ωστόσο να αντιπροτείνουν μία εναλλακτική νέα θεωρία για τη συνέχιση της σχετικής συζήτησης (Χουμανίδης, 1954).

Ο Pareto, ανάμεσα σε άλλους, ασχολήθηκε με το θέμα της δυνατότητας μέτρησης της χρησιμότητας των αγαθών και των σχετικών δυσκολιών που οφείλονται σε αντικειμενικούς λόγους, όπως λ.χ. ο προσδιορισμός της μονάδας μέτρησης της χρησιμότητας. Για τους Johnson και Slutsky (1913) η αδυναμία μέτρησης της χρησιμότητας δεν προκαλεί προβλήματα στην ενδοσκόπηση του οικονομικού προβλήματος (Johnson, 1913) ενώ ο βασικός τους στόχος ήταν η εξέταση των οικονομικών φαινομένων χωρίς την επίδραση ψυχολογικών ή υπερατομικών παραγόντων. Κατέληξαν στο ότι αντικειμενικός και πραγματοποιήσιμος μέσα στα πλαίσια της αγοράς στόχος της συμπεριφοράς του καταναλωτή είναι η μεγιστοποίηση της συνολικής του χρησιμότητας (Βαμβουκας, 1987, σσ. 63-64).

Έπειτα, ειδικά μετά τον Pareto, η συνάρτηση χρησιμότητας (ωφέλειας) θεωρούνταν τακτική ή ταξινομική (ordinal). Αυτό σήμαινε ότι απλά η ωφέλεια που αποκομίζει ένα άτομο από μία επιλογή μπορεί να μπει σε μία δάταξη σε σχέση με κάποια άλλη ή άλλες (Βαρουφάκης, 2007, σ. 76)

καθώς είναι ανέφικτη η μέτρηση της έντασης των συναισθημάτων που προκαλεί η κατανάλωση των αγαθών (Τσουλφίδης, 2004, σ. 298). Ο Francis Edgeworth (1845-1926) αντιλήφθηκε τη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης ως το επιστέγασμα κάθε ορθολογικής πράξης (Zafirovski, 2008, σσ. 801-802) και επιχείρησε κάποιες αλλαγές στη συνάρτηση χρησιμότητας κάνοντας την Μαθηματικά πιο γενική, επηρεάζοντας τη δυνατότητα μέτρησης της χρησιμότητας, ενώ εισήγαγε τις καμπύλες αδιαφορίας (Βαρουφάκης, 2007). Κατά τον Heilbroner (2000, σ. 237), το ενδιαφέρον του Edgeworth γύρω από τα Οικονομικά δεν οφειλόταν στο ότι είχαν ως αντικείμενο τη μελέτη και την κριτική του κόσμου, αλλά στο ότι σχετίζονταν με ποσότητες και μεγέθη που θα μπορούσαν να εκφραστούν Μαθηματικά. Γι' αυτόν τον σκοπό, ο Edgeworth επιχείρησε μέσω των Μαθηματικών να απλοποιήσει την οικονομική πραγματικότητα με γνώμονα την υπόθεση ότι ο κάθε άνθρωπος στοχεύει στη μεγιστοποίηση της απόλαυσης του (Heilbroner, 2000, σ. 237). Ο Edgeworth υποστήριξε ότι δεν έχουν όλα τα άτομα την ίδια συνάρτηση χρησιμότητας και ότι οι πλούσιοι έχουν αυξημένη ικανότητα για ικανοποίηση από ότι οι φτωχοί. Το ίδιο ισχύει σύμφωνα με τον Edgeworth και για τις γυναίκες (Τσουλφίδης, 2004, σ. 297).

Για τους Μηλιό κ.ά. (2000, σσ. 94-95), η θεωρία της τακτικής χρησιμότητας, μέσω της άρσης της μη ρεαλιστικής υπόθεσης ότι η χρησιμότητα μπορεί απόλυτα να μετρηθεί (όπως και της υπόθεσης περί ανεξαρτησίας και προσθετικότητας) υπολείπεται, από θεωρητική σκοπιά, της θεωρίας της απόλυτης χρησιμότητας. Ο λόγος γι' αυτό είναι ότι παρακάμπτει το κρίσιμο επιστημονικό ερώτημα το οποίο αφορά στον προσδιορισμό της «ουσίας» της αξίας των εμπορευμάτων (το οποίο επιχείρησε να απαντήσει η θεωρία την οποία αντικατέστησε) «καταφεύγοντας στα οικονομικά επιφαινόμενα στη βάση του (νεοκλασικού) υποκειμενισμού: κλίμακα προτιμήσεων του καταναλωτή» (Μηλιός, 2000, σσ. 94-95). Εξ' ου ίσως και η παρακάτω ειρωνική τοποθέτηση - χλευασμός του Pareto σχετικά με την αναζήτηση του εσωτερικού μέτρου της αξίας των εμπορευμάτων, την ουσία δηλαδή που βρίσκεται πίσω από τη μορφή των τιμών και επιχείρησαν να εντοπίσουν οι εκπρόσωποι της Κλασικής Οικονομίας αλλά και ο Marx: «Ξέραμε την ενσάρκωση του Βούδα, εδώ έχουμε την ενσάρκωση της αξίας. Τι να είναι άραγε αυτή η μυστήρια οντότητα;... Και το κυριότερο πώς μετριέται;...

είναι πραγματικά περιττό να μπλεκόμαστε με αυτές τις μεταφυσικές οντότητες» (Pareto, 1971, σ. 177).

Σε σχέση με το ζήτημα της μέτρησης της χρησιμότητας, ο Fisher ονόμασε την τελευταία μονάδα χρησιμότητας που απολαμβάνει ο καταναλωτής «util». Για παράδειγμα αν ο καταναλωτής αγοράσει 20 μονάδες αγαθού, η έννοια της «util» συντίθεται από τη χρησιμότητα της 20ης μονάδας. Αυτό σημαίνει ότι η συνολική χρησιμότητα X μονάδων από την κατανάλωση ενός αγαθού A , προκύπτει από το άθροισμα των χρησιμοτήτων που αποφέρει το κάθε τεμάχιο του αγαθού στον καταναλωτή (Αρχή της προσθετικότητας - principle of additivity).

Συνοψίζοντας, τα συμπεράσματα του Fisher σχετικά με την χρησιμότητα είναι τα εξής (Fisher, 1927):

α) Με δεδομένη την οριακή χρησιμότητα του χρήματος και το επίπεδο των τιμών, η ποσότητα ενός αγαθού X θα διανεμηθεί με τέτοιο τρόπο μεταξύ των καταναλωτών, ώστε η οριακή χρησιμότητα σε όρους χρήματος να είναι ίση μεταξύ τους.

β) Ο καταναλωτής θα ρυθμίσει την καταναλωτική του συμπεριφορά για τα διάφορα αγαθά με τέτοιο τρόπο ώστε η οριακή χρησιμότητα των χρηματικών μονάδων που δαπανά να είναι ίση για κάθε αγαθό. Κατανέμει δηλαδή το εισόδημα του με το βέλτιστο τρόπο ώστε να μεγιστοποιείται η συνολική του χρησιμότητα.

γ) Η οικονομική ισορροπία είναι συνάρτηση της ποσότητας των αγαθών που ανταλλάσσονται.

δ) Η μέτρηση της οριακής ή της συνολικής χρησιμότητας του καταναλωτή δεν είναι αξιόπιστη όταν εισάγονται πολλά αγαθά στη συνάρτηση χρησιμότητας του.

ε) Η οριακή χρησιμότητα αποτελεί μαθηματική ποσότητα και η δυνατότητα μέτρησης της είναι συνάρτηση της ικανότητας του ερευνητή να επεξεργαστεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα δεδομένα που έχει στη διάθεση του.

Ο Fisher προκειμένου να προβεί στη μέτρηση της χρησιμότητας χρησιμοποίησε υποθετικά κι όχι πραγματικά στατιστικά στοιχεία που

αφορούσαν τις δαπάνες κατανάλωσης που προέρχονταν από τρεις διαφορετικές οικογένειες.

Ωστόσο, η κριτική του Βάμβουκα (1987, σσ. 82-83), αναφορικά με τα συστήματα εξισώσεων που χρησιμοποίησε ο Fisher για τη μέτρηση της χρησιμότητας εστιάζει στο γεγονός ότι αυτά δεν ανταποκρίνονταν στην πραγματικότητα καθώς: «ναι μεν ο ερευνητής προβαίνει σε υποκειμενικές εκτιμήσεις για την ένταση των αναγκών διαφόρων κοινωνικών στρωμάτων ή οικογενειών ή ατόμων, αλλά τέτοιοι παράγοντες όπως η έλλειψη πληροφόρησης, η διαφορετική ψυχοσύνθεση των ατόμων, η ανισοκατανομή του εισοδήματος, κλπ αποκαλύπτουν το μέγεθος των υπαρχουσών δυσκολιών. Νοητά ο ερευνητής πραγματοποιεί συγκρίσεις, στην ουσία όμως οι αντικειμενικοί παράγοντες που προσδιορίζουν τη συμπεριφορά της κάθε οικογένειας ή του κάθε ατόμου είναι ακατόρθωτο να επισημανθούν. Ο οικονομολόγος δεν μπορεί να παίζει ταυτόχρονα το ρόλο του ερευνητή και του ψυχαναλυτή. Οι αντιπαραβολές ανθρώπινων συμπεριφορών είναι ριψοκίνδυνες, αφού τα ψυχοδιανοητικά αίτια που προξενούν τις επιλογές και τις ορμές των καταναλωτών συνιστούν αντικείμενο έρευνας άλλων κλάδων της επιστήμης. Ο Fisher ήταν γνώριμος με την ιδιοσύσταση των προβλημάτων αυτών. Η αντίληψη του όμως ότι η Οικονομική είναι θετική επιστήμη και μπορεί να προβεί στη μέτρηση όλων των κοινωνικοοικονομικών φαινομένων, τον ώθησαν στην εξωπραγματική άποψη ότι η οριακή χρησιμότητα μίας οικογένειας μπορεί να μετρηθεί και να συγκριθεί με εκείνες άλλων οικογενειών που ανήκουν στην ίδια ή διαφορετικές χώρες» (Βάμβουκας, 1987, σσ. 82-83).

Σε σχέση με τις απόπειρες προσδιορισμού μίας μονάδας μέτρησης της χρησιμότητας, ελλοχεύει ο κίνδυνος αυτή η μονάδα να χαρακτηρίζεται από τα στοιχεία της αυθαιρεσίας και της αφαίρεσης. Το στοιχείο της αυθαιρεσίας έγκειται στο ότι διαφορετικοί ερευνητές θα προτείνουν διαφορετικές μονάδες μέτρησης, ενώ της αφαίρεσης καθώς είναι απίθανο να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις συνθήκες της πραγματικής κοινωνικής και οικονομικής ζωής. Συμπερασματικά, η εύρεση της κατάλληλης μονάδας χρησιμότητας έχει καθαρά υποκειμενικό χαρακτήρα. Το γεγονός ότι η θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας επιβάλλει πλήθος περιορισμών στον ερευνητή, είχε ως αποτέλεσμα πολλοί οικονομολόγοι να οδηγηθούν στην άποψη ότι αυτή η θεωρία δε

δύναται να ερμηνεύσει τη συμπεριφορά του καταναλωτή με αποτελεσματικό τρόπο (Βάμβουκας, 1985, σ. 85).

3.3 ΘΕΩΡΙΑ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Με βάση τους Von Neumann και Morgenstern (1944), η μέτρηση της χρησιμότητας αποτελεί μία διαδικασία πρόβλεψης η οποία εμπεριέχει κίνδυνο και αβεβαιότητα και παύει να θεωρείται ενδογενής ιδιότητα της ικανοποίησης που αποφέρει το αγαθό στον καταναλωτή. Αυτή η διαδικασία αποσκοπεί στη διατύπωση κάποιου μαθηματικού τύπου με βάση τον οποίο η τελική εκλογή ανάμεσα σε εναλλακτικές προτιμήσεις να καθίσταται περισσότερο χρήσιμη και ωφέλιμη για τον καταναλωτή (Strotz, 1953, σ. 357).

Οι Von Neumann και Morgenstern ταύτισαν την έννοια του κινδύνου με την έννοια της πιθανότητας, αφού η πιθανότητα να επιτευχθεί το αποτέλεσμα μίας οικονομικής ενέργειας συνεπάγεται την ύπαρξη κινδύνου ως προς την τελική της πραγματοποίηση. Γι' αυτό και εστίασαν τις προσπάθειές τους στη Μαθηματική διατύπωση του προβλήματος της μέτρησης της χρησιμότητας με απώτερη φιλοδοξία την υιοθέτηση του μαθηματικού τύπου που θα αποφέρει το χρησιμότερο και πιο προσοδοφόρο αποτέλεσμα για τον καταναλωτή. Αναγνώριζαν και οι ίδιοι την αναγκαιότητα εύρεσης νέων μαθηματικών μεθόδων για την επίλυση οικονομικών προβλημάτων, όπως η συμπεριφορά του καταναλωτή, η θεωρία του δυοπωλίου, του ολιγοπωλίου, του διμερούς μονοπωλίου, και του ελεύθερου ανταγωνισμού καθώς η δομή τους είναι διαφορετική σε σχέση με το παρελθόν. Η θεωρία των παιγνίων για τους Von Neumann και Morgenstern μπορούσε να αποτελέσει θεμέλιο μίας νέας μεθοδολογικής πορείας ικανής να διαμορφώσει μία θεωρία που να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις και τα προβλήματα της οικονομικής επιστήμης. Αυτό εξαρτάται από τη δυνατότητα επακριβούς μέτρησης των διάφορων οικονομικών μεταβλητών, όπως η μέτρηση της χρησιμότητας που αποτελούσε έργο μείζονος σημασίας για τους Von Neumann και Morgenstern. Θεωρούσαν αμφότεροι ότι η χρήση των Μαθηματικών στην οικονομική επιστήμη δεν έχει αποδώσει καρπούς ανάλογους με αυτούς που έχει αποδώσει στις θετικές επιστήμες. Αυτό έχει ως αιτίες το στοιχείο της αβεβαιότητας που χαρακτηρίζει τα οικονομικά φαινόμενα, την ανεπάρκεια εμπειρικού υπόβαθρου σε σχέση

με τη φύση των οικονομικών γεγονότων, και την ισχνή χρήση των μαθηματικών μεθόδων που υπάρχουν στο πεδίο της οικονομικής επιστήμης. Η πρόοδος της οικονομικής επιστήμης θα εξαρτηθεί μελλοντικά από την προβλεπτική της ικανότητα μέσω της θεωρίας, κάτι που ήδη αποτελεί κατάκτηση των θετικών επιστημών. Ένα άτομο, για τους Von Neumann και Morgenstern πραγματοποιεί επιλογές με γνώμονα τη μεγιστοποίηση του επιπέδου ικανοποίησης του. Καθώς όμως στην προσπάθεια μεγιστοποίησης επιδρούν και οι οικονομικές ενέργειες και αποφάσεις των άλλων ατόμων, η ικανότητα πρόβλεψης του ατόμου θα κρίνει τη μεγιστοποίηση της συνολικής του χρησιμότητας. Άρα, η διαδικασία μέσω της οποίας ο καταναλωτής επιλέγει μέσα από σύνολο διαθέσιμων επιλογών προσομοιάζει με ένα παίγνιο (game) που έχει ως κύριο παίκτη τον καταναλωτή. Οι Von Neumann και Morgenstern (1944) αντιμετωπίζουν τη θεωρία παιγνίων ως το εργαλείο μέσω του οποίου οι άνθρωποι θα προβαίνουν σε ορθολογικές επιλογές συντελώντας με αυτό τον τρόπο στην αριστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας (Neumann, & Morgenstern, 1944, σσ. 1-20).

Ο Βάμβουκας (1987, σσ. 93-94) επισημαίνει ότι η συλλογιστική των Von Neumann και Morgenstern (1944) βασίζεται σε μία σειρά αξιωμάτων κι ως εκ τούτου έχει χαρακτήρα αξιωματικό. «Η αξιωματική υπόσταση των μεθόδων που προτείνουν δεν δείχνει στον αναγνώστη το γεφύρι που συνδέει το κοινωνικό φαινόμενο με το μαθηματικό λογισμό. Αν και το εμπειρικό περιεχόμενο της θεωρίας των παιγνίων έχει επισημανθεί στην πράξη, όπου κάθε άτομο ή επιχείρηση αντιμετωπίζει το πιθανό ενδεχόμενο το τελικό αποτέλεσμα να είναι επιτυχές ή ανεπιτυχές, παρόλα αυτά αμφισβητείται ως αφαιρετική και ανυπόστατη η διασύνδεση μεταξύ μαθηματικών συμβόλων και κοινωνικών σχέσεων» (Βάμβουκας, 1987, σσ. 93-94). Οι αμφισβητήσεις των Cassel (1899), Barone (1908), αναφορικά με το ποια είναι η αντικειμενική οντότητα και μέσω ποιάς ορθολογικής βάσης προσδιορίζονται οι μονάδες χρησιμότητας, παραμένει εν ισχύ, ενώ η Οικονομική ως προεξέχουσα ανάμεσα στις κοινωνικές επιστήμες οφείλει να αναζητά δείγματα ανάλυσης όταν οι υποθετικοί συλλογισμοί δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα.

Ενώ το έργο των Von Neumann και Morgenstern ανανέωσε το ενδιαφέρον γύρω από το ζήτημα μέτρησης της χρησιμότητας και απέκτησε πολλούς θιασώτες, ωφέλησε μόνο τη μεθοδολογική δομή της

επιστήμης προάγοντας κυρίως τη μαθηματική μέθοδο, αποτυγχάνοντας να αποτελέσει για την Οικονομική Επιστήμη το σύστημα ή τη θεωρία που θα συνέβαλλε αποφασιστικά στην επίλυση των κοινωνικοοικονομικών προβλημάτων (Βάμβουκας, 1987, σσ. 93-94).

Ο Ellsberg θεωρούσε ότι οι συλλογισμοί των Von Neumann και Morgenstern είναι δυσνόητοι και δίνουν την εντύπωση ότι αναλύουν κάποια έννοια διαφορετική από εκείνη που υποδηλώνει η αρχή της μέτρησης της χρησιμότητας. Προσπαθώντας να κατασκευάσει δύο αριθμοδείκτες που να μετρούν τη χρησιμότητα, βασισμένος στο σχετικό έργο των Jevons, Marshal και Von Neumann και Morgenstern αντίστοιχα, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι αριθμοδείκτες των Jevons, Marshal και Von Neumann και Morgenstern δεν μετρούν το ίδιο πράγμα (Ellsberg, 1954). Η απάντηση του Baumol σε αυτό είναι ότι ο αριθμοδείκτης Von Neumann και Morgenstern επιδιώκει να προβλέψει ποια ριψοκίνδυνη κατάσταση θα προτιμήσει το άτομο κι όχι να μετρήσει την ένταση της ενδοσκοπικής ευχαρίστησης ή της ισχύος των αισθήσεων (Baumol, 1958).

Ωστόσο, επισημαίνει ο Βάμβουκας (1987, σ. 99) ότι η μέτρηση της χρησιμότητας ή η αριθμητική σύγκριση των επιμέρους χρησιμοτήτων γίνεται με τρόπο αυθαίρετο και αφαιρετικό προς όφελος της οικονομικής ανάλυσης. Από τη μία, η σύγκριση που γίνεται διαισθητικά χωρίς να βασίζεται σε απόλυτα αριθμητικά δεδομένα, «έχει περισσότερο υποκειμενική υπόσταση, και ανταποκρίνεται στις ψυχολογικές τάσεις της ανθρώπινης συμπεριφοράς» εστιάζοντας πιο πολύ στην ένταση αντί για τη μέτρηση της χρησιμότητας. Το άτομο ιεραρχεί τις ανάγκες του με υποκειμενικά κριτήρια, βασισμένο στην εμπειρία του παρελθόντος του: «Το πρόβλημα όμως της ιεράρχησης των καταναλωτικών προτιμήσεων δέχεται διαφορετικές λύσεις, ώστε να τίθεται το ερώτημα, πώς είναι δυνατόν να μετρηθούν η συχνότητα των ανθρώπινων πράξεων, οι αισθήσεις και η ψυχοσύνθεση του καταναλωτή που άμεσα προσδιορίζουν τον βαθμό της χρησιμότητας των οικονομικών του επιλογών;» (Βάμβουκας, 1987, σ. 99).

Συνεπώς, παραμένει ανοιχτό το ζήτημα του τρόπου με τον οποίο το άτομο ιεραρχεί και αποφασίζει για την εκτέλεση της ικανοποίησης των αναγκών του. Επιπλέον, ο υπολογισμός της τιμής πιθανότητας να επιτευχθεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα μίας πράξης λόγω των

συνθηκών αβεβαιότητας που κυριαρχούν στον ανθρώπινο βίο αποτελεί περίπλοκη και πολυσύνθετη διαδικασία όπως και το πρόβλημα του ταυτόχρονου υπολογισμού της χρησιμότητας και της πιθανότητας.

Σύμφωνα με τον Paul Samuelson: «Το πρόβλημα της ταυτόχρονης αξιωματικής έκφρασης της χρησιμότητας και της πιθανότητας είναι πολύπλοκο και βρίσκεται πέρα από το χώρο επιρροής της οικονομικής επιστήμης, και μάλλον πλησίον του χώρου του στατιστικού λογισμού» (Samuelson, 1952, σ. 670).

Συνοψίζοντας, οι οικονομικές μέθοδοι των Von Neumann και Morgenstern έχουν εξωπραγματικό χαρακτήρα και η επιστημονική τους συνεισφορά ήταν περισσότερο προς την πλευρά της μαθηματικής στατιστικής και πολύ λιγότερο της οικονομικής θεωρίας καθαυτής.

Οι συγγραφείς, Marschak, Savage, Finetti, Mostelle, Noguee, που διαδέχτηκαν τους Von Neumann και Morgenstern, όχι μόνο δεν επέλυσαν, αλλά εξαιτίας των αυστηρών μαθηματικών τους μεθόδων κατά τον υπολογισμό της πιθανότητας ενός γεγονότος ενέτειναν το πρόβλημα που αφορά τις αντικειμενικές δυσκολίες που συνεπάγονται οι προσπάθειες μέτρησης της πιθανότητας. «Ερμηνεύοντας οικονομικές πράξεις σχετιζόμενες με τη συμπεριφορά του καταναλωτή υπο το πρίσμα μαθηματικών συμβόλων και εξισώσεων οι διερευνητικές τους αναζητήσεις αποκλίνουν από τις απώτερες επιδιώξεις της οικονομικής θεωρίας» (Βάμβουκας, 1987, σ. 100).

Τέλος, συγγραφείς όπως οι Shackle, Simon, Radner, Rothchild, Nelson, κλπ, χαρακτηρίζουν τις θέσεις των Von Neumann και Morgenstern περί ατομικών αποφάσεων, ως έχουσες αιτιοκρατικό χαρακτήρα, παραθέτοντας το επιχείρημα ότι η συμπεριφορά του καταναλωτή έχει στοχαστικό υπόβαθρο. Επιπλέον, το έργο των Kahneman, Tversky, αλλά και άλλων «συμπεριφορικών οικονομολόγων» έναντι στη θεωρία χρησιμότητας όπως και τα παράδοξα των Ellsberg και Allais στα οποία θα γίνει ιδιαίτερη μνεία στη συνέχεια της εργασίας μας αποτελούν ισχυρούς κλυδωνισμούς της ρεαλιστικότητας των βασικότερων αξιωμάτων που πρότειναν οι Von Neumann και Morgenstern.

3.4 ΠΑΡΑΔΟΞΑ

Αν και τα αξιώματα στα οποία θεμελιώνεται η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας θεωρούνταν επαρκή από πολλούς μελετητές του πεδίου ως ικανά να στοιχειοθετήσουν το μοντέλο ορθολογικής συμπεριφοράς υπό αβέβαιες συνθήκες, και πολλές εργασίες συνηγορούσαν υπέρ της θεωρίας, εντούτοις, διάφορες μελέτες κλόνισαν την εμπιστοσύνη στην ικανότητα της θεωρίας να περιγράψει την πραγματική συμπεριφορά των ατόμων όταν βρίσκονται αντιμέτωπα με καταστάσεις στις οποίες κυριαρχεί το στοιχείο της αβεβαιότητας. Επίσης, η έρευνα έχει εγείρει ερωτήματα που αναδεικνύουν τις δυσκολίες της κανονιστικής εφαρμογής της θεωρίας χρησιμότητας (Tversky, 1975).

Σύντομα μετά τη δημοσίευση της θεωρίας των von Neumann και Morgenstern, κάποιοι οικονομολόγοι όπως οι Maurice Allais, Daniel Ellsberg, και Mark Machina εντόπισαν καταστάσεις στις οποίες η θεωρία των von Neumann και Morgenstern δεν μπορούσε να ανταποκριθεί επαρκώς, διατυπώνοντας τα λεγόμενα «παράδοξα» (Dahlstrom, 2016, σ. 3).

Τα παράδοξα συνιστούν πρώιμες προσπάθειες να αποδειχθεί ότι η συμπεριφορά των ατόμων στην πραγματικότητα δεν ανταποκρίνεται απαραίτητα σε πολλές από τις βασικές παραδοχές ή προβλέψεις του μοντέλου αναμενόμενης χρησιμότητας. Αντίθετα, τα άτομα τείνουν να αποκλίνουν από αυτό το μοντέλο, με τρόπο που παρουσιάζει προβλεψιμότητα και συστηματικότητα (Machina, 1987).

Τα «παράδοξα», εστιάζουν κυρίως στην παραβίαση του αξιώματος της ανεξαρτησίας, και δείχνουν ότι η συμπεριφορά των οικονομικών δρώντων δεν μπορεί πάντα να μοντελοποιηθεί με βάση τη θεωρία χρησιμότητας. Παρά τις δυσκολίες, απαντήθηκαν από τους οικονομολόγους. Ωστόσο, η συμβολή των παραδόξων στάθηκε καθοριστική στο να αναδειχθεί ο προβληματισμός για τη θεωρία χρησιμότητας (Dahlstrom, 2016, σ. 9).

Έτσι, με σημείο εκκίνησης τα «παράδοξα», έχουν αναπτυχθεί εναλλακτικά μοντέλα προτιμήσεων που χρησιμοποιούν προοπτικές αντικειμενικά ή υποκειμενικά αβέβαιες. Αυτά τα μοντέλα επιδιώκουν να αναδείξουν αυτές τις συστηματικές ασυνέπειες σε σχέση με το μοντέλο αναμενόμενης χρησιμότητας. Κατά συνέπεια, το μοντέλο αναμενόμενης

χρησιμότητας, αποτελεί μεν από καιρό την κυρίαρχη θεωρία της ατομικής επιλογής κάτω από αντικειμενική και υποκειμενική αβεβαιότητα, από την άλλη η ύπαρξη εναλλακτικών μοντέλων προτιμήσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας που βασίστηκε στην πειραματική εργασία τόσο ψυχολόγων όσο και οικονομολόγων, αποτελεί επίσης μία αναντίρρητη πλέον πραγματικότητα (Machina, 1987).

ΤΟ ΠΑΡΑΔΟΞΟ ΤΟΥ ALLAIS

Σύμφωνα με τον Maurice Allais (1953), σε καταστάσεις όπου τα άτομα βρίσκονται αντιμέτωπα με αντικειμενική αβεβαιότητα, βασίζουν τις προσδοκίες τους στις πιθανότητες που πραγματικά έχει ένα ενδεχόμενο. Αντίθετα, θεωρούσε ο Allais (1953) ότι σε καταστάσεις που η αβεβαιότητα ενέχει το στοιχείο της υποκειμενικότητας, οι προσδοκίες των ατόμων στηρίζονται σε πιθανότητες που τα ίδια αποδίδουν σε ένα ενδεχόμενο, εμφορούμενα από υποκειμενικά, προσωπικά κριτήρια και διατύπωσε τις παρακάτω προοπτικές.

Έστω μία λοταρία με τρία πιθανά χρηματικά βραβεία ($N=3$):

Βραβείο A: 2.500.000 Βραβείο B : 500.000 Βραβείο Γ: 0

Κάποιος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ανάμεσα στα λ_1 και λ_1' , όπου οι αντίστοιχες πιθανότητες των βραβείων είναι οι εξής:

$\lambda_1 = (0, 1, 0)$ και $\lambda_1' = (0,1, 0,89, 0,01)$ δηλαδή:

λ_1 : Να κερδίσει με βεβαιότητα το B, δηλαδή 500.000

ή

λ_1' : Να κερδίσει το A, δηλαδή 2.500.000 με πιθανότητα 10%, να κερδίσει το B, δηλαδή 500.000 με πιθανότητα 89%, και να μην κερδίσει τίποτα, δηλαδή το Γ με πιθανότητα 1%.

Επιπλέον, έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ανάμεσα στα λ_2 και λ_2' , όπου οι αντίστοιχες πιθανότητες των βραβείων είναι οι εξής:

$\lambda_2 = (0, 0,11, 0,89)$ και $\lambda_2' = (0,1, 0, 0,9)$ δηλαδή:

λ_2 : Να κερδίσει B, δηλαδή 500.000 με πιθανότητα 11%, ή να μην κερδίσει τίποτα, δηλαδή το Γ με πιθανότητα 89%

ή

λ_2' : Να κερδίσει το A, δηλαδή 2.500.000 με πιθανότητα 10%, και να μην κερδίσει τίποτα δηλαδή το Γ, με πιθανότητα 90 %.

Ο Allais βρήκε μέσα από πειράματα, ότι τα άτομα συνήθως επιλέγουν το λ_1 αντί του λ_1' και το λ_2' αντί του λ_2 , δηλαδή:

$\lambda_1 > \lambda_1'$ και $\lambda_2' > \lambda_2$, κάτι που δεν συνάδει με το μοντέλο της αναμενόμενης χρησιμότητας. Για να το δούμε αυτό, ας υποθέσουμε ότι έχουμε μία συνάρτηση αναμενόμενης χρησιμότητας καθ' υπόδειξη των von Neumann-Morgenstern, όπου με U_{25} , U_{05} , U_0 , συμβολίζονται οι χρησιμότητες των αντίστοιχων χρηματικών βραβείων, δηλαδή:

u_{25} : η χρησιμότητα του βραβείου A: 2.500.000

u_{05} : η χρησιμότητα του βραβείου B: 500.000

u_0 : η χρησιμότητα του βραβείου Γ: 0

Η επιλογή του λ_1 αντί του λ_1' , δηλαδή $\lambda_1 > \lambda_1'$ σημαίνει ότι:

$$u_{05} > (0,10) u_{25} + (0,89) u_{05} + (0,01) u_0$$

Αν προσθέσει κανείς και στα δύο μέλη το $(0,89) u_0 - (0,89) u_{05}$ θα έχουμε:

$$u_{05} + (0,89) u_0 - (0,89) u_{05} > (0,10) u_{25} + (0,01) u_0 + (0,89) u_0 \text{ δηλαδή:}$$

$$(0,11) u_{05} + (0,89) u_0 > (0,10) u_{25} + (0,90) u_0 \quad (1)$$

Από την άλλη, η επιλογή του λ_2' αντί του λ_2 , δηλαδή $\lambda_2' > \lambda_2$ όπως προέκυψε από τα πειράματα του Allais σημαίνει ότι:

$$(0,10) u_{25} + (0,90) u_0 > (0,11) u_{05} + (0,89) u_0 \quad (2)$$

κάτι που είναι ασυνεπές με το (1) και εδώ συνίσταται το «παράδοξο», καθώς αυτή η αντιστροφή προτιμήσεων που παρατηρείται, έρχεται σε σύγκρουση με το αξίωμα της ανεξαρτησίας των von Neumann-Morgenstern που αναφέρθηκε παραπάνω και σύμφωνα με το οποίο:

Η σχέση προτίμησης \geq στο χώρο των απλών τυχερών παιχνιδιών Λ , ικανοποιεί το αξίωμα της ανεξαρτησίας αν για κάθε $\lambda, \lambda', \lambda'' \in \Lambda$ και $\alpha \in (0,1)$, έχουμε:

$$\lambda \geq \lambda' \text{ αν και μόνο αν } \alpha \lambda + (1-\alpha) \lambda'' \geq \alpha \lambda' + (1-\alpha) \lambda''$$

που σημαίνει ότι αν κάθε ένα από δύο τυχερά παιχνίδια αναμιχθεί με ένα τρίτο, η σειρά προτίμησης των δύο νέων παιχνιδιών που θα προκύψουν θα παραμείνει ανεπηρέαστη, δηλαδή θα παραμείνει ίδια όπως πριν αναμιχθούν με το τρίτο (Allais, 1953).

Το παράδειγμα του Allais (1953) μελετήθηκε και έγινε αντικείμενο συζήτησης από πολλούς συγγραφείς. Παραλλαγές του αξιοποίησαν οι Kahneman και Tversky στη «Θεωρία Προοπτικής» που παρουσίασαν το 1979, με τη διαφορά ότι οι τελευταίοι αναφέρονταν σε μέτρια παρά σε ιδιαίτερα μεγάλα κέρδη, καταλήγοντας στο συμπέρασμα ότι οι άνθρωποι αποδίδουν μεγαλύτερη στάθμιση σε αποτελέσματα που θεωρούνται βέβαια, εν συγκρίσει με αποτελέσματα που θεωρούνται απλά πιθανά (φαινόμενο βεβαιότητας-certainty effect) (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 265).

ΤΟ ΠΑΡΑΔΟΞΟ ΤΟΥ ELLSBERG

Ο Daniel Ellsberg στο *Risk Ambiguity and the Savage Axioms* το 1961, παρουσιάζει μία περίπτωση στην οποία παραβιάζεται η θεωρία ορθολογικής επιλογής:

Έστω ότι ένα δοχείο περιέχει 90 μπάλες συνολικά. Οι 30 μπάλες είναι κόκκινου χρώματος και οι 60 μπάλες είναι είτε μαύρες είτε κίτρινες. Τα υποκείμενα του πειράματος δε γνωρίζουν τον ακριβή αριθμό ούτε από τις μαύρες, ούτε από τις κίτρινες μπάλες που περιέχονται στο δοχείο, παρά μόνο ότι:

$$\text{μαύρες μπάλες} + \text{κίτρινες μπάλες} = 60$$

Δόθηκε η υποθετική δυνατότητα στα υποκείμενα της έρευνας να τραβήξουν τυχαία μία μπάλα από το δοχείο και τους ζητήθηκε να επιλέξουν ανάμεσα στα β και ζ στην πρώτη κλήρωση και στα γ και δ στην επόμενη κλήρωση αντίστοιχα.

Αυτό που μπορεί να κερδίσει κανείς, έχει ως εξής :

Κλήρωση 1:

β: 100\$ αν τραβήξει κόκκινη μπάλα

ή

ζ: 100\$ αν τραβήξει μαύρη μπάλα

Τα υποκείμενα του πειράματος σε αυτή την κλήρωση έδειξαν να προτιμούν την επιλογή β από τη ζ, δηλαδή $\beta > \zeta$, καθώς θεώρησαν προτιμότερη την πιθανότητα $1/3$ (που είναι γνωστή) του να τραβήξουν κόκκινη μπάλα, από την πιθανότητα του να τραβήξουν μαύρη μπάλα η οποία μπορεί να είναι είτε μεγαλύτερη, είτε μικρότερη είτε ίση με $1/3$. Αυτό συμβαίνει γιατί προφανώς πιστεύουν ότι οι μαύρες μπάλες θα είναι λιγότερες από 30. Δηλαδή τα υποκείμενα θεωρούν ότι οι μαύρες είναι λιγότερες από τις κόκκινες μπάλες.

Κλήρωση 2:

γ: 100\$ αν τραβήξει κόκκινη ή κίτρινη μπάλα

ή

δ: 100\$ αν τραβήξει μαύρη ή κίτρινη μπάλα

Τα υποκείμενα του πειράματος σε αυτή την κλήρωση έδειξαν να προτιμούν την επιλογή δ από τη γ δηλαδή $\delta > \gamma$, καθώς θεώρησαν προτιμότερη την πιθανότητα $2/3$ (που είναι γνωστή) του να τραβήξουν μαύρη ή κίτρινη μπάλα, από την πιθανότητα του να τραβήξουν κόκκινη ή κίτρινη μπάλα η οποία μπορεί να είναι είτε μεγαλύτερη, είτε μικρότερη είτε ίση με $2/3$. Δεδομένου ότι οι κόκκινες μπάλες είναι ακριβώς 30, τα υποκείμενα της έρευνας θεώρησαν ότι οι κίτρινες μπάλες είναι λιγότερες από 30 που σημαίνει ότι τώρα θεωρούν πως οι μαύρες είναι περισσότερες από 30 αφού μαύρες + κίτρινες = 60.

Συνεπώς, θεωρούν ότι οι μαύρες είναι περισσότερες από τις κόκκινες.

Αυτό όμως έρχεται σε αντίθεση με αυτό που θεωρούσαν τα υποκείμενα κατά την πρώτη κλήρωση η οποία είναι ισοδύναμη με τη δεύτερη κι εδώ προκύπτει το παράδοξο (Ellsberg, 1961, σσ. 653-656).

Με βάση το παράδοξο του Ellsberg (1961), προκύπτει ότι οι άνθρωποι εκτός από τη μεγιστοποίηση της προσδοκώμενης ωφέλειας, αποστρέφονται την αμφιβολία και για τον λόγο αυτό κάνουν επιλογές που την ελαχιστοποιούν (Βαρουφάκης, 2007, σ. 129).

Τα παράδοξα που αναφέρθηκαν παραπάνω δεν είναι τα μόνα που διατυπώθηκαν και έθεσαν υπό αίρεση τα προτάγματα της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας. Υπάρχει μια πληθώρα άλλων παραδόξων ανάμεσα στα οποία και του Machina (1987), τα οποία εμφανίζονται σε καταστάσεις τύπου λοταρίας. Όλα μαζί συνεισέφεραν στη συζήτηση που σχετιζόταν με την εξέλιξη της θεωρίας, καθώς ανέδειξαν το γεγονός ότι το μοντέλο των von Neumann και Morgenstern (1944) δεν επαρκούσε για να εξηγήσει κάποιες καταστάσεις στις οποίες τα άτομα λειτουργούν υπό συνθήκες ασάφειας και αβεβαιότητας. Νέα μοντέλα αναπτύχθηκαν όπως: η “Rank-Dependent Utility theory” που ανέπτυξε ο Quiggin (1982), ο εμπλουτισμός της Θεωρίας Προοπτικής από τους Kahneman και Tversky (1992) (Cumulative Prospect Theory), η εργασία “The Dual Theory of Choice under Risk” του Yaari (1987), καθώς και η εργασία των Gilboa και Schmeidler (1989) με τίτλο *Maxmin Expected Utility with Non-Unique Prior* και τα εναλλακτικά μοντέλα επιλογής των Coombs, Fishburn, και Hansson (Dahlstrom, 2016, σσ. 12-13).

Συγκεκριμένα, οι Kahneman και Tversky στη μακρά συνεργασία τους, χρησιμοποίησαν οικονομικά μοντέλα ως σημεία αναφοράς, στα οποία επιχείρησαν να αντιπαραβάλλουν στοιχεία από την επιστήμη της Ψυχολογίας. Ενδεικτικά αναφέρεται, ότι στο άρθρο τους με τίτλο “Judgments under uncertainty: heuristics and biases” που δημοσιεύτηκε στο *Science* το 1974, επισήμαναν παραβιάσεις των στατιστικών αρχών στον υπολογισμό των πιθανότητων (Camerer και Loewenstein, 2004, σ. 6) και παρουσίασαν περίπου 20 είδη μεροληψιών που εμφανίζονται καθώς τα άτομα κάνουν χρήση ευρετικών μεθόδων στην προσπάθεια τους να λάβουν αποφάσεις και να πραγματοποιήσουν κρίσεις (Kahneman, 2012a, σ. 8). Το σημαντικότερο όμως έργο των Kahneman και Tversky, το οποίο αναφέρεται συχνότερα στις επιστημονικές εργασίες που σχετίζονται με τα Οικονομικά (Simonsohn, 2014), με τίτλο “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, δημοσιεύτηκε το 1979 στο περιοδικό *Econometrica* και θεωρείται ένα από τα επιστημονικά άρθρα με τη μεγαλύτερη επίδραση στις κοινωνικές

επιστήμες (Mercer, 2005). Επιπλέον, συγκαταλέγεται ανάμεσα σε αυτά που αναφέρονται συχνότερα στην επιστήμη της Ψυχολογίας (Simonsohn, 2014). Το άρθρο περιείχε προβλήματα στα οποία εντοπίζονταν συστηματικές παραβιάσεις των αξιωμάτων της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας. Σε αυτό, οι Kahneman και Tversky (1979) ασκώντας έντονη κριτική στη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, απέδωσαν τις παραβιάσεις αυτές σε ψυχοφυσικούς παράγοντες, τους οποίους ενσωμάτωσαν στη «Θεωρία Προοπτικής» που πρότειναν (Camerer και Loewenstein, 2004, σ. 6). Το βασικότερο επιχείρημά τους εναντίον της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας, ήταν ότι οι προτιμήσεις στη θεωρία αυτή εκτιμώνται με βάση κάποια τυχερά παιχνίδια με χρηματικούς όρους με σχετικά λίγες «θετικές» εκβάσεις, που είναι εκφρασμένες δηλαδή σε όρους κέρδους. Κάτι τέτοιο έμοιαζε για τους Kahneman και Tversky (1979) αδύνατο και μη φυσιολογικό από ψυχολογικής σκοπιάς, ωθώντας τους στην κατάρριψη της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας και την ενσωμάτωση σε αυτήν κάποιων διαφοροποιήσεων. Αυτές εστιάζονταν στην ασυμμετρία που παρατηρείται μεταξύ των προτιμήσεων, όταν αναφέρονται σε απώλειες και κέρδη, προσδιορίζοντας μία συνάρτηση αξίας που προκύπτει «από τα κέρδη και τις απώλειες σε σχέση με ένα σημείο αναφοράς και όχι σε σχέση με ένα απόλυτο επίπεδο ευημερίας» (Αλεξιάκης και Ξανθάκης, 2008, σσ. 136-137).

Η Θεωρία Προοπτικής συνέβαλε σημαντικά στην εξήγηση και την κατανόηση συμπεριφορών (Barberis 2013) που σχετίζονται με τα Χρηματοοικονομικά (Altman, 2010; Odean, 1998), τον κλάδο των Ασφαλίσεων (Johnson et al., 2013; Sydnor, 2010), την Πολιτική (Levy, 1996) και τις Επενδύσεις (Genesove & Mayer, 2001; Benartzi & Thaler, 1995), ενώ αποτέλεσε εφαλτήριο για εργασίες που μελετούν τη συμπεριφορά υπό συνθήκες «κινδύνου» και σχετίζονται με τις «μεροληψίες του σημείου αναφοράς» (status quo biases) (Kahneman et al., 1991), το «φαινόμενο κτητικότητας» (endowment effect) (Thaler, 1980; Tversky & Kahneman, 1981; Köszegi & Rabin, 2006) και τις εκτιμήσεις των επιπτώσεων που οφείλονται σε ζημίες σε σχέση με τα κέρδη (McGraw et al., 2010).

Το εκτενές έργο των Kahneman και Tversky, το οποίο συνέχισε ο Kahneman μετά τον πρόωρο θάνατο του Tversky το 1997 και

επισφραγίσθηκε και με τη βράβευση του με Νόμπελ στα Οικονομικά το 2002, αποτέλεσε αποφασιστικό έναυσμα για τη θεμελίωση του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών, ο οποίος αποτελεί το «αντίπαλο δέος» στη νεοκλασική θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Κεφ. 4: DANIEL KAHNEMAN: Η ΖΩΗ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ

Στη συνέχεια θα κάνουμε εκτενή αναφορά στο έργο του Daniel Kahneman και τη συνεισφορά του στην αμφισβήτηση της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας ως αναλυτικό μοντέλο. Θα ξεκινήσουμε με μία αναλυτική παρουσίαση του βίου του στο οποίο θα αναδειχθεί μεταξύ άλλων και η συνεισφορά των συνοδοιπόρων του Amos Tversky, Richard Thaler αλλά και άλλων εκπροσώπων του επιστημονικού πεδίου των συμπεριφορικών οικονομικών (behavioural economics) με τους οποίους συνεργάστηκε ο Kahneman. Μετά τη βιογραφική επισκόπηση, θα αναφερθούμε στο έργο-σταθμό των Kahneman και Tversky, «Θεωρία Προοπτικής» που δημοσιεύτηκε το 1979 στο περιοδικό *Econometrica* και συνιστά την κυριότερη κριτική τους στο μοντέλο της αναμενόμενης χρησιμότητας και σημείο εκκίνησης για πολλές άλλες, των ίδιων ή άλλων συγγραφέων.

4.1 ΣΥΝΤΟΜΗ ΒΙΟΓΡΑΦΙΑ

Θα επιχειρηθεί μία σύντομη παρουσίαση των κυριότερων σταθμών της ζωής του, προκειμένου να προσδιοριστεί το πλαίσιο στο οποίο ανέπτυξε το επιστημονικό του έργο.

- ΠΑΙΔΙΚΗ ΗΛΙΚΙΑ (1934-1946)

Ο Daniel Kahneman γεννήθηκε στο Τελ Αβίβ στις 5 Μαρτίου του 1934, σε μία επίσκεψη της μητέρας του στην οικογένειά της που διέμενε εκεί (Kahneman, 2003a). Οι γονείς του Εφραίμ και Ραχήλ, που ήταν Λιθουανοί Εβραίοι, είχαν μεταναστεύσει στη Γαλλία από τις αρχές της δεκαετίας του 1920 και κατοικούσαν στο Παρίσι. Η αδελφή του ονομαζόταν Ρουθ και ήταν μεγαλύτερή του. Ο πατέρας του εργαζόταν ως επικεφαλής της έρευνας σε ένα μεγάλο χημικό εργοστάσιο της L' Oreal. Προερχόταν από διακεκριμένο γένος ραβίνων στη Λιθουανία, αλλά ο ίδιος δεν διακατεχόταν από πίστη στο Θεό (Lewis, 2018, σσ. 58-60). Παρότι οι γονείς του Daniel αγαπούσαν τη ζωή στη Γαλλία και είχαν αναπτύξει και κάποιες φιλίες, η απόκτηση αισθήματος ασφάλειας για αυτούς εκεί αποτελούσε διαρκές ζητούμενο του οποίου η πιθανότητα εξανεμίστηκε με την άφιξη των Γερμανών το 1940 (Kahneman, 2003a).

Όταν ο Daniel ήταν κάπου 7 με 8 ετών, ένας Γερμανός στρατιώτης των SS τον σταμάτησε σε έναν άδειο δρόμο σε μία ώρα που απαγορευόταν η κυκλοφορία για τους Εβραίους, οι οποίοι ήταν υποχρεωμένοι να φορούν το αστέρι που φανέρωνε την Εβραϊκή τους καταγωγή. Αν και κανείς θα περίμενε να συμπεριφερθεί διαφορετικά σε ένα Εβραϊόπουλο, ο στρατιώτης αγκάλιασε τον μικρό Daniel, του μίλησε στα γερμανικά με έντονο ύφος που φανέρωνε μεγάλη συγκίνηση κι αφού του έδειξε μία φωτογραφία ενός μικρού παιδιού που ήταν προφανώς ο γιός του, του έδωσε και κάποια χρήματα (Lewis, 2018, σ. 57).

Αυτό το συμβάν, που χαρακτήριζε ανεξίτηλο στη μνήμη του, σε συνδυασμό με τις συζητήσεις στο οικογενειακό περιβάλλον του που περιστρέφονταν γύρω από το πόσο ενδιαφέροντες και περίπλοκοι είναι οι άνθρωποι, πιθανότατα διαδραμάτισε καθοριστικό ρόλο στην επιλογή του να ασχοληθεί με την Ψυχολογία και να μελετήσει την ανθρώπινη φύση (Kahneman, 2003a). Κατά τη διάρκεια μίας επιχείρησης-σκούπα το Νοέμβριο του 1941, ο πατέρας του συνελήφθη και φυλακίστηκε για έξι εβδομάδες, σε μία πρόχειρη φυλακή που είχαν στήσει οι Ναζί στο Ντρανσί, έξω από το Παρίσι. Γλίτωσε την προσαγωγή σε στρατόπεδο συγκέντρωσης, χάρη στην παρέμβαση του εργοδότη του (ιδρυτή και επικεφαλής της L'Oréal) Ευγένιου Σούλερ, ο οποίος αποδείχτηκε αρκετό καιρό μετά τον πόλεμο, πως πρωτοστατούσε σε μία οργάνωση που συνέδραμε τους Ναζί στο να βρίσκουν και να εξοντώνουν Γαλλοεβραίους (Lewis, 2018, σσ. 57-58).

Το 1942, κι ενώ τα σύνορα ήταν κλειστά, οι Kahneman προσπάθησαν να διαφύγουν προς το νότο με πλαστές ταυτότητες, αντιμετωπίζοντας κατά τη διαδρομή σωρεία δυσκολιών. Τελικά, κατάφεραν να φτάσουν στην παραλιακή πόλη Ζουάν-λε-Πεν όπου συνέχισαν να ζουν μέσα στην ανασφάλεια και το φόβο μήπως κάποιος τους αναγνωρίσει για Εβραίους, ενώ ο Daniel είχε λάβει την προτροπή από τους γονείς του να προσπαθεί να περνά απαρατήρητος στο σχολείο. Η οικογένεια ζούσε σε ένα σπίτι το οποίο της είχε παραχωρηθεί από τον Σούλερ, στο οποίο υπήρχε και χημικό εργαστήριο προκειμένου να μπορεί να συνεχίσει ο πατέρας του να εργάζεται (Lewis, 2018, σσ. 58-60). Αναγκάστηκαν να φύγουν και από κει, όταν οι Γερμανοί μπήκαν στη Νότια Γαλλία το Νοέμβρη του 1942, και βρήκαν καταφύγιο βορειότερα στην πόλη Καν-συρ-Μερ, σε ένα σπίτι που άνηκε σε ένα γάλλο συνταγματάρχη. Εκεί, ο Daniel έμεινε στο σπίτι

διαβάζοντας βιβλία. Ο πατέρας, έμεινε πίσω στο Ζουάν-λε-Πεν για να μπορεί να εργάζεται στο εργαστήριο και τους επισκεπτόταν τα Σαββατοκύριακα. Ωστόσο, δεν ήταν διόλου βέβαιο το αν θα κατάφερνε να έρθει κάθε φορά. Στο μεταξύ, καθώς οι Γερμανοί γίνονταν όλο και αποτελεσματικότεροι στον εντοπισμό των Εβραίων, η οικογένεια τράπηκε ακόμα μια φορά σε φυγή καταλήγοντας σε ένα μικρό χωριό έξω από τη Λιμόζ. Εκεί, βρήκαν στέγη πίσω από ένα εξοχικό πανδοχείο. Το 1944, ο δεκάχρονος πλέον Daniel, επέστρεψε στο σχολείο για να μη δίνει στόχο. Εκεί προσπαθούσε για ακόμα μία φορά να αποφεύγει τις στενές κοινωνικές επαφές με συμμαθητές και δασκάλους, επειδή κάτι τέτοιο θα μπορούσε να θέσει σε κίνδυνο τη ζωή του (Lewis, 2018, σσ. 60-62).

Την ίδια χρονιά, τον Απρίλιο του 1944, λίγες εβδομάδες πριν την απελευθέρωση της Γαλλίας από τις συμμαχικές δυνάμεις, ο πατέρας του Kahneman (πρόωρα γερασμένος και ταλαιπωρημένος αν και μόλις 49 ετών) έφυγε από τη ζωή, από διαβήτη που δεν αντιμετωπίστηκε επαρκώς, καθώς η αναζήτηση θεραπείας θα μπορούσε να σταθεί αιτία να αναγνωριστεί η Εβραϊκή του καταγωγή. Η μητέρα του κήδεψε το σύζυγο της κάτω από μυστικότητα, σύμφωνα με τα Εβραϊκά έθιμα, ενώ δεν επέτρεψε στο γιό της να παραστεί στην κηδεία. Έπειτα από λίγο καιρό κι ενώ οι Γερμανοί είχαν οριστικά εκδιωχθεί από τη Γαλλία, η οικογένεια Kahneman γύρισε και παρέμεινε στο Παρίσι, ενώ ο Daniel επέστρεψε στο σχολείο χωρίς να πρέπει πια να κρύβει την ταυτότητα του (Lewis, 2018, σσ. 63-65).

Κατά τα παιδικά του χρόνια στο σχολείο, ο Kahneman εμφάνιζε εξαιρετικές διανοητικές ικανότητες, σε αντίθεση με τις επιδόσεις του στα αθλήματα και τη γυμναστική που ήταν ιδιαίτερα πενιχρές. Η από νωρίς έφεση του στην Ψυχολογία, έγινε εμφανής ακόμα και από τις πρώτες εκθέσεις του. Στην πρώτη από αυτές, πριν ακόμα γίνει έντεκα ετών, πραγματεύτηκε το ζήτημα της πίστης με τρόπο που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί αιρετικός. Σε συναισθηματικό επίπεδο, θα έλεγε κανείς πως είχε ανάγκη από «μία κανονική ζωή» (Kahneman, 2003a).

- ΕΦΗΒΕΙΑ – ΣΠΟΥΔΕΣ

Οι συγγενείς της μητέρας του Kahneman διέμεναν στην Παλαιστίνη, όπως και ένας θείος του ραβίνος από την πλευρά του πατέρα του. Οι

υπόλοιποι συγγενείς του πατέρα του στη Λιθουανία είχαν σφαγιαστεί από τους Ναζί, μαζί με άλλους έξι χιλιάδες περίπου Εβραίους εκεί (Lewis, 2018, σ. 65).

Έτσι, το 1946, η οικογένεια του Kahneman μετακόμισε στην Παλαιστίνη, όπου έζησε αρχικά στην Ιερουσαλήμ, και το 1948 έφυγε για το Τελ Αβίβ, εξαιτίας αναταραχών και πολεμικών συρράξεων. Επέστρεψαν στην Ιερουσαλήμ μετά τον πόλεμο. Από το σπίτι τους απουσίαζε το ήρεμο κλίμα, ίσως λόγω της δύστροπης ιδιοσυγκρασίας της μητέρας του (Lewis, 2018, σσ. 65-72).

Κατά τα εφηβικά του χρόνια στο σχολείο, ο πνευματικός οίστρος του Kahneman μπόρεσε να βρει γόνιμο έδαφος για να αναπτυχθεί χάρη σε καλούς δασκάλους και εξίσου ανήσυχους πνευματικά συμμαθητές. Επιπλέον, ανέπτυξε φιλίες. Καθώς αναγκάστηκε να επαναλάβει μία τάξη λόγω της μετακίνησης από το Παρίσι, δεν ήταν πια ούτε ο πιο αδύναμος σωματικά, ούτε ο μικρότερος ηλικιακά μαθητής της τάξης. Ακόμα, απολάμβανε και το γεγονός ότι στο σχολείο του, δεν αποτελούσε πια εξαιρετική διανοητική περίπτωση. Στα 17 του, αποφάσισε να γίνει Ψυχολόγος, έπειτα και από συστάσεις ειδικών στον επαγγελματικό προσανατολισμό (με δεύτερη επιλογή τα Οικονομικά), ενώ περνούσε τα καλοκαίρια του σε σχολεία εκπαίδευσης αξιωματικών του στρατού στα πλαίσια μιας συμφωνίας σχετικά με τη στρατιωτική του θητεία. Οι φιλοσοφικές του ανησυχίες τότε αφορούσαν: το βαθύτερο νόημα της ζωής, τα ψυχολογικά αίτια που κρύβονται πίσω από την πίστη στο Θεό, καθώς και την πηγή προέλευσης των πεποιθήσεων των ανθρώπων, αναφορικά με το τι θεωρούν λάθος και τι σωστό. Πήρε το βασικό Πτυχίο του στην Ψυχολογία με δεύτερη ειδίκευση στα Μαθηματικά από το Hebrew University της Ιερουσαλήμ. Οι επιδόσεις του στα Μαθηματικά ήταν μέτριες, σε σχέση ειδικά με κάποιους συμφοιτητές του οι οποίοι απέκτησαν παγκόσμια φήμη στον κλάδο αυτόν. Δε συνέβη όμως το ίδιο με την Ψυχολογία, όπου τα πήγαινε θαυμάσια. Επηρεάστηκε ως φοιτητής αλλά και στη συνέχεια της καριέρας του από τον κοινωνικό ψυχολόγο Kurt Lewin ο οποίος πρέσβευε ότι το άτομο κινητοποιείται από δυνάμεις έξω από αυτό. Επιπλέον, έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τη Νευροψυχολογία και τα επαναστατικά για την εποχή ευρήματα της, γι' αυτό παρακολουθούσε τις διαλέξεις του Yeshayahu Leibowitz «ακόμα και με 41 πυρετό» ενώ φλέρταρε έντονα με την ιδέα να μεταπηδήσει

στην Ιατρική για να γίνει Νευρολόγος (Kahneman, 2003a). Παρά το νεαρό της ηλικίας του, ο τρόπος σκέψης του Kahneman παρέκκλινε από τις κυρίαρχες εκείνη την εποχή τάσεις στην Ψυχολογία, που σχετιζόνταν με το Freud, αλλά και τη Σχολή του Συμπεριφορισμού. Ειδικότερα, η Συμπεριφοριστική Σχολή έχοντας ως κύριο εκπρόσωπο τον Skinner πραγματοποιούσε πειράματα σε ζώα, και πρέσβευε ότι η συμπεριφορά τους δεν προσδιορίζεται από συναισθήματα και σκέψεις, παρά από αμοιβές και ποινές που καθορίζονται από εξωγενείς παράγοντες, ενώ θεωρούσε ότι τα πορίσματα αυτά ήταν ικανά να εξηγήσουν και την ανθρώπινη συμπεριφορά (Lewis, 2018, σσ. 76-78). Αντίθετα, τον Kahneman ενδιέφερε περισσότερο η συλλογιστική της Σχολής Gestalt που θεωρούσε πως δεν υπάρχει αυτονόητη σύνδεση ανάμεσα σε κάποιο εξωτερικό ερέθισμα και την ανθρώπινη αντίδραση, αφού παρεμβάλλεται η υποκειμενική αντίληψη και ερμηνεία που δίνει ο νους. Αυτή την υποκειμενική αντίληψη και ερμηνεία ενδιαφερόταν να μελετήσει ο Kahneman (Lewis, 2018, σσ. 78-80).

- Η ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Το 1954, σε ηλικία 20 ετών, ο Kahneman έγινε δεύτερος υπολοχαγός, και την επόμενη χρονιά μεταπήδησε στη μονάδα Ψυχολογίας του Ισραηλινού στρατού η οποία παραδόξως δεν είχε στις τάξεις της Ψυχολόγους. Σύμφωνα με μία συνάδελφό του με την οποία συνυπηρέτησε στη μονάδα αυτή, ο Kahneman ήταν «αδύνατος, άσχημος και πανέξυπνος» (Lewis, 2018, σ. 84). Στα καθήκοντά του περιλαμβανόταν αρχικά η αξιολόγηση των επιδόσεων των υποψήφιων προς κατάρτιση αξιωματικών σε κάποιες δοκιμασίες που τους επιβάλλονταν και έπειτα η με βάση αυτές τις επιδόσεις, προσπάθεια πρόβλεψης των επιδόσεων τους κατά τη διάρκεια της φοίτησης τους στη σχολή αξιωματικών. Από την εμπειρία του εκεί συνειδητοποίησε την αμελητέα ικανότητα πρόβλεψης που έχουν οι άνθρωποι σε πληθώρα καταστάσεων (παρά την πίστη τους για το αντίθετο) και κατάφερε να επινοήσει και να αναπτύξει ένα δομημένο πρόγραμμα συνεντεύξεων και στατιστικής ανάλυσης που τριπλασίασε τη δυνατότητα πρόβλεψης και που διατηρήθηκε για αρκετές δεκαετίες με λίγες τροποποιήσεις. Αυτό που ο Kahneman με τον στενό φίλο και συνεργάτη του Tversky ονόμασαν σχεδόν 20 χρόνια αργότερα, «ψευδαίσθηση εγκυρότητας» στο

άρθρο που δημοσίευσαν το 1973 με τίτλο «On the psychology of prediction» στο *Psychological Review*, αντλεί τη θεματική του και από την εμπειρία αυτή του στρατού. Σε παρόμοιας υφής «πλάνη» με την «ψευδαίσθηση εγκυρότητας», διαπίστωσε εκείνη την περίοδο ο Kahneman ότι υποπίπτουν οι άνθρωποι, όταν τείνουν να εξάγουν συμπεράσματα και να προβλέπουν μελλοντικές συμπεριφορές, βασιζόμενοι σε μικρό δείγμα συμπεριφορών στο παρόν (Kahneman, 2003a).

- ΣΠΟΥΔΕΣ ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΣΤΡΑΤΟ

Μετά την εκπλήρωση των στρατιωτικών του υποχρεώσεων, το 1956, ο Kahneman επιλέχθηκε από το Hebrew University ως υπότροφος, προκειμένου να εκπονήσει Διδακτορική Διατριβή στο εξωτερικό, με σκοπό να διδάξει μελλοντικά στο τμήμα Ψυχολογίας του ίδιου Πανεπιστημίου. Μέχρι να μεταβεί με τη σύζυγο του Ίρα τον Ιανουάριο του 1958 στο Berkeley για να συνεχίσει τις σπουδές του, πήρε κάποια μαθήματα Φιλοσοφίας και διάβασε Ψυχολογία μόνος του. Καθηγητές του στο Berkeley ήταν οι Rosenweig, Richard Lazarus, Tom Cornsweet. Οι εξετάσεις στις οποίες υποβαλλόταν ως φοιτητής κάλυπταν όλο το φάσμα της Ψυχολογίας. Την περίοδο εκείνη εκπαιδεύτηκε πάνω σε τεστ προσωπικότητας από τον Jack Block και από τον Harrison Gough, πήρε μαθήματα πάνω στον Wittgenstein στο τμήμα Φιλοσοφίας και έδειξε ενδιαφέρον για τη Φιλοσοφία της Επιστήμης.

Το καλοκαίρι του 1958, δέχτηκε την πρόσκληση του θεωρητικού της Ψυχανάλυσης David Rapaport, και μετέβη για μερικούς μήνες στην κλινική Austen Riggs στο Stockbridge της Μασαχουσέτης (Lewis, 2018, σ. 155). Ο Rapaport πίστευε ότι στην Ψυχανάλυση περιέχονταν στοιχεία μιας έγκυρης θεωρίας της μνήμης και της σκέψης, κάτι το οποίο είχε εμπνευστεί από το Freud. Κατά το διάστημα της παραμονής του στην κλινική, ο Kahneman έθεσε τις βάσεις για τη δημοσίευση του βιβλίου του *Attention and Effort* το 1973 (Kahneman, 2003a). Επίσης, το ίδιο διάστημα, ύστερα από την απρόσμενη αυτοκτονία μίας ασθενούς, ο Kahneman συνήγαγε το συμπέρασμα ότι ενώ οι άνθρωποι αρχικά προβλέπουν σχετικά με την έκβαση ενός αβέβαιου γεγονότος, έχουν την τάση να αναθεωρούν με ευκολία την πρόβλεψη αυτή εκ των υστέρων,

αφού μάθουν την τελική έκβαση του γεγονότος, η οποία μπορεί να είναι αντίθετη από την αρχική τους πρόβλεψη (Lewis, 2018, σ. 155).

Ο Kahneman έλαβε το Διδακτορικό του στην Ψυχολογία το 1961 από το Πανεπιστήμιο του Berkeley (California). Κατόπιν, επέστρεψε στο Εβραϊκό Πανεπιστήμιο της Ιερουσαλήμ όπου δίδαξε σε προπτυχιακό επίπεδο, Στατιστική, Μεθόδους Έρευνας και Ψυχολογία της Αντίληψης (Kahneman, 2003a). Σε ότι αφορά την αντίληψη, τον ενδιέφερε ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι ερμηνεύουν τα όσα προσλαμβάνουν με τις αισθήσεις τους και οι πλάνες στις οποίες πέφτουν (Lewis, 2018, σσ. 94-95).

Οι τρόποι με τους οποίους η όραση μπορεί να οδηγήσει το άτομο σε αντιληπτικά σφάλματα ήταν το αντικείμενο έρευνας σε ένα εργαστήριο όρασης, το οποίο ανέπτυξε την περίοδο εκείνη. Παράλληλα, δημιούργησε ένα ερευνητικό πρόγραμμα για τη μελέτη των κινήτρων των παιδιών, χρησιμοποιώντας μια προσέγγιση στην οποία έδωσε την ονομασία «ψυχολογία των μεμονωμένων ερωτήσεων». Σε αυτήν, σχεδίασε σωρεία πειραμάτων παρόμοια με του ψυχολόγου Βάλτερ Μισέλ, ο οποίος μέσω αυτών κατόρθωσε να φτάσει σε πολλά συμπεράσματα που σχετίζονταν με τη συμπεριφορά των παιδιών και τις μελλοντικές τους τάσεις. Παρά τον αρχικό του ενθουσιασμό, ο Kahneman δεν συνέχισε τις μελέτες προσωπικότητας, κρίνοντας τον εαυτό του ως ανεπαρκή και χωρίς ταλέντο σε αυτό τον τομέα (Lewis, 2018, σσ. 94-95).

Στην προσπάθεια του να εφαρμόσει την Ψυχολογία στην πραγματική ζωή, ο Kahneman σχεδίασε μαζί με τον Ozer Schild που ήταν συνάδελφος και φίλος του, ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης για την εισαγωγή μεταναστών από υπανάπτυκτες χώρες σε νέες γεωργικές πρακτικές, καθώς και ένα αντίστοιχο για εκπαιδευτές στην σχολή πιλότων της Πολεμικής Αεροπορίας. Την περίοδο 1965-67, ο Kahneman βρέθηκε ως Επισκέπτης Καθηγητής στο Πανεπιστήμιο του Michigan προκειμένου να εκπονήσει τη Μεταδιδακτορική του Διατριβή, κατόπιν πρόσκλησης του Jerry Blum, ο οποίος πραγματοποιούσε πειράματα εκεί, στα οποία ερευνούσε το βαθμό επίδρασης κάποιων έντονων συναισθηματικών καταστάσεων στη διανοητική εργασία (Lewis, 2018, σσ. 156). Αυτά τα πειράματα στάθηκαν αφορμή για τέσσερα άρθρα, δύο εκ των οποίων στο περιοδικό *Science*. Το επόμενο έτος, ο Kahneman το

μετέβη στο Harvard όπου ασχολήθηκε κι εκεί με τη νοητική προσπάθεια. Εκεί γνώρισε και τη διακεκριμένη Αγγλίδα γνωστική ψυχολόγο Anne Treisman, η οποία έγινε η δεύτερη σύζυγος του δώδεκα χρόνια αργότερα. Το 1967 επέστρεψε στην Ιερουσαλήμ (Kahneman, 2003a).

- Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΝ AMOS TVERSKY

Ο Kahneman συνεργάστηκε με τον ψυχολόγο Amos Tversky για πάνω από μια δεκαετία και δημοσίευσαν από κοινού επιστημονικές εργασίες που παρουσίαζαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον από τη σκοπιά της Οικονομικής Επιστήμης, ενσωματώνοντας σε αυτήν γνώσεις από την Ψυχολογία. Ακριβώς για τον λόγο αυτό, επήλθε ως επιστέγασμα της κοινής πορείας τους, η βράβευση του Kahneman με Νόμπελ το 2002, το οποίο θα μοιραζόταν με τον Tversky αν ο τελευταίος δεν είχε αποβιώσει το 1996 σε ηλικία 59 ετών (Clift, 2009).

Η από κοινού συνεισφορά των Kahneman και Tversky στο χώρο των κοινωνικών και όχι μόνο επιστημών, προέκυψε μετά από μία μακρά αλλά και στενή συνεργασία μεταξύ τους και είχε ως επίκεντρο τη διερεύνηση της Ψυχολογίας των ατόμων όταν προβαίνουν σε κρίσεις και επιλογές και των ορίων μεταξύ των οποίων εκτείνεται η ορθολογικότητά τους. Αναζήτησαν δηλαδή εκείνα τα συστηματικά σφάλματα (μεροληψίες) και τις προκαταλήψεις που καθοδηγούν τις κρίσεις και τις επιλογές των ατόμων και τις κάνουν να αποκλίνουν από τις αντίστοιχες βέλτιστες που θα πραγματοποιούσαν, αν δρούσαν όντως σύμφωνα με το μοντέλο του ορθολογικού παράγοντα (Kahneman, 2003b).

Η πρώτη φορά που ο Kahneman είδε τον Tversky ήταν όταν το 1957, κάποιος του έδειξε έναν ευπαρουσίαστο αλλά αδύνατο και χλωμό υπολογαγό, που φορούσε τον κόκκινο μπερέ των αλεξιπτωτιστών κι ήταν τραυματισμένος. Ο Tversky είχε μόλις εισαχθεί στο προπτυχιακό πρόγραμμα Ψυχολογίας του Εβραϊκού Πανεπιστημίου (Kahneman, 2003a).

Οι δύο Ψυχολόγοι και μετέπειτα εκτός από συνεργάτες, πολύ στενοί φίλοι γνωρίστηκαν το 1969, όταν ο Kahneman στα πλαίσια ενός μεταπτυχιακού σεμιναρίου στο οποίο δίδασκε και το οποίο αφορούσε τις εφαρμογές της Ψυχολογίας σε πραγματικά προβλήματα στο τμήμα

Ψυχολογίας του Εβραϊκού Πανεπιστημίου, κάλεσε τον Tversky, ο οποίος θεωρούταν τότε ανερχόμενος αστέρας στην ερευνητικό πεδίο της λήψης αποφάσεων, να παρουσιάσει ένα θέμα της αρεσκείας του. Ο Kahneman τότε ήταν 35 ετών, ενώ ο Tversky 32. Πολύ σύντομα μετά τη γνωριμία τους, οι Kahneman και Tversky αποφάσισαν να μελετήσουν από κοινού διάφορα σφάλματα του τρόπου σκέψης που βασίζεται στη διαίσθηση και επιχείρησαν να εξετάσουν το ερώτημα αν οι ειδικοί αποτελούν καλούς διαισθητικούς στατιστικολόγους (Kahneman, 2012a, σσ. 4-5).

Οι Kahneman και Tversky κατά τη δεκαετία 1971-1981 δημοσίευσαν οκτώ άρθρα εκ των οποίων τα πέντε αποτέλεσαν σημεία αναφοράς πάνω από χίλιες φορές ως το τέλος του 2002. Επίσης, από τα 200 συνολικά ξεχωριστά έργα τους, μόνο η θεωρία της ομοιότητας (Tversky, 1977) και το *Attention and Effort* (Kahneman, 1973) ξεπέρασαν αυτόν τον αριθμό. Κατά τη διάρκεια της παραγωγικής - από άποψη όγκου και ποιότητας - μεταξύ τους συνεργασίας, περνούσαν πολλές ώρες οι δυό τους και η έρευνα τους βασιζόταν στη συζήτηση και την προσπάθεια να αναλύσουν τη διαισθητική απάντηση που οι ίδιοι έδιναν σε ερωτήματα που είχαν προηγουμένως επινοήσει. Τις ώρες που βρίσκονταν μεταξύ τους, δεν έλειπαν τα γέλια και τα αστεία από το γραφείο τους, πράγμα που αποδεικνύει πως απολάμβαναν να εργάζονται και να περνούν χρόνο από κοινού (Kahneman, 2012a, σσ. 5-6). Σε ότι αφορά τον Kahneman, σε καμία περίπτωση δε θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς πως η αισιοδοξία συγκαταλεγόταν στα στοιχεία που χαρακτήριζαν την προσωπικότητά του. Επιπλέον, ήταν μανιώδης καπνιστής και πρωινός τύπος σε αντίθεση με τον Tversky που ήταν φύσει αισιόδοξος, φανατικός αντικαπνιστής και αγαπούσε να εργάζεται το βράδυ. Παρ' όλα αυτά, φαίνεται ότι οι διαφορές στην ιδιοσυγκρασία και τις συνήθειες τους, δεν τους εμπόδιζαν να περνούν σχεδόν όλη τη μέρα μαζί κουβεντιάζοντας, να μοιράζονται τις σκέψεις τους και να θεωρούν ο ένας τον άλλο περισσότερο ενδιαφέροντα από κάθε άλλο (Lewis, 2018, σσ. 310-312). Όταν επρόκειτο να δημοσιεύσουν κάποια εργασία, κυριολεκτικά «διύλιζαν την κάθε πρόταση, την κάθε λέξη», ενώ «οι συζητήσεις τους ήταν ένα αλλόκοτο κράμα Εβραϊκών και Αγγλικών» (Thaler, 2018, σ. 71).

Συγκεκριμένα, η περίοδος 1971-1972 ήταν ιδιαίτερα παραγωγική για τον Kahneman, ο οποίος δουλεύοντας εντατικά μαζί με τον Tversky ως επισκέπτης στο Oregon Research Institute (ORI) στην πόλη Eugene του

Oregon, μελέτησε διεξοδικά τη μεροληψία της διαθεσιμότητας, την ψυχολογία των προβλέψεων, τα φαινόμενα της αγκύρωσης (anchoring) και της υπερβολικής αυτοπεποίθησης στις κρίσεις, αλλά και μία σωρεία άλλων προκαταλήψεων (συστηματικών σφαλμάτων) και εσφαλμένων εντυπώσεων και κρίσεων στις οποίες υποπίπτουν οι άνθρωποι εκτελώντας πλήθος πειραμάτων και συγγράφοντας επιστημονικά άρθρα. Τότε ήταν που ολοκλήρωσε και έστειλε για δημοσίευση τη σημαντικότερη ανεξάρτητη συνεισφορά του στην Ψυχολογία, το *Attention and Effort* εργαζόμενος τις νύχτες κατά βάση (Kahneman, 2012a, σσ. 5-6). Το ORI ήταν εκείνη την εποχή ένα Ινστιτούτο με σημαντική συμβολή στο ερευνητικό πεδίο της διαμόρφωσης κρίσεων και ο Kahneman είχε εκεί την ευκαιρία να έρθει σε επαφή με σημαντικούς εκπροσώπους αυτού του γνωστικού αντικείμενου. Τέτοιοι ήταν οι: Paul Slovic (με τον οποίο συνδέθηκε με φιλία), η Sarah Lichtenstein, ο Robyn Dawes, ο Lewis Goldberg, ο Paul Ken Hammond (Kahneman, 2003a).

Οι Kahneman και Tversky κατέληξαν στην ιδέα πως τα άτομα εμφανίζουν την τάση να εφευρίσκουν κάποιους εμπειρικούς κανόνες που αποκαλούνται ευρετικές-heuristics (από το ρήμα «ευρίσκω») (Kahneman, 2012a, σ. 8) με τους οποίους υποκαθιστούν τους νόμους των πιθανοτήτων. Αυτή τους η συμπεριφορά, αποδίδεται στο γεγονός πως δεν είναι σε θέση να υπολογίζουν τις σωστές πιθανότητες μίας έκβασης, ενώ προσπαθούν να διατυπώσουν κρίσεις, όταν βρίσκονται υπό το κράτος της αβεβαιότητας. Επιπλέον, η σκέψη των ατόμων επηρεάζεται από προκαταλήψεις και μεροληψίες, κάτι που τα οδηγεί στην τάση να συγκρίνουν το εκάστοτε αντικείμενο προς κρίση, με κάποιο αντιπροσωπευτικό μοντέλο που έχουν στο μυαλό τους. Η «αντιπροσωπευτικότητα», ήταν η πρώτη από μία σειρά «ευρετικών-heuristics» με την οποία αποφάσισαν να καταπιαστούν οι Kahneman και Tversky και αποτέλεσε τον κεντρικό άξονα του άρθρου τους με τίτλο: «Subjective probability: A judgment of representativeness» το οποίο δημοσιεύτηκε στο *Cognitive Psychology* το 1972 (Lewis, 2018, σ. 216). Αυτό το άρθρο, αποτέλεσε την πρώτη τους προσπάθεια να δώσουν μία περιγραφή αναφορικά με το πώς οι άνθρωποι διαμορφώνουν κρίσεις (Lewis, 2018, σ. 215), ενώ είναι αξιοσημείωτο το γεγονός πως δεν είχε γίνει δεκτό προς δημοσίευση στο *Psychological Review* προηγουμένως. Στα σχόλια του ο κριτής του άρθρου εξέφρασε την άποψη ότι παρότι οι Kahneman και Tversky είχαν να επιδείξουν αξιοσέβαστο έργο μέχρι τότε

ως ξεχωριστές μονάδες, ως συνεργάτες έβγαζαν ο ένας το χειρότερο εαυτό του άλλου, και ως εκ τούτου δε θα έπρεπε να εργάζονται πλέον μαζί (Kahneman, 2003a).

Το 1973, οι Kahneman και Tversky παρουσίασαν την ευρετική της διαθεσιμότητας στο άρθρο τους με τίτλο: «Availability: A heuristic for judging frequency and probability» στο *Cognitive Psychology*. Ήταν η χρονιά που επίσης δημοσίευσαν το άρθρο τους «On the psychology of prediction» στο *Psychological Review*.

Έπισφράγισμα των πέντε πρώτων χρόνων της συνεργασίας μεταξύ Kahneman και Tversky, υπήρξε το άρθρο “Judgments under uncertainty: heuristics and biases” που δημοσιεύτηκε στο *Science* το 1974. Το άρθρο προέκυψε μετά από ενδελεχή μελέτη και τεκμηρίωση του τρόπου σκέψης που προκύπτει διαισθητικά και σε αυτό οι Kahneman και Tversky παρουσίασαν περίπου 20 είδη μεροληψιών που εμφανίζονται όταν οι άνθρωποι χρησιμοποιούν ευρετικές μεθόδους προκειμένου να διατυπώσουν κρίσεις και να λάβουν αποφάσεις (Kahneman, 2012a, σ. 8). Αν και οι μηχανισμοί που διέθετε ο νους προς την κατεύθυνση αυτή ήταν τις περισσότερες φορές χρήσιμοι και οδηγούσαν σε ορθές νοητικές εκροές, εντούτοις, όπως υποστήριξε το ερευνητικό δίδυμο Kahneman και Tversky, μπορούσαν οδηγήσουν και σε διόλου ευκαταφρόνητα σφάλματα (Lewis, 2018, σ. 223). Η εργασία τους στηρίχτηκε σε υπολογισμό συχνοτήτων, διατύπωση υποθέσεων και προβλέψεων και προσδιορισμό πιθανοτήτων αναφορικά με μελλοντικά ενδεχόμενα (Kahneman, 2012a, σ. 8).

Οι συγγραφείς του άρθρου, οι οποίοι εργάζονταν αθόρυβα και χωρίς να είναι ιδιαίτερα γνωστοί εκτός των κύκλων του Εβραϊκού Πανεπιστημίου στο οποίο δίδασκαν, παρουσίασαν το έργο τους ως μία ψυχολογική έρευνα. Ωστόσο, είχαν τη φιλοδοξία με αυτό να κεντρίσουν το ενδιαφέρον κι άλλων ανθρώπων έξω από τα όρια του κλάδου της Ψυχολογίας, καθώς πραγματευόταν την ύπαρξη συστηματικών και επαναλαμβανόμενων λανθασμένων μοτίβων σκέψης, κρίσης και πρόβλεψης που επιδρούν στις αποφάσεις των ατόμων σε κάθε επίπεδο. Αυτός ήταν κι ο λόγος που έστειλαν το άρθρο τους προς δημοσίευση στο *Science* (Lewis, 2018, σ. 247). Μια μικρή μερίδα Οικονομολόγων και μία μεγαλύτερη Φιλοσόφων, έδωσε αρχικά σημασία στο άρθρο. Σε σύντομο όμως χρονικό διάστημα και εντελώς απρόσμενα, τα όσα περιέχονταν σε

αυτό πρωταγωνίστησαν στη συζήτηση σχετικά με το αν τα ανθρώπινα όντα είναι ορθολογικά ή μη και το άρθρο έκτοτε άρχισε να αποτελεί κατ'εξοχήν σημείο αναφοράς των προσπαθειών άλλων ερευνητών να αμφισβητήσουν το μοντέλο του ορθολογικού δρώντα (Kahneman, 2003a). Όντας πια ένα από τα πλέον πολυσυζητημένα άρθρα στις κοινωνικές επιστήμες, το "Judgments under uncertainty: heuristics and biases" απασχόλησε έντονα τη βιβλιογραφία και τα πορίσματα του έτυχαν αξιοποίησης από ερευνητές σε πλήθος επιστημονικών πεδίων. Τέτοια ήταν: η Ψυχολογία, η Στατιστική, τα Οικονομικά, η Φιλοσοφία, η Στρατιωτική Στρατηγική, η διάγνωση στην Ιατρική, η Πολιτική Επιστήμη κτλ. Χαρακτηριστικό του τρόπου με τον οποίο εργάζονταν οι Kahneman και Tversky, ήταν το γεγονός ότι σχεδόν πάντοτε περιελάμβαναν στα άρθρα τους ολόκληρο το κείμενο με τις ερωτήσεις που είχαν θέσει στους συμμετέχοντες στην εκάστοτε έρευνα, αλλά και στους ίδιους. Κάτι τέτοιο, έφερνε τον αναγνώστη στη θέση του ερωτώμενου αυξάνοντας την πιθανότητα να εντοπίσει πρώτος σφάλματα και στη δική του σκέψη. Ίσως σε αυτή την ιδιαιτερότητα να οφειλόταν και η επίδραση που άσκησε όχι μόνο αυτό το άρθρο στο αναγνωστικό κοινό, αλλά και άλλα έργα τους που το διαδέχτηκαν (Kahneman, 2012a, σσ. 8-9).

Επιπλέον, το άρθρο δέχτηκε κάποιες κριτικές, στις οποίες οι Kahneman και Tversky αποφάσισαν ως επί το πλείστον να μην απαντούν - πλην μερικών εξαιρέσεων στις οποίες θεωρούσαν πως στόχος των κριτικών ήταν η παραπλάνηση με τρόπο εξόφθαλμο και χονδροειδή και ως εκ τούτου αναγκάζονταν να απαντούν, για να μην εκληφθεί η σιωπή τους ως παραδοχή σφάλματος (Kahneman, 2012a, σ. 234).

Ο Kahneman (2003a) πάντως απέριψε τους χαρακτηρισμούς που θεωρούν το έργο τους ως προσπάθεια να αποδειχθεί ότι οι άνθρωποι είναι παράλογοι και αντί αυτής της ανάγνωσης, πρότεινε πως μία καθολική αντίληψη περί ορθολογικότητας των ανθρώπινων όντων, στερείται ρεαλιστικότητας.

Εν γένει, η στάση του Kahneman απέναντι στις διαφωνίες, τις οξείες κριτικές και τις ανταλλαγές απόψεων μεταξύ επιστημόνων μέσω επιστημονικών περιοδικών, υπήρξε εξαιρετικά δύσπιστη ως προς τη χρησιμότητα και την ωφελιμότητά τους, καθώς τις θεωρούσε ως επί το πλείστον σπατάλη χρόνου και ανώφελες για την πρόοδο της επιστήμης

και ειδικά αυτές που διατυπώνονταν με έντονο σαρκαστικό ύφος. Ο κυριότερος λόγος που εξηγεί αυτή του τη στάση, ήταν η διαπίστωση του πως στη συντριπτική πλειονότητα των σχετικών περιπτώσεων, κανείς από τους επιστήμονες δεν παραδέχονταν είτε κάποιο σφάλμα είτε κάποια αστοχία στη δική του επιστημονική εργασία και πολύ περισσότερο στην κριτική του απέναντι σε μία εργασία κάποιου άλλου επιστήμονα. Μία από τις περιπτώσεις στις οποίες ο Kahneman προκειμένου να επιλύσει μία διαφωνία με τρόπο εναλλακτικό, επέλεξε να συνεργαστεί με τον επιστήμονα που διαφωνούσε μαζί του και να διεξάγει μαζί του έρευνα, αφορούσε τον Ψυχολόγο Gary Klein. Ο τελευταίος, μαζί με άλλους μελετητές είχε εκφράσει σοβαρές ενστάσεις πάνω στο έργο του Kahneman που σχετιζόνταν με τις μεροληψίες, (τα συστηματικά διανοητικά σφάλματα τα οποία κάνουν τα άτομα) και πρέσβευε ότι τα πορίσματα του Kahneman βασίζονται σε τεχνητά πειράματα κι όχι σε πραγματικές συνθήκες. Επιπλέον, ο Klein θεωρούσε ότι η ανθρώπινη κρίση (στη συγκεκριμένη σύζητηση κυρίως των ειδημόνων) είναι περισσότερο αξιόπιστη από ότι οι άκαμπτοι αλγόριθμοι στους οποίους ο Kahneman (υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις) έδειχνε να έχει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη. Η συνεργασία τους ξεκίνησε με πρόσκληση του Kahneman προς τον Klein σε μία προσπάθεια να ανακαλύψουν από κοινού τα όρια στα οποία κινούνται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της διαίσθησης. Διήρκεσε για μία περίοδο περίπου επτά με οκτώ ετών, στο διάστημα της οποίας οι Kahneman και Klein, μετά από εκτενείς συζητήσεις, συμφώνησαν σε κάποια σημεία, εξακολούθησαν να διαφωνούν σε κάποια άλλα (λιγότερα από όσα πίστευαν αρχικά) και εν τέλει, δημοσίευσαν το «Conditions for Intuitive Expertise A Failure to Disagree» στο περιοδικό *The American Psychologist* το 2009 (Kahneman, 2012a, σσ. 234-235).

Η εγγενής τάση του Kahneman να αποστρέφεται τις συγκρούσεις αλλά και τις μη γόνιμες αντιπαραθέσεις μεταξύ επιστημόνων βρήκε ακόμα και μετά τον θάνατο του Tversky πεδίο έκφρασης μέσω της δημοσίευσης κοινών άρθρων με άλλους επιστήμονες με τους οποίους είχε έρθει σε διαφωνία. Τρεις από αυτού του είδους τις ασυνήθιστες δημοσιεύσεις, (στις οποίες παρουσιάζονται τα σημεία σύγκλισης αλλά και απόκλισης των «διαφωνούντων» μεταξύ τους επιστημόνων, σε μία προσπάθεια να διεξαχθεί μέσα σε ένα κλίμα καλής πίστης η επιστημονική συζήτηση) είχε ο Kahneman με τους Tom Gilovich και Victoria Medvec το 1998, με

τον Ralph Hertwig και κριτή την Barbara Mellers το 2001, και με τον Ian Bateman και την ομάδα του το 2003 (Kahneman, 2003a). Αξιοσημείωτο είναι πως το 2000 ο Kahneman έκανε με τους Dan Ariely και τον George Loewenstein μία δημοσίευση που ξεκινούσε με την κριτική των δύο σε ένα κομμάτι από το έργο του. Στη συνέχεια όμως, αντί για τη συνήθη τακτική (στην οποία επιδίδονταν πολλοί επιστήμονες) της εκατέρωθεν ανταλλαγής δυσάρεστων σχολίων, ακολούθησαν το κομμάτι στο οποίο συμφωνούσαν οι δύο πλευρές κι έπειτα μικρές σε έκταση αντιπαραθέσεις πάνω στα σημεία διαφωνίας (Ariely et al., 2000, σσ. 524-529). Ύστερα από την έρευνα σχετικά με τις ευρετικές που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι και τις προκαταλήψεις-μεροληψίες στις οποίες είναι επιρρεπείς όταν πρέπει να προβούν σε κρίσεις, επιλογές και προβλέψεις κάτω από αβέβαιες συνθήκες, οι Tversky και Kahneman θέλησαν να καταπιαστούν με τη μελέτη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, που τους οδήγησε μερικά χρόνια αργότερα στις διαπιστώσεις τους αναφορικά με την τάση που εμφανίζουν οι άνθρωποι να αποφεύγουν το ρίσκο και να διατυπώσουν τη θεωρία προοπτικής (Kahneman, 2003b).

Σε αντίθεση με τον Tversky που ήταν ήδη καθιερωμένος στο χώρο της λήψης των αποφάσεων, ο Kahneman χρειάστηκε να μελετήσει τη θεωρία της χρησιμότητας, τα παράδοξα των Allais και Ellsberg καθώς και κάποια κλασικά πειράματα που βασιζόνταν σε επιλογές μεταξύ απλών στοιχημάτων και είχαν ως στόχο να μετρήσουν τη συνάρτηση χρησιμότητας του χρήματος. Όλα αυτά περιέχονταν σε ένα προπτυχιακό εγχειρίδιο το οποίο είχε συγγράψει ο Tversky το 1970 μαζί με τους Coombs και Dawes κάτω από τον τίτλο: “Mathematical Psychology” και ήταν αυτό το οποίο εισήγαγε τον Kahneman σε ένα μέχρι πρότινος άγνωστο γι’ αυτόν σχεδόν πεδίο (Kahneman, 2003a). Αν και ο Tversky ποτέ δε χαρακτήρισε μπροστά του τον Kahneman ως τον μεγαλύτερο σύγχρονο Ψυχολόγο, είναι αδιαμφισβήτητο το γεγονός ότι τον θεωρούσε ως τέτοιο. Αυτός είναι κι ο λόγος που θέλησε να τον εισάγει στη θεωρία των αποφάσεων, καθότι κατά τον Tversky, οι υπάρχουσες θεωρίες προσέκρουαν στα ανθρώπινα όρια τα οποία δεν λάμβαναν αυτές επαρκώς υπόψιν. Ο Kahneman γνώριζε σε βάθος τους ανθρώπινους περιορισμούς, ωστόσο δεν έλκονταν ιδιαίτερα από τη μελέτη των Εφαρμοσμένων Μαθηματικών παρότι αντιλαμβανόταν τη χρησιμότητά τους και περισσότερο ενδιαφερόταν να ερευνήσει τα βαθύτερα αίτια που

υποκρύπτονταν πίσω από τη συμπεριφορά των ανθρώπων (Lewis, 2018, σσ. 305-306).

Με τα ευρήματά τους στο κομμάτι της αναγνώρισης και της συνειδητοποίησης των μηχανισμών που χρησιμοποιεί ο ανθρώπινος νους προκειμένου να εκτιμήσει διάφορες πιθανότητες και είναι πιθανό να τον οδηγήσουν σε συστηματικά σφάλματα, οι δύο συνεργάτες και φίλοι, έλπιζαν να καταφέρουν να επηρεάσουν προς μία θετική κατεύθυνση την ανθρώπινη κρίση και μαζί με αυτήν την ανάλυση των εξαιρετικά σπουδαιών αποφάσεων του πραγματικού κόσμου. Ως απώτερο στόχο είχαν να σχεδιάσουν συστήματα λήψης αποφάσεων, τα οποία θα χρησίμευαν ως εργαλείο στους ειδικούς στον τομέα αυτό, προκειμένου να συναποφασίζουν μαζί με πολιτικούς ή στρατιωτικούς ηγέτες και υψηλά ιστάμενα στελέχη επιχειρήσεων (Lewis, 2018, σ. 293).

Το φθινόπωρο του 1973, ο Kahneman μετέβη μαζί με τον Tversky στο Ινστιτούτο Ερευνών του Stanford προκειμένου να παρουσιάσουν τις ιδέες τους σε κορυφαίους αναλυτές αποφάσεων με προεξέχοντα τον Ronald Howard, κάτι το οποίο τελικά δεν κατέστη δυνατό, αφού τους πρόλαβε η εξαπόλυση της επίθεσης των ένοπλων δυνάμεων της Συρίας και της Αιγύπτου ενάντια στο Ισραήλ (Lewis, 2018, σ. 250). Το δίδυμο μετά τη μεσολάβηση της αδερφής του Kahneman που εργαζόταν στην ισραηλινή πρεσβεία στο Παρίσι, κατάφερε να μεταβεί, μέσω της γαλλικής πρωτεύουσας, στο Ισραήλ για να προσφέρει τις υπηρεσίες του στον ισραηλινό στρατό, αφηφώντας την προειδοποίηση του Αιγύπτιου προέδρου ότι θα κατέρριπτε όποιο πολιτικό αεροπλάνο επιχειρούσε να προσγειωθεί στο Ισραήλ (Lewis, 2018, σ. 283). Κατετάγησαν στη στρατιωτική μονάδα Ψυχολογίας και ενώ η ισραηλινή πλευρά είχε ήδη πάρα πολλές απώλειες μέσα σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, οι Kahneman και Tversky ξεκίνησαν με όχημα εφοδιασμένο με όπλα για το πεδίο της μάχης στο όρος Σινά για να βρουν τρόπους ανύψωσης του ηθικού των στρατιωτών. Χαρακτηριστικό είναι ότι στην πορεία τους προς το μέτωπο, ο Kahneman παρατήρησε τυχαία ότι στα σκουπίδια των στρατιωτών υπήρχαν πολλές άδειες κονσέρβες από γκρεϊπ φρουτ δείγμα ότι τους άρεσαν. Κατόπιν ο Kahneman, πρότεινε στην ηγεσία του ισραηλινού στρατού, να αναλυθεί το περιεχόμενο των σκουπιδιών και να εφοδιάζονται οι στρατιώτες με τα τρόφιμα που προτιμούσαν περισσότερο. Αυτή του η σύσταση προκάλεσε αίσθηση στην κοινή

γνώμη και απασχόλησε ακόμα και τον ισραηλινό τύπο και τα πρωτοσέλιδά του. Αυτό όμως που ο ίδιος ο Kahneman θεώρησε ως τη μοναδική του ουσιαστική συμβολή στον πόλεμο, ήταν η ματαίωση των ανακρίσεων που ήθελε να διεξάγει ο επικεφαλής πτέραρχος σε μία μοίρα αεροσκαφών που είχε υποστεί μεγάλες απώλειες. Το επιχείρημα το οποίο επικαλέστηκε για να αποτρέψει τη διενέργεια των ανακρίσεων είχε να κάνει με τη μη αντιπροσωπευτικότητα του μεγέθους του δείγματος και προειδοποίησε πως κάτι τέτοιο συνιστούσε επαρκή λόγο για να οδηγηθεί η ανάκριση σε εσφαλμένα συμπεράσματα (η ορθή δειγματοληψία στην έρευνα ήταν ένα θέμα με το οποίο είχε ασχοληθεί αρκετά στο παρελθόν). Τελικά, ο Kahneman εγκατέλειψε το ταξίδι και άφησε τον Tversky να μοιράσει μόνος του τα ερωτηματολόγια που είχαν ως στόχο να αποκαλύψουν τα σχετικά με την ψυχολογική κατάσταση και τα συναισθήματα των στρατιωτών (Lewis, 2018, σσ. 287-289).

Λίγο αργότερα, σε μία διάλεξή του την οποία έμελλε να δώσει κι άλλες φορές και η οποία είχε τίτλο: «Γνωστικοί περιορισμοί και διαδικασία λήψης δημοσίων αποφάσεων» ο Kahneman εξέφρασε την ανησυχία του για το γεγονός ότι τα ανθρώπινα όντα χαρακτηρίζονται σε νοητικό και συναισθηματικό επίπεδο από ελλείψεις και ατέλειες τις οποίες σε πρώτο επίπεδο όχι μόνο συνήθως δε συνειδητοποιούν, αλλά εν γένει δεν εμφανίζουν καν τη διάθεση να ανακαλύψουν και να βελτιώσουν. Ως εκ τούτου, αυτές οι ανεπάρκειες της ανθρώπινης νόησης και κρίσης, ειδικά όταν παρατηρούνται σε άτομα που κατέχουν σημαντικές ηγετικές θέσεις, είναι πιθανόν να εκφραστούν μέσα από συγκεκριμένες ενστικτώδεις, διαισθητικές ενέργειες ή αποφάσεις που μπορεί να οδηγήσουν τις τύχες ολόκληρων ομάδων ανθρώπων ή κοινωνιών, σε ολέθριες καταστάσεις οι οποίες θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί (Lewis, 2018, σσ. 292-293).

Επιδίωξη του Kahneman ήταν να αλλάξει η στάση της κοινωνίας απέναντι στον κίνδυνο και την αβεβαιότητα και να εκπαιδευτούν οι άνθρωποι στο να αξιολογούν μια απόφαση αναφορικά με το αν είναι σωστή ή εσφαλμένη, όχι με βάση τα αποτελέσματα τα οποία επέφερε, αλλά ανάλογα με τη διαδικασία με την οποία ελήφθη. Όταν κλήθηκε από τον επικεφαλής της υπηρεσίας πληροφοριών του ισραηλινού υπουργείου εξωτερικών Zvi Lanir, να τον συνδράμει σε ζητήματα λήψης αποφάσεων που άπτονταν της εθνικής ασφάλειας, ο Kahneman συνεργάστηκε μαζί του προς την κατεύθυνση της εισαγωγής μίας αυστηρής διαδικασίας

πρόβλεψης πολύ συγκεκριμένων δυσάρεστων καταστάσεων που στηρίζεται σε αριθμητικά δεδομένα. Παρ' όλα, αυτά η έκθεση με τις πιθανότητες του κάθε ανεπιθύμητου γεγονότος που παρέδωσαν στον υπουργό εξωτερικών, δε λήφθηκε σοβαρά υπ' όψιν, κάτι που προκάλεσε στον Kahneman συναισθήματα απογοήτευσης και ματαιότητας, αλλά και τον οδήγησε στη διαπίστωση ότι οι άνθρωποι πιθανότατα δεν κατανοούν σε βάθος τους αριθμούς και τις πιθανότητες και ίσως αυτός είναι ο βασικότερος λόγος για τον οποίο προτιμούν να βασίζονται στο ένστικτο τους.

Επόμενη φιλοδοξία του διδύμου Kahneman και Tversky, ήταν να ξεκινήσει μία μεταρρυθμιστική προσπάθεια του εκπαιδευτικού συστήματος προκειμένου οι άνθρωποι από την παιδική τους κιόλας ηλικία να γνωρίζουν τις πλάνες της ίδιας της σκέψης τους, ώστε ως μελλοντικοί ηγέτες να μπορούν να τις αποφεύγουν (Lewis, 2018, 294-297). Προς την κατεύθυνση αυτή ο Kahneman, κατόρθωσε να πείσει τους ιθύνοντες του Υπουργείου Παιδείας του Ισραήλ για το πόσο αναγκαίο θα ήταν για τους μαθητές του Λυκείου να διδάσκονται ένα μάθημα που να αφορά τη λήψη αποφάσεων και τις διαδικασίες που σχετίζονται με την κρίση. Δημιούργησε μία ομάδα που απαρτιζόταν από ειδικούς, προκειμένου να γράψουν ένα σχολικό εγχειρίδιο. Παρά τις προσπάθειες της ομάδας σχετικά με την επιλογή της διδακτέας ύλης, τη συγγραφή του βιβλίου και τη διενέργεια μερικών δοκιμαστικών μαθημάτων σε τάξεις, η προσπάθεια δεν στέφθηκε από επιτυχία. Το βιβλίο ολοκληρώθηκε τελικά ύστερα από οκτώ χρόνια κι ενώ ο Kahneman είχε ήδη πάψει να συμμετέχει στην ομάδα αλλά και να βρίσκεται στο Ισραήλ (Kahneman, 2012a, σσ. 245-247).

Η ενασχόληση των Kahneman και Tversky με τη θεωρία των αποφάσεων και τις εφαρμογές της, συνεχίστηκε με τη μελέτη της σημαντικότερης θεωρίας λήψης αποφάσεων που διέθετε το συγκεκριμένο ερευνητικό πεδίο ως τότε, η οποία άνηκε στον Ελβετό μαθηματικό Daniel Bernoulli κι είχε δημοσιευτεί το 1738 στο έργο του με τίτλο: «Specimen theoriae novae de mensura sortis (Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk)». Σύμφωνα με αυτή τη θεωρία, οι άνθρωποι λαμβάνουν αποφάσεις με γνώμονα τη μεγιστοποίηση της «χρησιμότητάς» τους, ενώ παράλληλα παρουσιάζουν αποστροφή στον κίνδυνο. Επίσης, το ερευνητικό ζευγάρι Kahneman και Tversky

ασχολήθηκε εκτενώς με τις συνεισφορές και τα αξιώματα που διατύπωσαν ο Μαθηματικός John Von Neumann και ο Οικονομολόγος Oskar Morgenstern στην έρευνα για την ορθολογικότητα που διέπει τις επιλογές των ατόμων όταν έχουν να επιλέξουν ανάμεσα σε εναλλακτικές προοπτικές που χαρακτηρίζονται είτε από επισφάλεια είτε όχι. Ο Kahneman είχε προηγουμένως αντιμετωπίσει με μεγάλη έκπληξη την αδιανόητη γι' αυτόν υπόθεση ότι τα άτομα δρουν ορθολογικά, με τρόπο εγωιστικό και διακατέχονται από προτιμήσεις που δε μεταβάλλονται, που είχε συναντήσει σε κάποιο βιβλίο ενός Ελβετού οικονομολόγου ονόματι Bruno Frey, κάπου στο ξεκίνημα της δεκαετίας του 1970, το οποίο αντλούσε τη θεματική του από τις Ψυχολογικές παραδοχές της Οικονομικής Θεωρίας. Ο Kahneman θεωρώντας απολύτως αυτονόητο το ότι οι άνθρωποι δεν δρουν πάντα με τρόπο ορθολογικό, ότι συχνά επιδεικνύουν αλτρουιστική και γενναιόδωρη συμπεριφορά και ότι οι προτιμήσεις τους χαρακτηρίζονται από αστάθεια που ενισχύεται από τους περιορισμούς που έχουν στην πρόσβαση σε πληροφορίες, αντιμετώπισε ως μία μεγάλη ευκαιρία για χαρτογράφηση των ορίων των επιστημονικών κλάδων της Ψυχολογίας και της Οικονομικής Θεωρίας, την ενεργό συμμετοχή του με τον Tversky στη σχετική επιστημονική συζήτηση, χωρίς να διαισθάνεται ότι ένα τεράστιο κεφάλαιο στην καριέρα του θα ξεδιπλώνονταν μπροστά του (Kahneman, 2012a, σσ. 269-270).

Με βάση τη συλλογιστική του Kahneman, αυτό που περιέγραφε η βασικότερη και επικρατέστερη μέχρι τότε θεωρία λήψης αποφάσεων «η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας», απείχε παρασάγγας από αυτό που κάνουν στην πραγματικότητα οι άνθρωποι όταν καλούνται να λάβουν αποφάσεις: αντί να στοχεύουν στη μεγιστοποίηση της «χρησιμότητάς» τους με τρόπο ορθολογικό, τείνουν να προεξοφλούν τη μεταμέλεια που θα νιώσουν αν η επιλογή που κάνουν δεν αποφέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Συνεπώς, επιδιώκουν την ελαχιστοποίηση της μεταμέλειας (Lewis, 2018, σσ. 306-311). Βέβαια, εκτός από τη μεταμέλεια, τα άτομα προεξοφλούν και τις υπόλοιπες πιθανές συνέπειες, αλλά η τάση τους να προσπαθούν να αποφύγουν τη μεταμέλεια υπερισχύει της επιθυμίας τους να αποφύγουν οποιαδήποτε άλλη πιθανή αρνητική επιπλοκή. Πάντως, ο ίδιος ο Kahneman ως χαρακτήρας, στις αποφάσεις του ήταν εξαιρετικά ευαίσθητος στις επιρροές της μεταμέλειας (Lewis, 2018, σσ. 306-311) και ένα από τα συμπεράσματα

στα οποία κατέληξε με τον Tversky ότι οι άνθρωποι στην πλειοψηφία τους δυστυχούν περισσότερο όταν χάνουν από όσο χαίρονται όταν κερδίζουν, πιθανότατα αφορούσε και τον ίδιο (Lewis, 2018, σ. 321). Το 1974, πάντως έφυγε από το σπίτι του για να ζήσει μακριά από τη σύζυγο του Iga και τα δύο παιδιά τους, ενώ το 1975 τερμάτισε τον γάμο του και πήγε στο Λονδίνο να βρει τη Βρετανίδα Ψυχολόγο Anne Treisman με την οποία ήταν ερωτευμένος (Lewis, 2018, σ. 343). Η απόφαση του Kahneman προκάλεσε κάποιους κλυδωνισμούς στη σχέση του με τον Tversky, η οποία ήδη είχε αρχίσει να φθείρεται. Δεδομένου ότι η νέα σύντροφος του Kahneman δεν επιθυμούσε να μετακομίσει στο Ισραήλ, αυτός που θα έπρεπε να την ακολουθήσει ήταν ο ίδιος. Ως προσωρινή λύση, οι Kahneman και Tversky μετέβησαν προσωρινά στο Πανεπιστήμιο του Stanford στην Καλιφόρνια των ΗΠΑ, παίρνοντας εκπαιδευτική άδεια από το Εβραϊκό Πανεπιστήμιο. Τελικά, η απόφαση του Kahneman να παντρευτεί την Treisman και να μείνει στις ΗΠΑ, έφερε σε διλημματική κατάσταση τον Tversky ο οποίος αποφάσισε να ακολουθήσει τελικά τον συνεργάτη του, παρά την επιθυμία της δικιάς του συζύγου Barbara να παραμείνουν στο Ισραήλ (Lewis, 2018, σσ. 345-346). Τελικά, ο Kahneman βρήκε μία θέση κοντά στη νέα σύζυγό του στο University of British Columbia στο Βανκούβερ του Καναδά προσωρινά, ενώ ο Tversky έχοντας σαφώς περισσότερες επιλογές και προτάσεις από τον συνεργάτη του με δελεαστικότερες αυτών του Harvard και του Stanford, αποδέχτηκε τη δεύτερη, συμφωνώντας με τον Kahneman να βρίσκονται κάθε δεύτερο Σαββατοκύριακο για να εργάζονται μαζί, την ίδια στιγμή που το χάσμα του γοήτρου που απολάμβανε ο καθένας τους άρχισε να μεγαλώνει ολοένα. Μερικά χρόνια αργότερα, το 1983, σε συνέντευξη του Kahneman στον Michael Shore σχετικά με τις πτυχές της κοινής επιστημονικής πορείας του με τον Tversky, ο Kahneman μεταξύ άλλων παραδέχθηκε τη μεγάλη πίεση που δέχτηκε ο γάμος του εξαιτίας της συνεργασίας. Επιπλέον, αναφέρθηκε στο γεγονός ότι κανείς από τους δύο ως μονάδα δεν αποτελούσε μεγαλοφυΐα και τόνισε ότι η κοινή τους δράση ήταν αυτή που παρείχε εξαιρετικά αποτελέσματα, τα οποία δε θα μπορούσαν να πετύχουν χωριστά. Ωστόσο, εξέφρασε την πικρία του γιατί η κοινή γνώμη είχε εσφαλμένα την εντύπωση ότι το μερίδιο της συνεισφοράς του Kahneman ήταν αισθητά μικρότερο από το αντίστοιχο του Tversky στη συνεργασία τους. Σε ότι αφορά το γεγονός ότι ο Tversky απολάμβανε μεγαλύτερης

αναγνώρισης για τα κοινά τους επιτεύγματα, ο Kahneman δεν το απέδιδε μόνο στην άστοχη εκτίμηση του κοινού, αλλά επέριψε ευθύνες για αυτό και στον Tversky, ο οποίος δεν έκανε κάτι για να διορθώσει την επικρατούσα αντίληψη ότι οι δυο τους δεν είναι ισότιμοι εταίροι (Lewis, 2018, σσ. 350-351). Από τη στιγμή που έφυγαν από το Ισραήλ, οι μέχρι πρότινος πολύ στενοί συνεργάτες, άρχισαν σταδιακά να απομακρύνονται, ενώ ενδεικτικό της απομάκρυνσής τους είναι το γεγονός ότι τη δεκαετία 1984-1994 δημοσίευσαν όλα κι όλα πέντε άρθρα μαζί, έχοντας αφήσει ημιτελή μερικά ακόμα πονήματα τα οποία παρέμειναν έτσι κυρίως εξαιτίας της απροθυμίας του Kahneman να τα ολοκληρώσουν (Lewis, 2018, σσ. 397-398).

- ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ

Τους πρώτους έξι μήνες του 1975, το δίδυμο Tversky και Kahneman ανάλωσε μεγάλο μέρος της ενέργειάς του στο πως θα οικοδομήσει ένα προσχέδιο αυτού που τελικά θα έπαιρνε την ονομασία «Θεωρία Προοπτικής» (Prospect Theory). Κατέληξαν σε αυτήν την ονομασία αφού αρχικά είχαν τιτλοφορήσει τη θεωρία τους «Θεωρία Αξίας» και κατόπιν «Θεωρία Κινδύνου-Αξίας» (Lewis, 2018, σ. 326-327). Η επιλογή τελικά της συγκεκριμένης ονομασίας από τους Kahneman και Tversky ελήφθη το 1976 καθαρά για λόγους Μάρκετινγκ, αφού στόχος των συγγραφέων της ήταν να μην μπορεί εύκολα να τη συσχετίσει κάποιος με κάποια άλλη (Lewis, 2018, σ. 343). Πίσω από τη συγκεκριμένη ονομασία κρυβόταν και η αμυδρή ελπίδα ο όρος «προοπτική» να αποκτήσει νόημα αν ποτέ η θεωρία αυτή τύχαινε να έχει επιτυχία και αναγνώριση (Thaler, 2016, σ. 55). Το προσχέδιο της θεωρίας παρουσιάστηκε σε ένα αγρόκτημα έξω από την Ιερουσαλήμ τον Ιούνιο του 1975. Στην παρουσίαση μίλησε αποκλειστικά ο Tversky ως ειδικός στη θεωρία των αποφάσεων που ήταν, ενώ μεταξύ των ακροατών βρισκόταν ο Νομπελίστας, ήδη από το 1972, Keneth Arrow και οι μελλοντικοί κάτοχοι του ίδιου βραβείου, Daniel McFadden και Peter Diamond το 2000 και το 2010, αντίστοιχα (Lewis, 2018, σσ. 326-327). Η επιστροφή των Kahneman και Tversky στις ΗΠΑ τους βρήκε ικανοποιημένους και με την αίσθηση ότι οι οικονομολόγοι που είχαν παραστεί στην παρουσίαση είχαν πειστεί για την εγκυρότητα της θεωρίας τους. Διαισθάνονταν όμως ως δίδυμο, πως η ακαδημαϊκή κοινότητα των

οικονομολόγων μάλλον εύχονταν να ήταν τα πράγματα διαφορετικά και τα όσα πρέσβευαν στο μοντέλο τους οι δύο συνεργάτες να μην ίσχυαν, καθότι η μερική κατάρριψη της θεωρίας της χρησιμότητας θα δημιουργούσε περισσότερα προβλήματα από όσα θα επέλυε (Lewis, 2018, σ. 332). Η «Θεωρία Προοπτικής» ολοκληρώθηκε κατά το ακαδημαϊκό έτος 1977-78 και παρουσιάστηκε σε άρθρο στο *Econometrica* το 1979. Η επιλογή του συγκεκριμένου περιοδικού στάθηκε κρίσιμος παράγοντας στο να καταφέρει το άρθρο τελικά να ασκήσει επίδραση στον κλάδο των Οικονομικών, καθώς εκεί θεωρείτο πως δημοσιεύονταν τα καλύτερα άρθρα που αναφέρονται στη λήψη αποφάσεων. Το άρθρο που δε θα μπορούσε να χαρακτηριστεί εύκολο ανάγνωσμα, ήταν ιδιαίτερα διαυγές και σχολαστικά επεξεργασμένο, χάρη στην τελειομανία του Tversky (Thaler, 2018, σ. 71) και στάθηκε καθοριστικός παράγοντας στο να μετατοπιστεί το βάρος αναφορικά με τη λήψη των αποφάσεων, όχι στο ύψος του πλούτου όπως πρέσβευε το ορθολογικό μοντέλο και η θεωρία χρησιμότητας, αλλά στις αλλαγές στο μέγεθος του πλούτου. Η ιδέα ότι οι μεταβολές στο επίπεδο του πλούτου αποτελούν τους κύριους φορείς χρησιμότητας, είχε ήδη εκφραστεί από τον Markowitz το 1952, ο οποίος βραβεύτηκε με Νόμπελ το 1990 στα Οικονομικά.

Οι Kahneman και Tversky εισήγαγαν την έννοια της αποστροφής απώλειας (loss aversion) για να περιγράψουν την τάση των ανθρώπων να ανταποκρίνονται συστηματικά στις απώλειες πολύ πιο έντονα από ότι στα κέρδη. Εκτός από την έννοια της αποστροφής της απώλειας που ήταν μία ιδιαίτερα σημαντική συνεισφορά τους στη μελέτη της λήψης των αποφάσεων, οι Kahneman και Tversky ασχολήθηκαν εκτενέστερα με την ιδέα ότι τα υποκείμενα αναζητούν τον κίνδυνο όταν πρόκειται για ζημιές. Η «Θεωρία Προοπτικής» δημιούργησε αίσθηση στον κόσμο των οικονομικών, ενώ προκάλεσε κλυδωνισμούς στο ορθολογικό μοντέλο (Kahneman, 2003a). Επιπλέον, αποτελεί θεμέλιο λίθο πάνω στον οποίο οικοδομήθηκε το πεδίο των συμπεριφορικών οικονομικών (behavioral economics) (Kahneman, 2012a, σ. 10).

Τα ζητήματα που έθεταν οι Kahneman και Tversky στο έργο τους, άρχισαν μία δεκαετία μετά τη δημοσίευση της «Θεωρίας Προοπτικής» να αποτελούν ολόένα και περισσότερο σημαντικούς σταθμούς αναφοράς για τους μελετητές της οικονομικής επιστήμης, αλλά όχι μόνο γι' αυτούς. Ο

λόγος ήταν πως έγειραν ερωτήματα σχετικά με το κατά πόσο θα μπορούσαν να τύχουν εφαρμογής στους κλάδους του δικαίου και της δημόσιας πολιτικής (Lewis, 2018, σ. 408). Επιπλέον, καθώς οι Kahneman και Tversky εργάζονταν πάνω στη Θεωρία Προοπτικής, παρατήρησαν το «φαινόμενο πλαισίωσης» (όπως το ονόμασαν) το οποίο αναφέρεται στο γεγονός ότι ο τρόπος με τον οποίο παρουσιάζεται (πλαισιώνεται) μία προοπτική, επιδρά σημαντικά στην επιλογή που θα κάνει ένα υποκείμενο αναφορικά με την προοπτική αυτή. Για παράδειγμα, μπορεί να ζητηθεί από τα υποκείμενα να επιλέξουν είτε την Α είτε τη Β επιλογή και αυτά να επιλέξουν την Α, ενώ αν αυτές διατυπωθούν διαφορετικά, αν και παραμένουν ακριβώς ισοδύναμες, τα υποκείμενα είναι πολύ πιθανό να επιλέξουν τη Β (Kahneman, 2003a). Οι Kahneman και Tversky κατασκεύασαν διάφορα ζεύγη προβλημάτων στα οποία εμφανιζόταν το φαινόμενο της πλαισίωσης και η ευαισθησία των ανθρώπων σε αυτά που αντιλαμβάνονται ως κέρδη ή ζημιές, κάτι που ερχόταν σε αντίθεση με το ορθολογικό μοντέλο που πρέσβευε πως οι άνθρωποι στην προσπάθειά τους να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητά τους ενδιαφέρονται μόνο για την τελική κατάσταση κι όχι για τις μεταβολές από το επίπεδο αναφοράς (Kahneman και Tversky, 1984).

- ΑΛΛΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Από το ακαδημαϊκό έτος 1977-1978, ο Kahneman είχε ξεκινήσει τη συνεργασία του με τον Richard Thaler ο οποίος είχε κατά τύχη έρθει σε επαφή με το έργο των Kahneman και Tversky και ήταν από τους πιο πιστούς υπέρμαχους της ιδέας ότι αυτό θα μπορούσε να έχει σημαντικές επιπτώσεις στον κλάδο των Οικονομικών. Τελικά, οι Kahneman και Thaler συνδέθηκαν με μακροχρόνια στενή φιλία (ο Kahneman θεωρούσε τον Thaler τον δεύτερο σημαντικότερο «επαγγελματικό» φίλο του μετά τον Tversky) και ήταν από τους βασικούς θεμελιωτές της δημιουργίας του κλάδου που αποκαλείται «Συμπεριφορικά Οικονομικά» (Behavioral Economics), με τον τελευταίο να γίνεται κάτοχος του βραβείου Νόμπελ το 2017. Η γνωριμία των Kahneman και Tversky με τον Richard Thaler, τους έφερε σε επαφή με το φαινόμενο κτητικότητας το 1977-1978 με το οποίο είχε ο τελευταίος ασχοληθεί και μπόρεσε να στηρίξει επαρκέστερα θεωρητικά χάρη στη «Θεωρία Προοπτικής». Σύμφωνα με το φαινόμενο κτητικότητας και τον Thaler, ο ιδιοκτήτης ενός μπουκαλιού κρασί ενώ

δεν είναι διατεθειμένος να το αποχωριστεί για λιγότερα από 200 \$, την ίδια στιγμή δεν είναι επίσης διατεθειμένος να το ξαναγοράσει για πάνω από 100 \$. Κάτι τέτοιο αντίκειται στην παραδοσιακή οικονομική θεωρία. Η Θεωρία Προοπτικής εξηγούσε το φαινόμενο αυτό διότι πρέσβευε ότι οι φορείς χρησιμότητας δεν είναι οι καταστάσεις (κατέχω ή δεν κατέχω το μπουκάλι) αλλά οι αλλαγές (αποκτώ ή εγκαταλείπω το κρασί) και καθώς οι άνθρωποι σύμφωνα με αυτήν, αποστρέφονται την απώλεια περισσότερο από ότι επιθυμούν το κέρδος, ζητούν περισσότερα για να δεχτούν την απώλεια του μπουκαλιού, από όσα είναι διατεθειμένοι για να αποκτήσουν το μπουκάλι με το κρασί.

Μια άλλη συνεισφορά της σκέψης του Thaler σε αυτή των Kahneman και Tversky ήταν το φαινόμενο της «νοητικής λογιστικής». Σύμφωνα με αυτό, οι άνθρωποι, παραβιάζουν τις αρχές του ορθολογισμού παραλείποντας να θεωρήσουν τα χρήματα ως «μέσα συναλλαγής» και επιμένοντας να κρατούν στο μυαλό τους ξεχωριστούς λογαριασμούς αντί να έχουν μία ολοκληρωμένη και ενιαία εικόνα των οικονομικών τους πράξεων και συναλλαγών. Αποτιμώντας τη συνεργασία του με τον Thaler, ο Kahneman δεν έκρυβε πως η αλληλεπίδρασή του με τον πρώτο στάθηκε καθοριστικός παράγοντας για να του απονεμηθεί το βραβείο Νόμπελ το 2002 (Kahneman, 2003a).

Επηρεασμένος από το έργο των Kahneman και Tversky ήταν κι ο Νομικός Cass Sunstein, ο οποίος επίσης συνεργάστηκε με τον Kahneman αλλά και τον Thaler σε επίπεδο δημοσιεύσεων και διετέλεσε υπεύθυνος Γραφείου Ενημέρωσης και Ρυθμιστικών Υποθέσεων του Λευκού Οίκου, μετά από πρόσκληση του προέδρου Μπαράκ Ομπάμα το 2009, εφαρμόζοντας στην πράξη τα προτάγματα του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών επηρεάζοντας την καθημερινότητα των Αμερικάνων (Lewis, 2018, σσ. 408-409). Παραγωγική στάθηκε η συνεργασία του Kahneman με τον Dale Miller, ενώ ο Kahneman συνεργάστηκε με τον Jack Knetsch αφιερώνοντας την ενέργειά του στην αξιολόγηση των δημοσίων αγαθών, συμμετέχοντας σε μία αμφιλεγόμενη κουβέντα που επέδρασε σημαντικά στη σκέψη του (Kahneman, 2003a).

Το 1982, ο Kahneman στο τρίτο του έτος ως καθηγητής στο University of British Columbia αποφάσισε να μελετήσει μαζί με τους μεταπτυχιακούς του φοιτητές τους κανόνες και τις αρχές που διέπουν το ζήτημα της ευτυχίας, κάτι που φάνηκε κάπως οξύμωρο σε όσους τον

γνώριζαν καλύτερα, δεδομένου ότι δύσκολα θα τον χαρακτήριζε κανείς χαρούμενο άνθρωπο, καθώς μάλλον από καταθλιπτική διάθεση διακατεχόταν συχνά. Συγκεκριμένα, ίσως κι από προσωπική ανάγκη, ήθελε να εξετάσει το χάσμα ανάμεσα σε αυτά που κάποιος πίστευε ότι θα τον οδηγούσαν στην ευτυχία και σε αυτά που όντως το έκαναν (Lewis, 2018, σσ. 276-277). Αργότερα, μετά από οκτώ χρόνια θητείας στο University of British Columbia, στο Πανεπιστήμιο Berkeley της Καλιφόρνια (το οποίο του είχε αρνηθεί την πρόσληψη το 1978 με το αιτιολογικό ότι βρισκόταν σε προχωρημένη ηλικία) στο οποίο μετέβη το 1986 (Lewis, 2018, σσ. 394-395) ο Kahneman διεξήγαγε στο εργαστήριο πειράματα σχετικά με τις δυσάρεστες εμπειρίες. Στο Berkeley, τον Kahneman ακολούθησε και η σύζυγος του Anne Treisman, με την οποία συνεργάστηκε εκπονώντας μελέτες πάνω σε θέματα οπτικής προσοχής και αντίληψης αντικειμένων. Σε αυτό παρέμειναν από το 1986 ως το 1993 (Kahneman, 2019) μεταβαίνοντας έπειτα στο πανεπιστήμιο του Princeton, με ένα μικρό διάλειμμα στο Woodrow Wilson School of Public Affairs, που του έδωσε την ευκαιρία να επισκέπτεται τα παιδιά, τους φίλους και τα εγγόνια του στο Ισραήλ. Η θητεία του Kahneman στο Berkeley, συνοδεύτηκε από τη συνεργασία του με τον Donald Redelmeier πάνω στο θέμα των αναμνήσεων που είχαν οι ασθενείς μετά από επίπονες θεραπείες. Επιπλέον, σε σύμπραξη με τον φίλο του David Schkade, επιχείρησε να σχεδιάσει τα εργαλεία εκείνα με τα οποία θα μπορούσε να μετρηθεί η ευημερία. Σε όλη αυτή τη διαδρομή, η ορθολογικότητα των ατόμων τέθηκε πάλι υπό διερεύνηση, καθώς στα σχετικά πειράματα που διεξήγαγε ο Kahneman με την ομάδα του, τα άτομα έδειξαν να παραμελούν τη διάρκεια μίας εμπειρίας και να επηρεάζονται στην προσπάθεια αποτίμησης και αξιολόγησής της από τα πιο έντονα σημεία της αλλά και την ένταση της ευχαρίστησης ή της δυσαρέσκειας που παρουσιάστηκε κατά την κατάληξή της (Kahneman, 2003a).

Η ενασχόληση του Kahneman με το τι είναι αυτό που κάνει τις εμπειρίες και τη ζωή εν γένει να ακολουθούνται απο ευχαρίστηση ή δυσαρέσκεια, με άλλα λόγια με το πεδίο της «ηδονικής ψυχολογίας» (Hedonic Psychology), αποτυπώθηκε στο έργο που συνυπέγραψε με τους Ψυχολόγους Edward Diener και Norbert Schwarz και εκδόθηκε για πρώτη φορά το 1999 με τίτλο: «Well-being. The Foundations of Hedonic Psychology» (Kahneman, 1999).

ΘΑΝΑΤΟΣ AMOS TVERSKY

Στα μέσα της δεκαετίας του 1990, η εποχή της συνεργασίας και φιλίας του Kahneman με τον Tversky φαινόταν να έχει παρέλθει ανεπιστρεπτή με τις προσπάθειες και των δύο αυτό να αναβιώσει να πέφτουν στο κενό και τις κοινές τους ιδέες να έχουν σχεδόν στερέψει. Η σχέση τους είχε υποστεί φθορά που δεν καθιστούσε πλέον τη συνεργασία τους ούτε παραγωγική ούτε ευχάριστη, όπως στο παρελθόν (Kahneman, 2012a, σ. 10).

Τα τελευταία χρόνια πριν την οριστική λύση της συνεργασίας τους, ακολούθησαν διαφορετικούς δρόμους συνεργαζόμενοι και με άλλους, με την πορεία του ενός να διατηρεί κάποια σημεία επαφής με την αντίστοιχη του άλλου, χωρίς ωστόσο να θυμίζει σε τίποτα τα περασμένα. Παρόλα αυτά, ο Kahneman ήταν ο δεύτερος άνθρωπος στον οποίο τηλεφώνησε ο Tversky το Φεβρουάριο του 1996 για να τον ενημερώσει ότι οι γιατροί είχαν διαπιστώσει ότι έπασχε από προχωρημένο καρκίνο με λίγους μόνο μήνες ζωής μπροστά του. Έκτοτε, μέχρι να συμβεί το αναπόφευκτο, οι δυο τους επικοινωνούσαν σχεδόν καθημερινά (Lewis, 2018, σ. 404). Μάλιστα, μετά από προτροπή του Kahneman ξεκίνησαν να ασχολούνται με το γράψιμο μίας συλλογής που αφορούσε δικές τους εργασίες αλλά και άλλων συναδέλφων τους πάνω στη λήψη αποφάσεων και τη διατύπωση κρίσεων με τίτλο «Choices, values and Frames» (Thaler, 2016). Αν και δεν το ομολογούσαν ο ένας στον άλλο, γνώριζαν εξ αρχής πως δε θα προλάβουν να ολοκληρώσουν ούτε καν τον πρόλογο. Πράγματι, δεν τα κατάφεραν, και η συγγραφή του προλόγου αυτού αργότερα από τον Kahneman μετά το θάνατο του φίλου του, στάθηκε η οδυνηρότερη συγγραφική εμπειρία που είχε να θυμάται (Kahneman, 2003a).

Τον Μάιο του 1996, ο Tversky έδωσε την τελευταία του διάλεξη με θέμα τις στατιστικές πλάνες που παρατηρούνται στο επαγγελματικό μπάσκετ το οποίο και ο ίδιος αγαπούσε στο Stanford, καθώς - όσο αυτό ήταν δυνατό - δεν επιθυμούσε να κάνει την οποιαδήποτε αλλαγή στη ρουτίνα του. Μοιράστηκε την είδηση της ασθένειάς του με ελάχιστους ανθρώπους και ο τρόπος αντιμετώπισης του επερχόμενου θανάτου του ήταν στωικός, κάτι που αποδεικνύεται κι από το γεγονός ότι δεν πήρε

ποτέ παυσίπονα. Τελικά, απεβίωσε το πρωινό της 2ας Ιουνίου του 1996 σε ηλικία 59 ετών, ενώ στην κηδεία του που έγινε στο Πάλο Άλτο της Καλιφόρνια (όπου και διέμενε μαζί με την οικογένεια του) ο Kahneman δείχνοντας εμβρόντητος και αποπροσανατολισμένος, εκφώνησε επικήδειο λόγο προς τιμήν του παλιού του φίλου και συνεργάτη (Lewis, 2018, σσ. 417-418). Σε αυτόν, εξήρε τις αρέτες του Tversky, όπως τη γενναιότητα, την εργατικότητα, την οξυδέρκεια και το κουράγιο που τον χαρακτήριζε (ακόμα και την περίοδο που ακολούθησε την είδηση του επερχόμενου τέλους του), μίλησε για τη συνεργασία τους, ενώ ανέφερε μεταξύ άλλων πως ο φίλος του ήταν ο πιο ελεύθερος άνθρωπος που γνώριζε χάρη στη σπάνια πειθαρχία που τον χαρακτήριζε. Τόνισε δε, πως η απώλειά του στάθηκε αιτία να «υπάρχει πια λιγότερη νοημοσύνη στον κόσμο» και «η ζωή να έχει γίνει φτωχότερη» (Kahneman, 2002).

- ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΝΟΜΠΕΛ

Μετά τον θάνατο του Tversky, ο Kahneman παρέμεινε στο Princeton, με το κοινό τους έργο να προκαλεί όλο και περισσότερο το ενδιαφέρον της ακαδημαϊκής και επιστημονικής κοινότητας. Το φθινόπωρο του 2001 ο Kahneman προσκλήθηκε να μιλήσει σε ένα συνέδριο στη Στοκχόλμη στο οποίο θα βρίσκονταν μέλη της επιτροπής των βραβείων Νόμπελ και κάποιοι διαπρεπείς οικονομολόγοι. Αν και δεν συνήθιζε να προετοιμάζει τις ομιλίες του, για τη συγκεκριμένη προκατέβαλε πολύ μεγάλη προσπάθεια γνωρίζοντας ότι στην ουσία είχε κληθεί για να εξεταστεί ως υποψήφιος για το βραβείο Νόμπελ, όντας μάλιστα ο μόνος μη Οικονομολόγος. Αν και θα περίμενε κανείς να παρουσιάσει στην ομιλία του κάτι σχετικό με το έργο που είχε εκπονήσει συνεργαζόμενος με τον Tversky, ο Kahneman δεν το έκανε. Προτίμησε να αναφερθεί στην έρευνα που είχε κάνει αναφορικά με τις προσδοκίες των ανθρώπων για την ευτυχία και το πώς αυτές διαφέρουν από την ευτυχία που τελικά βιώνουν. Επίσης, μίλησε για την απόκλιση που παρουσιάζεται μεταξύ των προσδοκιών των ανθρώπων για ευτυχία και τη βιωμένη εμπειρία τους από τη μία, και αυτού που διατηρούν ως ανάμνηση από την άλλη. Ο λόγος για την επιλογή του αυτή ήταν πως ενώ διακατεχόταν από συναισθήματα βεβαιότητας για την αξία του κοινού του έργου με τον Tversky, ήθελε να αποδείξει ότι και το υπόλοιπο έργο του άξιζε εξίσου να βραβευτεί. Επιπλέον, στόχος του ήταν να καταδείξει πως αν η ευτυχία

με την οποία είχε καταπιαστεί στην έρευνα του είναι μία έννοια τόσο ρευστή, η βεβαιότητα των οικονομολόγων σχετικά με το ότι τα οικονομικώς δρώντα άτομα επιδιώκουν με τρόπο ορθολογικό τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς τους, ίσως να υπήρχαν σοβαροί λόγοι να κλονιστεί. Στις 9 Οκτωβρίου του 2002, έναν χρόνο μετά την ομιλία στη Στοκχόλμη, σε ηλικία 68 ετών, ο Daniel Kahneman ενημερώθηκε τηλεφωνικά ότι είχε επιλεγεί από την επιτροπή για να γίνει αποδέκτης του βραβείου Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών (Lewis, 2018, σσ. 419-421). Άλλωστε, ο ίδιος ήταν υπέρ της άποψης ότι τα βραβεία Νόμπελ δεν συνεισφέρουν κάτι ιδιαίτερο στην ανθρώπινη ευτυχία, και ότι η λύπη αυτών που δεν καταφέρνουν να το κερδίσουν, ενώ το περιμένουν, υπερβαίνει τη χαρά εκείνων που το κερδίζουν (Marmion, 2018, σ. 85).

Σύμφωνα με την επιτροπή, η συνεισφορά του Kahneman στην Οικονομική Επιστήμη, έγκειτο στο ότι είχε ενσωματώσει σε αυτήν γνώσεις από το πεδίο της Γνωστικής Ψυχολογίας, ειδικά στον τομέα της ανθρώπινης κρίσης και της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας, θέτοντας έτσι τις βάσεις για τη δημιουργία ενός νέου πεδίου έρευνας και εμπνέοντας μία νέα γενιά ερευνητών να εμπλουτίσουν την Οικονομική Θεωρία με πορίσματα της επιστήμης της Ψυχολογίας. Με την απονομή του βραβείου, αναγνωρίστηκε στον Kahneman πως η έρευνα που πραγματοποίησε κατά τη μακρά συνεργασία του με τον Tversky, έδειξε ότι οι ανθρώπινες αποφάσεις μπορεί να παρουσιάζουν συστηματικές αποκλίσεις από το μοντέλο του «ορθολογικού δρώντα» που προέβλεπε η καθιερωμένη Οικονομική Θεωρία και πως η «Θεωρία Προοπτικής» που επίσης μαζί με τον Tversky ανέπτυξε, αποτελούσε μία εναλλακτική πρόταση που μπορούσε να περιγράψει την παρατηρούμενη συμπεριφορά των ατόμων. Επιπλέον, ο Kahneman βραβεύτηκε και για το γεγονός ότι ανακάλυψε πως οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τις λεγόμενες «ευρετικές» στις αποφάσεις τους, οι οποίες μπορούν να τους οδηγήσουν σε επαναλαμβανόμενες παραβιάσεις των αρχών της ορθολογικότητας (Kahneman, 2002).

Μερικά χρόνια μετά, ο Kahneman στην ερώτηση που του τέθηκε αναφορικά με το αν η θέσπιση βραβείου Νόμπελ Ψυχολογίας θα συμβάλλει στην αναγνώριση του κλάδου της Ψυχολογίας, εξέφρασε την αμφιβολία του για κάτι τέτοιο αφού όπως χαρακτηριστικά δήλωσε «για να ασκήσουν επιρροή σε πολιτικό και κοινωνικό επίπεδο οι ψυχολόγοι,

πρέπει να βασιστούν πρωτίστως στους οικονομολόγους όπως συμβαίνει ήδη» (Marmion, 2018, σ. 85).

Το βραβείο Νόμπελ για τις Οικονομικές Επιστήμες του 2002 εκτός από τον Kahneman απονεμήθηκε και στον εβδομηνταπεντάχρονο τότε Vernon Smith για το γεγονός ότι θεμελίωσε τον κλάδο που αποκαλείται «πειραματικά οικονομικά» (experimental economics) συμβάλλοντας τα μέγιστα για την καθιέρωση των πειραμάτων ως βασικό εργαλείο για την εμπειρική οικονομική ανάλυση.

Στην τελετή που πραγματοποιήθηκε για την απονομή του βραβείου, στις 8 Δεκεμβρίου του 2002 στο Πανεπιστήμιο της Στοκχόλμης, ο Kahneman παρουσίασε τους βασικούς άξονες του έργου του, ενώ ξεκίνησε την ομιλία του, τονίζοντας πως η βράβευσή του οφειλόταν στην εργασία που προέκυψε μετά από μία μακρά περίοδο ασυνήθιστα στενής συνεργασίας του με τον Amos Tversky, ο οποίος όπως ανέφερε αυτολεξεί ο βραβευθείς ψυχολόγος: «θα έπρεπε να είναι εδώ τώρα» (Kahneman, 2002).

- ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ο Kahneman δεν έκρυψε ποτέ την εκτίμηση του στο πρόσωπο του Thaler, ο οποίος μαζί με μία ομάδα νέων οικονομολόγων όπως οι Colin Camerer, George Loewenstein, Matthew Rabin, David Laibson, Terry Odean, και Sendhil Mullainathan που συστάθηκε με αυτόν σε κεντρικό ρόλο, συνέβαλαν τα μέγιστα στο να αξιοποιηθούν οι γνώσεις και τα πορίσματα από το πεδίο της Ψυχολογίας στην Οικονομική Επιστήμη. Παρότι ο Kahneman θεωρεί ότι το άρθρο του Thaler που δημοσιεύτηκε το 1980 με τίτλο «Toward a positive theory of consumer choice» στο *Journal of Economic Behavior and Organization* αποτελεί το ιδρυτικό κείμενο του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών, εντούτοις η συνεισφορά τόσο του ίδιου όσο και του Tversky στη διαμόρφωση του ερευνητικού αυτού πεδίου ήταν θεμελιώδης, διότι μέσω της «Θεωρίας Προοπτικής» οι Kahneman και Tversky έδωσαν κάποιου είδους νομιμοποίηση στον κλάδο της Ψυχολογίας να χρησιμεύει στο εξής ως δεξαμενή ρεαλιστικότερων υποθέσεων σχετικά με τη συμπεριφορά των ατόμων που ασκούν οικονομική δραστηριότητα. Εν γένει, τα συμπεράσματα της συνεργασίας τους παρείχαν τις αρχικές ιδέες που

επηρέασαν τη σκέψη μερικών οικονομολόγων, κάτι που όχι μόνο συνέβη αλλά αποτελούσε και στόχο του διδύμου στην προσπάθεια τους να συνδέσουν την Οικονομική Επιστήμη με την Ψυχολογία, μιας και το να ενθαρρυνθούν κάποιοι Οικονομολόγοι να ενδιαφερθούν για τα προτάγματα της Ψυχολογίας φάνταζε για τους Kahneman και Tversky πιο εφικτό από το να υποστηριχθούν κάποιοι ψυχολόγοι ώστε να εισακουστούν από τους οικονομολόγους και να διεισδύσουν στους κόλπους τους. Αυτή τους τη θέση υποστήριζαν και όταν ο μετέπειτα πρόεδρος του Russell Sage Foundation, Ψυχολόγος Eric Wanner, τους γνωστοποίησε την πρόθεση του να προωθήσει το εγχείρημα της ενσωμάτωσης της επιστήμης του στα Οικονομικά. Έτσι, μέσα σε αυτό το πλαίσιο, ο Richard Thaler πήρε χορηγία από το ίδρυμα του οποίου ο Eric Wanner προέδρευε, προκειμένου να περάσει την ακαδημαϊκή χρονιά 1984-1985 ως Επισκέπτης Καθηγητής με τον Daniel Kahneman στο University of British Columbia, στο Vancouver του Καναδά. Τη χρονιά αυτή, που χαρακτηρίζεται ως μία από τις καλύτερες της καριέρας του, ο Kahneman διεξήγαγε μαζί με τον Thaler και τον οικονομολόγο Jack Knetsch πειράματα που σχετίζονταν με την αγορά και περιλάμβαναν πραγματικά προϊόντα, ενώ έκαναν και πλήθος άλλων για να διαπιστώσουν τι θεωρείται θεμιτή πράξη σε μία αγορά και τι όχι. Στους δύο αυτούς οικονομολόγους, ο Kahneman αποδίδει σε μεγάλο βαθμό τις γνώσεις του σχετικά με τα Οικονομικά.

Η υποστήριξη του Eric Wanner και του ιδρύματος Russell Sage αλλά και του Kahneman στα Συμπεριφορικά Οικονομικά και τον Thaler υπήρξε σταθερή, αν και πολλοί οικονομολόγοι θεωρούσαν εξαιρετικά απίθανο ή ακόμα και απεύχονταν το νεοσύστατο πεδίο να αντέξει στον χρόνο. Ακόμα και οι πλέον καλοπροαίρετοι, συχνά προέτρεπαν τους φοιτητές να μην παρεκκλίνουν από τα προτάγματα της καθιερωμένης Οικονομικής Θεωρίας, τουλάχιστον μέχρι να εδραιωθούν στον κλάδο, ενώ η εμφάνιση ορισμένων οικονομολόγων στα «νερά» της Ψυχολογίας, ισοδυναμούσε σύμφωνα με μεγάλη μερίδα της ακαδημαϊκής κοινότητας με επαγγελματική αυτοκτονία. Παρόλα αυτά, στον κατάλογο με τις «κατακτήσεις» των Συμπεριφορικών Οικονομικών συνεισέφεραν αργότερα: οι George Akerlof, ο οποίος κατά τη βράβευση του με βραβείο Νόμπελ το 2001 (ένα χρόνο πριν τον Kahneman), παρουσίασε μία διάλεξη με τίτλο “Behavioral Macroeconomics” (Akerlof, 2001) και ο Matthew Rabin ο οποίος κέρδισε το μετάλλιο Clark αποδεικνύοντας ότι

είχε διανυθεί αρκετός δρόμος. Ο Kahneman σε όλη αυτή την προσπάθεια υπήρξε αρωγός, υποστηρίζοντας την ιδέα να χρησιμοποιηθεί μέρος της χρηματοδότησης από το ίδρυμα Russell Sage προκειμένου να στηθεί ένα θερινό θερινή σχολείο για νέους καθηγητές και μεταπτυχιακούς φοιτητές του τομέα των Συμπεριφορικών Οικονομικών. Ταυτόχρονα, βοήθησε τον Richard Thaler και τον Colin Camerer στην οργάνωση του πρώτου θερινού σχολείου, το 1994, και ευτύχησε να δει τον τότε συμμετέχοντα David Laibson να γίνεται ένας από τους τρεις διοργανωτές του πέμπτου θερινού σχολείου του 2002, και τους Terrance Odean και ο Sendhil Mullainathan (οι οποίοι συμμετείχαν επίσης ως φοιτητές), να επιστρέφουν στη διάλεξη ως επιτυχημένοι ερευνητές με θέσεις σε δύο από τα καλύτερα πανεπιστήμια του κόσμου (Kahneman, 2002).

- ΜΕΤΑ ΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΜΕ ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΝΟΜΠΕΛ

Μετά το βραβείο Νόμπελ, ο Kahneman παρουσίασε μία αναθεωρημένη έκδοση της διάλεξης που έδωσε κατά τη βράβεισή του, στο άρθρο του που δημοσιεύτηκε στο *American Economic Review* το 2003 με τίτλο: «Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics». Σε αυτό αναφέρεται μεταξύ άλλων στην τάση των οικονομολόγων να επικρίνουν την ψυχολογική έρευνα για το γεγονός ότι καταρτίζει καταλόγους με σφάλματα και μεροληψίες της ανθρώπινης σκέψης, χωρίς όμως να δύναται να προσφέρει μία συνεκτική εναλλακτική προσέγγιση που να μπορεί να υποκαταστήσει το μοντέλο του ορθολογικού ατόμου. Ο Kahneman υπεραμύνεται της άποψης ότι οι ψυχολογικές θεωρίες, όντως αδυνατούν να ανταγωνιστούν την ακρίβεια των κανονιστικών μοντέλων επιλογών και πεποιθήσεων, αλλά αυτό αποδεικνύει το μη ρεαλιστικό των ορθολογικών μοντέλων, αν τα εξετάσει κανείς από ψυχολογική σκοπιά. Υποστηρίζει ότι η ψυχολογική έρευνα μπορεί να προσφέρει έννοιες και γενικεύσεις που μπορούν με αξιοπιστία να εξηγήσουν διάφορα φαινόμενα σε διάφορους τομείς, που μπορούν να ενσωματωθούν στα υπάρχοντα μοντέλα και να τα κάνει να ανταποκρίνονται καλύτερα στην πραγματικότητα, και συνοψίζει τις ιδέες του υποστηρίζοντας ότι οι περισσότερες κρίσεις και επιλογές πραγματοποιούνται με τρόπο διαισθητικό, ενώ οι κανόνες που διέπουν τη διαίσθηση προσομοιάζουν με αυτούς που διέπουν την αντίληψη. Μάλιστα, αναφέρεται στα δύο μοντέλα γνωστικής λειτουργίας που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι στις

κρίσεις τους, διακρίνοντας το σύστημα 1 που αναφέρεται στη «γρήγορη» διαισθητική, αυτόματη και συχνά συναισθηματικά φορτισμένη σκέψη, από το σύστημα 2 που αναφέρεται στην «αργή», επίμοχθη, σκόπιμη σκέψη (Kahneman, 2003b). Τα δύο συστήματα συμπληρώνουν το ένα το άλλο. Το σύστημα 1, έχει άμεση πρόσβαση στη μνήμη (σε αντίθεση με το σύστημα 2), ερμηνεύει την πραγματικότητα, μετατρέπει επιθυμίες και εντυπώσεις σε πεποιθήσεις και αναθέτει στο σύστημα 2 να αποφανθεί αν θα εγκρίνει ή θα απορρίψει τις αποφάσεις που παίρνει. Το σύστημα 2 είναι πολυπλοκότερο και αργό και σε αυτό αποδίδεται ο έλεγχος της συμπεριφοράς και της σκέψης. Επιπλέον, ακολουθεί εκούσιους λογισμούς που διαδέχονται ο ένας τον άλλο, αναλαμβάνει πρωτοβουλία όταν το άτομο βρίσκεται μπροστά σε διλημματικές καταστάσεις ή προβλήματα που απαιτούν συγκέντρωση και καταβολή διανοητικής προσπάθειας. Η ανισορροπία ανάμεσα στα δύο συστήματα μπορεί να οδηγήσει, κατά τον Kahneman, σε ψυχοπαθολογικές καταστάσεις. Υπερβολική χρήση του συστήματος 1 μπορεί να επηρεάσει την ιστορία και άρα τη γνώμη που έχουν τα άτομα για τον εαυτό τους, αφού επιλέγει τις λέξεις που χρησιμοποιούν στον εσωτερικό τους διάλογο, και μπορεί να τα οδηγήσει σε εμμονές. Αν κάποιος π.χ. είναι ιδιαίτερα επικριτικός απέναντι στον εαυτό του, επί σωρεία ετών, η ευθύνη αποδίδεται στο σύστημα 2 που αδυνατεί να ελέγξει το σύστημα 1 (Marmion, 2018, σ. 85).

Αν και την εποχή που γράφτηκε η Θεωρία Προοπτικής οι Kahneman και Tversky δεν εργάζονταν με το μοντέλο των συστημάτων 1 και 2, μεταγενέστερα έγινε ξεκάθαρο πως κάποια νοητικά χαρακτηριστικά που βρίσκονταν στον πυρήνα της θεωρίας αποδίδονταν στο Σύστημα 1. Το πρώτο από αυτά ήταν πως τα άτομα αξιολογούν τις προοπτικές που τους δίνονται σε σχέση με ένα ουδέτερο σημείο αναφοράς, που συνήθως για τις χρηματοοικονομικές εκβάσεις ήταν η υφιστάμενη κατάσταση, χωρίς ωστόσο να αποκλείσει κανείς το να ήταν η αναμενόμενη έκβαση ή η έκβαση που θεωρούσε κανείς ότι δικαιούται. Οι εκβάσεις που βρίσκονταν πάνω από το σημείο αναφοράς θεωρούνται ως κέρδη, ενώ οι αντίστοιχες, κάτω από το σημείο αναφοράς θεωρούνται ως ζημιές. Το δεύτερο είχε να κάνει με την αρχή της φθίνουσας ευαισθησίας στην αξιολόγηση των μεταβολών του πλούτου, που σημαίνει ότι τα άτομα αντιλαμβάνονται τη διαφορά μεταξύ 900 και 1000 δολαρίων ως πολύ λιγότερο σημαντική από τη διαφορά μεταξύ 100 και 200 δολαρίων.

Τρίτον, συγκρινόμενες μεταξύ τους οι ζημίες φαντάζουν μεγαλύτερες από τα οφέλη, υπάρχει δηλαδή ασυμμετρία στην επιρροή που ασκούν στις ανθρώπινες αποφάσεις. Οι άνθρωποι δηλαδή αποστρέφονται τη ζημία (loss aversion) κάτι που έχει και εξελικτικές ρίζες, καθώς η επιτακτικότερη και αμεσότερη αντιμετώπιση των απειλών σε σχέση με τις ευκαιρίες από πλευράς των έμβιων όντων συνδέεται με μεγαλύτερες πιθανότητες επιβίωσης και αναπαραγωγής τους (Kahneman, 2012a, σσ. 281-282).

Το 2003, ο Kahneman δημοσίευσε στο *Harvard Business Review* μαζί με τον Dan Lovallo το άρθρο: «Delusions of success: How optimism undermines executives' decisions», στο οποίο πραγματεύεται την υπερβολική αισιοδοξία των επιχειρηματικών στελεχών, η οποία δύναται να επηρεάσει αρνητικά τις αποφάσεις τους, όπως υπονοεί και ο τίτλος τους άρθρου (Lovallo and Kahneman, 2003, σσ. 56-63).

Επιπλέον, συνέχισε να ασχολείται με ζητήματα που αναφέρονται στην ευημερία και το πώς την αντιλαμβάνονται οι άνθρωποι και να εξετάζει τη σύνδεσή της με παράγοντες όπως το εισόδημα, οι δραστηριότητες που καταλαμβάνουν τον ανθρώπινο χρόνο, η δυνατότητα μέτρησης της και η αξιολόγηση πολιτικών σε συνάρτηση με το αν προάγουν την ευημερία ή όχι. Πάνω σε αυτά τα ζητήματα, αλλά και σε άλλα που σχετίζονται με τη λήψη αποφάσεων και την απροθυμία των ανθρώπων να έχουν ζημίες (loss aversion), συνεργάστηκε με διάφορους επιστήμονες όπως οι Krueger, Schkade, Schwarz, Stone και άλλοι.

Το 2006 στο «Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility» που δημοσιεύσε στο *Journal of Economic Perspectives*, μαζί με τον Richard Thaler, ο Kahneman διατύπωσε τη θέση ότι τα άτομα δεν μπορούν να πραγματοποιήσουν ακριβείς ή έστω αμερόληπτες προβλέψεις των αποτελεσμάτων στα οποία θα οδηγήσουν διάφορες πιθανές επιλογές τους. Κάτι τέτοιο συμβαίνει λόγω της τάσης των ατόμων να υποπίπτουν σε συστηματικά σφάλματα στην πρόβλεψη των μελλοντικών εμπειριών τους με αποτέλεσμα να αποτυγχάνουν να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητα που βιώνουν. Αυτό συμβαίνει όταν οι οικονομικοί δρώντες εμφανίζουν μεγάλο εύρος διακυμάνσεων στη συναισθηματική τους κατάσταση, όταν τείνουν να υπερεκτιμούν αρχικά τις πτυχές ενός αποτελέσματος που όταν επέλθει δεν θα έχει τόση μεγάλη σημασία, όταν στηρίζουν την επιλογή τους σε λανθασμένες αξιολογήσεις

παρελθουσών εμπειριών κι όταν προβλέπουν τη μελλοντική τους προσαρμογή σε νέες συνθήκες ζωής (Kahneman και Thaler, 2006, σσ. 221-234).

Το 2011, έγινε η έκδοση του βιβλίου του Kahneman με τίτλο *Thinking fast and slow*, το οποίο έγινε best seller διεθνώς και αφιερώθηκε στη μνήμη του Amos Tversky. Το βιβλίο απέσπασε διθυραμβικές κριτικές και κέρδισε πλήθος διακρίσεων, μεταξύ των οποίων ήταν τα βραβεία: «National Academy of Sciences Best Book Award» το 2013 και το «Los Angeles Times Book Prize» το 2012 (Kahneman, 2019).

Το *Thinking fast and slow*, που είχε απήχηση σε ένα διευρυμένο αναγνωστικό κοινό, υπήρξε καρπός πολυετών προσπαθειών από μεριάς του συγγραφέα του. Σε αυτό το διάστημα, δεν ήταν λίγες οι φορές που σκέφτηκε να το αφήσει στη μέση, ενώ ακόμα κι όταν το βιβλίο άρχισε να γίνεται ευρέως αποδεκτό και να τυγχάνει αναγνώρισης, ο ως συνήθως ανασφαλής και βαθιά απαισιόδοξος Kahneman, δυσκολευόταν να το πιστέψει (Lewis, 2018, σσ. 422-423). Αργότερα, σε συνέντευξη του παραδέχθηκε ότι το βιβλίο του παρά τη μεγάλη επιτυχία που σημείωσε, δεν του άρεσε (Kahneman, 2021).

Σε αυτό, ο Kahneman επιχειρεί να παρουσιάσει τον τρόπο με τον οποίο τα δύο συστήματα σκέψης (1 και 2) πραγματοποιούν κρίσεις και επιλογές (αναφέρεται στις ευρετικές μεθόδους της κρίσης) και προσπαθεί να απαντήσει στο ερώτημα γιατί οι άνθρωποι δυσκολεύονται να σκεφτούν με τρόπο στατιστικό. Επιπλέον, ασχολείται με τη λήψη αποφάσεων, παρουσιάζει τη Θεωρία Προοπτικής εμπλουτισμένη με το μοντέλο των δύο συστημάτων σκέψης και θέτει προς διερεύνηση και αμφισβήτηση την υπόθεση της ορθολογικότητας των οικονομικών δρώντων που διατρέχει τους κόλπους της καθιερωμένης οικονομικής επιστήμης. Τέλος, συστήνει στον αναγνώστη τον «βιωματικό» και τον «ενθυμητικό» εαυτό. Ο πρώτος είναι αυτός που ζει τις εμπειρίες, ενώ ο δεύτερος αυτός που τις ανακαλεί στη μνήμη του. Σύμφωνα με την έρευνα, αυτοί οι δύο εαυτοί δεν ταυτίζονται, γεγονός που προκαλεί ερωτήματα αναφορικά με την επιδίωξη της ευτυχίας/ευημερίας ως ατομικό, κοινωνικό και πολιτικό στόχο (Kahneman, 2012a, σσ. 13-14).

Ο Kahneman είναι από το 2000 ως σήμερα, συνεργάτης στο Κέντρο Ορθολογικότητας του Εβραϊκού Πανεπιστημίου της Ιερουσαλήμ. Ακόμα,

από το 2007 μέχρι σήμερα είναι Επίτιμος Καθηγητής Ψυχολογίας και Δημοσίων Υποθέσεων στη Σχολή Woodrow Wilson του Πανεπιστημίου του Princeton, καθώς και Επίτιμος Καθηγητής Ψυχολογίας, κάτοχος της έδρας «Eugene Higgins» του ίδιου Πανεπιστημίου, ενώ κατέχει τιμητικές θέσεις σε πλήθος Πανεπιστημίων ανά τον κόσμο. Εκτός από το βραβείο Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών που του απονεμήθηκε το 2002, το 2013 ο πρόεδρος Μπαράκ Ομπάμα τον βράβευσε με το Προεδρικό μετάλλιο ελευθερίας. Την ίδια χρονιά, του απονεμήθηκε το βραβείο SAGE-CASBS για τις κοινωνικές επιστήμες, το βραβείο στην επιστήμη Cosmos Club McGovern. Κέρδισε το Talcott Parsons Prize, της Αμερικάνικης Ακαδημίας Τεχνών και Επιστημών το 2011, οπότε και βραβεύτηκε ως διακεκριμένος συνεργάτης της Αμερικανικής Οικονομικής Ένωσης. Τιμήθηκε με το βραβείο John McGovern της Αμερικανικής Ένωσης για την αναβάθμιση της επιστήμης το 2008, και με το βραβείο της διακεκριμένης δια βίου συνεισφοράς της Αμερικάνικης Ένωσης Ψυχολόγων το 2007. Το 2006, έλαβε από κοινού με τον Amos Tversky το μετάλλιο Frank P. Ramsey της κοινότητας ανάλυσης αποφάσεων. Την ίδια χρονιά, έλαβε το βραβείο Thomas Schelling για τη συνεισφορά στη δημόσια πολιτική από το πανεπιστήμιο του Harvard και το βραβείο Kampe de Fariet για τη συμβολή του στη διαχείριση της αβεβαιότητας. Το 2005, ο Kahneman τιμήθηκε με το βραβείο καλύτερης δημοσίευσης πάνω στην ανάλυση αποφάσεων, ενώ από κοινού με τον Amos Tversky έλαβε το βραβείο Grawemeyer στην Ψυχολογία το 2002. Το 2002 έλαβε το βραβείο Career Achievement, της οργάνωσης για την λήψη αποφάσεων στην ιατρική. Το 1995 τιμήθηκε από την Εταιρεία Πειραματικών Ψυχολόγων (από κοινού με τον Amos Tversky), ενώ την ίδια χρονιά έλαβε το βραβείο Hilgard για τη «δια βίου συνεισφορά στη γενική ψυχολογία». Το 1992, τιμήθηκε από την Εταιρεία για την Ψυχολογία του Καταναλωτή, ενώ το 1982 του απονεμήθηκε τιμητική διάκριση από την Αμερικάνικη Ένωση Ψυχολόγων για τη συνεισφορά του στην επιστήμη, μαζί με τον Amos Tversky.

Ο Kahneman είναι εκλεγμένο μέλος σε πλήθος οργανώσεις όπως: Η Αμερικάνικη Ακαδημία των Τεχνών και των Επιστημών, η Αμερικάνικη Εταιρεία Φιλοσοφίας, η Αμερικάνικη Ένωση Ψυχολόγων, η Βρετανική Ακαδημία, η Κινέζικη Ακαδημία Επιστημών, η Εθνική Ακαδημία Επιστημών, η Εταιρεία Πειραματικών Ψυχολόγων (Kahneman, 2019).

Στις 9 Φεβρουαρίου του 2018, ο Daniel Kahneman έχασε τη σύζυγο του, Anne Treisman, η οποία απεβίωσε στο σπίτι τους στο Manhattan, ύστερα από εγκεφαλικό επεισόδιο σε ηλικία 82 ετών (Genzlinger, 2018).

Κεφ. 5: ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ (PROSPECT THEORY)

Τον Μάρτιο του 1979, οι Kahneman και Tversky δημοσίευσαν το άρθρο με τίτλο “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” στο περιοδικό *Econometrica*. Σε αυτό παρουσιάζουν διάφορες κατηγορίες προβλημάτων επιλογής ανάμεσα σε επισφαλείς προοπτικές, όπου παρατηρούν πως οι προτιμήσεις των υποκειμένων παραβιάζουν με συστηματικό τρόπο τα αξιώματα της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας. Βασιζόμενοι στις παρατηρήσεις αυτές, οι Kahneman και Tversky ασκούν σφοδρή κριτική στη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, χαρακτηρίζοντας την ως μη επαρκές αναλυτικό υπόδειγμα της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας στην ερμηνεία και την εφαρμογή της, και προτείνουν τη Θεωρία Προοπτικής ως ένα εναλλακτικό αμιγώς αναλυτικό πλαίσιο επιλογής υπό συνθήκες αβεβαιότητας. Η Θεωρία Προοπτικής εμφανίζει θεμελιώδεις διαφορές με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας και αποτελεί το επιστέγασμα της ενασχόλησης των Kahneman και Tversky με τον τρόπο λήψης αποφάσεων (Kahneman, 2012a, σ. 271) αφού ουσιαστικά καταρρίπτει το δόγμα του πλήρως ορθολογικού ατόμου.

Συνοπτικά, οι Kahneman και Tversky καταλήγουν στα εξής:

- Τα άτομα έχουν την τάση να υποβαθμίζουν τα αποτελέσματα που είναι απλά πιθανά, εν συγκρίσει με τα αποτελέσματα που χαρακτηρίζονται από βεβαιότητα (φαινόμενο βεβαιότητας - certainty effect).
- Το «φαινόμενο βεβαιότητας» συμβάλλει στην αποστροφή ρίσκου - κινδύνου (risk aversion) σε επιλογές που εμπεριέχουν σίγουρα κέρδη-οφέλη και σε αναζήτηση ρίσκου/κινδύνου (risk seeking) σε επιλογές που περιλαμβάνουν σίγουρες ζημιές/απώλειες.
- Τα άτομα γενικά τείνουν να απορρίπτουν στοιχεία τα οποία μοιράζονται όλες οι υπό εξέταση προοπτικές (φαινόμενο απομόνωσης - isolation effect).
- Το «φαινόμενο απομόνωσης» οδηγεί σε προτιμήσεις που χαρακτηρίζονται από ασυνέπεια. Αυτό συμβαίνει όταν η ίδια επιλογή παρουσιάζεται σε διαφορετικές μορφές.

Επιπλέον στη Θεωρία Προοπτικής:

- Η εστίαση του ενδιαφέροντος μετατοπίζεται από τον πλούτο στις μεταβολές του. Γενικότερα, τα άτομα βιώνουν τη ζωή μέσω μεταβολών και όσο περισσότερο προσαρμόζονται στο περιβάλλον τους, τόσο περισσότερο το αγνοούν. Οι μεταβολές μπορεί να εκκινούν από μία κατάσταση που έχει ήδη παγιωθεί ή από μία κατάσταση που είναι προσδοκώμενη (Thaler, 2018, σσ. 62-64).
- Οι πιθανότητες αντικαθίστανται από συντελεστές βαρύτητας απόφασης (decision weights).
- Η συνάρτηση χρησιμότητας είναι συνήθως κοίλη για τα κέρδη / οφέλη, συνήθως κυρτή για τις ζημίες / απώλειες και είναι γενικά πιο απότομη για τις ζημίες / απώλειες παρά για τα κέρδη / οφέλη.
- Οι βαρύτητες απόφασης είναι γενικά χαμηλότερες από τις αντίστοιχες πιθανότητες.
- Η υπερστάθμιση των ενδεχομένων με χαμηλές πιθανότητες μπορεί να συμβάλλει στην ελκυστικότητα τόσο της ασφάλισης όσο και των τυχερών παιχνιδιών (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 263).
- Οι άνθρωποι εμφανίζουν φθίνουσα ευαισθησία τόσο στα κέρδη όσο και στις ζημίες, αποζητούν τον κίνδυνο όταν πρόκειται για ζημίες, ενώ τον αποστρέφονται όταν πρόκειται για κέρδη.
- Το ίδιο επίπεδο ζημίων βαραίνει περισσότερο από το αντίστοιχο των κερδών (Thaler, 2018, σσ. 66-67).

Τα υποκείμενα της έρευνας των Kahneman και Tversky ήταν φοιτητές και καθηγητές Πανεπιστημίου στους οποίους ζητήθηκε να λάβουν αποφάσεις σε υποθετικά προβλήματα επιλογής μεταξύ προοπτικών με αντικειμενικές πιθανότητες, τα οποία τους παρουσιάστηκαν σε μορφή ερωτηματολογίου (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 264). Οι Kahneman και Tversky πριν θέσουν τα υποθετικά ερωτήματα στα υποκείμενά τους, τα είχαν προηγουμένως θέσει στους εαυτούς τους υποδυόμενοι ταυτόχρονα τους ρόλους των πειραματιστών αλλά και των υποκειμένων. Για τον Thaler αυτό αποτέλεσε παράγοντα επιτυχίας της Θεωρίας Προοπτικής και οφείλεται εν μέρει στο γεγονός ότι οι Kahneman και Tversky ήταν Ψυχολόγοι και όχι Οικονομολόγοι, καθώς οι οικονομολόγοι «δεν δίνουν πολλή σημασία στις απαντήσεις υποθετικών ερωτημάτων και γενικά σε αποτελέσματα δειγματοληπτικών ερευνών»

και, συνεπώς, θα ήταν απρόθυμοι να διεξάγουν μία τέτοιου είδους μελέτη (Thaler, 2018, σσ. 72-73).

Κρίνεται σκόπιμο να τονιστεί ότι ως λήψη αποφάσεων υπό συνθήκες κινδύνου ορίζεται η επιλογή μεταξύ τυχερών παιγνίων (στοιχημάτων).

Έστω μία προοπτική $(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$, που αποφέρει x_i με πιθανότητα p_i , όπου:

$$p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1.$$

Αν για λόγους απλούστευσης, παραλειφθούν τα μηδενικά αποτελέσματα, χρησιμοποιείται το (x, p) για να δηλωθεί η προοπτική $(x, p; 0, 1-p)$ που αποδίδει x με πιθανότητα p και 0 με πιθανότητα $1-p$. Με (x) δηλώνεται η προοπτική που αποδίδει x με βεβαιότητα (χωρίς κίνδυνο προοπτική).

Τα προβλήματα που δόθηκαν στους συμμετέχοντες ήταν παρόμοια με το ακόλουθο:

Ποιό από τα παρακάτω θα προτιμούσατε;

A: 50% πιθανότητα να κερδίσετε 1000

50% να μην κερδίσετε τίποτα

B: να κερδίσετε 450

με βεβαιότητα

Τα ποσά αναφέρονται σε ισραηλινό νόμισμα, ενώ το μέσο μηνιαίο καθαρό εισόδημα για μία οικογένεια είναι περίπου 3000 Ισραηλινές λίρες.

Οι απαντήσεις των υποκειμένων της έρευνας παραβιάζουν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας σε ότι έχει να κάνει με επιλογές ανάμεσα σε προοπτικές.

A) ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ (CERTAINTY EFFECT)

Οι Kahneman και Tversky παρουσίασαν κάποια προβλήματα επιλογής μεταξύ προοπτικών στα οποία οι προτιμήσεις των ανθρώπων παραβιάζουν συστηματικά την αρχή της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας, σύμφωνα με την οποία οι χρησιμότητες των ενδεχομένων,

σταθμίζονται από τις πιθανότητές τους. Οι Kahneman και Tversky αποφαίνονται από τις απαντήσεις των υποκειμένων ότι παρουσιάζουν την τάση να υπερσταθμίζουν αποτελέσματα που θεωρούνται βέβαια, σε σχέση με αποτελέσματα που θεωρούνται απλά πιθανά. Το φαινόμενο αυτό καλείται: «φαινόμενο βεβαιότητας» (certainty effect).

B) ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΙΣ ΑΞΙΩΜΑΤΟΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ:

Στα προβλήματα από 1 ως και 8 που παρουσίασαν οι Kahneman και Tversky στο άρθρο τους και ακολουθούν παρακάτω, απεικονίζουν συνηθισμένες συμπεριφορές όπου παραβιάζεται το αξίωμα υποκατάστασης της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας. Το αξίωμα υποκατάστασης αυτό πρεσβεύει ότι εάν το B προτιμάται από το A, τότε οποιοσδήποτε συνδυασμός (B, p) πρέπει επίσης να προτιμάται από τον συνδυασμό (A, p). Στα προβλήματα 1-6 η παραβίαση του αξιώματος υποκατάστασης οφείλεται στο φαινόμενο βεβαιότητας. Επίσης, στα προβλήματα 1-4 οι Kahneman και Tversky παραλλάσσουν το παράδειγμα του Allais (1953) (με τη διαφορά ότι αναφέρονται σε μέτρια αντί για εξαιρετικά μεγάλα κέρδη).

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 1:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε:

A: 2500 με πιθανότητα 33% ή B: 2400 με βεβαιότητα

2400 με πιθανότητα 66%

0 με πιθανότητα 1%

[18]

[82]*

N = 72

Οι αριθμοί μέσα στις αγκύλες κάτω από τις προοπτικές δείχνουν το ποσοστό των ερωτηθέντων που επέλεξε την προοπτική, ενώ με τον αστερίσκο δηλώνεται ότι η προτίμηση είναι στατιστικά σημαντική σε επίπεδο 1%. Με N δηλώνεται το μέγεθος του δείγματος, δηλαδή ο αριθμός των ερωτηθέντων.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 2:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

C: 2500 με πιθανότητα 33% ή D: 2400 με πιθανότητα 34%

0 με πιθανότητα 67%

0 με πιθανότητα 66%

[83] *

[17]

N = 72

Με βάση τα δεδομένα το 82% των ερωτηθέντων προτίμησε το B στο Πρόβλημα 1 και το 83% των υποκειμένων προτίμησε το C στο Πρόβλημα 2. Παρατηρείται παραβίαση της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας, όπως αρχικά διέκρινε ο Allais (1953). Σύμφωνα με τη θεωρία, επειδή:

$u(0) = 0$, η πρώτη προτίμηση δηλώνει ότι :

$u(2400) > 0,33 u(2500) + 0,66 u(2400)$ ή $0,34 u(2400) > 0,33 u(2500)$

ενώ η δεύτερη προτίμηση συνεπάγεται ακριβώς το αντίστροφο, δηλαδή:

$0,33 u(2500) > 0,34 u(2400)$

Παρατηρεί κανείς ότι το Πρόβλημα 2 είναι το ίδιο με το Πρόβλημα 1 έχοντας αφαιρέσει την πιθανότητα 66% κέρδους 2400 και από τις δύο προοπτικές. Παρόλα αυτά, αυτή η αλλαγή, μεταβάλλει τις προτιμήσεις των ερωτηθέντων καθώς μειώνει περισσότερο την ελκυστικότητα της προοπτικής όταν αλλάζει το χαρακτήρα της από ένα σίγουρο κέρδος σε ένα πιθανό, από ότι όταν τόσο η αρχική όσο και η μειωμένη προοπτική είναι αβέβαιες.

Το ίδιο φαινόμενο σε απλούστερη μορφή, επίσης βασισμένο στον Allais δίνεται παρακάτω:

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 3:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

A: (4000, 0,80) ή B: (3000)

[20]

[80]*

N = 95

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 4:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

C: (4000, 0,20) ή D: (3000, 0,25)

[65]*

[35]

N = 95

Η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας παραβιάζεται και σε αυτό το ζεύγος προβλημάτων. Αυτό συμβαίνει σε ποσοστό άνω του 50% των προτιμήσεων των υποκειμένων της έρευνας, όχι μόνο σε αυτό το ζεύγος προβλημάτων αλλά και στα υπόλοιπα που περιέχονται στην ίδια ενότητα. Όπως προαναφέρθηκε : $u(0) = 0$

Από την επιλογή της προοπτικής B στο πρόβλημα 3 απορρέει ότι :

$$u(3.000) / u(4.000) > 4/5$$

ενώ από την επιλογή της προοπτικής C απορρέει ότι:

$$u(3.000) / u(4.000) < 4/5$$

δηλαδή η ανισότητα αντιστρέφεται.

Η προοπτική C = (4000, 0,20) είναι στην ουσία η προοπτική A με την πιθανότητα της πολλαπλασιασμένη με το 0,25, δηλαδή C = (A, 0,25) ενώ το ίδιο ισχύει για την προοπτική D = (3000, 0,25) που είναι η προοπτική B πολλαπλασιασμένη επίσης με 0,25 δηλαδή D = (B, 0,25). Τα υποκείμενα της έρευνας παραβιάζουν το αξίωμα υποκατάστασης της θεωρίας χρησιμότητας σύμφωνα με το οποίο εάν το B προτιμάται από το A, τότε οποιοδήποτε μίγμα (B, p) πρέπει επίσης να προτιμάται από το

μίγμα (A, p). Συνάγεται το συμπέρασμα, ότι η μείωση της πιθανότητας των υποκειμένων να κερδίσουν από 100% σε 25% έχει μεγαλύτερη επίδραση στις προτιμήσεις τους από ότι η μείωση από 80% σε 20%.

Οι Kahneman και Tversky έδειξαν την εμφάνιση του φαινομένου βεβαιότητας και στα παρακάτω προβλήματα που δεν περιλαμβάνουν χρηματικά αποτελέσματα. Εδώ παραβιάζεται και πάλι το αξίωμα υποκατάστασης της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 5:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

A: Το γύρο της Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας, διάρκειας τριών εβδομάδων με πιθανότητα 50% [22]

ή

B: Το γύρο της Αγγλίας διάρκειας μίας εβδομάδας με βεβαιότητα [78]*

N =72

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 6:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

C: Το γύρο της Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας, διάρκειας τριών εβδομάδων με πιθανότητα 5% [67]*

ή

D: Το γύρο της Αγγλίας διάρκειας μίας εβδομάδας με πιθανότητα 10% [33]

N =72

Τα υποκείμενα της έρευνας επιλέγουν στην πλειοψηφία τους τη σίγουρη προοπτική B στο πρόβλημα 5 έναντι της A.

Παρόλα αυτά, στο Πρόβλημα 6 επιλέγουν την προοπτική C που είναι ίδια με την A πολλαπλασιασμένη με το 0,10, δηλαδή C = (A, 0,10) αντί της

D που είναι ίδια με την B πολλαπλασιασμένη με το 0,10, δηλαδή $D = (B, 0,10)$

Το αξίωμα υποκατάστασης παραβιάζεται και στα προβλήματα 7 - 8 χωρίς αυτό να οφείλεται στο φαινόμενο βεβαιότητας.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 7:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

A: (6000, 0,45) ή B: (3000, 0,90)

[14]

[86] *

N = 66

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 8:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

C: (6000, 0,001) ή D: (3000, 0,002)

[73] *

[27]

N = 66

Τα ποσά, τόσο στο Πρόβλημα 7, όσο και στο Πρόβλημα 8, είναι ίδια. Ωστόσο, στο Πρόβλημα 7 οι πιθανότητες επιτυχίας είναι σημαντικές (90% και 45%) και οι περισσότεροι συμμετέχοντες στην έρευνα προτιμούν την προοπτική που έχει τις διπλάσιες πιθανότητες επιτυχίας παρότι το ποσό που αντιστοιχεί σε αυτήν είναι το 50% του ποσού της εναλλακτικής προοπτικής. Σε καταστάσεις όπως αυτή που απεικονίζει το Πρόβλημα 8 όπου οι πιθανότητες επιτυχίας και στις δύο προοπτικές είναι ελάχιστες και η επιτυχία είναι δυνατή αλλά όχι πιθανή (υπάρχει δηλαδή δυνατότητα επιτυχίας), οι περισσότεροι άνθρωποι επιλέγουν την προοπτική που προσφέρει το μεγαλύτερο κέρδος.

Ο τρόπος με τον οποίο το αξίωμα υποκατάστασης παραβιάζεται στα παραπάνω προβλήματα διατυπώνεται από τους Kahneman και Tversky ως εξής:

Αν (y, pq) είναι ισοδύναμο με το (x, p) τότε (y, pqr) είναι προτιμότερο από το (x, pr) ,

$0 < p, q, r < 1$ (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 267).

Γ) ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΑΝΤΑΝΑΚΛΑΣΗΣ (THE REFLECTION EFFECT)

Ως φαινόμενο αντανάκλασης (reflection effect) οι Kahneman και Tversky (1979) όρισαν την τάση των υποκειμένων της έρευνας να αντιστρέφουν την προτίμησή τους όταν μία προοπτική μετατραπεί από θετική σε αρνητική. Μία θετική προοπτική περιλαμβάνει μόνο κέρδη, ενώ μία αρνητική μόνο ζημίες. Η αντιστροφή των αποτελεσμάτων ή αλλιώς η αντανάκλαση των προοπτικών γύρω από το 0 στα προβλήματα επιλογής 3, 4, 7 και 8 με τρόπον ώστε ζημίες να αντικαθιστούν τα κέρδη, αντέστρεψε τη σειρά των προτιμήσεων. Στον Πίνακα 0, ακολουθούν τα ευρήματα των Kahneman και Tversky (1979) από τα οποία προκύπτει η εμφάνιση του φαινομένου αντανάκλασης. Με $-x$ συμβολίζεται η απώλεια του x και με $>$ η επιλογή που πραγματοποιήθηκε από την πλειοψηφία των υποκειμένων, ή με άλλα λόγια η προτίμηση που κυριάρχησε.

ΠΙΝΑΚΑΣ 0

ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΘΕΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΡΝΗΤΙΚΩΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΩΝ

ΘΕΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ	ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ
ΠΡΟΒΛΗΜΑ 3: (4000, 0,80) < (3000)	ΠΡΟΒΛΗΜΑ 3' : (-4000, 0,80) > (-3000)
N=95 [20] [80]*	N=95 [92]* [8]
ΠΡΟΒΛΗΜΑ 4: (4000, 0,20) > (3000, 0,25)	ΠΡΟΒΛΗΜΑ 4' : (-4000, 0,20) < (-3000, 0,25)
N=95 [65]* [35]	N=95 [42] [58]*
ΠΡΟΒΛΗΜΑ 7: (3000, 0,90) > (6000, 0,45)	ΠΡΟΒΛΗΜΑ 7' : (-3000, 0,90) < (-6000, 0,45)
N=66 [86]* [14]	N=66 [8] [92]*
ΠΡΟΒΛΗΜΑ 8: (3000, 0,002) < (6000, 0,001)	ΠΡΟΒΛΗΜΑ 8' : (-3000, 0,002) > (-6000, 0,001)
N=66 [27] [73]*	N=66 [70]* [30]

Από τον πίνακα, λόγω του φαινομένου αντανάκλασης που παρατηρείται, εξάγονται τα παρακάτω πορίσματα:

- η αποστροφή ρίσκου στον τομέα των κερδών συνδέεται με αναζήτηση ρίσκου στον τομέα των ζημιών. Π.χ. στο Πρόβλημα 3, το 92% των υποκειμένων προθυμοποιούνταν να αναλάβουν ένα ρίσκο της τάξεως των 4000 χρηματικών μονάδων με πιθανότητα 80% έναντι του να χάσουν 3000 με βεβαιότητα. Παράλληλα, η κυρίαρχη επιλογή στο ίδιο πρόβλημα έχει κατώτερη αναμενόμενη αξία από την επιλογή που επέλεξαν λιγότερα υποκείμενα. Κάτι τέτοιο αντιβαίνει στη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.
- Το φαινόμενο βεβαιότητας οδηγεί σε προτιμήσεις που δεν είναι συμβατές με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, τόσο σε ότι αφορά τις επιλογές ανάμεσα σε θετικές όσο και σε αρνητικές προοπτικές. Π.χ. τόσο στα προβλήματα 3' και 4', όπως και στα προβλήματα 3 και 4, τα βέβαια ενδεχόμενα αποκτούν μεγαλύτερη βαρύτητα για τα υποκείμενα της έρευνας από ότι τα αβέβαια. Σε ότι αφορά τα κέρδη παρατηρείται αποστροφή ρίσκου, καθώς λόγω

του φαινομένου βεβαιότητας προτιμάται ένα βέβαιο κέρδος αντί ενός μεγαλύτερου κέρδους το οποίο είναι απλά πιθανό. Σε ότι αφορά τις ζημίες, επίσης λόγω του φαινομένου βεβαιότητας, δηλαδή της αυξημένης βαρύτητας που αποδίδεται στη βεβαιότητα, παρατηρείται αναζήτηση ρίσκου, καθώς μία απώλεια που είναι απλά πιθανή επιλέγεται συχνότερα, αντί μίας μικρότερης απώλειας που είναι βέβαιη.

- Η αποστροφή για αβεβαιότητα ή μεταβλητότητα, δεν αποτελεί επαρκή εξήγηση για το φαινόμενο βεβαιότητας. Τα υποκείμενα προτιμούν τη βέβαιη προοπτική (3000) έναντι της επισφαλούς (4000, 0,80) αλλά και την προοπτική (4000, 0,20) έναντι της (3000, 0,25). Εδώ παρατηρείται μία ασυνέπεια, της οποίας πιθανή εξήγηση θα ήταν το γεγονός ότι οι άνθρωποι προτιμούν προοπτικές με υψηλή αναμενόμενη τιμή και μικρή διακύμανση. Η προοπτική (3000) επιλέγεται από την (4000, 0,80) παρά τη χαμηλότερη αναμενόμενη τιμή της λόγω του μηδενικού ρίσκου που παρουσιάζει. Μεταξύ των προοπτικών όμως (3000, 0,25) και (4000, 0,20) οι διαφορές στο ρίσκο μπορεί να μην είναι τόσο σημαντικές για να υπερβούν τη διαφορά στην αναμενόμενη τιμή. Τέλος, η προοπτική (-3000) παρουσιάζει ταυτόχρονα υψηλότερη αναμενόμενη τιμή και χαμηλότερο ρίσκο από την προοπτική (-4000, 0,80) και θα έπρεπε να προτιμάται αντί αυτής, χωρίς όμως αυτό να επιβεβαιωθεί από τα ευρήματα της έρευνας. Συνεπώς, η βεβαιότητα αυξάνει την επιθυμία για κέρδη και την αποστροφή για ζημίες και δεν είναι πάντα επιθυμητή (Σπύρου, 2009, σσ. 71-72).

ΠΙΘΑΝΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ (PROBABILISTIC INSURANCE)

Οι Kahneman και Tversky προέβησαν σε μία εξέταση του κατά πόσο είναι ελκυστικές διάφορες μορφές ασφάλειας μεταξύ τους, και κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η συνάρτηση χρησιμότητας του χρήματος δεν είναι παντού κοίλη, αντίθετα με τα όσα πρεσβεύει η κυρίαρχη οικονομική θεωρία. Παρουσίασαν σε 95 φοιτητές του Πανεπιστημίου του Stanford το παρακάτω ασφαλιστικό πρόβλημα και βρήκαν ότι οι απαντήσεις τους δεν ήταν συνεπείς με την υπόθεση της κοιλότητας της συνάρτησης χρησιμότητας του χρήματος:

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 9:

Κατά την εξέταση της δυνατότητα ασφάλισης κάποιας ιδιοκτησίας απέναντι σε κίνδυνο, π.χ. φωτιά ή κλοπή κι ενώ έχετε συνυπολογίσει τους κινδύνους και το ύψος του ασφαλιστρού, είστε αδιάφορος μεταξύ του να ασφαλίσετε την ιδιοκτησία ή να μην την ασφαλίσετε. Τότε, η ασφαλιστική εταιρεία σας προτείνει ένα νέο πρόγραμμα που ονομάζεται «πιθανοτική ασφάλιση» στο οποίο πληρώνετε το ήμισυ του κανονικού ασφαλιστρού. Σε περίπτωση ζημιάς, κατά 50% πιθανότητα θα πληρώσετε το άλλο ήμισυ του ασφαλιστρού και η ασφαλιστική εταιρεία θα σας πληρώσει όλες τις ζημιές. Κατά 50% θα λάβετε πίσω την ασφαλιστική σας πληρωμή και θα πληρώσετε τις ζημιές εξ' ολοκλήρου. Π.χ. αν ένα ατύχημα συμβεί μία μονή μέρα του μήνα, πληρώνετε το άλλο ήμισυ του κανονικού ασφαλιστρού και η ασφαλιστική καλύπτει όλες τις ζημιές σας. Στην περίπτωση όμως που το ατύχημα συμβεί μία ζυγή μέρα του μήνα το ποσό που καταβάλλατε στην ασφαλιστική σας επιστρέφεται και οι ζημιές σας δεν καλύπτονται από αυτήν. Δεδομένου ότι το ασφαλιστρού για πλήρη κάλυψη είναι τέτοιο ώστε να θεωρήσετε ότι αυτή η ασφάλιση αξίζει το κόστος της, θα ήσασταν πρόθυμοι να αγοράσετε πιθανοτική ασφάλιση;

N=95 ΝΑΙ : [20] ΟΧΙ : [80]*

Πριν σχολιάσουν το γεγονός ότι αυτό το είδος ασφάλισης δεν είναι γενικά ελκυστικό, παρότι η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας με μία συνάρτηση κοίλη σε όλα τα σημεία της αποφαινεται ότι η πιθανοτική ασφάλιση υπερτερεί της κανονικής, οι Kahneman και Tversky σημείωσαν ότι το να εγκαταστήσει κανείς συναγερό, το να αντικαταστήσει παλιά ελαστικά, και το να αποφασίσει να διακόψει το κάπνισμα μπορεί να θεωρηθούν ως περιπτώσεις «πιθανοτικής ασφάλισης», δηλαδή ενέργειες όπου κάποιος πληρώνει ένα συγκεκριμένο κόστος για να μειώσει την πιθανότητα εμφάνισης ενός ανεπιθύμητου συμβάντος, χωρίς ωστόσο να το εξαλείφει πλήρως. Οι απαντήσεις στο Πρόβλημα 9 αποκαλύπτουν την προφανή διαπίστωση ότι η μείωση της πιθανότητας μίας ζημιάς από $p/2$ σε 0 (η εξάλειψη της), είναι περισσότερο σημαντική από τη μείωση της πιθανότητας μίας ζημιάς από p σε $p/2$.

Θα περίμενε όμως κανείς σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας τα παρακάτω σύμφωνα με τους Kahneman και Tversky: «Αν στην κατάσταση περιουσίας w κάποιος είναι απλά πρόθυμος να πληρώσει ένα ασφάλιστρο y για να ασφαλιστεί απέναντι σε μία πιθανότητα p να χάσει x , τότε πρέπει σίγουρα να είναι πρόθυμος να πληρώσει ένα μικρότερο ασφάλιστρο ry για να μειώσει την πιθανότητα να χάσει x από p σε $(1-r)p$, $0 < r < 1$.

Επισημώς, αν κάποιος είναι αδιάφορος μεταξύ $(w - x, p; w, 1 - p)$ και $(w - y)$, τότε κάποιος θα έπρεπε να προτιμά την πιθανοτική ασφάλιση:

$(w - x, (1 - r)p; w - y, rp; w - ry, 1 - p)$

αντί για την κανονική ασφάλιση $(w - y)$.

Για να αποδείξουμε αυτή την πρόταση δείχνουμε ότι:

$pu(w-x) + (1-p)u(w) = u(w-y)$ δηλώνει ότι:

$(1 - r)pu(w-x) + rpu(w-y) + (1-p)u(w-ry) > u(w-y)$

Χωρίς βλάβη της γενικότητας μπορούμε να θέσουμε $u(w - x) = 0$ και $u(w) = 1$.

Έτσι:

$u(w - y) = 1 - p$, και θα θέλαμε να δείξουμε ότι: $rp(1-p) + (1-p)u(w-ry) > 1-p$

ή $u(w-ry) > 1 - rp$ που ισχύει αν και μόνο αν η καμπύλη u είναι κοίλη».

(Kahneman and Tversky, 1979, σσ. 269-270).

Δ) ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΑΠΟΜΟΝΩΣΗΣ (THE ISOLATION EFFECT)

Το φαινόμενο απομόνωσης συνίσταται στην τάση των ατόμων να αγνοούν - απομονώνουν στοιχεία που είναι κοινά στις εναλλακτικές ανάμεσα στις οποίες καλούνται να επιλέξουν, προκειμένου να κάνουν την επιλογή μεταξύ τους πιο απλή. Κατόπιν, εστιάζουν στα στοιχεία που τις διαφοροποιούν. Σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, αν και μία τέτοια πρακτική δε θα έπρεπε να επηρεάζει τις προτιμήσεις των υποκειμένων, μπορεί να οδηγήσει σε ασυνεπείς και διαφορετικές προτιμήσεις, καθώς η αποσύνθεση ενός ζεύγους προοπτικών σε κοινά και μη στοιχεία μπορεί να γίνει με διαφορετικούς τρόπους. Αυτό φαίνεται στα προβλήματα 10,11,12 που παρατίθενται παρακάτω.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 10

Έστω το ακόλουθο παίγνιο που διεξάγεται σε δύο στάδια. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς κανένα κέρδος και μία πιθανότητα 25% συνέχισης στο δεύτερο στάδιο. Φτάνοντας στο δεύτερο στάδιο υπάρχουν οι ακόλουθες προοπτικές:

(4.000, 0.80) και (3.000).

Η επιλογή της μίας ή της άλλης προοπτικής πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσει το παιχνίδι, δηλαδή χωρίς κάποιος να γνωρίζει το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου. Λαμβάνοντας υπόψη το πρώτο στάδιο, κάποιος έχει να επιλέξει ανάμεσα στην $0,25 \cdot 0,80 = 0,20$ πιθανότητα κέρδους 4000 και $0,25 \cdot 1 = 0,25$ κέρδους 3000. Στην ουσία το πρόβλημα μετατρέπεται στην επιλογή μεταξύ (4.000, 0,20) και (3.000, 0,25) που παρουσιάστηκε στο Πρόβλημα 4 παραπάνω. Ενώ όμως στο Πρόβλημα 4, από τα 95 υποκείμενα, το 65% των υποκειμένων επέλεξε την προοπτική (4.000, 0,20), και το 35% επέλεξε την προοπτική (3.000, 0,25), από τα 141 υποκείμενα που απάντησαν στο πρόβλημα 10, το 78% επέλεξαν την τελευταία προοπτική, και μόνο το 22% την πρώτη. Αυτό που προφανώς συνέβη ήταν ότι τα άτομα δεν έλαβαν υπόψη το πρώτο στάδιο του παιχνιδιού, το οποίο παρουσιάζει κοινά αποτελέσματα στις δύο προοπτικές και αντιμετώπισαν το Πρόβλημα 10 ως επιλογή μεταξύ (4.000, 0.80) και (3.000) όπως ακριβώς στο Πρόβλημα 4. Το συμπέρασμα που συνάγεται από αυτό το παράδειγμα, είναι ότι η αλλαγή

του τρόπου με τον οποίο παρουσιάζονται οι πιθανότητες ενός παιγνίου, είναι πιθανό να οδηγήσει σε μεταβολή των προτιμήσεων των υποκειμένων, κάτι που δε συνάδει με τη θεωρία χρησιμότητας, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω.

Ενώ στο πρόβλημα 4 ο λήπτης της απόφασης έχει να επιλέξει ανάμεσα σε δύο προοπτικές που είναι επικίνδυνες, στο πρόβλημα 10 βρίσκεται μεταξύ μίας επικίνδυνης και μίας ασφαλούς προοπτικής. Αυτό γίνεται καθώς εισάγεται το στοιχείο της ανεξαρτησίας μεταξύ των προοπτικών, κάτι που δεν επηρεάζει ούτε τις πιθανότητες, ούτε τα αποτελέσματα (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 271).

Τα γεγονότα «δεν κερδίζεις 3000» και «δεν κερδίζεις 4000» είναι ανεξάρτητα στην τυπική διατύπωση του Προβλήματος 4. Όμως στη διαδοχική διατύπωση του Προβλήματος 10 το γεγονός «δεν κερδίζεις 3000» συμπεριλαμβάνεται στο γεγονός «δεν κερδίζεις 4000» με αποτέλεσμα το να κερδίσει κανείς 3000 να έχει πλεονέκτημα βεβαιότητας στη διαδοχική διατύπωση που δεν έχει στην τυπική. Η εξάρτηση που έχουν μεταξύ τους τα γεγονότα γίνεται αιτία να αντιστραφούν οι προτιμήσεις, κάτι που προφανώς αντιβαίνει στο τις επιλογές ανάμεσα σε προοπτικές καθορίζουν μόνο οι πιθανότητες των τελικών καταστάσεων –μία βασική υπόθεση της θεωρητικής ανάλυσης των αποφάσεων. Στην πραγματικότητα δύο διαφορετικά εγχειρήματα είναι πιθανότερο να προβληθούν στη διαδοχική μορφή για να αξιοποιήσουν το φαινόμενο απομόνωσης με αποτέλεσμα να ωθήσουν έναν λήπτη αποφάσεων σε μία επιλογή που φαίνεται να περιέχει ένα βέβαιο αποτέλεσμα χωρίς αυτό να συμβαίνει στην πραγματικότητα, αντί μίας άλλης που φαίνεται εξαρχής επικίνδυνη ενώ έχει ακριβώς τις ίδιες πιθανότητες και αποτελέσματα με την πρώτη (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 272).

Ενώ προηγουμένως φάνηκε πως οι προτιμήσεις μπορούν να τροποποιηθούν από διαφορετικές αναπαραστάσεις των πιθανοτήτων, στα παρακάτω προβλήματα που παρουσιάστηκαν σε δύο διαφορετικές ομάδες υποκειμένων, θα φανεί πως η αλλαγή του τρόπου αναπαράστασης των αποτελεσμάτων μπορεί να τροποποιήσει τις προτιμήσεις:

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 11: Εκτός από τα χρήματα που κατέχετε, σας δίνονται 1000. Τώρα καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα σε:

A: (1,000, 0,50), και B: (500).

N=70 [16] [84]*

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 12: Εκτός από τα χρήματα που κατέχετε, σας δίνονται 2000. Τώρα καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα σε:

C: (-1,000, 0,50), και D: (-500).

N=68 [69] * [31]

Η πλειονότητα των συμμετεχόντων στην έρευνα επέλεξε B στο πρώτο πρόβλημα (84%) και C στο δεύτερο (69%). Κάτι τέτοιο εξηγείται από το φαινόμενο αντανάκλασης του Πίνακα 1 στον οποίο παρατηρείται αποστροφή κινδύνου για θετικές προοπτικές και αποζήτηση κινδύνου για τις αρνητικές. Αν όμως δει κανείς τις προοπτικές ως τελικές καταστάσεις θα διαπιστώσει ότι τα δύο προβλήματα επιλογής είναι ακριβώς πανομοιότυπα. Δηλαδή:

$A = (2000, 0,50 : 1000, 0,50) = C$ και $B = (1500) = D$

Το Πρόβλημα 12 προκύπτει από το Πρόβλημα 11 με την πρόσθεση 1000 στο αρχικό μόνους και την αφαίρεση 1000 από όλα τα αποτελέσματα. Τα υποκείμενα δεν προέβησαν σε ενσωμάτωση του μόνους στις προοπτικές, διότι προφανώς ήταν κοινό στις δύο επιλογές σε κάθε πρόβλημα και το αντιμετώπισαν ως συστατικό του σημείου αναφοράς. Στη θεωρία χρησιμότητας, ο πλούτος 100.000 \$ έχει την ίδια χρησιμότητα ανεξάρτητα από το αν προέκυψε από έναν προηγούμενο πλούτο 95.000 \$ ή 105.000 \$ και άρα κάποιος που θα είχε να επιλέξει ανάμεσα σε συνολικό πλούτο 100.000 \$ και σε ίσες πιθανότητες κατοχής 95.000 \$ ή 105.000 \$ θα έπρεπε να μην επηρεαστεί και να το κάνει ανεξάρτητα από το αν τώρα έχει στην κατοχή του το μεγαλύτερο ή το μικρότερο από αυτά τα δύο ποσά. Λαμβάνοντας επιπλέον υπόψη και την υπόθεση της αποστροφής κινδύνου, με βάση τη θεωρία χρησιμότητας η βεβαιότητα κατοχής 100.000 \$ θα έπρεπε να προτιμάται πάντα από την επισφαλή προοπτική. Ωστόσο, με βάση το Πρόβλημα 12 και κάποιες

από τις προηγούμενες ερωτήσεις, αυτό θα συμβεί αν το άτομο κατέχει 95.000 και όχι 105.000. Το γεγονός ότι τα υποκείμενα παραμέλησαν ένα μπόνους που ήταν κοινό και στις δύο επιλογές στα Προβλήματα 11 και 12 αντιβαίνει με τρόπο ξεκάθαρο στη θεωρία χρησιμότητας, και αποδεικνύει κάτι θεμελιώδες για τη θεωρία προοπτικής που παρουσιάζεται παρακάτω, δηλαδή το γεγονός ότι οι φορείς αξίας ή χρησιμότητας είναι οι αλλαγές στον πλούτο και όχι τελικές καταστάσεις πλούτου στις οποίες ενσωματώνεται το τρέχον επίπεδο πλούτου (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 273).

3. ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Τα προηγούμενα προβλήματα και τα εξαγόμενα από αυτά συμπεράσματα κλόνισαν την εγκυρότητα της νεοκλασικής θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας.

Σύμφωνα με τους Kahneman και Tversky (1979), κατά τη διαδικασία επιλογής υπάρχουν δύο στάδια:

- 1) Επεξεργασία (coding) που συνιστά μία πρώιμη ανάλυση των προοπτικών και συχνά οδηγεί σε οργάνωση, απλοποίηση και αναδιαμόρφωση των επιλογών και αναπαράσταση τους με πιο απλό τρόπο.
- 2) Αξιολόγηση (evaluation), όπου οι επεξεργασμένες προοπτικές αξιολογούνται και επιλέγεται αυτή με τη μεγαλύτερη αξία.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΣΤΑΔΙΟΥ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η φάση της επεξεργασίας περιλαμβάνει διάφορες λειτουργίες με τις οποίες τα αποτελέσματα και οι πιθανότητες των προσφερόμενων προοπτικών μετασχηματίζονται. Αυτές είναι: α) Κωδικοποίηση (coding), β) Συνδυασμός (combination), γ) Διαχωρισμός (segregation), δ) Ακύρωση (cancellation), ε) Απλοποίηση (simplification), στ) Ανίχνευση κυριαρχίας (detection of dominance).

α) Κωδικοποίηση (coding):

Αναφέρεται στον τρόπο παρουσίασης των προοπτικών. Σε αντίθεση με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας κατά την οποία οι άνθρωποι τείνουν να αντιλαμβάνονται τις προοπτικές ως τελικές καταστάσεις πλούτου ή ευημερίας, τα παραπάνω προβλήματα επιλογής έδειξαν ότι τείνουν να αντιλαμβάνονται τις προοπτικές ως κέρδη ή ζημίες, που μάλιστα ορίζονται σχετικά με κάποιο ουδέτερο σημείο αναφοράς. Αυτό το σημείο συνήθως αντιστοιχεί στην τρέχουσα κατάσταση πλούτου. Σε αυτή την περίπτωση, τα κέρδη και οι ζημίες συμπίπτουν με τα πραγματικά ποσά που λαμβάνονται ή πληρώνονται. Παρόλα αυτά, ο τρόπος διατύπωσης των προοπτικών που προσφέρονται και οι προσδοκίες του λήπτη της απόφασης, ενδέχεται να επηρεάσουν τη θέση του σημείου αναφοράς και την κωδικοποίηση των αποτελεσμάτων ως κέρδη ή ζημίες που ακολουθεί.

β) Συνδυασμός (combination):

Κάποιες φορές οι προοπτικές είναι δυνατόν να απλοποιηθούν όταν συνδυάζονται πιθανότητες αποτελεσμάτων που είναι όμοια. Π.χ. η προοπτική (200, 0,50) είναι η απλοποιημένη εκδοχή της προοπτικής (200, 0,25; 200, 0,25). Η αξιολόγησή της θα γίνει σε αυτή τη μορφή.

γ) Διαχωρισμός (segregation):

Κάποιες προοπτικές περιέχουν ένα ακίνδυνο κι ένα επικίνδυνο μέρος, τα οποία διαχωρίζονται στη φάση επεξεργασίας. Για παράδειγμα, η προοπτική (300, 0,80 : 200, 0,20) μπορεί να διαχωριστεί σε ένα βέβαιο κέρδος 200 και μία αβέβαιη προοπτική (100, 0,80). Με την ίδια λογική, η προοπτική (-400, 0,40 : -100, 0,60) διαχωρίζεται στη βέβαιη απώλεια 100 και στην προοπτική (-300, 0,40).

δ) Ακύρωση (cancellation):

Αναφέρεται στην απόρριψη κοινών στοιχείων των προοπτικών. Αυτό που έκαναν δηλαδή τα υποκείμενα αγνοώντας το πρώτο στάδιο στο διαδοχικό παιχνίδι που παρουσιάστηκε στο Πρόβλημα 10, και την αξιολόγηση των προοπτικών μόνο σε σχέση με τις εκβάσεις του δεύτερου σταδίου (φαινόμενο απομόνωσης). Το κοινό μόνους που αγνόησαν τα υποκείμενα στα προβλήματα 11 και 12 οφείλεται στον ίδιο τύπο ακύρωσης. Σε ένα άλλο τύπο ακύρωσης όπως στο παράδειγμα

επιλογής μεταξύ (200, 0,20: 100, 0,50: -50, 0,30) και (200, 0,20: 150, 0,50: -100, 0,30) μπορεί να παραλειφθούν τα κοινά συστατικά και τελικά να έχουμε την επιλογή (100, 0,50: -50, 0,30) και (150, 0,50: -100, 0,30) (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 274).

ε) Απλοποίηση (simplification):

Οι πιθανότητες και οι εκροές μπορεί να στρογγυλοποιηθούν, με αποτέλεσμα την απλοποίηση των προοπτικών. Για παράδειγμα η προοπτική (101, 0,49) είναι πιθανό να επαναδιατυπωθεί ως μία πιθανότητα 50% να κερδίσει κάποιος 100, (100, 0,50). Επιπλέον, ενδέχεται ένα ακραία απίθανο αποτέλεσμα να μη ληφθεί υπόψη.

στ) Ανίχνευση κυριαρχίας (detection of dominance):

Αναφέρεται στην εξέταση των προσφερόμενων προοπτικών προκειμένου να εντοπιστούν κάποιες εναλλακτικές πάνω στις οποίες κυριαρχούν κάποιες άλλες, έτσι ώστε να απορριφθούν.

Μετά την παρουσίαση των λειτουργιών επεξεργασίας, κρίνεται σκόπιμο να τονιστεί ότι καθώς αυτές εκτελούνται όπου αυτό είναι δυνατό καθώς διευκολύνουν το έργο της απόφασης. Ωστόσο, επειδή κάποιες λειτουργίες επεξεργασίας είτε επιτρέπουν είτε αποτρέπουν την εφαρμογή των άλλων, είναι δυνατό ο τρόπος επεξεργασίας των προσφερόμενων προοπτικών να οδηγήσει τελικά σε ανωμαλίες στη διαμόρφωση των προτιμήσεων. Π.χ. η προοπτική (500, 0,20: 101, 0,49) κυριαρχεί της προοπτικής (500, 0,15: 99, 0,51) αν τα δεύτερα συστατικά και των δύο προοπτικών απλοποιηθούν σε (100, 0,50). Συνεπώς, οι προοπτικές μετά την επεξεργασία τους, εξαρτώνται και μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τη σειρά των λειτουργιών επεξεργασίας που έχουν υποστεί (Αλεξιάκης και Ξανθάκης, 2008, σσ. 136-137).

ΣΤΑΔΙΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Οι προοπτικές που έτυχαν επεξεργασίας, υπόκεινται σε αξιολόγηση από τον λήπτη αποφάσεων, ο οποίος κατόπιν επιλέγει. Έστω V η συνολική αξία μίας επεξεργασμένης προοπτικής η οποία εκφράζεται σε όρους δύο βαθμίδων, π και u .

Με το π συσχετίζεται με κάθε πιθανότητα p ένα βάρος απόφασης $\pi(p)$, που αντανακλά την επίδραση του p στη συνολική αξία της προοπτικής χωρίς το π να είναι μέτρο πιθανότητας. Επίσης, συνήθως $\pi(p) + \pi(1-p) < 1$. Με το u συσχετίζεται κάθε εκροή x με έναν αριθμό $u(x)$ που αντανακλά την υποκειμενική αξία αυτής της εκροής. Οι εκροές ορίζονται σε σχέση με ένα σημείο αναφοράς το οποίο ορίζεται ως το σημείο 0 της κλίμακας αξίας. Έτσι το u μετράει τα κέρδη ή τις απώλειες, δηλαδή την αξία των αποκλίσεων από το σημείο αναφοράς.

Η παρούσα διατύπωση ασχολείται με απλές προοπτικές της μορφής $(x, p : y, q)$ που έχουν δύο μη μηδενικές εκβάσεις κατά μέγιστο. Σε μία τέτοια προοπτική κάποιος μπορεί να κερδίσει x με πιθανότητα p , y με πιθανότητα q , και τίποτα, με πιθανότητα $1-p-q$ όπου $p+q \leq 1$. Μία προσφερόμενη προοπτική είναι:

α) αυστηρά θετική (strictly positive) αν οι εκβάσεις της είναι όλες θετικές, π.χ. αν $x, y > 0$ και $p+q=1$

β) αυστηρά αρνητική (strictly negative) αν οι εκβάσεις της είναι όλες αρνητικές.

γ) κανονική (regular) αν δεν είναι ούτε αυστηρά θετική, ούτε αυστηρά αρνητική.

Οι βασικές σχέσεις περιγράφουν τον τρόπο με τον οποίο το π και το u συνδυάζονται για να προσδιορίσουν τη συνολική αξία των προοπτικών. Όπως στη θεωρία χρησιμότητας, το V αναφέρεται στις προοπτικές ενώ το u στις εκροές. Το V και u συμπίπτουν για σίγουρες προοπτικές όπου $V(x, 1, 0) = V(x) = u(x)$. Όταν πρόκειται να αξιολογηθούν μη κανονικές προοπτικές, δηλαδή είτε αυστηρά θετικές είτε αυστηρά αρνητικές, ακολουθείται ένας διαφορετικός κανόνας από αυτόν που ακολουθείται όταν πρόκειται να αξιολογηθούν κανονικές προοπτικές, γι' αυτό και χρησιμοποιείται διαφορετική εξίσωση σε κάθε περίπτωση.

Περίπτωση κανονικής προοπτικής

Αν $(x, p : y, q)$ είναι μία κανονική προοπτική (αυτό είναι, είτε $p+q < 1$, ή $x \geq 0 \geq y$ ή $x \leq 0 \leq y$) τότε η σχέση που χρησιμοποιείται είναι:

$$V(x, p : y, q) = \pi(p) u(x) + \pi(q) u(y) \quad (1)$$

όπου $u(0) = 0$, $\pi(0) = 0$, και $\pi(1) = 1$.

Περίπτωση μη κανονικής προοπτικής (αυστηρά θετικής - αυστηρά αρνητικής)

Κατά το στάδιο της επεξεργασίας, οι προοπτικές αυτές διαχωρίζονται σε δύο στοιχεία: (α) το ακίνδυνο συστατικό, δηλαδή το ελάχιστο κέρδος ή ζημία που θα προκύψει με βεβαιότητα και· (β) το επικίνδυνο συστατικό, δηλαδή το επιπλέον κέρδος ή ζημία που ενδέχεται να προκύψει.

Αν $p + q = 1$ και είτε $x > y > 0$ είτε $x < y < 0$, δηλαδή έχουμε μία αυστηρά θετική ή αυστηρά αρνητική αντίστοιχα προοπτική, τότε η αξιολόγηση που έπεται το στάδιο της επεξεργασίας πραγματοποιείται όπως περιγράφει η επόμενη σχέση:

$$V(x, p : y, q) = u(y) + \pi(p) [u(x) - u(y)] \quad (2)$$

Δηλαδή, η αξία μιας αυστηρά θετικής ή αυστηρά αρνητικής προοπτικής ισούται με την αξία του ακίνδυνου συστατικού συν τη διαφορά της «αξίας» μεταξύ των εκροών, πολλαπλασιασμένης με το βάρος που σχετίζεται με την πιο ακραία εκροή. Για παράδειγμα:

$$V(400, 0,25 : 100, 0,75) = u(100) + \pi(0,25) [u(400) - u(100)]$$

Το σημαντικό που πρέπει κανείς να παρατηρήσει στην εξίσωση (2) είναι ότι η βαρύτητα απόφασης εφαρμόζεται στη διαφορά αξίας $u(x) - u(y)$ μεταξύ των εκροών, που αντιπροσωπεύει το επικίνδυνο στοιχείο της προοπτικής, αλλά όχι στο $u(y)$ που αντιπροσωπεύει το ακίνδυνο στοιχείο. Επίσης, καθώς το δεξί σκέλος της εξίσωσης (2) ισούται με :

$$\pi(p) u(x) + [1 - \pi(p)] u(y)$$

Έτσι, η εξίσωση (2) μετατρέπεται στην (1) όταν: $\pi(p) + \pi(1-p) = 1$

Συνήθως, όμως, αυτή η υπόθεση δεν ικανοποιείται, όπως θα φανεί στη συνέχεια.

Οι σχέσεις των Kahneman και Tversky προκειμένου να ενσωματωθούν σε αυτές τα ευρήματα που προέκυψαν από τα προβλήματα που αναφέρθηκαν παραπάνω, έπρεπε να γίνουν δύο υποθέσεις:

α) οι αξίες δεν αποδίδονται στις τελικές καταστάσεις πλούτου, αλλά στις αλλαγές των καταστάσεων, δηλαδή στα κέρδη και τις ζημίες.

β) τα βάρη απόφασης (decision weights) δεν συμπίπτουν με τις δοσμένες μαθηματικές πιθανότητες.

Αυτές οι αποκλίσεις από τη θεωρία χρησιμότητας μπορεί να οδηγήσουν σε ανωμαλίες στις προτιμήσεις και με αποτέλεσμα τα άτομα να παραβιάσουν κανόνες αποφάσεων στους οποίους επιθυμούν να υπακούσουν. Άλλοτε τα άτομα συνειδητοποιούν τις αντιφάσεις στις προτιμήσεις τους και τις διορθώνουν και άλλοτε δεν τις συνειδητοποιούν.

Η ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΑΞΙΑΣ - ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΘΕΩΡΙΑΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ

Ένα κύριο στοιχείο στη θεωρία προοπτικής είναι ότι οι παράγοντες που προσδιορίζουν την αξία είναι οι αλλαγές στον πλούτο ή την ευημερία, αντί για τις τελικές καταστάσεις πλούτου ή ευημερίας. Κάτι τέτοιο συνάδει με τις βασικές αρχές της αντίληψης και της κρίσης σύμφωνα με τις οποίες τα άτομα μπορούν να αντιληφθούν και να αξιολογήσουν καλύτερα τις αλλαγές παρά τα απόλυτα μεγέθη. Στην εκτίμηση ιδιοτήτων όπως η φωτεινότητα, η ένταση ή η θερμοκρασία, υπάρχει ένα επίπεδο προσαρμογής ή σημείο αναφοράς σε σχέση με το οποίο γίνονται αντιληπτά τα ερεθίσματα. Αυτό το σημείο αναφοράς καθορίζεται από το τωρινό καθώς και από το προηγούμενο πλαίσιο εμπειρίας. Π.χ. το αν η θερμοκρασία ενός αντικειμένου θα θεωρηθεί υψηλή είτε χαμηλή, όταν κάποιος έρθει σε επαφή μαζί του, αυτό θα εξαρτηθεί από τη θερμοκρασία στην οποία έχει προσαρμοστεί. Το ίδιο ισχύει και για άλλες καταστάσεις όπως η υγεία, το κύρος, και ο πλούτος. Ανάλογα δηλαδή με την τρέχουσα περιουσιακή κατάσταση δύο ατόμων, το ίδιο επίπεδο πλούτου, μπορεί να είναι ταυτόσημο για το ένα με μεγάλο πλούτο και για το άλλο με την απόλυτη φτώχεια. Το γεγονός της έμφασης στις μεταβολές ως φορέων αξίας δε θα πρέπει να οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι η αξία μίας συγκεκριμένης μεταβολής δεν επηρεάζεται από την αρχική κατάσταση. Τουναντίον μάλιστα, η αξία πρέπει να γίνεται αντιληπτή ως συνάρτηση δύο παραγόντων οι οποίοι είναι (Kahneman and Tversky, 1979, σσ. 275-277):

α) Η κατάσταση πλούτου που χρησιμεύει ως σημείο αναφοράς.

β) Το μέγεθος της αλλαγής (θετικό ή αρνητικό) από το σημείο αναφοράς.

Σε ότι αφορά την ψυχολογική ανταπόκριση, αυτή θα είναι κοίλη συνάρτηση του μεγέθους της φυσικής μεταβολής. Για παράδειγμα είναι ευκολότερο να ξεχωρίσει κανείς μία μεταβολή στη θερμοκρασία από τους 3 βαθμούς στους 6 βαθμούς από ότι μία μεταβολή από τους 13 βαθμούς στους 16 βαθμούς. Η ίδια αρχή ισχύει για τους Kahneman και Tversky και για την αξιολόγηση χρηματικών αλλαγών. Δηλαδή, η διαφορά στην αξία μεταξύ ενός κέρδους 100 και ενός κέρδους 200 φαίνεται μεγαλύτερη από τη διαφορά μεταξύ ενός κέρδους 1100 και ενός κέρδους 1200. Με τον ίδιο τρόπο, η διαφορά μεταξύ μίας απώλειας 100 και μίας απώλειας 200 εμφανίζεται μεγαλύτερη από τη διαφορά μεταξύ 1100 και 1200 (εκτός κι αν η μεγαλύτερη απώλεια είναι μη ανεκτή).

Συνεπώς, γίνεται η υπόθεση ότι η συνάρτηση αξίας όταν πρόκειται για μεταβολές στον πλούτο:

α) συνήθως είναι κοίλη πάνω από το σημείο αναφοράς $u'' < 0$ για $x > 0$

β) συνήθως κυρτή κάτω από το σημείο αναφοράς $u'' > 0$ για $x < 0$.

Δηλαδή, η οριακή αξία τόσο των κερδών όσο και των απωλειών συνήθως μειώνεται καθώς αυτά αυξάνονται. Το σχήμα της συνάρτησης αξίας προέκυψε από απαντήσεις σε ένα πλαίσιο αξιολόγησης χωρίς κίνδυνο, αλλά όπως θα φανεί στα παρακάτω προβλήματα, η συνάρτηση αξίας που προκύπτει σε περιβάλλον κινδύνου, έχει επίσης τα ίδια χαρακτηριστικά:

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 13:

(6000, 0,25) ή (4000, 0,25 : 2000, 0,25)

[18]

[82]*

N=68

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 13':

(-6000, 0,25) ή (-4000, 0,25 : -2000, 0,25)

[70]*

[30]

N=64

Εφαρμόζοντας την εξίσωση 1 σε αυτά τα προβλήματα έχουμε :

$$u(6000) < u(4000) + u(2000)$$

$$\text{και } u(-6000) > u(-4000) + u(-2000)$$

Συνεπώς: $u(6000) < u(4000) + u(2000)$ και

$$u(-6000) > u(-4000) + u(-2000)$$

που συμφωνεί με την υπόθεση ότι η συνάρτηση αξίας είναι κοίλη για τα κέρδη και κυρτή για τις ζημιές. Ωστόσο, υπάρχουν ειδικές συνθήκες που μπορεί να επηρεάσουν τις προτιμήσεις. Π.χ. η συνάρτηση χρησιμότητας ενός ατόμου που χρειάζεται 60000 \$ για την αγορά ενός σπιτιού μπορεί να παρουσιάζει μία ιδιαίτερα απότομη άνοδο κοντά στην παραπάνω κρίσιμη τιμή. Με τον ίδιο τρόπο, η αποστροφή ενός ατόμου στις απώλειες μπορεί να παρουσιάσει μία εξαιρετικά απότομη άνοδο κοντά στο σημείο που θα αναγκαζόταν να πουλήσει το σπίτι του και να μετακομίσει σε μία λιγότερο επιθυμητή γειτονιά. Έτσι, καθώς η προκύπτουσα συνάρτηση ενός ατόμου είναι δυνατό να επηρεαστεί από επιπρόσθετες συνέπειες που σχετίζονται με συγκεκριμένα ποσά, δεν αντανακλά πάντα «καθαρές» στάσεις απέναντι στο χρήμα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την εμφάνιση κυρτών περιοχών στη συνάρτηση χρησιμότητας για κέρδη και κοίλων περιοχών στη συνάρτηση χρησιμότητας για ζημιές. Ένα βασικό στοιχείο που χαρακτηρίζει τη συμπεριφορά των ατόμων απέναντι στις μεταβολές του πλούτου είναι ότι οι απώλειες βαραίνουν περισσότερο από τα κέρδη. Αυτό σημαίνει ότι η λύπη που βιώνει κάποιος που χάνει ένα σύνολο χρημάτων είναι μεγαλύτερη από την ευχαρίστηση που αποκομίζει κερδίζοντας το ίδιο ποσό. Ως εκ τούτου, βρίσκουν συμμετρικά στοιχήματα της μορφής $(x, 0,50 : -x, 0,50)$ σαφώς μη ελκυστικά, ενώ η αρνητική τους στάση απέναντι σε συμμετρικά στοιχήματα της μορφής 50-50 αυξάνεται όσο αυξάνεται το ποσό που στοιχηματίζεται. Συνεπώς, με $x > y \geq 0$ το $(y, 0,50 : -y, 0,50)$ προτιμάται από το $(x, 0,50 : -x, 0,50)$

Οπότε, σύμφωνα με την εξίσωση (1) :

$$u(y) + u(-y) > u(x) + u(-x) \quad \text{και} \quad u(-y) - u(-x) > u(x) - u(y)$$

Θέτοντας $y = 0$ έχουμε $u(x) < -u(-x)$ και αφήνοντας το y να πλησιάσει το x προκύπτει $u'(x) < u'(-x)$, με τον όρο ότι η u' , η παράγωγος του u

υπάρχει. Έτσι, η συνάρτηση για τις απώλειες είναι πιο απότομη από τη συνάρτηση για κέρδη.

Συνοπτικά, η συνάρτηση αξίας έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- 1) είναι ορισμένη με αποκλίσεις από το σημείο αναφοράς,
- 2) είναι συνήθως κοίλη για κέρδη και συνήθως κυρτή για ζημιές,
- 3) είναι πιο απότομη για τις ζημιές από ότι για τα κέρδη (Αλεξιάκης και Ξανθάκης, 2008, σσ. 139-141).

Η ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΣΤΑΘΜΙΣΗΣ π

Τα βάρη απόφασης:

- συνάγονται από επιλογές μεταξύ προοπτικών
- δεν είναι πιθανότητες και άρα δεν υπακούν στα αξιώματα πιθανοτήτων
- μετρούν την επίδραση των γεγονότων στην επιθυμία για κάποιες προοπτικές και όχι μόνο την εκτιμώμενη πιθανότητα πραγματοποίησης τους
- συμπίπτουν με την πιθανότητα, δηλαδή $\pi(p) = p$ αν ισχύει η αρχή της προσδοκίας
- μπορεί να επηρεαστούν από παράγοντες όπως η ασάφεια.

Για παράδειγμα, σε ένα παίγνιο κάποιος μπορεί να κερδίσει 1000 ή τίποτα, ανάλογα με το αποτέλεσμα που θα προκύψει με τη ρίψη ενός δίκαιου νομίσματος. Ωστόσο, αν και η πιθανότητα νίκης είναι 0,50, το βάρος απόφασης $\pi(0,50)$ που προκύπτει από επιλογές, είναι πιθανό να είναι μικρότερο από 0,50 όπως θα δειχθεί παρακάτω.

Η π αποτελεί αύξουσα συνάρτηση του p με $\pi(0) = 0$ και $\pi(1) = 1$. Οι εκροές που βασίζονται σε ένα απίθανο γεγονός αγνοούνται και η κλίμακα κανονικοποιείται, έτσι ώστε το $\pi(p)$ να είναι ο λόγος του βάρους που συνδέεται με την πιθανότητα p προς το βάρος που συνδέεται με το βέβαιο γεγονός.

ΥΠΟΠΡΟΣΘΕΤΙΚΟΤΗΤΑ (SUBADDITIVITY)

Παρατηρείται από τις προτιμήσεις στα προβλήματα 8 και 8' όπου το $(6000, 0,001)$ είναι προτιμότερο από το $(3000, 0,002)$ ότι για μικρές τιμές του p , το π αποτελεί μία υποπροσθετική συνάρτηση του p . Δηλαδή για $0 < r < 1$, $\pi(r p) > r \pi(p)$.

Έτσι:

$$\frac{\pi(0,001)}{\pi(0,002)} > \frac{u(3000)}{u(6000)} > \frac{1}{2} \quad \text{λόγω της κοιλότητας του } u.$$

Τα αποτελέσματα από το φαινόμενο αντανάκλασης στο Πρόβλημα 8' οδηγούν στο ίδιο συμπέρασμα. Από τα προβλήματα 7 και 7' ωστόσο, προκύπτει ότι η υποπροσθετικότητα δεν ισχύει για μεγάλες τιμές του p . Επίσης, οι πολύ μικρές πιθανότητες έχουν την τάση να υπερσταθμίζονται, δηλαδή $\pi(p) > p$ για μικρά p (Σπύρου, 2009, σσ. 80-81).

Ας εξετάσουμε τα παρακάτω προβλήματα επιλογής:

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 14:

$$(5000, 0,001) \quad \text{ή} \quad (5)$$

$$[72]^* \quad [28]$$

N=72

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 14':

$$(-5000, 0,001) \quad \text{ή} \quad (-5)$$

$$[17] \quad [83]^*$$

N=72

Φαίνεται ότι στο Πρόβλημα 14 οι άνθρωποι προτιμούν να αγοράσουν ένα λαχείο από τη βέβαιη απολαβή της αναμενόμενης τιμής του. Στο

Πρόβλημα 14' από την άλλη προτιμούν μία μικρή απώλεια που μπορεί να σημαίνει πληρωμή ενός ασφαλιστρού, από τη μικρή πιθανότητα μίας μεγάλης απώλειας. Συνεπώς, φαίνεται από το Πρόβλημα 14 ότι $\pi(0,001)u(5000) > u(5)$, έτσι:

$\pi(0,001) > u(5) / u(5000) > 0,001$ υποθέτοντας ότι η συνάρτηση αξίας για κέρδη είναι κοίλη. Η προθυμία πληρωμής ασφάλισης στο Πρόβλημα 14' οδηγεί στο ίδιο συμπέρασμα υποθέτοντας ότι η συνάρτηση αξίας για απώλειες είναι κυρτή.

Επίσης, οι Kahneman και Tversky (1979) διακρίνουν την υπερστάθμιση που αποτελεί ιδιότητα των βαρών αποφάσεων (overweighting) από την υπερεκτίμηση (overestimation), που συνήθως συμβαίνει στην αξιολόγηση της πιθανότητας σπάνιων γεγονότων. Σε πολλές καταστάσεις που συμβαίνουν στην πραγματικότητα, η υπερεκτίμηση και η υπερστάθμιση μπορούν να συντελέσουν από κοινού στην αύξηση της επίδρασης των σπάνιων γεγονότων.

ΥΠΟΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ (SUBCERTAINTY)

Παρότι $\pi(p) > p$ για χαμηλές πιθανότητες, υπάρχουν ενδείξεις ότι για όλα τα $0 < p < 1$, $\pi(p) + \pi(1-p) < 1$

Αυτή η ιδιότητα καλείται υποβεβαιότητα (subcertainty) και παρατηρείται στις προτιμήσεις σε προβλήματα που αποτελούν παραλλαγές των αντίστοιχων του Allais (1953).

Εφαρμόζοντας την εξίσωση 1 στις κυρίαρχες προτιμήσεις στα Προβλήματα 1 και 2 προκύπτει αντίστοιχα:

$$u(2400) > \pi(0,66)u(2400) + \pi(0,33)u(2500)$$

$$\text{δηλαδή } [1 - \pi(0,66)]u(2400) > \pi(0,33)u(2500)$$

$$\text{και } \pi(0,33)u(2500) > \pi(0,34)u(2400)$$

$$\text{έτσι: } 1 - \pi(0,66) > \pi(0,34)$$

$$\text{ή } \pi(0,34) + \pi(0,66) < 1$$

(Kahneman and Tversky, 1979, σ. 281).

Η κλίση του π στο διάστημα $(0,1)$ μπορεί να θεωρηθεί ως μέτρο της ευαισθησίας των προτιμήσεων στις αλλαγές στην πιθανότητα. Η υποβεβαιότητα συνεπάγεται ότι το π παλινδρομεί γύρω από το p , δηλαδή οι προτιμήσεις είναι γενικά λιγότερο ευαίσθητες σε διακυμάνσεις της πιθανότητας από ότι η αρχή της προσδοκίας της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας θα υπαγόρευε. Εν ολίγοις, η στάση των ατόμων απέναντι σε γεγονότα τα οποία διέπονται από αβεβαιότητα, και έχει ως επακόλουθο το άθροισμα των σταθμικών βαρών που σχετίζονται με συμπληρωματικά γεγονότα να είναι συνήθως μικρότερο από το σταθμικό βάρος που σχετίζεται με το βέβαιο συμβάν, εξηγείται από την υποβεβαιότητα.

ΥΠΟΑΝΑΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑ (SUBPROPORTIONALITY)

Παρατίθενται πάλι τα Προβλήματα 3 και 4 στα οποία παραβιάζεται το αξίωμα υποκατάστασης της θεωρίας χρησιμότητας.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 3:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε:

A: (4000 , 0,80) ή B: (3000)

[20]

[80] *

N = 95

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 4:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε:

C: (4000, 0,20) ή D: (3000, 0,25)

[65] *

[35]

N = 95

Η επιλογή της προοπτικής B στο πρόβλημα 3 συνεπάγεται ότι :

$$u(3.000) / u(4.000) > 4/5$$

ενώ η επιλογή της προοπτικής C συνεπάγεται ότι:

$$u(3.000) / u(4.000) < 4/5$$

Τα υποκείμενα λειτούργησαν σε ασυμφωνία με το αξίωμα της υποκατάστασης όπως δηλώνει ο παρακάτω κανόνας:

Αν (x, p) είναι ισοδύναμο με το (y, pq) τότε το (x, pr) δεν προτιμάται από το (y, pqr) , $0 < p, q, r \leq 1$.

Από την εξίσωση (1) : $\pi(p) u(x) = \pi(pq) u(y)$ συνεπάγεται ότι

$$\pi(pr) u(x) \leq \pi(pqr) u(y) : \text{Έτσι, } \pi(pq) / \pi(p) \leq \pi(pqr) / \pi(pr)$$

Έτσι, για έναν σταθερό λόγο πιθανοτήτων, ο λόγος των αντίστοιχων βαρών απόφασης είναι πιο κοντά στο 1 όταν οι πιθανότητες είναι χαμηλές παρά όταν είναι υψηλές. Αυτή η ιδιότητα του π λέγεται υποαναλογικότητα (subproportionality) και ισχύει αν και μόνο αν ο $\log \pi$ είναι κυρτή συνάρτηση του $\log p$. Έχει ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι η υποαναλογικότητα μαζί με την υπερστάθμιση μικρών πιθανοτήτων δηλώνουν ότι το π λειτουργεί υποπροσθετικά στο εύρος αυτό. Επίσημως, μπορεί ναδειχθεί ότι αν $\pi(p) > p$ και η υποαναλογικότητα ισχύει, τότε $\pi(rp) > r\pi(p)$, $0 < r < 1$ με την προϋπόθεση ότι η π είναι μονότονη και συνεχής στο $(0, 1)$.

Έστω μία υποθετική συνάρτηση βαρύτητας που ικανοποιεί την υπερστάθμιση και την υποαθροιστικότητα για μικρές τιμές του p , όπως και την υποβεβαιότητα και την υποαναλογικότητα. Αυτές οι ιδιότητες συνεπάγονται ότι το π είναι σχετικά ομαλό στο ευρύτερο διάστημα και αλλάζει απότομα κοντά στα σημεία των άκρων όπου: $\pi(0) = 0$ και $\pi(1) = 1$. Οι απότομες μεταβολές και οι ασυνέχειες του π στα άκρα είναι συνεπείς με την αντίληψη ότι υπάρχει ένα όριο στο πόσο μικρό βάρος απόφασης μπορεί να αποδοθεί σε ένα γεγονός. Παρόμοιες αμφιβολίες θα μπορούσε να εγείρει ένα ανώτερο όριο σε κάθε βάρος απόφασης που είναι μικρότερο της μονάδας. Επίσης, η απλοποίηση των προοπτικών στη φάση επεξεργασίας μπορεί να οδηγήσει τον λήπτη της απόφασης στην απόρριψη γεγονότων πολύ χαμηλής πιθανότητας και στη θεώρηση γεγονότων με εξαιρετικά υψηλές πιθανότητες πραγματοποίησης ως βέβαια. Γενικά, η π δεν συμπεριφέρεται καλά κοντά στα ακραία σημεία

κι αυτό αποδίδεται στο γεγονός ότι τα άτομα έχουν περιορισμένη ικανότητα κατανόησης και αξιολόγησης ακραίων πιθανοτήτων. Αυτό σημαίνει ότι τα εξαιρετικά απίθανα ενδεχόμενα είτε αγνοούνται είτε υπερσταθμίζονται, ενώ η διαφορά μεταξύ υψηλής πιθανότητας και βεβαιότητας είτε διογκώνεται είτε παραμελείται, εξαιτίας της περιορισμένης ικανότητας κατανόησης και αξιολόγησης ακραίων πιθανοτήτων που παρουσιάζουν οι άνθρωποι (Kahneman and Tversky, 1979, σσ. 282-283).

Η υπόθεση $\pi(p) \neq p$ βάλλεται από συγκρίσεις μεταξύ προοπτικών με μορφή $(x, p : x, q)$ και $(x, p' : x, q')$ όπου $p + q = p' + q' < 1$. Καθώς κάθε άτομο θα είναι σίγουρα αδιάφορο μεταξύ των δύο προοπτικών, συνεπάγεται ότι $\pi(p) + \pi(q) = \pi(p') + \pi(q')$, δηλαδή το π είναι ταυτοτική συνάρτηση. Η θεωρία της καταρρίπτει αυτό το επιχείρημα καθώς υποθέτει ότι οι πιθανότητες ίδιων εκβάσεων συνδυάζονται κατά το στάδιο επεξεργασίας των προοπτικών.

Υπάρχουν πιθανές παραβιάσεις κυριαρχίας. Με την υπόθεση $x > y > 0$,

$$p > p' \text{ και } p + q = p' + q' < 1.$$

Έτσι η $(x, p : y, q)$ κυριαρχεί της $(x, p' : y, q')$ (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 283).

Αν η προτίμηση υπακούει στην κυριαρχία, τότε:

$$\pi(p) u(x) + \pi(q) u(y) > \pi(p') u(x) + \pi(q') u(y)$$

ή

$$\frac{\pi(p) - \pi(p')}{\pi(q') - \pi(q)} > \frac{u(y)}{u(x)}$$

Έτσι, όσο το y πλησιάζει το x , το $\pi(p) - \pi(p')$ πλησιάζει το $\pi(q') - \pi(q)$.

Από τη στιγμή που το $p - p' = q' - q$, το π πρέπει να αναγκαστικά να παρουσιάζει γραμμικότητα. Διαφορετικά, πρέπει να παραβιαστεί η κυριαρχία. Ωστόσο, κάτι τέτοιο αποτρέπεται στη Θεωρία Προοπτικής με την παραδοχή ότι οι κυρίαρχες εναλλακτικές εντοπίζονται και εξαλείφονται πριν αξιολογηθούν οι προοπτικές.

Πρέπει να τονιστεί ότι η θεωρία προοπτικής αναφέρεται στην πιο απλή διαδικασία λήψης αποφάσεων που ένα πρόσωπο επιλέγει μεταξύ δύο διαθέσιμων προοπτικών και δεν πραγματεύεται περιπτώσεις στις οποίες υπεισέρχεται μεγαλύτερη πολυπλοκότητα (Kahneman and Tversky, 1979, σσ. 282-284).

ΜΕΤΑΤΟΠΙΣΕΙΣ ΣΗΜΕΙΟΥ ΑΝΑΦΟΡΑΣ

Η θέση στην οποία βρίσκεται το σημείο αναφοράς, καθώς και ο τρόπος με τον οποίο γίνεται η κωδικοποίηση και η επεξεργασία των προβλημάτων επιλογής αποτελούν ιδιαίτερα κρίσιμους παράγοντες στην ανάλυση των αποφάσεων.

Αν και συνήθως τα κέρδη και οι ζημιές ορίζονται σε σχέση με την υπάρχουσα κατάσταση ή τα τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία κάποιου, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες η κωδικοποίηση των κερδών και των ζημιών γίνεται σχετικά με το επίπεδο προσδοκίας ή φιλοδοξίας που μπορεί να είναι διαφορετικό από την υφιστάμενη κατάσταση. Το σημείο αναφοράς μπορεί να αντιστοιχεί σε περιουσιακά στοιχεία που αναμένεται να αποκτήσει κάποιος. Π.χ. Αν κάποιος περιμένει να αποκτήσει ένα συγκεκριμένο κέρδος το οποίο περιορίζεται από μία έκτακτη επιπλέον φορολόγηση, βιώνει αυτό το γεγονός ως απώλεια κι όχι ως μειωμένο κέρδος. Με την ίδια λογική, ένας επιχειρηματίας που περιμένει μία μεγάλη απώλεια που τελικά αποδεικνύεται μικρότερη σε σχέση με αυτή των ανταγωνιστών του, μπορεί να την ερμηνεύσει ως κέρδος. Επιπλέον, είναι δυνατόν να υπάρξει απόκλιση μεταξύ του σημείου αναφοράς και της θέσης της περιουσιακής κατάστασης κάποιου, επειδή μπορεί να επήλθαν πρόσφατα μεταβολές στον πλούτο στις οποίες δεν έχει προσαρμοστεί ακόμα. Π.χ. Έστω ότι ένα άτομο συμμετέχει σε μία επιχειρηματική κίνηση, και έχει ήδη χάσει 2000. Επίσης, έστω ότι βρίσκεται αντιμέτωπο με μία επιλογή μεταξύ ενός βέβαιου κέρδους 1000 και μίας ίσης πιθανότητας μεταξύ του να κερδίσει 2000 ή τίποτα. Στην περίπτωση που δεν έχει ακόμα προσαρμοστεί στις απώλειές του είναι πιθανό να κωδικοποιήσει το πρόβλημα ως μία επιλογή μεταξύ (-2000, 0,50) και (-1000) αντί για μία επιλογή μεταξύ (2000, 0,50) και (1000) και να λειτουργήσει πιο ριψοκίνδυνα. Συνεπώς, όταν αλλάζει το σημείο αναφοράς αλλάζει η σειρά προτίμησης για προοπτικές. Ειδικότερα, η θεωρία Προοπτικής υποστηρίζει ότι όταν μια επιλογή μεταφράζεται με αρνητικό τρόπο, λόγω μη επαρκούς προσαρμογής σε απώλειες που

συνέβησαν πρόσφατα, μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να προκαλέσει αποζήτηση κινδύνου. Συγκεκριμένα, αν μία επικίνδυνη προοπτική $(x, p : -y, 1-p)$ είναι απλώς αποδεκτή, τότε η $(x-z, p : -y-z, 1-p)$ προτιμάται από τη $(-z)$ για $x, y, z > 0$ με $x > z$.

ΑΠΟΔΕΙΞΗ:

Δεχόμαστε ότι:

$$V(x, p : y, 1-p) = 0 \text{ αν και μόνο αν } \pi(p) u(x) = -\pi(1-p) u(-y)$$

Επίσης :

$$V(x-z, p : -y-z, 1-p) = \pi(p) u(x-z) + \pi(1-p) u(-y-z) > \pi(p) u(x) - \pi(p) u(z) + \pi(1-p) u(-y) + \pi(1-p) u(-z) \text{ από τις ιδιότητες του } u$$

$$= -\pi(1-p) u(-y) - \pi(p) u(z) + \pi(1-p) u(-y) + \pi(1-p) u(-z), \text{ από υποκατάσταση,}$$

$$= -\pi(p) u(z) + \pi(1-p) u(-z) > u(-z)[\pi(p) + \pi(1-p)] \text{ αφού } u(-z) < -u(z)$$

,

$$> u(-z) \text{ από υποβεβαιότητα.}$$

Συμπερασματικά, ένα άτομο που δεν έχει συμφιλιωθεί με τις απώλειες του ή αποτυγχάνει να πετύχει το κέρδος που θα περίμενε, είναι πιθανό να δεχτεί στοιχήματα που σε διαφορετική περίπτωση δε θα δεχόταν.

Επίσης:

Έστω ότι υπάρχει ένα άτομο που περιμένει να αγοράσει ασφάλιση ίσως π.χ. επειδή την κατείχε στο παρελθόν ή επειδή την έχουν οι φίλοι του: Η απόφαση του να πληρώσει ένα ασφάλιστρο y για να προστατευτεί απέναντι σε μία απώλεια x μπορεί να κωδικοποιηθεί όπως μία επιλογή ανάμεσα στο $(-x + y, p; y, 1-p)$ και (0) αντί ως επιλογή μεταξύ $(-x, p)$ και $(-y)$. Το πρώτο ζεύγος προοπτικών πιθανότατα ευνοεί την ασφάλιση περισσότερο από το δεύτερο.

Ακόμα, το σημείο αναφοράς μπορεί να μεταβληθεί όταν ένα άτομο διατυπώνει το πρόβλημα της απόφασής του ως προς τα τελικά περιουσιακά στοιχεία, όπως πρεσβεύει η θεωρία αποφάσεων, παρά ως προς τα κέρδη και τις απώλειες, όπως συνήθως συμβαίνει πραγματικά. Τότε, το σημείο αναφοράς ορίζεται στο μηδέν στην κλίμακα του πλούτου

και η συνάρτηση είναι πιθανό να είναι παντού κοίλη. Σε αυτή την περίπτωση, αν εξαιρεθούν τα τυχερά παιχνίδια με χαμηλές πιθανότητες επιτυχίας, δεν υφίσταται ζήτημα αναζήτησης κινδύνου. Συνεπώς, αποτελεί τον πιο αποτελεσματικό τρόπο εξάλειψης της αναζήτησης κινδύνου στον τομέα των ζημιών το να διατυπώνονται ρητά τα προβλήματα αποφάσεων με όρους τελικών καταστάσεων πλούτου (Kahneman and Tversky, 1979, σσ. 286-287).

Αρκετές οικονομικές αποφάσεις περιέχουν συναλλαγές που απαιτούν την πληρωμή χρήματων ως αντάλλαγμα για μια επιθυμητή προοπτική. Σύμφωνα με τις τρέχουσες θεωρίες αποφάσεων, όταν τα άτομα βρίσκονται απέναντι σε τέτοια προβλήματα, συγκρίνουν μεταξύ της υπάρχουσας κατάστασης και μιας εναλλακτικής κατάστασης στην οποία περιλαμβάνεται η προοπτική που αποκτήθηκε, μείον το κόστος της. Π.χ. η απόφαση να πληρώσει κανείς 10 για το στοίχημα (1000, 0,01) αντιμετωπίζεται ως η επιλογή μεταξύ του (990, 0,01 : -10, 0,99) και (0), δηλαδή τα άτομα προθυμοποιούνται να αποδεχτούν τη μικρή προοπτική, προκειμένου να αγοράσουν τη θετική. Ωστόσο, λόγω του φαινομένου απομόνωσης που οδηγεί σε αδυναμία ενσωμάτωσης μη επικίνδυνων και επικίνδυνων προοπτικών, φαίνεται ότι οι άνθρωποι σπάνια αφαιρούν το κόστος από τα αποτελέσματα όταν αποφασίζουν εάν θα αγοράσουν ένα στοίχημα. Αυτό που στην πραγματικότητα συνήθως κάνουν, είναι να αξιολογούν το στοίχημα και το κόστος του ξεχωριστά και να αποφασίζουν να το αγοράσουν στην περίπτωση που η συνδυασμένη τιμή είναι θετική.

Π.χ.

το στοίχημα (1000, 0,01) θα αγοραστεί στην τιμή 10 αν $u(1000) + u(-10) > 0$. Αν αυτή η υπόθεση είναι σωστή, η απόφαση να πληρώσει 10 για (1000, 0,01), δεν είναι πια ισοδύναμη με την απόφαση να δεχτεί το στοίχημα (990, 0,01 : -10, 0,99).

Επίσης, σύμφωνα με τη θεωρία προοπτικής, εάν κάποιος είναι αδιάφορος μεταξύ $(x(1-p), p; -px, 1-p)$ και (0), τότε δεν θα πληρώσει px για να αγοράσει την προοπτική (x, p) (Kahneman and Tversky, 1979, σ. 288).

Συνοπτικά, τα κύρια συμπεράσματα των Kahneman και Tversky, είναι τα ακόλουθα:

- Η αλλαγή του τρόπου παρουσίασης των πιθανοτήτων ή των δεδομένων των προοπτικών μπορεί να οδηγήσει σε μεταβολή των προτιμήσεων.
- Τα άτομα αποδίδουν χρησιμότητα στις μεταβολές του πλούτου παρά στις τελικές καταστάσεις του.
- Η επιλογή των προοπτικών συμβαίνει σε δύο στάδια: Στο πρώτο γίνεται η επεξεργασία (editing) όπου γίνεται μία αρχική ανάλυση των προοπτικών που συχνά οδηγεί σε απλοποίησή τους, και στο δεύτερο γίνεται η αξιολόγηση (evaluation) των προοπτικών που υπέστησαν επεξεργασία κατά το πρώτο στάδιο και εν τέλει επιλέγεται η μεγαλύτερης αξίας προοπτική.
- Η αξία κάθε αποτελέσματος πολλαπλασιάζεται με ένα βάρος απόφασης (decision weight) που δεν είναι πιθανότητα και δεν ακολουθεί τις αρχές της θεωρίας πιθανοτήτων, και προκύπτει από επιλογές ανάμεσα σε προοπτικές.
- Ως υποβεβαιότητα θεωρείται το φαινόμενο σύμφωνα με το οποίο οι προτιμήσεις επιδεικνύουν συνήθως μικρότερη ευαισθησία σε μεταβολές στην πιθανότητα από ότι θεωρεί η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.
- Η συνάρτηση αξίας ορίζεται με βάση τις αποκλίσεις από ένα σημείο αναφοράς και είναι συνήθως κοίλη για τα κέρδη και κυρτή για τις ζημιές. Επίσης, είναι πιο απότομη στην περιοχή των ζημιών από ότι των κερδών.
- Η συνάρτηση $V(x)$ μπορεί να οριστεί ως:

$$V(x) = (\alpha x), \text{ αν } x \geq 0 \text{ ή } -\lambda (-x), \text{ αν } x < 0$$
- Ο συντελεστής α δηλώνει ότι η συνάρτηση είναι οριακά μειούμενη (όταν $\alpha = 1$, η συνάρτηση είναι γραμμική), ενώ το λ εκφράζει την αποστροφή της ζημιάς.
- Η αρνητική ωφέλεια από την απώλεια ενός ποσού υπερσχύει της ωφέλειας από την απόκτηση του ίδιου ποσού (Kahneman, 2012a, σ. 279).

Εν κατακλείδι το έργο των Kahneman και Tversky (1979) και τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται σε αυτό, οδηγούν στο συμπέρασμα ότι τα άτομα δεν συμπεριφέρονται σύμφωνα με τις αρχές και τα αξιώματα της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας.

Κεφ. 6: ΠΡΟΤΥΠΑ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ

Τον Σεπτέμβριο του 1986 δημοσιεύτηκε στο περιοδικό *The American Economic Review* το άρθρο των Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch και Richard Thaler με τίτλο "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market" στο οποίο οι συγγραφείς μέσα από τηλεφωνικές έρευνες προσπάθησαν να συλλέξουν στοιχεία σε σχέση με τα πρότυπα δικαιοσύνης που ισχύουν στην κοινωνία και την επίδραση που έχουν αυτά στον καθορισμό των τιμών και των μισθών (Kahneman et al., 1986, σ. 728). Στην αρχή του άρθρου τους αναφέρουν: «Ακριβώς όπως είναι συχνά χρήσιμο να παραμεληθεί η τριβή στην στοιχειώδη μηχανική, μπορεί να υπάρχουν καλοί λόγοι να υποθέσουμε ότι οι επιχειρήσεις επιδιώκουν το μέγιστο κέρδος τους σαν να υπόκεινται μόνο σε νομικούς και δημοσιονομικούς περιορισμούς. Ωστόσο, τα μοτίβα αργής ή ελλιπούς προσαρμογής που παρατηρούνται συχνά στις αγορές υποδηλώνουν ότι λειτουργούν ορισμένοι επιπλέον περιορισμοί». (Kahneman et al., 1986, σ. 728). Αναφέρουν δε, συγγραφείς που έχουν χρησιμοποιήσει την έννοια της δικαιοσύνης για να εξηγήσουν γιατί πολλοί εργοδότες δεν μειώνουν τους μισθούς σε περιόδους υψηλής ανεργίας. Τέτοιοι είναι οι George Akerlof, ο Robert Solow, και ο Arthur Okun. Ο τελευταίος προχώρησε περαιτέρω υποστηρίζοντας ότι η δικαιοσύνη μεταβάλλει επίσης τα αποτελέσματα σε αυτό που αποκαλούσε αγορές πελατών – στις οποίες υπάρχουν προμηθευτές που θεωρούνται ότι λαμβάνουν τις δικές τους αποφάσεις τιμολόγησης, έχουν κάποια μονοπωλιακή δύναμη (μόνο στην περίπτωση που η αναζήτηση είναι δαπανηρή) και συχνά έχουν επαναλαμβανόμενες δοσοληψίες με το πελατολόγιο τους. Οι Kahneman et al. (1986) σχολιάζουν ότι όπως και στις αγορές εργασίας, οι αγορές πελατών μερικές φορές αποτυγχάνουν να εκκαθαριστούν. Παραθέτουν τον Okun (1981) που αναφέρεται:

1. σε εταιρείες στον κλάδο του αθλητισμού και της ψυχαγωγίας που προσφέρουν στους πελάτες τους εισιτήρια σε κανονικές τιμές για εκδηλώσεις που δημιουργούν σαφώς υπερβολική ζήτηση,
2. σε περιπτώσεις όπου δημοφιλή νέα μοντέλα αυτοκινήτων μπορεί να έχουν λίστες αναμονής που εκτείνονται για μήνες,

3. σε κατασκευαστές σε έναν αριθμό βιομηχανιών που λειτουργούν με καθυστερήσεις σε περιπτώσεις αυξημένων παραγγελιών όταν προφανώς θα μπορούσαν να αυξήσουν τις τιμές και να μειώσουν την ουρά και την αναμονή.

Για τον Okun (1981) φαινόμενα όπως τα παραπάνω εξηγούνται από την εχθρική αντίδραση των πελατών στις αυξήσεις των τιμών που δε δικαιολογούνται από αυξημένα κόστη και, κατά συνέπεια, κρίνονται από αυτούς ως «άδικες». Σημείωσε επίσης ότι οι πελάτες φαίνονται πρόθυμοι να αποδεχτούν «δίκαιες» αυξήσεις τιμών ακόμα και όταν η ζήτηση είναι χαλαρή και υπονόησε ότι η παρατηρούμενη τιμολογιακή συμπεριφορά έχει τεράστια απόσταση στην πράξη από ότι στο θεωρητικό πλαίσιο της καθιερωμένης οικονομικής θεωρίας.

Το επιχείρημα που χρησιμοποίησαν αυτοί οι συγγραφείς που αναφέρουν οι Kahneman et al. (1986) για να εξηγήσουν τις εμφανείς αποκλίσεις από το απλό μοντέλο μιας εταιρείας που αποσκοπεί στη μεγιστοποίηση του κέρδους, είναι ότι η δίκαιη συμπεριφορά είναι καθοριστική για τη μεγιστοποίηση των μακροπρόθεσμων κερδών. Στο μοντέλο του Okun (1981), οι πελάτες που υποσιάζονται ότι ένας προμηθευτής τους αντιμετωπίζει άδικα είναι πιθανό να προχωρήσουν σε αναζήτηση εναλλακτικών λύσεων. Ο Akerlof (1980, 1982), πρότεινε ότι οι εταιρείες επενδύουν στη φήμη τους για να δημιουργήσουν καλή σχέση με τους πελάτες τους και υψηλό ηθικό στους υπαλλήλους τους, ενώ ο Arrow υποστήριξε ότι οι προμηθευτές που δημιουργούν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους μπορεί να είναι σε θέση να επιβιώνουν σε αγορές που σε διαφορετική περίπτωση δεν θα μπορούσαν (Kahneman et al., 1986, σ. 728).

Ο κοινός παρονομαστής αυτών των προσεγγίσεων κατά τους Kahneman et al. (1986) είναι ότι δημιουργείται σιωπηρά μία σύμβαση που αποδίδεται στα πρότυπα και τους κανόνες δικαιοσύνης, με αποτέλεσμα οι εταιρείες που ακολουθούν «άδικες» πρακτικές να τιμωρούνται μακροπρόθεσμα. Σύμφωνα με μία πιο ριζοσπαστική υπόθεση, ορισμένες εταιρείες εφαρμόζουν «δίκαιες» πολιτικές ακόμη και σε καταστάσεις που κάτι τέτοιο θα μπορούσε να μη γίνεται. Οι Kahneman, Knetsch και Thaler (1986) υποστηρίζουν ότι αν οι επιχειρήσεις συνειδητοποιώντας την επίδραση των προτύπων δικαιοσύνης περιορίζουν τις δράσεις τους που αποσκοπούν στο κέρδος, τα οικονομικά μοντέλα είναι δυνατό να

εμπλουτιστούν συμπεριλαμβάνοντας μια λεπτομερέστερη ανάλυση του περιορισμού αυτού. Συγκεκριμένα, στις αντιλήψεις του κοινού σχετικά με τη δικαιοσύνη, περιλαμβάνονται καταστάσεις στις οποίες ορισμένες επιχειρήσεις δεν εκμεταλλεύονται προφανείς ευκαιρίες για να αυξήσουν τα κέρδη τους. Οι Kahneman et al. (1986) αναφέρουν τους Akerlof και Yellen (1979) που υποστηρίζουν ότι τέτοιες αποτυχίες μεγιστοποίησης από ένα σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων μπορεί να έχουν μεγάλα συνολικά αποτελέσματα και επίδραση σε μια αγορά, ακόμη και παρουσία άλλων εταιρειών που επιδιώκουν να εκμεταλλευτούν όλες τις διαθέσιμες ευκαιρίες (Kahneman et al., 1986, σ. 729).

Η έρευνα των Kahneman et al. (1986), μέσα από αξιολογήσεις συγκεκριμένων δράσεων υποθετικών εταιρειών, ήθελε να εξάγει κανόνες και πρότυπα δικαιοσύνης σχετικά με τη συμπεριφορά στην αγορά.

Πιο συγκεκριμένα αποσκοπούσε:

1. στον προσδιορισμό των προτύπων της δικαιοσύνης που οι ερωτηθέντες θεωρούν ότι ισχύουν για την τιμή, το ενοίκιο και τον καθορισμό των μισθών από εταιρείες σε διαφορετικές περιστάσεις.
2. στην εξέταση των πιθανών επιπτώσεων των κανόνων δικαιοσύνης στην αγορά.

Η έρευνα ασχολήθηκε με σενάρια στα οποία μια εταιρεία (έμπορος, ιδιοκτήτης ή εργοδότης) αποφασίζει σχετικά με την τιμολόγηση ή τον καθορισμό μισθών επηρεάζοντας τα αποτελέσματα ενός ή περισσότερων συναλλασσόμενων (πελατών, ενοικιαστών, ή εργαζομένων).

Οι ερευνητές έθεσαν υποθετικά σενάρια στους συμμετέχοντες, και κατόπιν παρουσίασαν στο άρθρο τους τις αξιολογήσεις των συμμετεχόντων όπως στο ακόλουθο παράδειγμα:

Ερώτηση 1: Ένα κατάστημα πωλεί φτυάρια χιονιού για 15 \$. Το επόμενο πρωί μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή σε 20 \$. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή

Άδικη

Σε αυτό το παράδειγμα, το 82 % , σε σύνολο 107 ερωτηθέντων (N= 107) θεωρούσε άδικο το ότι το κατάστημα επωφελήθηκε από τη βραχυπρόθεσμη αύξηση της ζήτησης που σχετίζεται με μια χιονοθύελλα.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η προσέγγιση της μελέτης των Kahneman et al. (1986) είναι καθαρά περιγραφική χωρίς να προβαίνει σε κανονιστικές αξιολογήσεις για τις γενικεύσεις που περιγράφονται ως «κανόνες δικαιοσύνης». Η φράση «είναι δίκαιο» "αποτελεί απλά μια συντομογραφία για μια σημαντική πλειοψηφία του πληθυσμού που μελετήθηκε και το θεωρεί δίκαιο". Στο άρθρο εξετάστηκαν με τη σειρά τρεις καθοριστικοί παράγοντες της κρίσης περί δικαιοσύνης:

1. η συναλλαγή αναφοράς,
2. τα αποτελέσματα προς την εταιρεία και τους συναλλασσόμενους,
3. οι συνθήκες υπο τις οποίες δρα η εταιρεία.

Οι τελευταίες ενότητες ασχολούνται με την επιβολή της δικαιοσύνης και τα οικονομικά φαινόμενα που δύνανται να εξηγηθούν με τη βοήθεια των κανόνων δικαιοσύνης (Kahneman et al., 1986, σ. 729).

1. ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΑΝΑΦΟΡΑΣ

Ένα βασικό σημείο στη συζήτηση περί της «δικαιοσύνης» των ενεργειών στις οποίες προβαίνει μία εταιρεία καθορίζοντας τους όρους των μελλοντικών συναλλαγών είναι η συναλλαγή αναφοράς, ένα σχετικό προηγούμενο που χαρακτηρίζεται από τιμή αναφοράς ή μισθό, και από ένα θετικό κέρδος αναφοράς στην εταιρεία. Η έρευνα των Kahneman et al. (1986) περιορίζεται σε περιπτώσεις στις οποίες η συναλλαγή αναφοράς δεν αμφισβητείται ως προς το αν είναι «δίκαιη» ή όχι.

Τα κύρια ευρήματα αυτής της έρευνας μπορούν να συνοψιστούν σε μια αρχή, η οποία διέπει τα πρότυπα δικαιοσύνης σε μία κοινωνία και οι ερευνητές την αποκαλούν «αρχή διπλού δικαιώματος»:

A) Οι συναλλασσόμενοι έχουν δικαίωμα στους όρους της συναλλαγής αναφοράς

B) Οι εταιρείες δικαιούνται το κέρδος αναφοράς τους.

Οι Kahneman et al. (1986) σε συμφωνία με τους Bazerman (1985), Zajac (1978), παρατηρούν ότι η εταιρεία δεν επιτρέπεται να αυξήσει τα κέρδη της παραβιάζοντας αυθαίρετα το δικαίωμα των συναλλασσόμενων μαζί της στην τιμή, το ενοίκιο ή το μισθό αναφοράς. Όταν το κέρδος αναφοράς μιας εταιρείας απειλείται, ωστόσο, η εταιρεία επιτρέπεται να θέσει νέους όρους που να προστατεύουν τα κέρδη της σε βάρος των συναλλασσομένων. Συναλλαγές αναφοράς μπορεί να αποτελούν οι τιμές αγοράς, οι δημοσιευμένες τιμές και το ιστορικό των προηγούμενων συναλλαγών μεταξύ μιας εταιρείας και αυτών που συναλλάσσονται μαζί της. Όταν υπάρχει ένα ιστορικό παρόμοιων συναλλαγών μεταξύ εταιρίας και συναλλασσόμενων, η πιο πρόσφατη τιμή, μισθός ή ενοίκιο θα υιοθετούνται ως σημείο αναφοράς εκτός εάν οι όροι της προηγούμενης συναλλαγής είχαν ρητά προσωρινό χαρακτήρα. Όταν πρόκειται για νέες συναλλαγές, οι επικρατούσες ανταγωνιστικές τιμές ή μισθοί αποτελούν το φυσικό σημείο αναφοράς.

Ο ρόλος του προηγούμενου ιστορικού σε ότι αφορά μισθολογικές συναλλαγές απεικονίζεται στο ακόλουθο ζευγάρι ερωτήσεων:

Ερώτηση 2Α: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 17%

Άδικη 83%

N=98

Ερώτηση 2B: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 73%

Άδικη 27%

N=125

Από το προηγούμενο ζεύγος ερωτήσεων προκύπτει ότι ο τρέχων μισθός ενός εργαζομένου χρησιμεύει ως σημείο αναφοράς για να αξιολογηθεί το αν είναι «δίκαιες» οι μελλοντικές προσαρμογές του μισθού αυτού του υπαλλήλου αλλά όχι απαραίτητα για να αξιολογηθεί το αν είναι «δίκαιος» ο μισθός του μισθού που καταβάλλεται στον αντικαταστάτη του υπαλλήλου. Ο νέος εργαζόμενος δεν έχει δικαίωμα να λάβει το μισθό του προηγούμενου. Όπως δείχνει η ακόλουθη ερώτηση, το δικαίωμα ενός υπαλλήλου στον μισθό αναφοράς δεν μεταφέρεται σε μια νέα συναλλαγή εργασίας, ακόμη και όταν ο εργοδότης παραμένει ίδιος:

Ερώτηση 3: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 63%

Άδικη 37%

N=94

Μπορεί κανείς παρατηρήσει ότι η ίδια μείωση των μισθών η οποία κρίθηκε αποδεκτή από τους περισσότερους ερωτηθέντες στην ερώτηση 3 κρίθηκε άδικη από το 83% των ερωτηθέντων στην ερώτηση 2Α.

Παράλληλα αποτελέσματα παρατηρήθηκαν σε ερωτήσεις σχετικά με τη μίσθωση κατοικιών. Οι Kahneman et al. (1986) σχολιάζουν ότι όπως στην περίπτωση των μισθών, πολλοί ερωτηθέντες ακολουθούν διαφορετικούς κανόνες όταν πρόκειται για έναν νέο μισθωτή και όταν πρόκειται για ένα μισθωτή που ανανεώνει μία μίσθωση. Μια αύξηση ενοικίου που κρίνεται δίκαιη για μια νέα μίσθωση μπορεί να θεωρείται άδικη για μια ανανέωση. Ωστόσο, οι συνθήκες υπό τις οποίες οι κανόνες δικαιοσύνης απαιτούν από τους ιδιοκτήτες να αναλάβουν τέτοιο κόστος ευκαιρίας ορίζονται στενά. Λίγοι ερωτηθέντες θεωρούν άδικο για τον ιδιοκτήτη να πουλήσει μία κατοικία σε άλλο ιδιοκτήτη που σκοπεύει να αυξήσει τα ενοίκια των ενοικιαστών, και ακόμη και λιγότεροι πιστεύουν ότι πρέπει να κάνει ένας ιδιοκτήτης παραχωρήσεις τιμών κατά την πώληση μίας κατοικίας.

Η σχετική συναλλαγή αναφοράς δεν είναι πάντα μοναδική. Είναι πιο πιθανό να προκύψουν διαφωνίες όταν εναλλακτικές συναλλαγές αναφοράς μπορούν να γίνουν αντικείμενο επίκλησης, και η καθεμία οδηγεί σε διαφορετική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων των συμμετεχόντων. Έχει παρατηρηθεί ότι όταν οι ανταγωνιστές αλλάζουν την τιμή ή τον μισθό τους, για παράδειγμα, οι τρέχοντες όροι που καθορίζονται από την εταιρεία και οι νέοι όροι που θέτουν οι ανταγωνιστές ορίζουν εναλλακτικές συναλλαγές αναφοράς. Μερικοί άνθρωποι θα θεωρήσουν άδικο για μια εταιρεία να μην αυξήσει τους μισθούς της όταν οι ανταγωνιστές αυξάνουν τους δικούς τους. Από την άλλη πλευρά, οι αυξήσεις των τιμών που δεν δικαιολογούνται από αυξήσεις στο κόστος κρίνονται λιγότερο απαράδεκτες όταν οι ανταγωνιστές έχουν ακολουθήσει τον ίδιο δρόμο.

Οι Kahneman et al. (1986) τονίζουν ότι η συναλλαγή αναφοράς παρέχει μια βάση για κρίσεις δικαιοσύνης επειδή είναι φυσιολογικό και όχι απαραίτητα γιατί είναι δίκαιο. Ψυχολογικές μελέτες σε σχέση με την προσαρμογή δείχνουν ότι κάθε σταθερή κατάσταση πραγμάτων, τείνει να γίνει αποδεκτή τελικά, τουλάχιστον με την έννοια ότι δεν έρχονται εύκολα στο μυαλό εναλλακτικές σε αυτήν (Kahneman et al., 1986, σ. 730).

Όροι συναλλαγής που αρχικά θεωρούνται ως «άδικοι» μπορεί εν καιρώ να πάρουν τη θέση της συναλλαγής αναφοράς. Έτσι, το χάσμα μεταξύ της συμπεριφοράς που οι άνθρωποι θεωρούν δίκαιη και της συμπεριφοράς που αναμένουν στην αγορά τείνει να είναι μάλλον μικρό. Αυτό επιβεβαιώθηκε σε διάφορα σενάρια, όπου διαφορετικά δείγματα ερωτηθέντων στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) απάντησαν τις εξής δύο ερωτήσεις:

A) "Τι προστάζει η δικαιοσύνη;"

B) "Τι νομίζετε ότι θα έπρεπε να κάνει η εταιρεία; "

Το στοιχείο της ομοιότητας που παρατηρήθηκε στις ερωτήσεις υποδηλώνει ότι οι άνθρωποι αναμένουν ένα σημαντικό επίπεδο συμμόρφωσης με τα θεσπισμένα πρότυπα, καθώς και ότι προσαρμόζουν τις απόψεις τους για δικαιοσύνη στους κανόνες της πραγματικής συμπεριφοράς.

2. Η ΚΩΔΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Οι Kahneman et al. (1986) ξεκινούν την ανάλυση του δεύτερου παράγοντα που σχετίζεται με τα αποτελέσματα μίας ενέργειας με τη διαπίστωση ότι θεωρείται προφανές πως μία ενέργεια κρίνεται σε μεγάλο βαθμό ως δίκαιη ή μη, από τα αποτελέσματα που επιφέρει σε αυτόν που την ασκεί και στα άτομα που επηρεάζονται από αυτόν. Ο βασικός κανόνας που διέπει μία δίκαιη συμπεριφορά, είναι οπωσδήποτε ότι ένα άτομο δεν πρέπει να επιτυγχάνει κέρδος επιβάλλοντας απλώς μία ισοδύναμη απώλεια σε άλλο.

Στο παρόν πλαίσιο, τα αποτελέσματα για την εταιρεία και τους συναλλασσόμενους με αυτήν ορίζονται ως κέρδη και ζημιές σε σχέση με τη συναλλαγή αναφοράς. Το αποτέλεσμα του συναλλασσόμενου είναι απλώς η διαφορά που υπάρχει μεταξύ των νέων όρων που τίθενται από την εταιρεία και την τιμή, το ενοίκιο ή τον μισθό αναφοράς. Το αποτέλεσμα της εταιρείας αξιολογείται σε σχέση με το κέρδος αναφοράς, και ενσωματώνει την επίδραση εξωγενών παραγόντων (όπως είναι για παράδειγμα, κάποιες αλλαγές στις τιμές χονδρικής). Αυτοί οι παράγοντες μεταβάλλουν το κέρδος της εταιρείας σε μια συναλλαγή με τους όρους αναφοράς. Λαμβάνοντας υπ' όψιν αυτούς τους ορισμούς, τα

αποτελέσματα στο παράδειγμα με τα φτυάρια χιονιού της ερώτησης 1 ήταν τα κάτωθι: κέρδος 5 \$ στην εταιρεία και απώλεια 5 \$ για τον πελάτη. Ωστόσο, αν η αύξηση προκαλούνταν από αύξηση 5 \$ στη χονδρική τιμή των φτυαριών χιονιού, το αποτέλεσμα για την εταιρεία θα ήταν μηδέν (Kahneman et al., 1986, σ.730).

Ο τρόπος με τον οποίο καθορίζονται τα αποτελέσματα στις μελέτες που αφορούν τις προτιμήσεις και σε αυτές που σχετίζονται με τις κρίσεις των ατόμων για τη δικαιοσύνη είναι παρόμοιος. Και στις δύο περιπτώσεις, μια περιγραφική ανάλυση των κρίσεων και των επιλογών των ανθρώπων περιλαμβάνει κανόνες «αφελούς λογιστικής» που παρουσιάζουν σημαντικές αποκλίσεις από τα ορθολογικά πρότυπα που επικρατούν στην καθιερωμένη οικονομική ανάλυση. Οι Kahneman et al. (1986) αναφέρουν βασικά ευρήματα στη συνεργασία του Kahneman, με τον Tversky (1984), ή και τον Thaler (1980) που αφορούν τα κάτωθι:

1) οι άνθρωποι συνήθως αξιολογούν τα αποτελέσματα ως κέρδη ή απώλειες σε σχέση με ένα ουδέτερο σημείο αναφοράς και όχι ως τελικές καταστάσεις

2) παραβιάζοντας τα κανονιστικά πρότυπα, οι άνθρωποι δείχνουν μεγαλύτερη ευαισθησία σε κόστη «εκτός τσέπης» παρά στο κόστος ευκαιρίας και είναι περισσότερο ευαίσθητοι στις απώλειες παρά σε προκαθορισμένα κέρδη

3) ο τρόπος με τον οποίο τα άτομα προβαίνουν σε αξιολογήσεις κάνει τις προτιμήσεις ευάλωτες στις επιδράσεις πλαισίου. Αυτό σημαίνει ότι κάποιες ασήμαντες παραλλαγές στην παρουσίαση ενός προβλήματος επιλογής επηρεάζουν την απόφαση.

Οι Kahneman et al. (1986) αναφέρουν πως όταν πρόκειται για κρίσεις δικαιοσύνης, τα δικαιώματα των εταιρειών και των συναλλασσόμενων προκαλούν παρόμοιες ασυμμετρίες μεταξύ κερδών και απωλειών. Μια ενέργεια μίας εταιρείας είναι πιθανότερο να κριθεί ως «άδικη» εάν προκαλεί ζημία στον συναλλασσόμενο από ότι εάν ακυρώνει ή μειώνει ένα πιθανό κέρδος. Ομοίως, μια εταιρική ενέργεια είναι πιο πιθανό να είναι κριθεί ως «άδικη» αν αποφέρει κέρδος στην εταιρεία, παρά εάν αποτρέπει μία ζημία.

Η οικονομική ανάλυση σύμφωνα με τους ερευνητές, αγνοεί μία σημαντική διάκριση, η οποία παρουσιάζει ψυχολογικό υπόβαθρο. Αυτή η διάκριση είναι ότι ισχύουν διαφορετικά πρότυπα δικαιοσύνης σε ενέργειες που γίνονται υπό την απειλή των ζημιών και σε ενέργειες που ακολουθούν μία ευκαιρία επίτευξης κέρδους. Αναφέρουν παρακάτω τις εξής ερωτήσεις, που αναδεικνύουν την «ψευδαίσθηση χρήματος» η οποία αποτελεί μία μορφή επίδρασης πλαισίου, όπου η διατύπωση της ερώτησης διαδραματίζει σημαντικό ρόλο για τη λήψη μίας απόφασης έναντι μίας άλλης:

Ερώτηση 4A: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 38%

Άδικη 62%

N=125

Ερώτηση 4B: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 78%

Άδικη 22%

N=129

Αν και η πραγματική αλλαγή εισοδήματος είναι η ίδια στα δύο προβλήματα, οι κρίσεις παρουσιάζουν εντυπωσιακές διαφορές. Η μείωση των μισθών κωδικοποιείται ως απώλεια και κατά συνέπεια κρίνεται άδικη (Kahneman et al., 1986, σ. 731), ενώ αντίθετα μια ονομαστική αύξηση που δεν αντισταθμίζει τον πληθωρισμό είναι πιο αποδεκτή γιατί

κωδικοποιείται ως κέρδος στον υπάλληλο, σε σχέση με το μισθό αναφοράς.

Οι αναλύσεις της ατομικής επιλογής δείχνουν ότι η αρνητική χρησιμότητα που σχετίζεται με ένα αποτέλεσμα που κωδικοποιείται ως απώλεια μπορεί να είναι μεγαλύτερη από την αρνητική χρησιμότητα του ίδιου αποτελέσματος όταν κωδικοποιείται ως εξάλειψη κέρδους.

Αυτό σημαίνει ότι μπορεί να υπάρχει μικρότερη αντίδραση στην περίπτωση που ακυρώνεται μία έκπτωση ή μόνους από ότι στην περίπτωση που υπάρχει μία ισοδύναμη αύξηση των τιμών ή μείωση των μισθών. Αυτό φαίνεται και στο παρακάτω ζεύγος ερωτήσεων των Kahneman et al. (1986).

ΕΡΩΤΗΜΑ 5Α: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 29%

Άδικη 71%

N=130

ΕΡΩΤΗΜΑ 5Β: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 58%

Άδικη 42%

N = 123

Οι ερευνητές σχολιάζουν ότι η σημαντική διαφορά που των απαντήσεων που δίνουν τα υποκείμενα της έρευνας στις Ερωτήσεις 5Α και 5Β (chisquared = 20.91) δείχνει ότι το γεγονός πως η τιμή αυξάνεται κατά

200 \$ δεν αντιμετωπίζεται με τον ίδιο τρόπο και στα δύο προβλήματα. Στην ερώτηση 5A η αύξηση κωδικοποιείται σαφώς ως απώλεια σε σχέση με το σημείο αναφοράς που είναι η τιμή καταλόγου. Στην ερώτηση 5B η τιμή αναφοράς είναι διφορούμενη, και η αλλαγή μπορεί να κωδικοποιηθεί είτε ως ζημία (εάν η τιμή αναφοράς είναι η μειωμένη τιμή), ή ως εξάλειψη ενός κέρδους (εάν η τιμή αναφοράς είναι η τιμή καταλόγου). Το γεγονός ότι οι αποφάσεις στην ερώτηση 5B δεν έχουν τόσο μεγάλη διαφορά μεταξύ τους υποδηλώνει ότι τουλάχιστον ορισμένα από τα υποκείμενα της έρευνας υιοθέτησαν την τελευταία εκδοχή. Στις παρακάτω ερωτήσεις που αφορούν τους μισθούς, παρατηρείται πάλι το ίδιο αποτέλεσμα:

ΕΡΩΤΗΜΑ 6A: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10% για τον επόμενο χρόνο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 39%

Άδικη 61%

N= 100

ΕΡΩΤΗΜΑ 6B: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10% κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 80%

Άδικη 20%

N = 98

3. ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Οι Kahneman et al. (1986) εξέτασαν τα πρότυπα της δικαιοσύνης που ισχύουν σε τρεις περιπτώσεις συμβάντων:

(i) Μειώσεις κερδών, για παράδειγμα, όταν αυξάνεται το κόστος ή μειώνεται η ζήτηση για το προϊόν της εταιρείας.

(ii) Αυξήσεις κέρδους, για παράδειγμα, όταν αυξάνεται η αποδοτικότητα ή μειώνεται το κόστος.

(iii) Αύξηση της ισχύος στην αγορά, για παράδειγμα, όταν αυξάνεται προσωρινά υπερβολικά η ζήτηση για αγαθά, καταλύματα ή θέσεις εργασίας.

A. Προστασία του κέρδους

Οι ερευνητές αναγνωρίζουν ότι παρότι ένα τυχαίο δείγμα ενηλίκων είναι πολύ πιθανότερο να αποτελείται από άτομα που έχουν την ιδιότητα του πελάτη, του ενοικιαστή και του εργαζόμενου από ότι του εμπόρου, του ιδιοκτήτη ή του εργοδότη, οι περισσότεροι από τους συμμετέχοντες θεωρούν ότι αναμφίβολα η εταιρεία δικαιούται το κέρδος αναφοράς της: Αντιμετωπίζουν ως αποδεκτή πρακτική για μια επιχείρηση που απειλείται με μείωση του κέρδους της κάτω από ένα θετικό επίπεδο αναφοράς το να μετακυλίσει ολόκληρη την απώλεια στους συναλλασσόμενους της, χωρίς να συμβιβαστεί ή να μοιραστεί τη ζημία. Κατά μεγάλη πλειοψηφία, τα υποκείμενα της έρευνας θεωρούσαν δίκαιη τη μετακύλιση της αύξησης του κόστους χονδρικής, των λειτουργικών εξόδων και των εξόδων που σχετίζονται με ενοίκια (Kahneman et al., 1986, σ. 731).

Στις παρακάτω δύο ερωτήσεις που έθεσαν οι ερευνητές απεικονίζεται το εύρος των καταστάσεων στις οποίες αυτός ο κανόνας βρίσκει εφαρμογή:

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 79%

Άδικη 21%

N = 101

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή: 75%

Άδικη: 25%

N = 151

Τα ποσοστά των απαντήσεων, ειδικά στην ερώτηση 8, δείχνουν ότι θεωρείται αποδεκτό για τις επιχειρήσεις να προστατεύονται από απώλειες ακόμα και όταν αυτό στέκεται αιτία να ταλαιπωρούνται όσοι συναλλάσσονται μαζί τους. Οι ερευνητές σχολιάζουν ότι οι κανόνες της δικαιοσύνης σε αυτή την περίπτωση, δεν συμβαδίζουν με τους κανόνες της φιλανθρωπίας.

Η πρακτική της εταιρείας να προστατεύει ένα θετικό κέρδος αναφοράς με έξοδα αυτών με τους οποίους συναλλάσσεται ισχύει τόσο για τους εργοδότες όσο και για τους εμπόρους και τους ιδιοκτήτες. Όταν το κέρδος του εργοδότη στη συναλλαγή με τον εργαζόμενο πέφτει κάτω από το επίπεδο αναφοράς, μειώσεις ακόμα και των ονομαστικών μισθών

θεωρούνται αποδεκτές από τους ερωτηθέντες. Αυτό αντικατοπτρίζεται στις παρακάτω ερωτήσεις:

ΕΡΩΤΗΜΑ 9Α: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5%. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 23%

Άδικη 77%

N= 195

ΕΡΩΤΗΜΑ 9Β: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 68%

Άδικη 32%

N=195

Στην παρακάτω ερώτηση, οι απαντήσεις δείχνουν ότι θεωρείται γενικά άδικο να αυξάνεται η τιμή του παλιού αποθέματος όταν η τιμή του νέου αποθέματος αυξάνεται:

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Ένα παντοπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης ακούει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 21%

Άδικη 79%

N = 147

B. Η κατανομή των κερδών

Οι Kahneman et al. (1986) με τις ερωτήσεις 11A και 11B που ακολουθούν παρακάτω, εξήγαγαν το συμπέρασμα ότι θεωρείται αποδεκτή ως πρακτική από πλευράς πωλητή να καρπωθεί μέρος ή όλο το όφελος από τη μείωση του κόστους. Σε συνδυασμό με τα αποτελέσματα της προηγούμενης ενότητας, οι απαντήσεις αυτής ενισχύουν την άποψη διπλού δικαιώματος: είναι σύμφωνο με τους κανόνες της δικαιοσύνης μια εταιρεία να μην μοιράζεται με τους συναλλασσόμενους της τις απώλειες που επιβάλλει σ' αυτούς, χωρίς να πρέπει απαραίτητα να μοιραστεί τα κέρδη μαζί τους.

ΕΡΩΤΗΜΑ 11A: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 79%

Άδικη 21%

N=102

ΕΡΩΤΗΜΑ 11B: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 53%

Άδικη 47%

N = 100

Γ. Εκμετάλλευση αυξημένης ισχύος στην αγορά

Οι ερευνητές σχολιάζουν ότι η ισχύς μιας εταιρείας στην αγορά αντικατοπτρίζει το πλεονέκτημα που αποκομίζει ο συναλλασσόμενος με την εταιρεία από τη συναλλαγή του με αυτή, σε σχέση με τη δεύτερη καλύτερη εναλλακτική λύση που διαθέτει. Για παράδειγμα, μια χιονοθύελλα αυξάνει το πλεόνασμα που αποκομίζει ο καταναλωτής όταν αγοράζει ένα φτυάρι χιονιού στην κανονική τιμή, σε σύγκριση με τις εναλλακτικές λύσεις του να αγοράσει από κάποιο άλλο κατάστημα ή να μείνει χωρίς φτυάρι. Τα υποκείμενα της έρευνας θεωρούν άδικη πρακτική το κατάστημα υλικού να αποσπάσει οποιοδήποτε μέρος του αυξημένου πλεονάσματος, καθώς κάτι τέτοιο θα συνιστούσε παραβίαση του δικαιώματος του πελάτη στην τιμή αναφοράς. Με τον ίδιο τρόπο, σχολιάζουν οι ερευνητές: «είναι άδικο για μια επιχείρηση που εκμεταλλεύεται ένα πλεόνασμα στην προσφορά εργασίας για να μειώσει μισθούς» (Ερώτηση 2Α), καθώς κάτι τέτοιο θα παραβίαζε το δικαίωμα που έχουν οι εργαζόμενοι στον μισθό αναφοράς τους.

Αυτό το πόρισμα προκύπτει κι από το παρακάτω ερώτημα που έθεσαν οι ερευνητές:

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 37%

Άδικη 63%

N= 102

Η αύξηση των τιμών ως αντίδραση σε μία έλλειψη είναι άδικη ακόμα κι όταν στενά υποκατάστατα είναι άμεσα διαθέσιμα (Kahneman et al., 1986, σ. 734).

Οι Kahneman et al. (1986) σχολιάζουν ότι σύμφωνα με τη συμβατική οικονομική ανάλυση, όταν υπάρχει υπερβολική ζήτηση για ένα αγαθό οι προμηθευτές έχουν την ευκαιρία να αυξήσουν τις τιμές και πράγματι το κάνουν. Υπό αυτό το πρίσμα, οι ενέργειες αναζήτησης κέρδους και «εκκαθάρισης» της αγοράς θεωρούνται απόλυτα φυσικές και ηθικά ουδέτερες. Παρ' όλα αυτά, το κοινό διαφωνεί με αυτή την πρακτική: Σύμφωνα με τα κοινοτικά πρότυπα δικαιοσύνης, όταν υπάρχει υπερβολική ζήτηση, απαιτείται η εταιρεία να απορροφήσει ένα κόστος ευκαιρίας, είτε επιβάλλοντας χαμηλότερη τιμή από την τιμή εκκαθάρισης, είτε πληρώνοντας υψηλότερο μισθό από αυτό που εκκαθαρίζει την αγορά.

Κατά συνέπεια, αποφαίνονται οι ερευνητές, ότι από την ανάλυση προκύπτει πως θεωρείται άδικο μια επιχείρηση να εκμεταλλεύεται μία αύξηση της μονοπωλιακής της δύναμης. Οι ερωτηθέντες καταδίκασαν σχεδόν κατ' ομοφωνία ένα κατάστημα που αυξάνει τις τιμές όταν ο μοναδικός ανταγωνιστής του σε μια περιοχή αναγκάζεται να κλείσει προσωρινά. Η επόμενη ερώτηση, δείχνει ότι θεωρείται άδικη ακόμη και μια μάλλον ήπια εκμετάλλευση της μονοπωλιακής εξουσίας:

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεων της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 24%

Άδικη 76%

N = 101

Οι ερευνητές παρατηρούν ότι ένα μονοπώλιο μπορεί να προσπαθήσει να επιτύχει αύξηση των κερδών του χρεώνοντας διαφορετικούς πελάτες ανάλογα με την προθυμία τους να πληρώσουν. Σχολιάζουν δε, πως η έρευνα δείχνει ότι εκτός από τις ασύμμετρες πληροφορίες και τις δυσκολίες στην αποτροπή της μεταπώλησης που η καθιερωμένη οικονομική θεωρία αποδέχεται ως παράγοντες που περιορίζουν τους μονοπωλητές στην προσπάθειά τους να κάνουν χρήση τέλειου διαφορισμού τιμών για να καλύψουν όλο το πλεόνασμα των καταναλωτών, ένας άλλος περιορισμός ως προς αυτή την πρακτική είναι ότι ορισμένες μορφές διακρίσεων ως προς τις τιμές αντιμετωπίζονται από την κοινότητα ως «εξωφρενικές»:

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ότι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 9%

Άδικη 91%

N= 157

Το γεγονός ότι τα υποκείμενα της έρευνας σχεδόν ομόφωνα κρίνουν την παραπάνω πρακτική ως «άδικη» δείχνει ότι μια ενέργεια που

εκμεταλλεύεται σκόπιμα την ειδική εξάρτηση ενός συγκεκριμένου ατόμου είναι απαράδεκτη. «Η εισαγωγή μιας ρητής δημοπρασίας στο να διαθέσει σπάνια αγαθά ή θέσεις εργασίας επιτρέπουν στην επιχείρηση να κερδίσει εις βάρος των συναλλασσόμενων της και κατά συνέπεια κρίνεται άδικη», σχολιάζουν οι συγγραφείς του άρθρου (Kahneman et al., 1986, σ. 735).

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 26%

Άδικη 74%

N = 101

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

Αποδεκτή 36%

Άδικη 64%

N = 154

Και στις δύο περιπτώσεις, σχολιάζουν οι ερευνητές, η δημοπρασία συναντά αντιδράσεις, κι αυτό συμβαίνει πιθανώς επειδή ο ανταγωνισμός ανάμεσα σε πιθανούς αγοραστές ή εργαζόμενους αποβαίνει προς όφελος της εταιρείας.

Ωστόσο, το φαινόμενο να θεωρείται μία δημοπρασία άδικη δεν επεκτείνεται σε όλες τις μορφές δημοπρασιών: «Το άτομο που πουλάει χρεόγραφα διπλάσια από την τιμή που κατέβαλλε πριν από ένα μήνα είναι ένα αντικείμενο θαυμασμού και φθόνου - και σίγουρα δεν

θεωρείται χαζό. Γιατί είναι δίκαιο να πουλάς έναν πίνακα ή ένα σπίτι στην τιμή εκκαθάρισης της αγοράς, αλλά όχι ένα μήλο, κράτηση για δείπνο, δουλειά ή ποδόσφαιρο εισιτήριο παιχνιδιού; Ο κανόνας της αποδοχής φαίνεται να είναι αυτός: Προϊόντα για τα οποία υπάρχει ενεργός αγορά μεταπώλησης, και ιδίως αγαθά που χρησιμεύουν ως αποθήκευση αξίας, μπορούν να πωληθούν ελεύθερα μέσω δημοπρασίας ή άλλων μηχανισμών που επιτρέπουν στον πωλητή να καταγράψει τη μέγιστη τιμή.

Όταν η μεταπώληση είναι μια ρεαλιστική δυνατότητα, κάτι που δεν ισχύει για τα περισσότερα καταναλωτικά αγαθά, η πιθανή τιμή μεταπώλησης αντικατοπτρίζει την υψηλότερη αξία του περιουσιακού στοιχείου και ο αγοραστής επομένως δεν θεωρείται ότι υπέστη απώλεια» (Kahneman et al., 1986, σ. 736).

4. ΕΠΙΒΟΛΗ

Οι Kahneman et al. (1986) παρατηρούν ότι στην παραδοσιακή οικονομική θεωρία, η συμμόρφωση με τις συμβάσεις εξαρτάται από την επιβολή. Παρ' όλα αυτά, σχολιάζουν πως προκύπτει μέσα από πειραματικές μελέτες το πόρισμα ότι τα άτομα συχνά δείχνουν δίκαιη συμπεριφορά ακόμα και χωρίς κάτι τέτοιο να τους επιβάλλεται. Αυτό για τους ερευνητές είναι σύμφυτο με την ανθρώπινη συμπεριφορά. Στο άρθρο τους εξέτασαν την πεποίθηση ότι η μη αναγκαστική συμμόρφωση προς τους κανόνες δικαιοσύνης είναι κοινή μέσα από τη συμπεριφορά των πελατών σε σχέση με τα φιλοδώρημα στα εστιατόρια και τη συμπεριφορά των μηχανικών στις επισκευές αυτοκινήτων:

ΕΡΩΤΗΜΑ 17Α: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο που επισκέπτονται συχνά;

N = 122

Μέση απάντηση: \$ 1,28

ΕΡΩΤΗΜΑ 17 Β: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού σε μία άλλη πόλη την οποία δε σκοπεύουν να επισκεφθούν ξανά;

Μέση απάντηση: \$ 1,27

Σε ότι αφορά το ύψος των φιλοδωρημάτων, οι Kahneman et al. (1986) συνάγουν το συμπέρασμα ότι η επιβολή δεν αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τα υποκείμενα της έρευνας κι ότι «η γνώμη τους είναι σύμφωνη με την ευρέως παρατηρούμενη συμμόρφωση με τον κανόνα φιλοδωρημάτων 15% ακόμα και από εφάπαξ πελάτες που πληρώνουν και αφήνουν φιλοδώρημα με πιστωτική κάρτα, και δεν έχουν λόγο να φοβηθούν ενοχλητικό αντίποινα από έναν ενοχλητικό σερβιτόρο. Η κοινή πεποίθηση ότι το φιλοδώρημα ελέγχεται από εγγενή κίνητρα μπορεί να αντιμετωπιστεί με ένα τυπικό μικροοικονομικό μοντέλο επεκτείνοντας τη συνάρτηση χρησιμότητας των ατόμων για να συμπεριλάβουν την ενοχή και την αυτοεκτίμηση» (Kahneman et al., 1986, σ. 737).

Οι ερωτήσεις που ακολουθούν, αφορούν τις προσδοκίες που έχουν οι ερωτηθέντες σχετικά με τη συμπεριφορά ενός μηχανικού γκαράζ που έχει να κάνει με ένα κανονικό πελάτη ή με έναν τουρίστα. Εδώ εξετάζεται το ερώτημα αν η εταιρεία, η οποία σύμφωνα με τη θεωρία επιδιώκει τη μεγιστοποίηση των κερδών της, αποτυγχάνει να εκμεταλλευτεί ορισμένες οικονομικές ευκαιρίες λόγω της συμμόρφωσης με τους κανόνες της δικαιοσύνης, παρότι αυτοί δεν επιβάλλονται αναγκαστικά:

ΕΡΩΤΗΜΑ 18 Α: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στο μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Επίσης, και ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του στο συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος . Αφού φύγει ο [πελάτης / τουρίστας], ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι ο [πελάτης / τουρίστας] δεν μπορεί να ενημερωθεί ώστε να αποφασίσει αν προτιμά την επισκευή από την αντικατάσταση, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Επιλέξτε:

1) θα κερδίσει περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα:

α) στην περίπτωση του πελάτη

ΝΑΙ ΟΧΙ

60%

β) στην περίπτωση του τουρίστα

ΝΑΙ ΟΧΙ

63%

2) θα κερδίσει λιγότερα χρήματα επισκευάζοντας το εξάρτημα

α) στην περίπτωση του πελάτη

ΝΑΙ ΟΧΙ

40%

β) στην περίπτωση του τουρίστα

ΝΑΙ ΟΧΙ

37%

ΕΡΩΤΗΜΑ 18 Β: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με ένα (τακτικό πελάτη? Τουρίστα) πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη τους (τακτικό πελάτη/τουρίστα) επισκευάζοντας το εξάρτημα;

Αριθμός μηχανικών που θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τακτικό πελάτη: 3,62

Αριθμός μηχανικών που θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα: 3,72

3,72

Οι ερευνητές σχολιάζοντας τις απαντήσεις των ερωτηθέντων, θεωρούν αξιοσημείωτο που οι τελευταίοι περιμένουν ότι οι τουρίστες και ένας τακτικός πελάτης θα τύχουν όμοιας μεταχείρισης παρά την προφανή διαφορά που έχουν οι δύο περιπτώσεις στο ενδεχόμενο κάθε είδους επιβολής, συμπεριλαμβανομένης των επιπτώσεων της φήμης. Εδώ και πάλι, δεν φαίνεται ότι το κοινό θεωρεί την επιβολή σημαντικό παράγοντα. Οι Kahneman et al. (1986) παρατηρούν ότι οι ερωτηθέντες «πιστεύουν ότι οι περισσότεροι μηχανικοί (συνήθως εκτός από τον δικό τους) θα ήταν λιγότερο από άγιοι σε αυτήν την κατάσταση». Ωστόσο, φαίνεται επίσης να πιστεύουν ότι: «η ουσιαστική μειονότητα των μηχανικών που θα αντιμετώπιζαν τους πελάτες τους δίκαια δεν κινητοποιούνται σε κάθε περίπτωση από την αναμονή κυρώσεων» (Kahneman et al., 1986, σ. 737).

5. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ

Οι Kahneman et al. (1986) δείχνουν ότι πολλές ενέργειες που είναι επικερδείς βραχυπρόθεσμα είναι πιθανόν να εκληφθούν ως άδικες εκμεταλλεύσεις της ισχύος στην αγορά, παρότι δεν είναι ανέντιμες. Αυτές οι αντιλήψεις περί δικαιοσύνης μπορεί να έχουν σημαντικές συνέπειες εάν βρουν έκφραση στη νομοθεσία ή τον κανονισμό (Kahneman et al., 1986, σ. 737). Επιπλέον, ακόμη και στην περίπτωση που το κράτος δεν παρεμβαίνει, οι επιχειρήσεις που δεν θέλουν να διακινδυνεύσουν τη φήμη τους και να χαρακτηριστούν «άδικες» θα παρεκκλίνουν σημαντικά από το πρότυπο μοντέλο οικονομικής συμπεριφοράς.

Οι Kahneman, Knetsch και Thaler (1986) υποστηρίζουν ότι τα αποτελέσματα της έρευνας μπορούν να πάρουν τη μορφή τεσσάρων προτάσεων αναφορικά με τις επιδράσεις που έχουν οι αντιλήψεις περί δικαιοσύνης στη συμπεριφορά των επιχειρήσεων στις αγορές πελατών. Αντίστοιχα, διατυπώνουν και ένα σύνολο προβλέψεων για την αγορά εργασίας.

ΠΡΟΤΑΣΗ 1:

Όταν υπάρχει υπερβολική ζήτηση σε μια αγορά πελατών και δεν συνοδεύεται από αυξήσεις του κόστους των προμηθευτών, η αγορά αποτυγχάνει να «εκκαθαριστεί» βραχυπρόθεσμα.

ΠΡΟΤΑΣΗ 2:

Όταν ένας προμηθευτής προσφέρει ένα σύνολο προϊόντων για τα οποία υπάρχει διαφοροποιημένη ζήτηση χωρίς να συνοδεύεται από αντίστοιχη διακύμανση του κόστους εισροών, θα παρατηρηθούν ελλείψεις στα αγαθά υψηλότερης αξίας.

ΠΡΟΤΑΣΗ 3:

Οι αλλαγές των τιμών είναι πιο ευαίσθητες στις διακυμάνσεις του κόστους παρά στις παραλλαγές της ζήτησης και ανταποκρίνονται περισσότερο όταν το κόστος αυξάνεται από ότι στην περίπτωση που το κόστος μειώνεται.

Σχετικά με την πρόταση αυτή, οι Kahneman et al. (1986) σχολιάζουν ότι: «η υψηλή ευαισθησία των τιμών σε βραχυπρόθεσμες διακυμάνσεις του κόστους είναι καλά τεκμηριωμένη. Η ιδέα της ασύμμετρης ακαμψίας των τιμών έχει ιστορικό διαμάχης και το ζήτημα παραμένει ανοιχτό. Οι αλλαγές στις τρέχουσες αξίες προσφέρουν μία πιθανή δοκιμή της υπόθεσης ότι οι αυξήσεις του κόστους τείνουν να μετακυλίνουν γρήγορα και πλήρως, ενώ οι μειώσεις του κόστους μπορεί να διατηρούνται τουλάχιστον εν μέρει. Όταν το ποσοστό ανταλλαγής μεταξύ δύο νομισμάτων αλλάζει μετά από παρατεταμένη περίοδο σταθερότητας, η πρόβλεψη από την πρόταση 3 είναι ότι οι προς τα πάνω προσαρμογές των τιμών εισαγωγής σε μία χώρα θα συμβούν γρηγορότερα από τις αναμενόμενες προς τα κάτω προσαρμογές στην άλλη» (Kahneman et al., 1986, σσ. 738-739).

ΠΡΟΤΑΣΗ 4:

Οι μειώσεις των τιμών συχνά λαμβάνουν τη μορφή εκπτώσεων και όχι μειώσεων στον κατάλογο ή την αναρτημένη τιμή.

Το σχόλιο των συγγραφέων εδώ είναι ότι αυτή η παρατήρηση συνάδει με το φαινόμενο οι προσωρινές εκπτώσεις να είναι πολύ πιο συχνές από τις προσωρινές προσαυξήσεις. Οι εκπτώσεις πλεονεκτούν σημαντικά σε σχέση με τις προσαυξήσεις στο ότι η επακόλουθη ακύρωση τους θα προκαλέσει λιγότερη αντίδραση από μία αύξηση στην αναρτημένη τιμή. Μια προσωρινή επιβάρυνση είναι εξαιρετικά αποτρεπτική, επειδή μη έχοντας την προοπτική να γίνει τιμή αναφοράς, κωδικοποιείται μόνο ως απώλεια.

ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι Kahneman et al. (1986) στην έρευνά τους παρατήρησαν ότι ισχύουν με συνέπεια παρόμοιοι κανόνες δικαιοσύνης για τις τιμές, τα ενοίκια και τους μισθούς. Αυτή η αντιστοιχία επεκτείνεται και στις οικονομικές προβλέψεις που ενδέχεται να γίνουν αναφορικά με την εξέλιξη των μισθών στις αγορές εργασίας και των τιμών στις αγορές πελατών.

Σύμφωνα με την πρώτη πρόταση για τις τιμές, η αντίσταση στην εκμετάλλευση των βραχυπρόθεσμων διακυμάνσεων της ζήτησης είναι δυνατό να αποτελέσει τροχοπέδη για την εκκαθάριση των αγορών. Η αντίστοιχη πρόβλεψη για τις αγορές εργασίας είναι ότι οι μισθοί θα παρουσιάζουν σχετική ευαισθησία στην υπερβολική προσφορά.

Οι ερευνητές υποστηρίζουν ότι: «Το μοντέλο διπλού δικαιώματος διαφέρει από το Κεϋνσιανό μοντέλο παγώματος μισθού, στο οποίο οι ονομαστικές αλλαγές μισθών είναι πάντα μη αρνητικές. Τα ευρήματα της έρευνας δείχνουν ότι οι περικοπές των ονομαστικών μισθών από μια εταιρεία που χάνει χρήματα ή απειλείται με πτώχευση δεν παραβιάζουν τα κοινοτικά πρότυπα δικαιοσύνης... Όπως μπορούν να αυξήσουν τις τιμές έτσι, οι εταιρείες μπορούν επίσης να μειώσουν τους μισθούς για να προστατεύσουν ένα θετικό κέρδος αναφοράς» (Kahneman et al., 1986, σ. 739).

Σύμφωνα με τη δεύτερη πρόταση (2) για αγορές πελατών, η διασπορά των τιμών για παρόμοια προϊόντα που έχουν το ίδιο κόστος παραγωγής, αλλά διαφορετική ζήτηση, δε θα επαρκεί για την εκκαθάριση της αγοράς. Αντίστοιχα, στην αγορά εργασίας υπάρχουν θέσεις που είναι παρόμοιες σε ονομαστικά καθήκοντα αλλά καλύπτονται από άτομα με διαφορετική αξία στην αγορά εργασίας. Κατά τους συγγραφείς του άρθρου: «η πρόβλεψη είναι ότι οι διαφορές στο εισόδημα θα είναι ανεπαρκείς για να εξαλείψουν την υπερβολική ζήτηση για τα άτομα που θεωρούνται πολύτιμα, και την υπερβολική προσφορά αυτών που θεωρούνται ως πιο διαθέσιμα» (Kahneman et al., 1986, σ. 739).

Κατά αντιστοιχία με την Πρόταση 4, ένα από τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman et al. (1986) είναι ότι εταιρείες που παρουσιάζουν ένα μέρος από τις αποδοχές που προσφέρουν στους εργαζόμενους ως μπόνους ή κατανομή κερδών, θα αντιμετωπίσουν σχετικά μικρές αντιδράσεις όταν χρειαστεί να μειώσουν τις αποδοχές αυτές σε περιόδους ύφεσης. Αυτό είναι σύμφωνο με την ψυχολογική αρχή που χαρακτηρίζει τις απώλειες ως πιο αποτρεπτικές από τα αντικειμενικά ισοδύναμα διαφυγόντα κέρδη. Χάρη στον ίδιο μηχανισμό σε συνδυασμό με την ψευδαίσθηση χρήματος μπορεί να επιχειρηθεί η παρακάτω πρόβλεψη: Οι προσαρμογές των πραγματικών μισθών θα είναι σημαντικά αυξημένες σε περιόδους με πληθωρισμό σε σχέση με τις περιόδους που οι τιμές παραμένουν σταθερές. Αυτό συμβαίνει καθώς οι προσαρμογές είναι δυνατό να επιτευχθούν χωρίς τη διενέργεια ονομαστικών περικοπών που γίνονται πάντα αντιληπτές ως απώλειες και άρα προκαλούν έντονη αντίσταση. Οι ερευνητές τονίζουν το παράδοξο ενδεχόμενο μία άνιση κατανομή κερδών να εμφανιστεί κατά πάσα πιθανότητα ως πιο δίκαιη σε σχέση με μια ανακατανομή στην οποία υπάρχουν χαμένοι. Για παράδειγμα, τα άτυπα δικαιώματα των συναλλασσόμενων μπορούν να γίνουν παράγοντας ώστε η αγορά να παραμείνει μόνιμα σε απόκλιση από την εκκαθάριση. Σε κάποιες περιπτώσεις, «η απροθυμία των επιχειρήσεων να επιβάλουν όρους που μπορούν να γίνουν αντιληπτές ως άδικες πράξεις λειτουργεί ως παράγοντας τριβών. Η διαδικασία επίτευξης ισορροπίας μπορεί να επιβραδυνθεί εάν καμία εταιρεία δεν θέλει να είναι θεωρείται ως ηγέτης στην κίνηση να εκμεταλλευτεί τις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς» (Kahneman et al., 1986, σ. 740). Π.χ μία αρχικά άδικη πρακτική όπως είναι η χρέωση πάνω από την τιμή καταλόγου για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου μπορεί σταδιακά να

εξαπλωθεί και να εξελιχθεί σε νέο κανόνα - και να μην αντιμετωπίζεται πλέον ως άδικη. Εν γένει, οι αντιλήψεις για τα δικαιώματα των συναλλασσομένων αποδεικνύονται κρίσιμοι παράγοντες επηρεασμού των αποτελεσμάτων που επιφέρουν οι ανταλλαγές. Αυτό τροποποιεί ή αποτρέπει την ισορροπία που προβλέπει μια ανάλυση που δεν λαμβάνει υπ' όψιν της τη δικαιοσύνη ως παράγοντα. Τέλος, αποφαίνονται οι Kahneman et al. (1986), οι κρίσεις περί δικαιοσύνης είναι επιρρεπείς σε επιδράσεις πλαισίου και μπορεί να επηρεάσουν τη μορφή αλλά όχι την ουσία καθορισμού τιμής ή μισθού και σχολιάζουν ότι «η παρούσα μελέτη δίνει λόγο να πιστεύουμε ότι οι εταιρείες έχουν κίνητρο να «πλαισιώνουν» τους όρους ανταλλαγής για να τους κάνουν να φαίνονται "δίκαιοι"» (Kahneman et al., 1986, σ. 740).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Πράγματι, τα πρότυπα δικαιοσύνης που ισχύουν στην κοινωνία, επιδρούν στον προσδιορισμό του ύψους των τιμών στην αγορά των προϊόντων και υπηρεσιών, των μισθών στην αγορά εργασίας, και των ενοικίων στην αγορά ακινήτων με τρόπους που δεν συνάδουν με αυτά που ορίζει η καθιερωμένη οικονομική θεωρία. Συγκεκριμένα, διαπιστώθηκε ότι οι ερωτηθέντες δεν θεωρούσαν αποδεκτή την αύξηση των τιμών και τη μείωση των μισθών μετά από αλλαγές στη ζήτηση. Αντίθετα, έκριναν ως αποδεκτή την αύξηση των τιμών και τη μείωση των μισθών όταν απειλούνταν η κερδοφορία της επιχείρησης καθώς και τη διατήρηση των τιμών στα προηγούμενα επίπεδα μετά από μειώσεις του κόστους (Kahneman et al., 1986, σ. 728). Το ερωτηματολόγιο τους δεν στόχευε στο να εκφέρει ηθικές κρίσεις σχετικά με το τι συνιστά δίκαιο και θεμιτό, αλλά να αποκαλύψει ποιες δράσεις των εταιρειών θεωρούνται αποδεκτές ή όχι από το κοινό (Thaler, 2018, σ. 195). Για τους Kahneman et al. (1986, σ. 728), αρκετές ανωμαλίες της αγοράς εξηγούνται υποθέτοντας ότι αυτά τα πρότυπα δικαιοσύνης επηρεάζουν τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων.

ΜΕΡΟΣ Β: ΕΜΠΕΙΡΙΚΟ

Κεφ. 7: ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ

Η Θεωρία Προοπτικής αποτέλεσε την αφετηρία για ένα πλήθος εργασιών που σχετίζονται με διάφορους τομείς. Ανάμεσα σε αυτές ξεχωρίζουν εκείνες των Barberis, (2013), των Altman (2010) και Odean (1998), με επίκεντρο τα χρηματοοικονομικά, των Genesove και Mayer (2001), καθώς και των Benartzi και Thaler (1995) με εστίαση στις επενδύσεις. Επιπλέον, αξιoσημείωτες είναι οι εργασίες των Johnson et al. (2013), Sydnor (2010) σε σχέση με τις εφαρμογές της θεωρίας στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και του Levy (1996) αναφορικά με την πολιτική. Επίσης, υπάρχουν και επεκτάσεις της εργασίας που έχουν παράσχει θεμελιώδεις γνώσεις για να εξηγήσουν τη συμπεριφορά υπό συνθήκες κινδύνου. Έτσι, η Θεωρία Προοπτικής παρείχε το πλαίσιο για το «φαινόμενο της δωρεάς» («endowment effect»), που παρουσιάστηκε και αναλύθηκε στις εργασίες των Thaler (1980), Tversky και Kahneman (1981), Köszegi και Rabin (2006), για την εργασία πάνω στις «προκαταλήψεις σχετικά με το status quo» των Kahneman et al. (1991), και τις αξιολογήσεις ηδονικού αντίκτυπου που αποδίδονται στις ζημίες σε σύγκριση με τα κέρδη των McGraw et al. (2010). Οι Kahneman και Tversky (1992) επιχείρησαν να επεκτείνουν την εργασία τους στη Θεωρία Προοπτικής, ενώ αξιoσημείωτες ήταν οι κριτικές των Gal και Rucker (2018) που αμφισβήτησαν το συμπέρασμα των Kahneman και Tversky (1979) ότι οι απώλειες «βαραίνουν» περισσότερο από ότι τα κέρδη. Η πιο εκτεταμένη και πρόσφατη έρευνα που είχε ως σημείο εκκίνησης τη Θεωρία Προοπτικής ήταν αυτή των Ruggeri et al. (2020), η οποία συνιστά επιτυχημένη προσπάθεια αναπαραγωγής της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979) σε δεκαεννέα (19) χώρες, καθώς επαλήθευσε τα ευρήματά της σε ποσοστό 94%.

Ακολουθεί η εμπειρική διερεύνηση της Θεωρίας Προοπτικής όπως αυτή προέκυψε μέσα από τη δική μας έρευνα για την περίπτωση της Ελλάδας, και η αναζήτηση των προσδιοριστικών παραγόντων της (αν)Ορθολογικότητας των Ατόμων σε δημογραφικά χαρακτηριστικά.

7.1 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ – ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η έρευνα έλαβε χώρα το χρονικό διάστημα μεταξύ 7/11/2020 και 7/2/2021 με τη μορφή ανώνυμου ερωτηματολογίου που διανεμήθηκε και απαντήθηκε ηλεκτρονικά (on line) από άτομα σε όλη την Ελλάδα με τη χρήση Google-forms. Οι συμμετέχοντες προσεγγίστηκαν διαδικτυακά με διάφορες μεθόδους, όπως με αποστολή emails, με αναρτήσεις σε online forums, σε πλατφόρμες social media, σε ιστότοπους διαφόρων οργανισμών κ.α. Ο ιδιαίτερα ικανοποιητικός αριθμός από 676 έγκυρες απαντήσεις μεταφέρθηκε αυτόματα σε πίνακες MS-Excel και υποβλήθηκε σε τεστ διασταυρούμενης επικύρωσης. Οι απαντήσεις 53 συμμετεχόντων στην έρευνα αποκλείστηκαν από την ανάλυση, καθώς αυτοί οι συμμετέχοντες απέτυχαν να απαντήσουν ορθά στην ερώτηση διασταυρούμενου ελέγχου προσοχής που περιέχονταν στο ερωτηματολόγιο. Στη συνέχεια, το πλούσιο αυτό σύνολο στατιστικών δεδομένων αναλύθηκε με σύγχρονες προσεγγίσεις που συνδυάζουν περιγραφικά και εκτιμητικά μέτρα με την ανάλυση παλινδρόμησης. Για τη στατιστική διερεύνηση, χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο STATA.

Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε ερωτήσεις που περιέχονταν στο άρθρο των Kahneman και Tversky (1979) πάνω στη «Θεωρία Προοπτικής», καθώς και εννιά (9) επιπρόσθετες που αφορούσαν τα παρακάτω δημογραφικά χαρακτηριστικά: φύλο, ηλικιακή κατηγορία, επίπεδο σπουδών, επαγγελματική κατάσταση, κλάδος σπουδών, παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης ή μη, παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων / Στατιστικής ή μη, οικονομική κατάσταση, πολιτικές πεποιθήσεις.

Σε ότι αφορά το φύλο, οι επιλογές ήταν:

- 1: Γυναίκα
- 2: Άνδρας
- 3: Άλλο

Σε ότι αφορά την ηλικιακή κατηγορία, οι επιλογές ήταν:

- 1: 18-25
- 2: 26-35
- 3: 36-45
- 4: 46-55
- 5: 56-65
- 6: άνω των 65

Σε ότι αφορά το επίπεδο σπουδών, οι επιλογές ήταν:

- 1: Δημοτικό
- 2: Γυμνάσιο
- 3: Λύκειο
- 4: Μεταλυκειακή εκπαίδευση
- 5: Προπτυχιακό
- 6: Μεταπτυχιακό
- 7: Διδακτορικό
- 8: Μεταδιδακτορικό
- 9: Τίποτα από τα παραπάνω

Σε ότι αφορά την επαγγελματική κατάσταση, οι επιλογές ήταν:

- 1: Δημόσι-ος/α Υπάλληλος
- 2: Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος
- 3: Ελεύθερος επαγγελματίας
- 4: Επιχειρηματίας
- 5: Εισοδηματίας
- 6: Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια
- 7: Άνεργ-ος/η
- 8: Συνταξιούχος
- 9: Άλλο

Σε ότι αφορά τον κλάδο σπουδών, οι επιλογές ήταν:

- 1: Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες
- 2: Επιστήμες Υγείας/Ζωής
- 3: Νομικές Επιστήμες
- 4: Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες
- 5: Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες
- 6: Τέχνες
- 7: Άλλο

Σε ότι αφορά την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Οικονομικών» ή «Διοίκησης», οι επιλογές ήταν:

ΝΑΙ

ΟΧΙ

Σε ότι αφορά την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Στατιστικής» ή «Πιθανοτήτων», οι επιλογές ήταν:

ΝΑΙ

ΟΧΙ

Σε ότι αφορά την οικονομική κατάσταση, οι επιλογές ήταν:

1: Πολύ καλή

2: Καλή

3: Μέτρια

4: Κακή

5: Πολύ κακή

6: Δεν απαντώ

Σε ότι αφορά τις πολιτικές πεποιθήσεις, οι επιλογές ήταν:

1: Αριστερές

2: Κεντροαριστερές

3: Κεντρώες

4: Κεντροδεξιές

5: Δεξιές

6: Άλλο

7: Δεν απαντώ

Πριν την έναρξη της έρευνας προηγήθηκε μία πιλοτική αποστολή 20 ερωτηματολογίων, προκειμένου να ελεγχθεί η διαδικασία και να διορθωθούν τυχόν ατέλειες.

Η συλλογή των δεδομένων πραγματοποιήθηκε αποκλειστικά μέσω διαδικτύου, ενώ το ερωτηματολόγιο μας αναρτώνταν σε τακτά χρονικά διαστήματα σε πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης (social media), ή αποστέλλονταν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email).

Προκειμένου να διασφαλιστεί η προθυμία των υποκειμένων της έρευνας να απαντήσουν στις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου με ειλικρίνεια και προσοχή, το παρακάτω σημείωμα πριν την έναρξη των ερωτήσεων:

Το τρέχον ερωτηματολόγιο θα αξιοποιηθεί στα πλαίσια της ερευνητικής δραστηριότητας για τη «Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων» που πραγματοποιείται στο «Εργαστήριο Θεωρητικής και Εφαρμοσμένης Οικονομικής και Δικαίου» του Ε.Μ.Π., υπό τη Διεύθυνση του κ. Π. Μιχαηλίδη, Αν. Καθηγητή Ε.Μ.Π. Το ερωτηματολόγιο απευθύνεται αποκλειστικά σε ενήλικες. Οι απαντήσεις σας είναι ανώνυμες και δεν υπάρχουν «σωστές» ή «λάθος» απαντήσεις. Τα αποτελέσματα θα αξιοποιηθούν αποκλειστικά για ερευνητικούς σκοπούς. Η συμβολή σας αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα για τη διαμόρφωση του δείγματος και, ως εκ τούτου, για την επιτυχή ολοκλήρωση της έρευνας. Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων για την ειλικρίνεια και τον χρόνο σας !

Τα υποκείμενα της έρευνας ήταν άτομα από όλη την Ελλάδα που συμπλήρωσαν εθελοντικά το ερωτηματολόγιο. Τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των 676 υποκειμένων της έρευνας που συμπλήρωσαν έγκυρα ερωτηματολόγια, παρουσιάζονται παρακάτω σε απόλυτους αριθμούς και σε ποσοστό επί του συνόλου:

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Φύλο	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Γυναίκα	419	61,98
2: Άνδρας	254	37,57
3: Άλλο	3	0,45

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Ηλικιακή κατηγορία	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: 18-25	198	29,28
2: 26-35	157	23,37
3: 36-45	238	35,20
4: 46-55	95	14
5: 56-65	42	6,20
6: άνω των 65	8	1,18

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Επίπεδο σπουδών	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Δημοτικό	2	0,29
2: Γυμνάσιο	4	0,59
3: Λύκειο	106	15,68
4: Μεταλυκειακή εκπαίδευση	109	16,12
5: Προπτυχιακό	206	30,47
6: Μεταπτυχιακό	216	31,95
7: Διδακτορικό	17	2,51
8: Μεταδιδακτορικό	13	1,92
9: Τίποτα από τα παραπάνω	3	0,44

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Επαγγελματική κατάσταση	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Δημόσι-ος/α Υπάλληλος	161	23,81
2: Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος	247	36,53
3: Ελεύθερος επαγγελματίας	89	13,16
4: Επιχειρηματίας	9	1,3
5: Εισοδηματίας	3	0,44
6: Φοιτη-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια	130	19,23
7: Άνεργ-ος/η	43	6,36
8: Συνταξιούχος	28	4,14
9: Άλλο	19	2,81

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Κλάδος σπουδών	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες	158	23,37
2: Επιστήμες Υγείας/Ζωής	93	13,75
3: Νομικές Επιστήμες	20	2,95
4: Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες	163	24,11
5: Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες	153	22,63
6: Τέχνες	70	10,35
7: Άλλο	72	10,65

ΠΙΝΑΚΑΣ 6

Παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Οικονομικών» ή «Διοίκησης»	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
ΝΑΙ	357	52,81
ΟΧΙ	319	47,19

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Στατιστικής» ή «Πιθανοτήτων»	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
ΝΑΙ	386	57,1
ΟΧΙ	290	42,9

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

Οικονομική κατάσταση	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Πολύ καλή	23	3,4
2: Καλή	238	35,2
3: Μέτρια	355	52,51
4: Κακή	37	5,47
5: Πολύ κακή	5	0,73
6: Δεν απαντώ	18	2,66

ΠΙΝΑΚΑΣ 9

Πολιτικές πεποιθήσεις	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Αριστερές	126	18,63
2: Κεντροαριστερές	116	17,15
3: Κεντρώες	77	11,39
4: Κεντροδεξιές	54	7,98
5: Δεξιές	26	3,84
6: Άλλο	107	15,82
7: Δεν απαντώ	170	25,14

Στις τέσσερις εκδοχές του ερωτηματολογίου, οι ερωτήσεις μπήκαν σε διαφορετική σειρά από τις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου των Kahneman και Tversky (1979). Ο λόγος για τον οποίο έγινε αυτό, ήταν για να αποφευχθεί το ενδεχόμενο συνεργασίας μεταξύ των υποκειμένων της έρευνας. Σημειώνεται, ότι οι τέσσερις εκδοχές του ερωτηματολογίου μετά τη λήψη των απαντήσεων συγκεντρώθηκαν σε μία και αναλύθηκαν από κοινού με το πρόγραμμα STATA.

Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η αρίθμηση στις τέσσερις εκδοχές του ερωτηματολογίου μας σε αντιπαραβολή με την αρίθμηση στο ερωτηματολόγιο των Kahneman και Tversky (1979). Σημειώνεται ότι στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας μας που ακολουθεί στις επόμενες ενότητες, διατηρείται η αρίθμηση της πρώτης εκδοχής του ερωτηματολογίου μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 10

ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ					KAHNEMAN ΚΑΙ TVERSKY
ΕΚΔΟΧΗ:	A	B	Γ	Δ	
ΑΡΙΘΜΗΣΗ ΕΡΩΤΗΣΗΣ:	10	1	1	1	1
	2	2	2	2	2
	3	3	3	3	3
	5	5 (η προοπτική A μπήκε στη θέση της B).	5	5	4
	7	7	8 (η προοπτική A μπήκε στη θέση της B).	13	7
	9	9	10	9	8
	4	4	12	4	3'
	6	6	6	6	4'
	8 (η προοπτική A μπήκε στη θέση της B).	8	7 (η προοπτική A μπήκε στη θέση της B).	8	7'
	1	10	9	10	8'
	12	12	4	12	10
	13	11	13	7	11
	14	14	11	14	12
	18	16	15	15	13
	11	15	16	16	13'
	17	18	17	11	14
	15	17	18	18	14'

Σε σχέση με το ερωτηματολόγιο των Kahneman και Tversky (1979) εξαιρέθηκαν οι ερωτήσεις 5, 6 και 9 (σύμφωνα με την αρίθμηση που υπήρχε στο άρθρο των Kahneman και Tversky (1979)). Αυτή η πρακτική ακολουθήθηκε στην προσπάθεια αναπαραγωγής της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979) που έλαβε χώρα σε 19 χώρες από τους Ruggeri et al. (2019). Παρακάτω παρατίθενται οι εν λόγω ερωτήσεις και κατόπιν οι λόγοι εξαίρεσης τους από το ερωτηματολόγιό μας.

ΕΡΩΤΗΜΑ 5:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

A: Τον γύρο της Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας, διάρκειας τριών εβδομάδων με πιθανότητα 50% [22]

ή

B: Τον γύρο της Αγγλίας διάρκειας μίας εβδομάδας με βεβαιότητα [78]*

N =72

ΕΡΩΤΗΜΑ 6:

Επιλέξτε μεταξύ του να κερδίσετε :

C: Τον γύρο της Αγγλίας, Γαλλίας, Ιταλίας, διάρκειας τριών εβδομάδων με πιθανότητα 5% [67]*

ή

D: Τον γύρο της Αγγλίας διάρκειας μίας εβδομάδας με πιθανότητα 10% [33]

N =72

Τα ερωτήματα 5, 6, της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979), εξαιρέθηκαν από το ερωτηματολόγιο μας, καθώς η έρευνα μας έλαβε χώρα σε περίοδο lock down λόγω της πανδημίας που οφειλόταν στον ιό CoVid-19. Ως εκ τούτου, δεν είναι ξεκάθαρο αν τα υποκείμενα της έρευνας θα είχαν θετικό κίνητρο να πραγματοποιήσουν επιλογές με αντάλλαγμα ένα ταξίδι στο εξωτερικό. Παρομοίως, οι Ruggeri et al. (2019), λαμβάνοντας υπόψιν τα γεγονότα που συνέβησαν στην Αγγλία τα τελευταία χρόνια, αμφέβαλλαν για το αν ένα ταξίδι με αυτόν τον προορισμό θα αποτελούσε μία επιθυμητή επιλογή για τα υποκείμενα της έρευνάς τους, με αποτέλεσμα να εξαιρέσουν τις παραπάνω ερωτήσεις από το ερωτηματολόγιο τους.

ΕΡΩΤΗΜΑ 9:

Κατά την εξέταση της δυνατότητα ασφάλισης κάποιας ιδιοκτησίας απέναντι σε κίνδυνο, π.χ. φωτιά ή κλοπή κι ενώ έχετε συνυπολογίσει τους κινδύνους και το ύψος του ασφαλιστρού, είστε αδιάφορος μεταξύ του να ασφαλίσετε την ιδιοκτησία ή να μην την ασφαλίσετε. Τότε, η ασφαλιστική εταιρεία σας προτείνει ένα νέο πρόγραμμα που ονομάζεται «πιθανοτική ασφάλιση» στο οποίο πληρώνετε το ήμισυ του κανονικού ασφαλιστρού. Σε περίπτωση ζημιάς, κατά 50% πιθανότητα θα πληρώσετε το άλλο ήμισυ του ασφαλιστρού και η ασφαλιστική εταιρεία θα σας πληρώσει όλες τις ζημιές. Κατά 50% θα λάβετε πίσω την ασφαλιστική σας πληρωμή και θα πληρώσετε τις ζημιές εξ' ολοκλήρου. Π.χ. αν ένα ατύχημα συμβεί μία μονή μέρα του μήνα, πληρώνετε το άλλο ήμισυ του κανονικού ασφαλιστρού και η ασφαλιστική καλύπτει όλες τις ζημιές σας. Στην περίπτωση όμως που το ατύχημα συμβεί μία ζυγή μέρα του μήνα το ποσό που καταβάλλατε στην ασφαλιστική σας επιστρέφεται και οι ζημιές σας δεν καλύπτονται από αυτήν. Δεδομένου ότι το ασφαλιστρο για πλήρη κάλυψη είναι τέτοιο ώστε να θεωρήσετε ότι αυτή η ασφάλιση αξίζει το κόστος της, θα ήσασταν πρόθυμοι να αγοράσετε πιθανοτική ασφάλιση;

Η παραπάνω ερώτηση εξαιρέθηκε επίσης από το ερωτηματολόγιο μας, διότι σε συμφωνία με τους Ruggeri et al. (2019), κρίναμε ότι η εκφώνηση της ήταν μακρά και δυσνόητη και θα λειτουργούσε ανασταλτικά στην περαιτέρω συμπλήρωση του ερωτηματολογίου μας από τα υποκείμενα της έρευνας.

Σε σχέση με τις χρηματικές αξίες που αναφέρονται στις ερωτήσεις της έρευνας, αυτές ήταν υποθετικές όπως και στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) αλλά και των Ruggeri et al. (2019). Τόσο η έρευνα των Ruggeri et al. (2019) όσο και άλλες εργασίες (Kühberger et al., 2002; Beattie & Loomes, 1997; Wiseman & Levin, 1996) δείχνουν ότι δεν υπάρχει ουσιαστική διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων που αναφέρονται σε υποθετικές και σε πραγματικές χρηματικές αξίες.

Οι χρηματικές αξίες στην έρευνα μας προσαρμόστηκαν στο επίπεδο του μέσου μηνιαίου καθαρού εισοδήματος του νοικοκυριού που επικρατούσε στην Ελλάδα το 2020. Το αντίστοιχο ποσό αντιστοιχούσε στο Ισραήλ το 1979 που πραγματοποιήθηκε η έρευνα των Kahneman και Tversky (1979). Συνεπώς, στην έρευνά μας τα χρηματικά ποσά προσαρμόστηκαν ακριβώς στα αντίστοιχα ποσά της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979). Αντίστοιχες προσαρμογές στα ποσά πραγματοποίησαν και οι Ruggeri et al. (2019) στην έρευνα τους.

Επιπλέον, το ερωτηματολόγιο μας περιείχε ανάμεσα στις υπόλοιπες ερωτήσεις που παρουσιάστηκαν με τυχαίο τρόπο σε τέσσερις διαφορετικές εκδοχές, την παρακάτω ερώτηση:

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Μην επιλέξετε καμία εκ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Απλά προχωρήστε στο «Ερώτημα 17».

A: Να χάσετε 2.500 € με πιθανότητα 99%

B: Να κερδίσετε 5.000 € με βεβαιότητα

Ο στόχος της ενσωμάτωσης του παραπάνω ερωτήματος στο ερωτηματολόγιο μας ήταν, σε συμφωνία με τους Ruggeri et al. (2019), να ελεγχθεί το αν τα υποκείμενα της έρευνας απαντούν στις ερωτήσεις επιδεικνύοντας τη δέουσα προσοχή. Ακόμα κι αν κάποιο από τα υποκείμενα της έρευνας εκ παραδρομής δεν παρατηρούσε τη σαφή οδηγία με την οποία ξεκινούσε το ερώτημα:

«Μην επιλέξετε καμία εκ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Απλά προχωρήστε στο «Ερώτημα 17».

θα έπρεπε οπωσδήποτε να παρατηρήσει ότι οι παρακάτω προοπτικές που παρουσιάζονταν στο ερώτημα και είναι οι εξής:

A: Να χάσετε 2.500 € με πιθανότητα 99%

B: Να κερδίσετε 5.000 € με βεβαιότητα

στερούνται οποιασδήποτε λογικής και είναι εκ διαμέτρου αντίθετες με το πνεύμα των υπολοίπων ερωτήσεων του ερωτηματολογίου. Τα υποκείμενα της έρευνας που απάντησαν και στην ερώτηση αυτή, εξαιρέθηκαν αυτομάτως από την έρευνα. Συνολικά, τα έγκυρα ερωτηματολόγια ήταν 676, ενώ τα άκυρα ήταν 53.

7.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Σε αυτήν την ενότητα παρουσιάζονται οι ερωτήσεις που τέθηκαν στα υποκείμενα της έρευνας και τα αποτελέσματα τους. Η αρίθμηση των ερωτήσεων αντιστοιχεί στην πρώτη εκδοχή της έρευνας μας, ενώ σε κάθε περίπτωση που η δική μας αρίθμηση διαφέρει από αυτή των Kahneman και Tversky (1979) αναφέρεται σε παρένθεση η θέση των ερωτημάτων στο ερωτηματολόγιο των Kahneman και Tversky (1979). Οι στατιστικές σημαντικότητες στις ερωτήσεις φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

ΠΙΝΑΚΑΣ 11

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ

ΕΡΩΤΗΜΑ	Z-VALUE	P-VALUE	ΣΧΟΛΙΟ
1	9,39	0	
2	3,15	0,002	
3	4,92	0	
4	-6,23	0	
5	0,77	0,44	όχι στατιστικά σημαντικό
6	4,54	0	
7	17,62	0	
8	5,92	0	
9	-9,54	0	
10	16,92	0	
11	5,62	0	
12	6,08	0	
13	11,23	0	
14	1,52	0,12	όχι στατιστικά σημαντικό
15	16,69	0	
17	-12,31	0	
18	6,54	0	

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 12

ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%	-3	216 (31,95%)
B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%	-3	460 (68,05%)

Στο ερώτημα 1, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 31,95% επέλεξε την Α προοπτική (216 άτομα), ενώ το 68,05% επέλεξε τη Β προοπτική (460 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 13

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 1.250 € με πιθανότητα 33%	412,5	297 (43,9%)
B: 1.200 € με πιθανότητα 34%	408	379 (56,1 %)

Στο ερώτημα 2, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 43,9% επέλεξε την Α προοπτική (297 άτομα), ενώ το 56,1% επέλεξε τη Β προοπτική (379 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 14

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	1600	274 (40,53%)
B: 1.500 € με βεβαιότητα	1500	402 (59,47%)

Στο ερώτημα 3, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 40,53% επέλεξε την Α προοπτική (274 άτομα), ενώ το 59,47% επέλεξε τη Β προοπτική (402 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 15

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμεν η τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	-1600	419 (61,98 %)
B: 1.500 € με βεβαιότητα	-1500	257 (38,02 %)

Στο ερώτημα 4, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 61,98% επέλεξε την Α προοπτική (419 άτομα), ενώ το 38,02% επέλεξε τη Β προοπτική (257 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 16

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: (ΕΡΩΤΗΜΑ 4 στους Kahneman και Tversky) Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	400	328 (48,52%)
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	375	348 (51,48%)

Στο ερώτημα 5, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 48,52% επέλεξε την Α προοπτική (328 άτομα), ενώ το 51,48% επέλεξε τη Β προοπτική (348 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική, σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 17

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	- 400	279 (41,27 %)
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	-375	397 (58,73 %)

Στο ερώτημα 6, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 41,27% επέλεξε την Α προοπτική (279 άτομα), ενώ το 58,73% επέλεξε τη Β προοπτική (397 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 18

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 3.000 € με πιθανότητα 45%	1350	109 (16,12%)
B: 1.500 € με πιθανότητα 90%	1350	567 (83,88%)

Στο ερώτημα 7, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 16,12% επέλεξε την Α προοπτική (109 άτομα), ενώ το 83,88% επέλεξε τη Β προοπτική (567 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 19

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 1.500 € με πιθανότητα 90%	- 1350	261 (38,61%)
B: 3.000 € με πιθανότητα 45%	- 1350	415 (61,39%)

Στο ερώτημα 8, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,61% επέλεξε την Α προοπτική (261 άτομα), ενώ το 61,39% επέλεξε τη Β προοπτική (415 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 20

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%	3	462 (68,34%)
B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%	3	214 (31,66%)

Στο ερώτημα 9, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 68,34% επέλεξε την Α προοπτική (462 άτομα), ενώ το 31,66% επέλεξε τη Β προοπτική (214 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21

ΕΡΩΤΗΜΑ 10 (ΕΡΩΤΗΜΑ 1 στους Kahneman και Tversky): Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%	1204,5	118 (17,5%)
B: 1.200 € με βεβαιότητα	1200	558 (82,5%)

Στο ερώτημα 10, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 17,5% επέλεξε την Α προοπτική (118 άτομα), ενώ το 82,5% επέλεξε τη Β προοπτική (558 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 22

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%	-750	265 (39,21%)
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%	-750	411 (60,79%)

Στο ερώτημα 11, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 39,21% επέλεξε την Α προοπτική (265 άτομα), ενώ το 60,79% επέλεξε τη Β προοπτική (411 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο.</p>	<p>Αναμενόμενη τιμή επιλογής</p>	<p>Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------	---------------------------------------------

Να κερδίσετε:		
A: 1.500 € με βεβαιότητα	375	259 (38,31%)
B: 2.000 € με πιθανότητα 80%	400	417 (61,69 %)

Στο ερώτημα 12, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,31% επέλεξε την Α προοπτική (259 άτομα), ενώ το 61,69% επέλεξε τη Β προοπτική (417 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: (ΕΡΩΤΗΜΑ 11 στους Kahneman και Tversky) Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 500 € με πιθανότητα 50%	750	192 (28,4%)
B: 250 € με βεβαιότητα	750	484 (71,6%)

Στο ερώτημα 13, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 28,4% επέλεξε την Α προοπτική (192 άτομα), ενώ το 71,6% επέλεξε τη Β προοπτική (484 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25

ΕΡΩΤΗΜΑ 14 (ΕΡΩΤΗΜΑ 12 στους Kahneman και Tversky): Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 500 € με πιθανότητα 50%	750	318 (47,04 %)
B: 250 € με βεβαιότητα	750	358 (52,96 %)

Στο ερώτημα 14, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 47,04% επέλεξε την Α προοπτική (318 άτομα), ενώ το 52,96% επέλεξε τη Β προοπτική (358 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική, σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 26

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%	-2,5	253 (37,42%)
B: 2,5 € με βεβαιότητα	-2,5	423 (62,58%)

Στο ερώτημα 15, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 27

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %	2,5	498 (73,66%)
B: 2,5 € με βεβαιότητα	2,5	178 (26,34%)

Στο ερώτημα 17, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 73,66% επέλεξε την Α προοπτική (498 άτομα), ενώ το 26,34% επέλεξε τη Β προοπτική (178 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΠΙΝΑΚΑΣ 28

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%	750	253 (37,42%)
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%	750	423 (62,58%)

Στο ερώτημα 18, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), σύμφωνα με τον Πίνακα 11.

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Συνοψίζοντας τα παραπάνω και παρουσιάζοντάς τα με συγκεντρωτικό τρόπο:

Στο ερώτημα 1, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 31,95% επέλεξε την Α προοπτική (216 άτομα), ενώ το 68,05% επέλεξε τη Β προοπτική (460 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 2, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 43,9% επέλεξε την Α προοπτική (297 άτομα), ενώ το 56,1% επέλεξε τη Β προοπτική (379 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 3, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 40,53% επέλεξε την Α προοπτική (274 άτομα), ενώ το 59,47% επέλεξε τη Β προοπτική (402 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 4, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 61,98% επέλεξε την Α προοπτική (419 άτομα), ενώ το 38,02% επέλεξε τη Β προοπτική (257 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 5, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 48,52% επέλεξε την Α προοπτική (328 άτομα), ενώ το 51,48% επέλεξε τη Β προοπτική (348 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική.

Στο ερώτημα 6, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 41,27% επέλεξε την Α προοπτική (279 άτομα), ενώ το 58,73% επέλεξε τη Β προοπτική (397

άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 7, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 16,12% επέλεξε την Α προοπτική (109 άτομα), ενώ το 83,88% επέλεξε τη Β προοπτική (567 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 8, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,61% επέλεξε την Α προοπτική (261 άτομα), ενώ το 61,39% επέλεξε τη Β προοπτική (415 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 9, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 68,34% επέλεξε την Α προοπτική (462 άτομα), ενώ το 31,66% επέλεξε τη Β προοπτική (214 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 10, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 11, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 39,21% επέλεξε την Α προοπτική (265 άτομα), ενώ το 60,79% επέλεξε τη Β προοπτική (411 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 12, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,31% επέλεξε την Α προοπτική (259 άτομα), ενώ το 61,69% επέλεξε τη Β προοπτική (417 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 13, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 28,4% επέλεξε την Α προοπτική (192 άτομα), ενώ το 71,6% επέλεξε τη Β προοπτική (484 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική.

Στο ερώτημα 14, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 47,04% επέλεξε την Α προοπτική (318 άτομα), ενώ το 52,96% επέλεξε τη Β προοπτική (358

άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική.

Στο ερώτημα 15, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 17, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 73,66% επέλεξε την Α προοπτική (498 άτομα), ενώ το 26,34% επέλεξε τη Β προοπτική (178 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

Στο ερώτημα 18, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα). Η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$).

7.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΑΙ TVERSKY (1979)

ΠΙΝΑΚΑΣ 29

ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=66	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) ΝΑΙ
A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%	-3	216 (31,95%)	(30%)	
B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%	-3	460 (68,05%)	(70%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 1, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 31,95% επέλεξε την Α προοπτική (216 άτομα), ενώ το 68,05% επέλεξε τη Β προοπτική (460 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 30% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 70% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 1, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 30

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=72	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) OXI
A: 1.250 € με πιθανότητα 33%	412,5	297 (43,9%)	(83%)	
B: 1.200 € με πιθανότητα 34%	408	379 (56,1%)	(17%)	

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 2, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 43,9% επέλεξε την Α προοπτική (297 άτομα), ενώ το 56,1% επέλεξε τη Β προοπτική (379 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 83% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 17% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 2, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 31

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=95	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	1600	274 (40,53%)	(20%)	
B: 1.500 € με βεβαιότητα	1500	402 (59,47%)	(80%)	

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 3, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 40,53% επέλεξε την Α προοπτική (274 άτομα), ενώ το 59,47% επέλεξε τη Β προοπτική (402 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 20% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 80% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 3, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 32

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=95	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	-1600	419 (61,98 %)	(92%)	
B: 1.500 € με βεβαιότητα	-1500	257 (38,02 %)	(8%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 4, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 61,98% επέλεξε την Α προοπτική (419 άτομα), ενώ το 38,02% επέλεξε τη Β προοπτική (257 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 92% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 8% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 4, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 33

ΕΡΩΤΗΜΑ 5:(ΕΡΩΤΗΜΑ 4 στους Kahneman και Tversky): Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=95	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) OXI
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	400	328 (48,52%)	(65%)	
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	375	348 (51,48%)	(35%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 5, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 48,52% επέλεξε την Α προοπτική (328 άτομα), ενώ το 51,48% επέλεξε τη Β προοπτική (348 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 65% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 35% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 5, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 34

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=95	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	-400	279 (41,27%)	(42%)	
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	-375	397 (58,73%)	(58%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 6, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 41,27% επέλεξε την Α προοπτική (279 άτομα), ενώ το 58,73% επέλεξε τη Β προοπτική (397 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 42% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 58% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 6, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 35

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=66	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 3.000 € με πιθανότητα 45%	1350	109 (16,12%)	(14%)	
B: 1.500 € με πιθανότητα 90%	1350	567 (83,88%)	(86%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 7, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 16,12% επέλεξε την Α προοπτική (109 άτομα), ενώ το 83,88% επέλεξε τη Β προοπτική (567 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 14% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 86% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 7, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 36

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=95	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 1.500 € με πιθανότητα 90%	- 1350	261 (38,61%)	(8%)	
B: 3.000 € με πιθανότητα 45%	- 1350	415 (61,39%)	(92%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 8, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,61% επέλεξε την Α προοπτική (261 άτομα), ενώ το 61,39% επέλεξε τη Β προοπτική (415 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 8% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 92% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 8, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 37

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=66	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%	3	462 (68,34%)	(73%)	
B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%	3	214 (31,66%)	(27%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 9, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 68,34% επέλεξε την Α προοπτική (462 άτομα), ενώ το 31,66% επέλεξε τη Β προοπτική (214 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 73% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 27% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 9, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 38

ΕΡΩΤΗΜΑ 10 (ΕΡΩΤΗΜΑ 1 στους Kahneman και Tversky): Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=72	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) ΝΑΙ
A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%	1204,5	118 (17,5%)	18%	
B: 1.200 € με βεβαιότητα	1200	558 (82,5%)	(82%)	

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 10, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 17,5% επέλεξε την Α προοπτική (118 άτομα), ενώ το 82,5% επέλεξε τη Β προοπτική (558 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 18% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 82% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 10, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 39

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=64	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) OXI
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%	-750	265 (39,21%)	(70%)	
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%	-750	411 (60,79%)	(30%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 11, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 39,21% επέλεξε την Α προοπτική (265 άτομα), ενώ το 60,79% επέλεξε τη Β προοπτική (411 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 64 ερωτηθέντων, το 70% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 30% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 11, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 40

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:</p>	<p>Αναμενόμενη τιμή επιλογής</p>	<p>Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676</p>	<p>Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=141</p>	<p>Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) OXI</p>
<p>A: 1.500 € με βεβαιότητα</p>	<p>375</p>	<p>259 (38,31%)</p>	<p>(78%)</p>	
<p>B: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p>	<p>400</p>	<p>417 (61,69%)</p>	<p>(22%)</p>	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 12, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,31% επέλεξε την Α προοπτική (259 άτομα), ενώ το 61,69% επέλεξε τη Β προοπτική (417 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 141 ερωτηθέντων, το 78% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 22% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 12, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 41

ΕΡΩΤΗΜΑ 13 (ΕΡΩΤΗΜΑ 11 στους Kahneman και Tversky): Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=70	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) NAI
A: 500 € με πιθανότητα 50%	750	192 (28,4%)	(16%)	
B: 250 € με βεβαιότητα	750	484 (71,6%)	(84%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 13, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 28,4% επέλεξε την Α προοπτική (192 άτομα), ενώ το 71,6% επέλεξε τη Β προοπτική (484 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 70 ερωτηθέντων, το 16% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 84% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 13, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 42

ΕΡΩΤΗΜΑ 14 (ΕΡΩΤΗΜΑ 12 στους Kahneman και Tversky): Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=68	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) OXI
A: 500 € με πιθανότητα 50%	750	318 (47,04 %)	(69%)	
B: 250 € με βεβαιότητα	750	358 (52,96 %)	(31%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 14, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 47,04% επέλεξε την Α προοπτική (318 άτομα), ενώ το 52,96% επέλεξε τη Β προοπτική (358 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 68 ερωτηθέντων, το 69% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 31% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 14, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 43

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=72	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) ΝΑΙ
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%	-2,5	253 (37,42%)	(17%)	
B: 2,5 € με βεβαιότητα	-2,5	423 (62,58%)	(83%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 15, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 17% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 83% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 15, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 44

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=72	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) ΝΑΙ
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%	2,5	498 (73,66%)	(72%)	
B: 2,5 € με βεβαιότητα	2,5	178 (26,34%)	(28%)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 17, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 73,66% επέλεξε την Α προοπτική (498 άτομα), ενώ το 26,34% επέλεξε τη Β προοπτική (178 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 72% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 28% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 17, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΠΙΝΑΚΑΣ 45

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676	Απαντήσεις στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) N=68	Αναπαραγωγή αποτελεσμάτων έρευνας Kahneman και Tversky (1979) ΝΑΙ
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%	750	253 (37,42%)	18%	
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%	750	423 (62,58%)	(82 %)	

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 18, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 68 ερωτηθέντων, το 18% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 82% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 18, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Παρακάτω παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνάς μας σε σχέση με την έρευνα των Kahneman και Tversky (1979) με συγκεντρωτικό τρόπο:

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 1, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 31,95% επέλεξε την Α προοπτική (216 άτομα), ενώ το 68,05% επέλεξε τη Β προοπτική (460 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 30% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 70% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 1, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 2, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 43,9% επέλεξε την Α προοπτική (297 άτομα), ενώ το 56,1% επέλεξε τη Β προοπτική (379 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 83% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 17% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 2, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 3, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 40,53% επέλεξε την Α προοπτική (274 άτομα), ενώ το 59,47% επέλεξε τη Β προοπτική (402 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 20% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 80% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 3, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 4, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 61,98% επέλεξε την Α προοπτική (419 άτομα), ενώ το 38,02% επέλεξε τη Β προοπτική (257 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 92% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 8% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 4, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 5, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 48,52% επέλεξε την Α προοπτική (328 άτομα), ενώ το 51,48% επέλεξε τη Β προοπτική (348 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 65% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 35% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 5, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 6, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 41,27% επέλεξε την Α προοπτική (279 άτομα), ενώ το 58,73% επέλεξε τη Β προοπτική (397 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 42% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 58% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 6, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 7, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 16,12% επέλεξε την Α προοπτική (109 άτομα), ενώ το 83,88% επέλεξε τη Β προοπτική (567 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 14% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 86% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 7, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 8, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,61% επέλεξε την Α προοπτική (261 άτομα), ενώ το 61,39% επέλεξε τη Β προοπτική (415 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 8% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 92% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 8, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 9, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 68,34% επέλεξε την Α προοπτική (462 άτομα), ενώ το 31,66% επέλεξε τη Β προοπτική (214 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 66 ερωτηθέντων, το 73% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 27% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 9, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 10, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 17,5% επέλεξε την Α προοπτική (118 άτομα), ενώ το 82,5% επέλεξε τη Β προοπτική (558 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 18% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 82% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 10, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 11, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 39,21% επέλεξε την Α προοπτική (265 άτομα), ενώ το 60,79% επέλεξε τη Β προοπτική (411 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 64 ερωτηθέντων, το 70% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 30% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 11, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 12, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,31% επέλεξε την Α προοπτική (259 άτομα), ενώ το 61,69% επέλεξε τη Β προοπτική (417 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 141 ερωτηθέντων, το 78% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 22% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 12, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 13, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 28,4% επέλεξε την Α προοπτική (192 άτομα), ενώ το 71,6% επέλεξε τη Β προοπτική (484 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 70 ερωτηθέντων, το 16% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 84% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 13, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 14, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 47,04% επέλεξε την Α προοπτική (318 άτομα), ενώ το 52,96% επέλεξε τη Β προοπτική (358 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 68 ερωτηθέντων, το 69% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 31% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 14, τα ευρήματα της έρευνάς μας, δεν βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 15, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 17% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 83% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 15, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 17, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 73,66% επέλεξε την Α προοπτική (498 άτομα), ενώ το 26,34% επέλεξε τη Β προοπτική (178 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 72% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 28% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 17, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 18, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 37,42% επέλεξε την Α προοπτική (253 άτομα), ενώ το 62,58% επέλεξε τη Β προοπτική (423 άτομα).

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο αντίστοιχο ερώτημα, σε σύνολο 68 ερωτηθέντων, το 18% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 82% επέλεξε τη Β προοπτική.

Από τα παραπάνω, συνάγεται το συμπέρασμα ότι στο ερώτημα 18, τα ευρήματα της έρευνάς μας, βρίσκονται σε συμφωνία με τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979).

Συνοψίζοντας, στα ερωτήματα: 2, 5, 11, 12 και 14 τα ευρήματα των Kahneman και Tversky (1979) δεν επαληθεύονται στη δική μας έρευνα. Θα πρέπει να τονιστεί ωστόσο, ότι στα ερωτήματα 5 και 14 η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική. Στα ερωτήματα 2, 11 και 12, η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική.

Το γεγονός ότι οι απαντήσεις στα 5 από τα 17 ερωτήματα της έρευνάς μας δεν επαλήθευσαν τις απαντήσεις των ερωτωμένων της έρευνας των Kahneman και Tversky (1979), σημαίνει ότι η έρευνα μας επαλήθευσε τα ευρήματα της έρευνάς των τελευταίων σε ποσοστό 70,58%.

7.4 ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΙΣ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗΣ ΤΙΜΗΣ

Στις ερωτήσεις 2, 3, 4, 5, 6, 10 και 12, η προοπτική Α έδινε διαφορετική αναμενόμενη τιμή σε σχέση με τη Β.

Δεδομένου ότι σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας τα άτομα σταθμίζουν τις χρησιμότητες των εκροών με τις πιθανότητες τους, θα δούμε σε ποια ερωτήματα της έρευνάς μας οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή και σε ποιά στην πλειοψηφία τους δεν παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 2, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 43,9% επέλεξε την Α προοπτική (297 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 412,5, ενώ το 56,1% επέλεξε τη Β προοπτική (379 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 408. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 3, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 40,53% επέλεξε την Α προοπτική (274 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 1600, ενώ το 59,47% επέλεξε τη Β προοπτική (402 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 1500. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 4, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 61,98% επέλεξε την Α προοπτική (419 άτομα), με αναμενόμενη τιμή ίση με -1600, ενώ το 38,02% επέλεξε τη Β προοπτική (257 άτομα), με αναμενόμενη τιμή ίση με -1500. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 5, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 48,52% επέλεξε την Α προοπτική (328 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 400, ενώ το 51,48% επέλεξε τη Β προοπτική (348 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 375. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την

προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή. Ωστόσο εδώ πρέπει να τονιστεί ότι η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν είναι στατιστικά σημαντική.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 6, 279 ερωτηθέντες από τους 676 (ποσοστό 41,27%), επέλεξαν την προοπτική Α, με αναμενόμενη τιμή ίση με -400, ενώ 397 (ποσοστό 58,73%), επέλεξαν την προοπτική Β, με αναμενόμενη τιμή ίση με -375. Εδώ οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 10, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 17,5% επέλεξε την Α προοπτική (118 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 1204,5, ενώ το 82,5% επέλεξε τη Β προοπτική (558 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 1200. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 12, σε σύνολο 676 ερωτηθέντων, το 38,31% επέλεξε την Α προοπτική (259 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 375, ενώ το 61,69% επέλεξε τη Β προοπτική (417 άτομα) με αναμενόμενη τιμή ίση με 400. Εδώ οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Παρατηρούμε ότι σε 5 από τα 7 ερωτήματα (ποσοστό 71,42%) στα οποία οι προοπτικές Α και Β έδιναν διαφορετικές αναμενόμενες τιμές, οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους δεν επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, παραβιάζοντας τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας. Τα ερωτήματα στα οποία παραβιάστηκε η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας λόγω μη επιλογής της προοπτικής με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή είναι τα ερωτήματα: 2, 3, 4, 5 και 10.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στα αντίστοιχα ερωτήματα οι απαντήσεις είχαν ως εξής:

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 2, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 83% επέλεξε την Α προοπτική με

αναμενόμενη τιμή ίση με 412,5, ενώ το 17% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 408. Εδώ οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 3, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 20% επέλεξε την Α προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 1600, ενώ το 80% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 1500. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 4 με αναμενόμενη τιμή ίση με -1600, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 92% επέλεξε την Α προοπτική, ενώ το 8% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με -1500. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 5, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 65% επέλεξε την Α προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 400, ενώ το 35% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 375. Εδώ οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 6, σε σύνολο 95 ερωτηθέντων, το 42% επέλεξε την Α προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με -400, ενώ το 58% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με -375. Εδώ οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, σύμφωνα με τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 10, σε σύνολο 72 ερωτηθέντων, το 18% επέλεξε την Α προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 1204,5, ενώ το 82% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 1200. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), στο ερώτημα 12, σε σύνολο 141 ερωτηθέντων, το 78% επέλεξε την Α προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 375, ενώ το 22% επέλεξε τη Β προοπτική με αναμενόμενη τιμή ίση με 400. Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή.

Παρατηρούμε ότι στην έρευνα των Kahneman και Tversky (1979), σε 4 από τα 7 ερωτήματα (ποσοστό 57%) στα οποία οι προοπτικές Α και Β έδιναν διαφορετικές αναμενόμενες τιμές, οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους δεν επέλεξαν την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, παραβιάζοντας τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας. Τα ερωτήματα στα οποία παραβιάστηκε η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας λόγω μη επιλογής της προοπτικής με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή είναι τα ερωτήματα: 3, 4, 10 και 12.

7.4 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟΥΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Παρακάτω αναλύονται τα αποτελέσματα σε σχέση με τους δημογραφικούς παράγοντες της έρευνας. Κρίνεται σκόπιμο να διευκρινιστεί ότι οι προοπτικές Α κωδικοποιούνται με 0, ενώ οι προοπτικές Β κωδικοποιούνται με 1.

7.4.1. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τον κλάδο σπουδών (field of study), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες: pstv

Επιστήμες Υγείας/Ζωής: hlth

Νομικές Επιστήμες: law

Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες: huso

Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες: ecbu

Τέχνες: art

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 46

	Field_of_study								N
	huso	law	art	ecbu	hlth	oth	pstv	Total	
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>									
0	0.231	0.033	0.063	0.217	0.122	0.114	0.221	1.000	216
1	0.234	0.033	0.109	0.217	0.119	0.097	0.191	1.000	460
Total	0.233	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 4.5722									
Design-based F(5.98, 4039.69) = 0.5651 Pr = 0.758									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>									
0	0.211	0.020	0.110	0.226	0.139	0.117	0.177	1.000	297
1	0.250	0.043	0.082	0.210	0.105	0.091	0.219	1.000	379
Total	0.233	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.3293									
Design-based F(5.99, 4041.40) = 1.1627 Pr = 0.323									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.213	0.031	0.099	0.183	0.166	0.100	0.207	1.000	274
1	0.247	0.034	0.091	0.240	0.088	0.104	0.196	1.000	402
Total	0.233	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 11.8987									
Design-based F(5.99, 4042.53) = 1.4786 Pr = 0.181									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.216	0.035	0.086	0.214	0.126	0.116	0.207	1.000	419
1	0.261	0.030	0.107	0.222	0.111	0.079	0.189	1.000	257
Total	0.233	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 4.9108									
Design-based F(5.99, 4043.30) = 0.6100 Pr = 0.722									

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:

A: 2.000 € με πιθανότητα 20%

B: 1.500 € με πιθανότητα 25%

0	0.19 0	0.036	0.111	0.259	0.119	0.099	0.186	1.000	328
1	0.27 6	0.030	0.077	0.174	0.121	0.106	0.215	1.000	348
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 14.1503$

Design-based $F(5.99, 4040.46) = 1.7628$ Pr = 0.103

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:

A: 2.000 € με πιθανότητα 20%

B: 1.500 € με πιθανότητα 25%

0	0.26 5	0.037	0.080	0.177	0.121	0.126	0.195	1.000	279
1	0.21 0	0.030	0.105	0.246	0.120	0.085	0.205	1.000	397
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 9.8760$

Design-based $F(5.99, 4040.97) = 1.2261$ Pr = 0.289

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>									
0	0.24 2	0.088	0.157	0.192	0.104	0.069	0.149	1.000	109
1	0.23 1	0.022	0.082	0.222	0.123	0.109	0.210	1.000	567
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 21.1240$									
Design-based $F(5.95, 4018.54) = 2.5479$ Pr = 0.019									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>									
0	0.26 0	0.034	0.131	0.187	0.131	0.074	0.183	1.000	261
1	0.21 5	0.032	0.070	0.236	0.113	0.121	0.212	1.000	415
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 13.8561$									
Design-based $F(5.99, 4040.16) = 1.7177$ Pr = 0.113									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>									
0	0.23 5	0.034	0.105	0.213	0.115	0.097	0.201	1.000	462
1	0.22 9	0.031	0.071	0.226	0.130	0.114	0.199	1.000	214
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 2.7639									
Design-based F(5.99, 4042.44) = 0.3479 Pr = 0.911									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.17 2	0.029	0.106	0.327	0.146	0.019	0.201	1.000	118
1	0.24 6	0.034	0.092	0.194	0.115	0.120	0.200	1.000	558
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 20.7068									
Design-based F(5.99, 4042.55) = 2.5839 Pr = 0.017									

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:

A: 3.000 € με πιθανότητα 25%

B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%

0	0.214	0.032	0.092	0.200	0.125	0.136	0.202	1.000	265
1	0.245	0.034	0.096	0.228	0.117	0.081	0.200	1.000	411
Total	0.233	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 6.0184$

Design-based $F(5.99, 4040.86) = 0.7511$ Pr = 0.608

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.22 2	0.048	0.085	0.217	0.104	0.121	0.204	1.000	259
1	0.24 0	0.023	0.101	0.217	0.131	0.091	0.198	1.000	417
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 6.2188$

Design-based $F(5.99, 4041.66) = 0.7689$ Pr = 0.594

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.20 2	0.036	0.118	0.272	0.074	0.098	0.201	1.000	192
1	0.24 6	0.032	0.084	0.193	0.140	0.104	0.200	1.000	484
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 12.3325$									
Design-based $F(5.98, 4037.99) = 1.5227$ Pr = 0.167									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.21 3	0.038	0.072	0.245	0.121	0.098	0.213	1.000	318
1	0.25 4	0.028	0.117	0.188	0.119	0.107	0.188	1.000	358
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 8.5738$									
Design-based $F(5.99, 4040.90) = 1.0711$ Pr = 0.377									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.18 2	0.054	0.053	0.291	0.113	0.148	0.159	1.000	121
1	0.24 5	0.028	0.104	0.199	0.122	0.091	0.210	1.000	555
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 15.6824									
Design-based F(5.98, 4036.27) = 1.9010 Pr = 0.077									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.24 1	0.028	0.098	0.212	0.125	0.085	0.210	1.000	498
1	0.21 0	0.048	0.084	0.230	0.105	0.151	0.173	1.000	178
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.3913									
Design-based F(5.99, 4043.23) = 1.1668 Pr = 0.321									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>									
0	0.25 2	0.017	0.085	0.244	0.091	0.113	0.198	1.000	253
1	0.22 1	0.043	0.100	0.200	0.138	0.096	0.202	1.000	423
Total	0.23 3	0.033	0.094	0.217	0.120	0.102	0.201	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.3045									
Design-based F(5.98, 4036.81) = 1.1470 Pr = 0.332									

Στα ερωτήματα: 7, 10 και 15, ο δημογραφικός παράγοντας «κλάδος σπουδών» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΠΟΙΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ / ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης (Economics / Business Knowledge), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

ΠΙΝΑΚΑΣ 47

	Economics/Business_Knowledge			
	N	Y	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%				
0	0.466	0.534	1.000	216
1	0.488	0.512	1.000	460
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.2959				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.2212 Pr = 0.638				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>					
0	0.477	0.523	1.000	297	
1	0.484	0.516	1.000	379	
Total	0.481	0.519	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0333					
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.0251 Pr = 0.874					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>					
0		0.538	0.462	1.000	274
1		0.441	0.559	1.000	402
Total		0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 6.1764					
Design-based F(1.00, 675.00) = 4.6420 Pr = 0.032					

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:				
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%				
B: 1.500 € με βεβαιότητα				
0	0.491	0.509	1.000	419
1	0.465	0.535	1.000	257
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.4277$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.3193$ Pr = 0.572				
ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:				
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%				
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%				
0	0.452	0.548	1.000	328
1	0.509	0.491	1.000	348
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 2.1852$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.6388$ Pr = 0.201				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>				
0	0.534	0.466	1.000	279
1	0.442	0.558	1.000	397
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 5.5874				
Design-based F(1.00, 675.00) = 4.2052 Pr = 0.041				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>				
0	0.409	0.591	1.000	109
1	0.495	0.505	1.000	567
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 2.7013				
Design-based F(1.00, 675.00) = 1.9750 Pr = 0.160				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>				
0	0.469	0.531	1.000	261
1	0.488	0.512	1.000	415
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.2321$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.1735$ Pr = 0.677				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>				
0	0.501	0.499	1.000	462
1	0.437	0.563	1.000	214
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 2.4344$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.8267$ Pr = 0.177				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.393	0.607	1.000	118
1	0.499	0.501	1.000	558
Total	0.481	0.519	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 4.3178$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 3.2334$ Pr = 0.073</p>				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>				
0	0.425	0.575	1.000	265
1	0.516	0.484	1.000	411
Total	0.481	0.519	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 5.3755$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 4.0525$ Pr = 0.045</p>				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.500 € με βεβαιότητα</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p>				
0	0.499	0.501	1.000	259
1	0.469	0.531	1.000	417
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.5859				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.4345 Pr = 0.510				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.432	0.568	1.000	192
1	0.502	0.498	1.000	484
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 2.8053				
Design-based F(1.00, 675.00) = 2.0811 Pr = 0.150				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.486	0.514	1.000	318
1	0.476	0.524	1.000	358
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.0652$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.0490$ Pr = 0.825				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.432	0.568	1.000	121
1	0.492	0.508	1.000	555
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 1.5551$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.1450$ Pr = 0.285				

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:				
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %				
B: 2,5 € με βεβαιότητα				
0	0.502	0.498	1.000	498
1	0.419	0.581	1.000	178
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 3.6136				
Design-based F(1.00, 675.00) = 2.6975 Pr = 0.101				
ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:				
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%				
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%				
0	0.477	0.523	1.000	253
1	0.483	0.517	1.000	423
Total	0.481	0.519	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0206				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.0154 Pr = 0.901				

Στα ερωτήματα: 3, 6, 10 και 11, ο δημογραφικός παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος οικονομικών/διοίκησης» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΠΟΙΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ / ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΩΝ.

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Στατιστικής / Πιθανοτήτων (Statistics / Probability Knowledge), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

ΠΙΝΑΚΑΣ 48

	Statistics/Probability_Knowledge			N
	N	Y	Total	
	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%				
0	0.396	0.604	1.000	216
1	0.491	0.509	1.000	460
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 5.4030				
Design-based F(1.00, 675.00) = 3.9987 Pr = 0.046				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>				
0	0.464	0.536	1.000	297
1	0.457	0.543	1.000	379
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0421				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.0315 Pr = 0.859				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.472	0.528	1.000	274
1	0.452	0.548	1.000	402
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.2858				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.2131 Pr = 0.644				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.430	0.570	1.000	419
1	0.509	0.491	1.000	257
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.0276				
Design-based F(1.00, 675.00) = 3.0048 Pr = 0.083				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>				
0	0.417	0.583	1.000	328
1	0.503	0.497	1.000	348
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.9659				
Design-based F(1.00, 675.00) = 3.7095 Pr = 0.055				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>				
0	0.505	0.495	1.000	279
1	0.428	0.572	1.000	397
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 3.9116				
Design-based F(1.00, 675.00) = 2.9224 Pr = 0.088				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>				
0	0.483	0.517	1.000	109
1	0.456	0.544	1.000	567
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.2730				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.2020 Pr = 0.653				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>				
0	0.475	0.525	1.000	261
1	0.450	0.550	1.000	415
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.3945$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.2936$ Pr = 0.588				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>				
0	0.426	0.574	1.000	462
1	0.532	0.468	1.000	214
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 6.6567$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 5.0051$ Pr = 0.026				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.407	0.593	1.000	118
1	0.471	0.529	1.000	558
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 1.5907				
Design-based F(1.00, 675.00) = 1.1712 Pr = 0.280				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>				
0	0.512	0.488	1.000	265
1	0.427	0.573	1.000	411
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.6334				
Design-based F(1.00, 675.00) = 3.4721 Pr = 0.063				

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.451	0.549	1.000	259
1	0.466	0.534	1.000	417
Total	0.460	0.540	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.1502$

Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.1105$ Pr = 0.740

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:

A: 500 € με πιθανότητα 50%

B: 250 € με βεβαιότητα

0	0.450	0.550	1.000	192
1	0.464	0.536	1.000	484
Total	0.460	0.540	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.1260$

Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.0927$ Pr = 0.761

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.426	0.574	1.000	318
1	0.495	0.505	1.000	358
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 3.1884				
Design-based F(1.00, 675.00) = 2.3828 Pr = 0.123				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>				
0	0.490	0.510	1.000	121
1	0.453	0.547	1.000	555
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.5628				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.4121 Pr = 0.521				

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:				
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %				
B: 2,5 € με βεβαιότητα				
0	0.434	0.566	1.000	498
1	0.533	0.467	1.000	178
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 5.1072				
Design-based F(1.00, 675.00) = 3.8303 Pr = 0.051				
ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:				
A: 3.000 € με πιθανότητα 25%				
B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%				
0	0.487	0.513	1.000	253
1	0.443	0.557	1.000	423
Total	0.460	0.540	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 1.2519				
Design-based F(1.00, 675.00) = 0.9348 Pr = 0.334				

Στα ερωτήματα: 1, 4, 5, 6, 9, 11 και 17, ο δημογραφικός παράγοντας «γνώση πιθανοτήτων / στατιστικής» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.4 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση (Professional Status), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Δημόσι-ος/α Υπάλληλος: cs

Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος: pe

Ελεύθερος επαγγελματίας: fr

Επιχειρηματίας: bu

Εισοδηματίας: inc

Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια: st

Άνεργ-ος/η: un

Συνταξιούχος: re

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 49

	Professional_Status										
	bu	fr	Inc	cs	oth	pe	re	st	un	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%											
0	0.013	0.119	0.000	0.229	0.025	0.356	0.027	0.178	0.053	1.000	216
1	0.007	0.142	0.008	0.218	0.034	0.330	0.038	0.170	0.054	1.000	460
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 4.3980											
Design-based F(7.87, 5312.26) = 0.4026 Pr = 0.918											

ΕΡΩΤΗΜΑ 2:
Επιλέξτε μεταξύ
των ακόλουθων
δύο (2) επιλογών.
Να κερδίσετε:

A: 1.250 € με
πιθανότητα 33%

B: 1.200 € με
πιθανότητα 34%

0	0.014	0.121	0.002	0.199	0.032	0.355	0.032	0.187	0.057	1.000	297
1	0.005	0.145	0.008	0.240	0.030	0.325	0.036	0.161	0.051	1.000	379
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 5.7886$

Design-based $F(7.77, 5242.98) = 0.5664$ Pr = 0.801

ΕΡΩΤΗΜΑ 3:
Επιλέξτε μεταξύ
των ακόλουθων
δύο (2) επιλογών.
Να κερδίσετε:

A: 2.000 € με
πιθανότητα 80%

B: 1.500 € με
βεβαιότητα

0	0.013	0.121	0.000	0.170	0.025	0.360	0.039	0.214	0.059	1.000	274
1	0.006	0.144	0.009	0.258	0.036	0.323	0.031	0.143	0.050	1.000	402
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 16.1127$

Design-based $F(7.91, 5336.78) = 1.4791$ Pr = 0.160

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>											
0	0.005	0.135	0.004	0.223	0.034	0.337	0.038	0.167	0.058	1.000	419
1	0.016	0.133	0.008	0.220	0.027	0.340	0.029	0.181	0.047	1.000	257
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 3.9810											
Design-based F(7.90, 5331.34) = 0.3726 Pr = 0.934											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>											
0	0.015	0.116	0.003	0.203	0.026	0.389	0.044	0.180	0.023	1.000	328
1	0.003	0.153	0.008	0.241	0.036	0.286	0.024	0.164	0.085	1.000	348
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 26.4595											
Design-based F(7.55, 5098.13) = 2.6882 Pr = 0.007											

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>											
0	0.012	0.149	0.013	0.205	0.045	0.309	0.026	0.165	0.077	1.000	279
1	0.007	0.124	0.000	0.234	0.021	0.359	0.040	0.178	0.037	1.000	397
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 17.2635											
Design-based F(7.94, 5360.23) = 1.5610 Pr = 0.132											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>											
0	0.018	0.086	0.000	0.242	0.016	0.389	0.065	0.136	0.048	1.000	109
1	0.007	0.144	0.006	0.218	0.034	0.328	0.028	0.179	0.055	1.000	567
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 11.1538											
Design-based F(7.92, 5345.09) = 1.0246 Pr = 0.414											

ΕΡΩΤΗΜΑ 8:
Επιλέξτε μεταξύ των
ακόλουθων δύο (2)
επιλογών. Να χάσετε:

A: 1.500 € με
πιθανότητα 90%

B: 3.000 € με
πιθανότητα 45%

0	0.008	0.144	0.011	0.200	0.048	0.290	0.028	0.221	0.050	1.000	261
1	0.010	0.128	0.002	0.237	0.021	0.369	0.038	0.140	0.056	1.000	415
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 17.5790$

Design-based $F(7.76, 5237.59) = 1.7500$ Pr = 0.085

ΕΡΩΤΗΜΑ 9:
Επιλέξτε μεταξύ των
ακόλουθων δύο (2)
επιλογών. Να
κερδίσετε:

A: 3.000 € με
πιθανότητα 0,1%

B: 1.500 € με
πιθανότητα 0,2%

0	0.009	0.123	0.004	0.219	0.033	0.332	0.031	0.192	0.056	1.000	462
1	0.009	0.158	0.009	0.227	0.028	0.350	0.040	0.130	0.048	1.000	214
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 6.1339$

Design-based $F(7.90, 5333.50) = 0.5744$ Pr = 0.798

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>												
0	0.001	0.103	0.000	0.168	0.037	0.421	0.023	0.193	0.054	1.000	118	
1	0.011	0.141	0.006	0.233	0.030	0.321	0.037	0.168	0.054	1.000	558	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.5794												
Design-based F(7.06, 4766.20) = 0.8841 Pr = 0.519												
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>												
0	0.014	0.161	0.000	0.167	0.021	0.339	0.049	0.204	0.045	1.000	265	
1	0.006	0.118	0.009	0.257	0.038	0.337	0.025	0.152	0.059	1.000	411	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 18.9816												
Design-based F(7.94, 5360.54) = 1.7663 Pr = 0.079												

ΕΡΩΤΗΜΑ 12:

Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.002	0.136	0.011	0.284	0.044	0.303	0.028	0.160	0.034	1.000	259
1	0.014	0.134	0.002	0.182	0.023	0.361	0.038	0.180	0.067	1.000	417
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 21.0000$

Design-based $F(7.25, 4894.26) = 2.2632$ Pr = 0.025

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:

A: 500 € με πιθανότητα 50%

B: 250 € με βεβαιότητα

0	0.007	0.135	0.005	0.204	0.035	0.386	0.039	0.149	0.040	1.000	192
1	0.010	0.134	0.005	0.230	0.030	0.317	0.032	0.182	0.060	1.000	484
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 4.7904$

Design-based $F(7.91, 5341.71) = 0.4511$ Pr = 0.889

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>												
0	0.000	0.137	0.003	0.227	0.056	0.326	0.037	0.160	0.053	1.000	318	
1	0.018	0.132	0.008	0.217	0.006	0.351	0.031	0.184	0.054	1.000	358	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 21.3395												
Design-based F(6.94, 4685.70) = 2.2047 Pr = 0.031												
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15:</p> <p>Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>												
0	0.016	0.149	0.000	0.212	0.029	0.421	0.031	0.109	0.033	1.000	121	
1	0.007	0.131	0.007	0.224	0.032	0.318	0.035	0.187	0.059	1.000	555	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 10.4086												
Design-based F(7.87, 5311.65) = 0.9543 Pr = 0.469												

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>												
0	0.011	0.132	0.005	0.227	0.033	0.330	0.030	0.184	0.048	1.000	498	
1	0.002	0.142	0.006	0.208	0.026	0.361	0.046	0.139	0.070	1.000	178	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 5.8780												
Design-based F(7.38, 4982.30) = 0.6007 Pr = 0.765												
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>												
0	0.014	0.102	0.006	0.230	0.047	0.341	0.065	0.139	0.056	1.000	253	
1	0.006	0.155	0.005	0.217	0.021	0.336	0.015	0.193	0.052	1.000	423	
Total	0.009	0.134	0.005	0.222	0.031	0.338	0.034	0.172	0.054	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 22.3495												
Design-based F(7.90, 5335.15) = 2.1127 Pr = 0.032												

Στα ερωτήματα: 5, 8, 11, 12, 14 και 18, ο δημογραφικός παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.5 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τον επίπεδο σπουδών (Education Level), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Δημοτικό: el

Γυμνάσιο: gy

Λύκειο: ly

Μεταλυκειακή εκπαίδευση: poly

Προπτυχιακό: ba

Διδακτορικό: phd

Μεταδιδακτορικό: pdoc

Τίποτα από τα παραπάνω: noth

ΠΙΝΑΚΑΣ 50

	Education_Level										
	ba	el	gy	ly	msc	noth	pdoc	phd	poly	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%											
0	0.309	0.000	0.007	0.155	0.297	0.000	0.024	0.010	0.198	1.000	216
1	0.299	0.001	0.002	0.170	0.319	0.006	0.013	0.031	0.159	1.000	460
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.0643											
Design-based F(6.98, 4713.95) = 0.9505 Pr = 0.466											

ΕΡΩΤΗΜΑ 2:
Επιλέξτε μεταξύ
των ακόλουθων
δύο (2) επιλογών.
Να κερδίσετε:

A: 1.250 € με
πιθανότητα 33%

B: 1.200 € με
πιθανότητα 34%

0	0.281	0.000	0.001	0.200	0.297	0.008	0.022	0.028	0.164	1.000	297
1	0.319	0.001	0.005	0.138	0.323	0.001	0.012	0.021	0.178	1.000	379
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 9.5597

Design-based F(6.36, 4290.71) = 1.2420 Pr = 0.279

ΕΡΩΤΗΜΑ 3:
Επιλέξτε μεταξύ
των ακόλουθων
δύο (2) επιλογών.
Να κερδίσετε:

A: 2.000 € με
πιθανότητα 80%

B: 1.500 € με
βεβαιότητα

0	0.300	0.000	0.001	0.177	0.301	0.006	0.006	0.009	0.200	1.000	274
1	0.304	0.001	0.005	0.157	0.319	0.003	0.024	0.034	0.153	1.000	402
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 11.7470

Design-based F(6.34, 4280.92) = 1.5612 Pr = 0.150

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>											
0	0.307	0.000	0.005	0.173	0.305	0.006	0.013	0.021	0.170	1.000	419
1	0.296	0.001	0.000	0.153	0.322	0.002	0.022	0.029	0.174	1.000	257
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 3.9724											
Design-based F(7.05, 4757.37) = 0.4584 Pr = 0.866											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>											
0	0.295	0.000	0.003	0.178	0.307	0.007	0.020	0.022	0.167	1.000	328
1	0.310	0.001	0.004	0.153	0.316	0.002	0.013	0.026	0.176	1.000	348
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 3.1775											
Design-based F(6.91, 4665.61) = 0.3816 Pr = 0.912											

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>											
0	0.285	0.000	0.007	0.191	0.275	0.000	0.013	0.023	0.206	1.000	279
1	0.315	0.001	0.000	0.147	0.338	0.007	0.019	0.024	0.147	1.000	397
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 12.8772											
Design-based F(6.54, 4413.20) = 1.5531 Pr = 0.150											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>											
0	0.359	0.001	0.000	0.083	0.386	0.000	0.019	0.011	0.139	1.000	109
1	0.292	0.000	0.004	0.181	0.297	0.005	0.016	0.026	0.178	1.000	567
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 11.8069											
Design-based F(6.10, 4120.29) = 1.5563 Pr = 0.154											

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>											
0	0.289	0.001	0.000	0.183	0.304	0.009	0.014	0.037	0.164	1.000	261
1	0.311	0.000	0.006	0.154	0.317	0.002	0.018	0.015	0.177	1.000	415
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 8.4808$											
Design-based $F(7.04, 4753.34) = 0.9781$ Pr = 0.445											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>											
0	0.307	0.000	0.000	0.173	0.295	0.006	0.023	0.021	0.174	1.000	462
1	0.292	0.001	0.010	0.149	0.347	0.000	0.002	0.030	0.168	1.000	214
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 12.7984$											
Design-based $F(5.96, 4021.13) = 1.7348$ Pr = 0.109											

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>												
0	0.427	0.000	0.000	0.141	0.279	0.005	0.038	0.014	0.096	1.000	118	
1	0.277	0.000	0.004	0.170	0.318	0.004	0.012	0.026	0.188	1.000	558	
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 17.6706												
Design-based F(6.92, 4669.76) = 2.1725 Pr = 0.034												
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>												
0	0.305	0.001	0.006	0.173	0.324	0.009	0.025	0.019	0.138	1.000	265	
1	0.301	0.000	0.002	0.160	0.304	0.001	0.011	0.027	0.194	1.000	411	
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.7332												
Design-based F(6.89, 4648.35) = 1.0419 Pr = 0.399												

ΕΡΩΤΗΜΑ 12:

Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.297	0.001	0.001	0.147	0.285	0.000	0.030	0.045	0.195	1.000	259
1	0.306	0.000	0.005	0.177	0.329	0.007	0.008	0.010	0.157	1.000	417
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 18.8792$

Design-based $F(6.50, 4390.28) = 2.3481$ Pr = 0.025

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:

A: 500 € με πιθανότητα 50%

B: 250 € με βεβαιότητα

0	0.337	0.000	0.000	0.161	0.274	0.003	0.015	0.008	0.201	1.000	192
1	0.287	0.001	0.005	0.167	0.328	0.005	0.018	0.031	0.159	1.000	484
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 8.1927$

Design-based $F(6.07, 4096.73) = 1.1331$ Pr = 0.340

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>											
0	0.328	0.000	0.006	0.159	0.287	0.007	0.021	0.021	0.170	1.000	318
1	0.276	0.001	0.001	0.172	0.337	0.002	0.012	0.027	0.174	1.000	358
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 7.1518$											
Design-based $F(6.35, 4289.44) = 0.9279$ Pr = 0.477											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15:</p> <p>Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>											
0	0.251	0.000	0.000	0.137	0.282	0.000	0.015	0.043	0.271	1.000	121
1	0.315	0.001	0.004	0.172	0.319	0.005	0.017	0.019	0.148	1.000	555
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 15.6597$											
Design-based $F(7.17, 4837.98) = 1.7068$ Pr = 0.101											

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>											
0	0.320	0.000	0.000	0.166	0.297	0.006	0.020	0.015	0.175	1.000	498
1	0.252	0.002	0.013	0.163	0.353	0.000	0.006	0.049	0.161	1.000	178
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 19.1916											
Design-based F(6.29, 4247.60) = 2.4060 Pr = 0.023											
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>											
0	0.298	0.000	0.008	0.136	0.312	0.002	0.026	0.026	0.193	1.000	253
1	0.305	0.001	0.000	0.184	0.312	0.006	0.011	0.023	0.159	1.000	423
Total	0.302	0.000	0.003	0.165	0.312	0.004	0.017	0.024	0.172	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.9146											
Design-based F(6.35, 4286.26) = 1.1572 Pr = 0.326											

Στα ερωτήματα: 10, 12 και 17, ο δημογραφικός παράγοντας «επίπεδο σπουδών» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.6 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΗΛΙΚΙΑ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την ηλικία (Age Group), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

1: 18-25

2: 26-35

3: 36-45

4: 46-55

5: 56-65

6: άνω των 65

ΠΙΝΑΚΑΣ 51

	Age_Group							Total	N
	1	2	3	4	5	6			
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.			
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%									
0	0.211	0.222	0.370	0.151	0.033	0.013	1.000	216	
1	0.201	0.234	0.336	0.155	0.063	0.012	1.000	460	
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 3.2566									
Design-based F(4.99, 3368.50) = 0.4971 Pr = 0.778									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>								
0	0.218	0.246	0.315	0.172	0.045	0.004	1.000	297
1	0.193	0.217	0.372	0.140	0.059	0.018	1.000	379
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 7.5944$								
Design-based $F(4.77, 3221.24) = 1.2735$ Pr = 0.274								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.234	0.256	0.302	0.138	0.059	0.011	1.000	274
1	0.184	0.212	0.378	0.165	0.049	0.012	1.000	402
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 7.1717$								
Design-based $F(4.98, 3361.82) = 1.1057$ Pr = 0.355								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.194	0.238	0.333	0.161	0.058	0.016	1.000	419
1	0.220	0.218	0.370	0.142	0.046	0.005	1.000	257
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 3.9661								
Design-based F(4.80, 3242.87) = 0.6531 Pr = 0.653								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.200	0.226	0.351	0.145	0.066	0.012	1.000	328
1	0.208	0.234	0.343	0.163	0.040	0.012	1.000	348
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 2.5330								
Design-based F(4.98, 3363.25) = 0.3903 Pr = 0.855								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.204	0.23 4	0.352	0.153	0.045	0.012	1.000	279
1	0.204	0.22 7	0.344	0.154	0.059	0.012	1.000	397
Total	0.204	0.23 0	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 0.7133$								
Design-based $F(4.99, 3365.54) = 0.1095$ Pr = 0.990								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>								
0	0.178	0.32 0	0.285	0.125	0.079	0.012	1.000	109
1	0.209	0.21 3	0.359	0.159	0.048	0.012	1.000	567
Total	0.204	0.23 0	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 8.8245$								
Design-based $F(4.98, 3362.78) = 1.3289$ Pr = 0.249								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>								
0	0.260	0.207	0.303	0.177	0.051	0.002	1.000	261
1	0.168	0.245	0.376	0.139	0.055	0.018	1.000	415
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 15.3663								
Design-based F(4.69, 3167.05) = 2.5925 Pr = 0.027								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>								
0	0.216	0.233	0.329	0.152	0.061	0.010	1.000	462
1	0.179	0.224	0.385	0.158	0.038	0.016	1.000	214
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 4.3745								
Design-based F(4.97, 3356.89) = 0.6841 Pr = 0.635								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.241	0.214	0.345	0.168	0.032	0.000	1.000	118
1	0.196	0.233	0.347	0.151	0.058	0.014	1.000	558
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 4.1147								
Design-based F(4.97, 3353.56) = 0.6161 Pr = 0.687								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.254	0.259	0.312	0.103	0.054	0.018	1.000	265
1	0.172	0.211	0.369	0.186	0.053	0.008	1.000	411
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 16.7724								
Design-based F(4.98, 3358.78) = 2.5844 Pr = 0.025								

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.171	0.20 3	0.400	0.163	0.056	0.008	1.000	259
1	0.226	0.24 8	0.313	0.148	0.052	0.014	1.000	417
Total	0.204	0.23 0	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 8.0521$

Design-based $F(4.95, 3340.86) = 1.2475$ Pr = 0.284

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.167	0.220	0.367	0.193	0.047	0.006	1.000	192
1	0.220	0.234	0.338	0.137	0.056	0.015	1.000	484
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 6.4472$								
Design-based $F(4.98, 3360.40) = 0.9725$ Pr = 0.433								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.203	0.197	0.339	0.178	0.068	0.015	1.000	318
1	0.205	0.264	0.355	0.129	0.038	0.009	1.000	358
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 9.3720$								
Design-based $F(4.97, 3354.19) = 1.4643$ Pr = 0.198								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.164	0.189	0.427	0.178	0.032	0.008	1.000	121
1	0.213	0.240	0.328	0.148	0.058	0.013	1.000	555
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 7.4949								
Design-based F(4.91, 3315.29) = 1.1985 Pr = 0.307								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.218	0.236	0.327	0.159	0.048	0.012	1.000	498
1	0.164	0.213	0.404	0.138	0.069	0.012	1.000	178
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.8657								
Design-based F(4.98, 3363.71) = 0.9078 Pr = 0.475								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.141	0.224	0.325	0.220	0.065	0.027	1.000	253
1	0.244	0.234	0.361	0.113	0.046	0.003	1.000	423
Total	0.204	0.230	0.347	0.154	0.053	0.012	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 29.9843$								
Design-based $F(4.77, 3220.53) = 4.9781$ Pr = 0.000								

Στα ερωτήματα: 8, 11 και 18, ο δημογραφικός παράγοντας «ηλικία» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.7 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την οικονομική κατάσταση (Financial Status), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Πολύ καλή: vg

Καλή: g

Μέτρια: m

Κακή: b

Πολύ κακή: vb

Δεν απαντώ: na

ΠΙΝΑΚΑΣ 52

	Financial_Status							Total	N
	b	g	m	na	vb	vg			
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.		
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>									
0	0.040	0.349	0.540	0.044	0.009	0.018	1.000	216	
1	0.044	0.345	0.534	0.022	0.012	0.043	1.000	460	
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.2385									
Design-based F(4.99, 3369.01) = 0.8329 Pr = 0.526									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>									
0	0.040	0.321	0.534	0.041	0.016	0.048	1.000	297	
1	0.046	0.366	0.537	0.019	0.007	0.025	1.000	379	
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 7.7758									
Design-based F(4.97, 3351.72) = 1.1605 Pr = 0.326									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.039	0.319	0.562	0.030	0.017	0.033	1.000	274
1	0.046	0.365	0.518	0.028	0.007	0.036	1.000	402
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 3.2200$								
Design-based $F(4.95, 3343.83) = 0.4725$ Pr = 0.795								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.055	0.298	0.563	0.038	0.012	0.034	1.000	419
1	0.023	0.425	0.492	0.014	0.009	0.037	1.000	257
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 16.1073$								
Design-based $F(4.96, 3348.59) = 2.4971$ Pr = 0.029								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.044	0.34 0	0.532	0.036	0.009	0.039	1.000	328
1	0.042	0.35 3	0.540	0.022	0.012	0.031	1.000	348
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 1.7741								
Design-based F(4.94, 3333.49) = 0.2667 Pr = 0.930								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.063	0.32 4	0.567	0.018	0.003	0.025	1.000	279
1	0.029	0.36 3	0.513	0.037	0.017	0.042	1.000	397
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 12.0749								
Design-based F(4.92, 3319.35) = 2.0482 Pr = 0.070								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>								
0	0.006	0.327	0.567	0.034	0.018	0.048	1.000	109
1	0.050	0.350	0.530	0.028	0.009	0.032	1.000	567
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.9573								
Design-based F(4.31, 2908.54) = 0.9679 Pr = 0.428								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>								
0	0.026	0.350	0.543	0.022	0.013	0.047	1.000	261
1	0.054	0.344	0.531	0.034	0.009	0.027	1.000	415
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.9335								
Design-based F(4.93, 3327.02) = 0.8963 Pr = 0.481								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>								
0	0.053	0.29 4	0.570	0.028	0.014	0.041	1.000	462
1	0.023	0.45 7	0.464	0.031	0.004	0.021	1.000	214
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 20.7166								
Design-based F(4.86, 3278.96) = 3.4454 Pr = 0.005								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.046	0.33 9	0.536	0.005	0.017	0.056	1.000	118
1	0.042	0.34 8	0.536	0.034	0.010	0.030	1.000	558
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.0771								
Design-based F(4.58, 3092.93) = 0.8032 Pr = 0.538								

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:

A: 3.000 € με πιθανότητα 25%

B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%

0	0.056	0.37 7	0.495	0.039	0.015	0.019	1.000	265
1	0.035	0.32 7	0.562	0.023	0.008	0.045	1.000	411
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 9.4163$

Design-based $F(4.95, 3338.73) = 1.3662$ Pr = 0.234

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.036	$\frac{0.32}{2}$	0.568	0.026	0.007	0.041	1.000	259
1	0.048	$\frac{0.36}{2}$	0.515	0.031	0.013	0.031	1.000	417
Total	0.043	$\frac{0.34}{6}$	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 3.3416$

Design-based $F(4.88, 3291.23) = 0.4772$ Pr = 0.789

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.043	0.337	0.533	0.040	0.013	0.034	1.000	192
1	0.043	0.351	0.537	0.024	0.010	0.035	1.000	484
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 1.4072$								
Design-based $F(4.95, 3344.18) = 0.2071$ Pr = 0.959								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.041	0.312	0.577	0.028	0.006	0.037	1.000	318
1	0.046	0.382	0.494	0.030	0.016	0.032	1.000	358
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 6.5329$								
Design-based $F(4.88, 3295.61) = 0.9381$ Pr = 0.453								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.027	0.41 2	0.520	0.004	0.000	0.037	1.000	121
1	0.047	0.33 1	0.540	0.035	0.013	0.034	1.000	555
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 8.2878								
Design-based F(4.52, 3053.17) = 1.4089 Pr = 0.223								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>								
0	0.050	0.30 6	0.562	0.027	0.013	0.041	1.000	498
1	0.024	0.46 2	0.460	0.034	0.005	0.016	1.000	178
Total	0.043	0.34 6	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 16.9564								
Design-based F(4.79, 3231.22) = 2.8552 Pr = 0.016								

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>								
0	0.037	0.317	0.566	0.033	0.011	0.036	1.000	253
1	0.047	0.365	0.517	0.026	0.011	0.034	1.000	423
Total	0.043	0.346	0.536	0.029	0.011	0.035	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 2.3693$								
Design-based $F(4.97, 3357.82) = 0.3559$ Pr = 0.878								

Στα ερωτήματα 4, 6, 9 και 17, ο δημογραφικός παράγοντας «οικονομική κατάσταση» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.8 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις (political beliefs), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Αριστερές: l

Κεντροαριστερές: ml

Κεντρώες: m

Κεντροδεξιές: mr

Δεξιές: r

Δεν απαντώ: na

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 53

	Political_Beliefs								N
	l	m	ml	mr	na	oth	r	Total	
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%									
0	0.163	0.107	0.157	0.092	0.274	0.158	0.049	1.000	216
1	0.170	0.121	0.155	0.089	0.267	0.158	0.039	1.000	460
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 0.7111									
Design-based F(5.99, 4041.01) = 0.0876 Pr = 0.997									
ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε: A: 1.250 € με πιθανότητα 33% B: 1.200 € με πιθανότητα 34%									
0	0.146	0.116	0.153	0.077	0.282	0.183	0.043	1.000	297
1	0.185	0.117	0.158	0.101	0.259	0.139	0.042	1.000	379
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 4.9324									
Design-based F(5.98, 4038.37) = 0.6125 Pr = 0.720									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.149	0.120	0.176	0.094	0.250	0.165	0.046	1.000	274
1	0.180	0.114	0.142	0.088	0.283	0.153	0.040	1.000	402
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 3.2192									
Design-based F(5.98, 4038.14) = 0.3967 Pr = 0.881									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.171	0.098	0.172	0.081	0.289	0.148	0.041	1.000	419
1	0.163	0.146	0.130	0.105	0.237	0.174	0.046	1.000	257
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.2948									
Design-based F(5.98, 4039.19) = 1.0242 Pr = 0.407									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>									
0	0.173	0.120	0.160	0.074	0.276	0.149	0.049	1.000	328
1	0.162	0.113	0.152	0.106	0.263	0.167	0.036	1.000	348
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 3.2486									
Design-based F(5.98, 4035.94) = 0.4025 Pr = 0.877									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>									
0	0.164	0.102	0.151	0.131	0.251	0.163	0.038	1.000	279
1	0.171	0.126	0.159	0.061	0.283	0.154	0.046	1.000	397
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 11.0057									
Design-based F(5.98, 4037.28) = 1.3728 Pr = 0.222									

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 45% B: 1.500 € με πιθανότητα 90%										
0	0.162	0.102	0.103	0.111	0.244	0.239	0.038	1.000	109	
1	0.169	0.119	0.166	0.086	0.274	0.142	0.043	1.000	567	
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.9176										
Design-based F(5.98, 4037.84) = 1.1007 Pr = 0.359										
ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 1.500 € με πιθανότητα 90% B: 3.000 € με πιθανότητα 45%										
0	0.173	0.117	0.167	0.095	0.235	0.166	0.047	1.000	261	
1	0.164	0.116	0.149	0.087	0.292	0.153	0.040	1.000	415	
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 2.8223										
Design-based F(5.98, 4039.13) = 0.3483 Pr = 0.911										

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>									
0	0.178	0.114	0.175	0.098	0.263	0.143	0.029	1.000	462
1	0.145	0.122	0.116	0.073	0.283	0.190	0.070	1.000	214
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 13.5482									
Design-based F(5.98, 4035.19) = 1.6868 Pr = 0.120									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.165	0.135	0.158	0.078	0.271	0.177	0.015	1.000	118
1	0.168	0.113	0.155	0.093	0.269	0.154	0.048	1.000	558
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 3.3871									
Design-based F(5.89, 3978.80) = 0.4411 Pr = 0.849									

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:

A: 3.000 € με πιθανότητα 25%

B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%

0	0.107	0.108	0.183	0.111	0.270	0.178	0.043	1.000	265
1	0.206	0.122	0.139	0.077	0.269	0.145	0.042	1.000	411
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 14.8964$

Design-based $F(5.97, 4026.41) = 1.8605$ Pr = 0.084

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:

A: 1.500 € με βεβαιότητα

B: 2.000 € με πιθανότητα 80%

0	0.126	0.117	0.185	0.088	0.298	0.146	0.039	1.000	259
1	0.194	0.116	0.137	0.092	0.251	0.166	0.045	1.000	417
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 8.7767$

Design-based $F(5.98, 4034.44) = 1.0820$ Pr = 0.371

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€.
Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:

A: 500 € με πιθανότητα 50%

B: 250 € με βεβαιότητα

0	0.174	0.118	0.120	0.110	0.309	0.142	0.027	1.000	192
1	0.165	0.116	0.171	0.082	0.252	0.165	0.049	1.000	484
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 7.4561

Design-based F(5.98, 4036.72) = 0.9371 Pr = 0.467

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €.
Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:

A: 500 € με πιθανότητα 50%

B: 250 € με βεβαιότητα

0	0.155	0.119	0.186	0.083	0.285	0.138	0.034	1.000	318
1	0.181	0.114	0.125	0.098	0.253	0.178	0.051	1.000	358
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.4760

Design-based F(5.98, 4038.62) = 1.0532 Pr = 0.389

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.073	0.143	0.155	0.130	0.271	0.169	0.060	1.000	121
1	0.190	0.110	0.156	0.081	0.269	0.155	0.038	1.000	555
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 13.6146									
Design-based F(5.92, 3994.90) = 1.6833 Pr = 0.122									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>									
0	0.179	0.116	0.172	0.090	0.251	0.149	0.042	1.000	498
1	0.134	0.116	0.109	0.090	0.323	0.184	0.044	1.000	178
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.4274									
Design-based F(5.98, 4038.11) = 1.0515 Pr = 0.390									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>									
0	0.171	0.108	0.139	0.075	0.289	0.168	0.051	1.000	253
1	0.166	0.122	0.166	0.100	0.257	0.152	0.037	1.000	423
Total	0.168	0.116	0.156	0.090	0.269	0.158	0.043	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 3.6771$</p>									
<p>Design-based $F(5.98, 4035.31) = 0.4563$ Pr = 0.840</p>									

Στο ερώτημα 11, ο δημογραφικός παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις επιλογές τους, καθώς υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των απαντήσεων των ερωτώμενων που απάντησαν Α και Β ως προς την κάθε κατηγορία του δημογραφικού παράγοντα αυτού.

7.4.9 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΦΥΛΟ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με το φύλο (Gender), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

1: Γυναίκα

2: Άνδρας

3: Άλλο

ΠΙΝΑΚΑΣ 54

	Gender				
	0	1	3:Άλλο	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:					
A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%					
B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%					
0	0.596	0.404	0.000	1.000	216
1	0.597	0.395	0.008	1.000	460
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.8686					
Design-based F(1.99, 1341.72) = 0.6393 Pr = 0.527					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>					
0	0.629	0.365	0.006	1.000	297
1	0.571	0.424	0.005	1.000	379
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(2) = 2.4331</p>					
<p>Design-based F(1.99, 1341.76) = 0.8294 Pr = 0.436</p>					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>					
0	0.637	0.358	0.005	1.000	274
1	0.569	0.425	0.006	1.000	402
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(2) = 3.1064</p>					
<p>Design-based F(1.99, 1343.87) = 1.0742 Pr = 0.342</p>					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>					

0	0.615	0.380	0.004	1.000	419
1	0.566	0.426	0.008	1.000	257
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 1.7757$					
Design-based $F(1.99, 1341.48) = 0.6060$ Pr = 0.545					
ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε: A: 2.000 € με πιθανότητα 20% B: 1.500 € με πιθανότητα 25%					
0	0.565	0.424	0.011	1.000	328
1	0.628	0.372	0.000	1.000	348
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 6.0755$					
Design-based $F(1.99, 1341.62) = 2.0781$ Pr = 0.126					
ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 2.000 € με πιθανότητα 20% B: 1.500 € με πιθανότητα 25%					
0	0.595	0.403	0.001	1.000	279
1	0.598	0.394	0.009	1.000	397
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 1.5482$					
Design-based $F(1.72, 1161.08) = 0.8067$ Pr = 0.430					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>					
0	0.642	0.340	0.018	1.000	109
1	0.588	0.409	0.003	1.000	567
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 4.9413					
Design-based F(1.99, 1343.39) = 1.6726 Pr = 0.188					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>					
0	0.594	0.404	0.002	1.000	261
1	0.598	0.394	0.008	1.000	415
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.3408					
Design-based F(1.72, 1159.47) = 0.6962 Pr = 0.478					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>					
0	0.588	0.403	0.008	1.000	462
1	0.614	0.386	0.000	1.000	214
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(2) = 2.0930</p>					
<p>Design-based F(1.99, 1342.10) = 0.7149 Pr = 0.489</p>					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>					
0	0.576	0.420	0.004	1.000	118
1	0.601	0.393	0.006	1.000	558
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.3826</p>					
<p>Design-based F(1.73, 1165.69) = 0.2008 Pr = 0.786</p>					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>					
0	0.600	0.392	0.007	1.000	265
1	0.594	0.401	0.005	1.000	411
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.2642					
Design-based F(1.99, 1341.04) = 0.0903 Pr = 0.913					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.500 € με βεβαιότητα</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p>					
0	0.599	0.394	0.007	1.000	259
1	0.595	0.400	0.005	1.000	417
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.2242					
Design-based F(1.99, 1342.37) = 0.0762 Pr = 0.926					

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε: A: 500 € με πιθανότητα 50% B: 250 € με βεβαιότητα						
0	0.567	0.431	0.002	1.000	192	
1	0.609	0.383	0.007	1.000	484	
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.8923						
Design-based F(1.72, 1157.96) = 0.9791 Pr = 0.365						
ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €. Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε: A: 500 € με πιθανότητα 50% B: 250 € με βεβαιότητα						
0	0.623	0.370	0.007	1.000	318	
1	0.570	0.426	0.004	1.000	358	
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 2.3138						
Design-based F(1.99, 1343.55) = 0.8014 Pr = 0.448						

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:					
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%					
B: 2,5 € με βεβαιότητα					
0	0.562	0.438	0.000	1.000	121
1	0.605	0.388	0.007	1.000	555
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.9122					
Design-based F(1.99, 1343.80) = 0.6485 Pr = 0.522					
ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:					
A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %					
B: 2,5 € με βεβαιότητα					
0	0.592	0.400	0.008	1.000	498
1	0.609	0.391	0.000	1.000	178
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.4235					
Design-based F(1.99, 1341.44) = 0.4879 Pr = 0.613					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>					
0	0.597	0.394	0.009	1.000	253
1	0.597	0.400	0.004	1.000	423
Total	0.597	0.398	0.006	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 0.8814$					
Design-based $F(1.99, 1343.53) = 0.3053$ Pr = 0.736					

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν 0 και 1, άρα ο παράγοντας «φύλο» δεν επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε κανένα ερώτημα.

7.5 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟΥΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ - ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» **επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στο ερώτημα 11.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» **δεν επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» **επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 4, 6, 9, 17.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» **δεν επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 5, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «ηλικία» **επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 8, 11, 18.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «ηλικία» **δεν επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «επίπεδο σπουδών» **επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 10, 12, 17.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «επίπεδο σπουδών» **δεν**

επιηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 15, 18.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» **επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 5, 8, 11, 12, 14, 18.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» **δεν επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 13, 15, 17.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος πιθανοτήτων/στατιστικής» **επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 4, 5, 6, 9, 11, 17.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν 0 και 1, άρα ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος πιθανοτήτων/στατιστικής» **δεν επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 2, 3, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 18.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος οικονομικών/διοίκησης» **επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 3, 6, 10, 11.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος οικονομικών/διοίκησης» **δεν επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 4, 5, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 15, 17, 18.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση ($p < 0,1$) μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» **επιηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 7, 10, 15.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» **δεν επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 17, 18.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ των ατόμων που απάντησαν Α και Β, άρα ο παράγοντας «φύλο» **δεν επηρεάζει** την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε κανένα ερώτημα.

7.6 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ

Παρακάτω, ακολουθώντας τους Kahneman και Tversky (1979), παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα στις ερωτήσεις που σχετίζονται μεταξύ τους:

ΠΙΝΑΚΑΣ 55

	ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 1.500 € με πιθανότητα 90% B: 3.000 € με πιθανότητα 45%			
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1% B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.301	0.699	1.000	216
1	0.440	0.560	1.000	460
Total	0.395	0.605	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 11.9150$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 8.9087$ Pr = 0.003				

ΠΙΝΑΚΑΣ 56

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.602	0.398	1.000	216
1	0.715	0.285	1.000	460
Total	0.678	0.322	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(1) = 8.5779</p>				
<p>Design-based F(1.00, 675.00) = 6.4458 Pr = 0.011</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 57

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.580	0.420	1.000	274
1	0.649	0.351	1.000	402
Total	0.621	0.379	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 3.3119$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 2.4773$ Pr = 0.116				

ΠΙΝΑΚΑΣ 58

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.531	0.469	1.000	274
1	0.481	0.519	1.000	402
Total	0.502	0.498	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 1.6089$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.2076$ Pr = 0.272</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 59

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.486	0.514	1.000	419
1	0.313	0.687	1.000	257
Total	0.421	0.579	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 19.5183$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 14.6899$ Pr = 0.000</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 60

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.345	0.655	1.000	328
1	0.497	0.503	1.000	348
Total	0.421	0.579	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(1) = 16.1552</p>				
<p>Design-based F(1.00, 675.00) = 12.1597 Pr = 0.001</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 61

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p> <p>B: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.340	0.660	1.000	109
1	0.406	0.594	1.000	567
Total	0.395	0.605	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 1.6535$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.2720$ Pr = 0.260</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 62

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 0,2%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 90%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.783	0.217	1.000	109
1	0.658	0.342	1.000	567
Total	0.678	0.322	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 6.4390$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 4.8257$ Pr = 0.028</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 63

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33%</p> <p>B: 1.200 € με πιθανότητα 34%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.499	0.501	1.000	118
1	0.426	0.574	1.000	558
Total	0.438	0.562	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 2.1102$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.5802$ Pr = 0.209</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 64

		<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.500 € με βεβαιότητα</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p>		
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα 20%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητα 25%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.348	0.652	1.000	328
1	0.397	0.603	1.000	348
Total	0.373	0.627	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 2.1368				
Design-based F(1.00, 846.00) = 1.2860 Pr = 0.257				

ΠΙΝΑΚΑΣ 65

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών.</p> <p>Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.363	0.637	1.000	265
1	0.400	0.600	1.000	411
Total	0.386	0.614	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.9276$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 0.6918$ Pr = 0.406</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 66

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 1.000 €.</p> <p>Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να χάσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Εκτός από οτιδήποτε έχετε στην κατοχή σας, σας έχουν δοθεί επιπλέον 500€.</p> <p>Τώρα, καλείστε να επιλέξετε ανάμεσα στο να κερδίσετε:</p> <p>A: 500 € με πιθανότητα 50%</p> <p>B: 250 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.627	0.373	1.000	192
1	0.453	0.547	1.000	484
Total	0.505	0.495	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 17.4159$</p>				
<p>Design-based $F(1.00, 675.00) = 13.1254$ Pr = 0.000</p>				

ΠΙΝΑΚΑΣ 67

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1 %</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.500 € με πιθανότητα 0,1%</p> <p>B: 2,5 € με βεβαιότητα</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.687	0.313	1.000	121
1	0.755	0.245	1.000	555
Total	0.742	0.258	1.000	676
Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 2.5512$				
Design-based $F(1.00, 675.00) = 1.9273$ Pr = 0.166				

7.7 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 1 και 8 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 1 και 9 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 3 και 4 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 3 και 5 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 4 και 6 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 5 και 6 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 7 και 8 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 7 και 9 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 10 και 2 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 12 και 5 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 11 και 18 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 13 και 14 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 15 και 17 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Από τα παραπάνω αποτελέσματα συνάγεται το συμπέρασμα ότι στα 7 από τα 13 ζεύγη ερωτημάτων που σχετίζονται μεταξύ τους (ποσοστό

53,84 %), οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

7.8 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE

Στις ερωτήσεις 2, 3, 4, 5, 6, 10 και 12, η προοπτική A έδινε διαφορετική αναμενόμενη τιμή σε σχέση με τη B. Κατασκευάστηκε ένας δείκτης ορθολογικότητας (rationality SCORE) για κάθε ερωτώμενο σε σχέση με τις δημογραφικού περιεχομένου ερωτήσεις του ερωτηματολογίου, με κριτήριο το αν ο ερωτώμενος επέλεξε στις συγκεκριμένες ερωτήσεις την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, όπως θα όριζε η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας. Διαιρέθηκε το πλήθος των ερωτήσεων στις οποίες ο ερωτώμενος όντως επέλεξε την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή, όπως θα όριζε η θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, με το πλήθος όλων των ερωτήσεων στις οποίες η προοπτική A έδινε διαφορετική αναμενόμενη τιμή σε σχέση με τη B. Παρατίθενται τα ερωτήματα με τις αναμενόμενες τιμές κάθε προοπτικής και εν συνεχεία τα αντίστοιχα SCORE, σε σχέση με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των υποκειμένων του δείγματος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 68

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 1.250 € με πιθανότητα 33%	412,5	297 (43,9%)
B: 1.200 € με πιθανότητα 34%	408	379 (56,1 %)

ΠΙΝΑΚΑΣ 69

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	1600	274 (40,53%)
B: 1.500 € με βεβαιότητα	1500	402 (59,47%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 70

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 80%	-1600	419 (61,98 %)
B: 1.500 € με βεβαιότητα	-1500	257 (38,02 %)

ΠΙΝΑΚΑΣ 71

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: (ΕΡΩΤΗΜΑ 4 στους Kahneman και Tversky) Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	400	328 (48,52%)
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	375	348 (51,48%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 72

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 2.000 € με πιθανότητα 20%	-400	279 (41,27 %)
B: 1.500 € με πιθανότητα 25%	-375	397 (58,73 %)

ΠΙΝΑΚΑΣ 73

ΕΡΩΤΗΜΑ 10 (ΕΡΩΤΗΜΑ 1 στους Kahneman και Tversky): Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:	Αναμενόμενη τιμή επιλογής	Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676
A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%	1204,5	118 (17,5%)
B: 1.200 € με βεβαιότητα	1200	558 (82,5%)

ΠΙΝΑΚΑΣ 74

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Εξετάστε το παρακάτω παίγνιο δύο (2) σταδίων. Στο πρώτο στάδιο, υπάρχει μία πιθανότητα 75% να τελειώσει το παιχνίδι χωρίς να κερδίσετε τίποτα και μία πιθανότητα 25% να προχωρήσετε στο δεύτερο στάδιο. Αν φτάσετε στο δεύτερο στάδιο, έχετε μία επιλογή μεταξύ του να κερδίσετε 2.000 € με πιθανότητα 80% και του να κερδίσετε 1.500 € με βεβαιότητα. Η επιλογή σας πρέπει να γίνει πριν ξεκινήσετε το παίγνιο, δηλαδή πριν το αποτέλεσμα του πρώτου σταδίου γίνει γνωστό. Οπότε, επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών για το δεύτερο στάδιο. Να κερδίσετε:</p>	<p>Αναμενόμενη τιμή επιλογής</p>	<p>Απαντήσεις στην έρευνά μας N=676</p>
<p>A: 1.500 € με βεβαιότητα</p>	<p>375</p>	<p>259 (38,31%)</p>
<p>B: 2.000 € με πιθανότητα 80%</p>	<p>400</p>	<p>417 (61,69 %)</p>

ΠΙΝΑΚΑΣ 75

	Rationality SCORE								Total	N
	0	.1428571	.2857143	.4285714	.5714286	.7142857	.8571429	1	Total	N
	Prop	Prop	Prop	Prop	Prop	Prop	Prop	Prop	Prop	
ΕΡΩΤΗΜΑ Α 1: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: Α: 3.000 € με πιθανότητα α 0,1% Β: 1.500 € με πιθανότητα α 0,2%										
0	0.0644	0.127	0.229	0.222	0.188	0.139	0.031	0.000	1.000	216
1	0.048	0.081	0.129	0.345	0.218	0.146	0.027	0.006	1.000	460
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 22.7691										
Design-based F(6.98, 4713.73) = 2.3976 Pr = 0.019										

ΠΙΝΑΚΑΣ 76

ΕΡΩΤΗΜ

A 2:

Επιλέξτε
μεταξύ
των
ακόλουθω
ν δύο (2)
επιλογών.

Να
κερδίσετε:

A: 1.250 €

με
πιθανότητ
α 33%

B: 1.200 €

με
πιθανότητ
α 34%

0	0.000	0.012	0.085	0.290	0.292	0.248	0.064	0.009	1.000	297
1	0.095	0.161	0.221	0.317	0.143	0.063	0.001	0.000	1.000	379
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(7) = 170.6002

Design-based F(6.17, 4165.98) = 20.9624 Pr = 0.000

ΠΙΝΑΚΑΣ 77

ΕΡΩΤΗΜ Α 3: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθω ν δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε: Α: 2.000 € με πιθανότητ α 80% Β: 1.500 € με βεβαιότητ α										
0	0.000	0.014	0.069	0.302	0.287	0.255	0.063	0.010	1.000	274
1	0.090	0.152	0.225	0.307	0.154	0.067	0.004	0.000	1.000	402
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 160.2571										
Design-based F(6.73, 4540.13) = 17.9375 Pr = 0.000										

ΠΙΝΑΚΑΣ 78

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ A 4: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 2.000 € με πιθανότητα α 80%</p> <p>B: 1.500 € με βεβαιότητα α</p>										
0	0.086	0.142	0.206	0.306	0.184	0.075	0.000	0.000	1.000	419
1	0.000	0.020	0.089	0.303	0.248	0.256	0.074	0.011	1.000	257
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(7) = 135.3361</p>										
<p>Design-based F(6.98, 4710.56) = 14.4549 Pr = 0.000</p>										

ΠΙΝΑΚΑΣ 79

ΕΡΩΤΗΜ

A 5:

Επιλέξτε
μεταξύ
των
ακόλουθω
ν δύο (2)
επιλογών.

Να
κερδίσετε:

A: 2.000 €

με
πιθανότητ
α 20%

B: 1.500 €

με
πιθανότητ
α 25%

0	0.000	0.020	0.143	0.285	0.272	0.219	0.052	0.008	1.000	328
1	0.107	0.172	0.180	0.325	0.144	0.068	0.004	0.000	1.000	348
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(7) = 136.7822$

Design-based $F(6.82, 4604.86) = 15.5338$ Pr = 0.000

ΠΙΝΑΚΑΣ 80

ΕΡΩΤΗΜ Α 6: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθω ν δύο (2) επιλογών. Να χάσετε: Α: 2.000 € με πιθανότητα 20% Β: 1.500 € με πιθανότητα 25%										
0	0.127	0.157	0.239	0.297	0.114	0.061	0.005	0.000	1.000	279
1	0.000	0.052	0.105	0.311	0.277	0.204	0.045	0.007	1.000	397
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 142.6620										
Design-based F(6.97, 4702.59) = 14.9993 Pr = 0.000										

ΠΙΝΑΚΑΣ 81

<p>ΕΡΩΤΗΜ A 7: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθω ν δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητ α 45%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητ α 90%</p>										
0	0.016	0.053	0.129	0.172	0.318	0.213	0.073	0.026	1.000	109
1	0.060	0.104	0.167	0.330	0.187	0.131	0.020	0.000	1.000	567
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(7) = 49.5487</p>										

ΠΙΝΑΚΑΣ 82

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:

A: 1.500 € με πιθανότητα 90%

B: 3.000 € με πιθανότητα 45%

0	0.039	0.088	0.123	0.344	0.196	0.177	0.030	0.004	1.000	261
1	0.063	0.101	0.186	0.280	0.216	0.122	0.027	0.004	1.000	415
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 12.0072										
Design-based $F(6.98, 4712.08) = 1.2793$ Pr = 0.256										

ΠΙΝΑΚΑΣ 83

<p>ΕΡΩΤΗΜ A 9: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθω ν δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητ α 0,1%</p> <p>B: 1.500 € με πιθανότητ α 0,2%</p>										
0	0.033	0.104	0.150	0.309	0.227	0.140	0.031	0.006	1.000	462
1	0.097	0.079	0.185	0.296	0.169	0.151	0.023	0.000	1.000	214
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
<p>Pearson: Uncorrected chi2(7) = 17.5924</p>										
<p>Design-based F(6.97, 4703.68) = 1.8714 Pr = 0.070</p>										

ΠΙΝΑΚΑΣ 84

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ A 10: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων ν δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε:</p> <p>A: 1.250 € με πιθανότητα 33% και 1200 € με πιθανότητα 66% και 0 € με πιθανότητα 1%</p> <p>B: 1.200 € με βεβαιότητα</p>										
0	0.000	0.011	0.114	0.202	0.298	0.311	0.040	0.024	1.000	118
1	0.064	0.113	0.171	0.326	0.190	0.109	0.026	0.000	1.000	558
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 71.4591										
Design-based F(6.71, 4528.81) = 8.4154 Pr = 0.000										

ΠΙΝΑΚΑΣ 85

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ Α 11: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να χάσετε:</p> <p>A: 3.000 € με πιθανότητα 25%</p> <p>B: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000 € με πιθανότητα 25%</p>										
0	0.040	0.071	0.160	0.330	0.212	0.157	0.026	0.004	1.000	265
1	0.062	0.112	0.162	0.289	0.206	0.136	0.030	0.004	1.000	411
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 5.7162										
Design-based F(6.99, 4719.02) = 0.6159 Pr = 0.743										

ΠΙΝΑΚΑΣ 86

ΕΡΩΤΗΜΑ
Α 12:
Εξετάστε
το
παρακάτω
παίγνιο
δύο (2)
σταδίων.
Στο πρώτο
στάδιο,
υπάρχει
μία
πιθανότητα
75% να
τελειώσει
το παιχνίδι
χωρίς να
κερδίσετε
τίποτα και
μία
πιθανότητα
25% να
προχωρήσ
ετε στο
δεύτερο
στάδιο. Αν
φτάσετε
στο
δεύτερο
στάδιο,
έχετε μία
επιλογή
μεταξύ του
να
κερδίσετε
2.000 € με
πιθανότητα
80% και
του να
κερδίσετε
1.500 € με
βεβαιότητα.
Η

επιλογή
 σας πρέπει
 να γίνει
 πριν
 ξεκινήσετε
 το παίγνιο,
 δηλαδή
 πριν το
 αποτέλεσμα
 α του
 πρώτου
 σταδίου
 γίνει
 γνωστό.
 Οπότε,
 επιλέξτε
 μεταξύ
 των
 ακόλουθω
 ν δύο (2)
 επιλογών
 για το
 δεύτερο
 στάδιο. Να
 κερδίσετε:

A: 1.500 €
 με
 βεβαιότητ
 α

B: 2.000 €
 με
 πιθανότητ
 α 80%

0	0.136	0.154	0.227	0.286	0.157	0.041	0.000	0.000	1.000	259
1	0.000	0.058	0.119	0.317	0.242	0.211	0.047	0.007	1.000	417
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(7) = 135.5075

Design-based F(6.97, 4705.20) = 14.1868 Pr = 0.000

ΠΙΝΑΚΑΣ 87

ΕΡΩΤΗΜ

A 13:

Εκτός από
οτιδήποτε
έχετε στην
κατοχή
σας, σας
έχουν
δοθεί
επιπλέον
500 €.

Τώρα,
καλείστε
να
επιλέξετε
ανάμεσα
στο να
κερδίσετε:

A: 500 €
με
πιθανότητ
α 50%

B: 250 €
με
βεβαιότητ
α

0	0.030	0.066	0.151	0.240	0.292	0.161	0.051	0.008	1.000	192
1	0.063	0.109	0.165	0.333	0.172	0.136	0.019	0.002	1.000	484
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected chi2(7) = 26.8802

Design-based F(6.94, 4684.24) = 2.8408 Pr = 0.006

ΠΙΝΑΚΑΣ 88

ΕΡΩΤΗΜ
 Α 14:
 Εκτός από
 οτιδήποτε
 έχετε στην
 κατοχή
 σας, σας
 έχουν
 δοθεί
 επιπλέον
 1.000 €.
 Τώρα,
 καλείστε
 να
 επιλέξετε
 ανάμεσα
 στο να
 χάσετε:

A: 500 €
 με
 πιθανότητα
 50%

B: 250 € με
 βεβαιότητα

0	0.064	0.103	0.184	0.268	0.211	0.142	0.020	0.008	1.000	318
1	0.042	0.089	0.138	0.343	0.206	0.146	0.037	0.000	1.000	358
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(7) = 11.6188$

Design-based $F(6.98, 4711.68) = 1.2400$ Pr = 0.277

ΠΙΝΑΚΑΣ 89

ΕΡΩΤΗΜ

A 15:

Επιλέξτε
μεταξύ των
ακόλουθων
δύο (2)
επιλογών.

Να χάσετε:

A: 2.500 €

με

πιθανότητα

0,1%

B: 2,5 € με

βεβαιότητα

0	0.097	0.063	0.154	0.260	0.240	0.140	0.025	0.021	1.000	121
1	0.043	0.104	0.163	0.316	0.201	0.145	0.029	0.000	1.000	555
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(7) = 21.2436$

Design-based $F(6.97, 4705.27) = 2.1942$ Pr = 0.032

ΠΙΝΑΚΑΣ 90

ΕΡΩΤΗΜΑ
17:
Επιλέξτε
μεταξύ των
ακόλουθων
δύο (2)
επιλογών.
Να
κερδίσετε:

Α: 2.500 €
με
πιθανότητα
0,1 %

Β: 2,5 € με
βεβαιότητα

0	0.059	0.111	0.167	0.288	0.207	0.139	0.024	0.006	1.000	498
1	0.038	0.053	0.146	0.354	0.212	0.157	0.040	0.000	1.000	178
Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676

Pearson: Uncorrected $\chi^2(7) = 10.1640$

Design-based $F(6.98, 4712.37) = 1.0760$ Pr = 0.376

ΠΙΝΑΚΑΣ 91

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Επιλέξτε μεταξύ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Να κερδίσετε: Α: 3.000 € με πιθανότητα 25% Β: 2.000 € με πιθανότητα 25% και 1.000€ με πιθανότητα 25%	0	0.046	0.108	0.178	0.256	0.220	0.158	0.030	0.004	1.000	253
	1	0.058	0.088	0.151	0.336	0.201	0.135	0.027	0.004	1.000	423
	Total	0.053	0.096	0.161	0.305	0.208	0.144	0.028	0.004	1.000	676
Pearson: Uncorrected chi2(7) = 6.1752											
Design-based F(6.99, 4715.02) = 0.6622 Pr = 0.704											

Υπάρχει στατιστικά σημαντική επίδραση του δείκτη ορθολογικότητας (Score) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 13 και 15.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική επίδραση του δείκτη ορθολογικότητας στις απαντήσεις των υποκειμένων (Score) στα ερωτήματα: 8, 11, 14, 17 και 18.

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων που θα ακολουθήσουν, πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών (Field of study):

Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες: pstv

Επιστήμες Υγείας/Ζωής: hlth

Νομικές Επιστήμες: law

Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες: huso

Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες: ecbu

Τέχνες: art

Άλλο: oth

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης (Economics / Business Knowledge):

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Στατιστικής / Πιθανοτήτων (Statistics / Probability Knowledge):

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

Σε σχέση με το επάγγελμα (Professional Status):

Δημόσι-ος/α Υπάλληλος: cs

Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος: pe

Ελεύθερος επαγγελματίας: fr

Επιχειρηματίας: bu

Εισοδηματίας: inc

Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια: st

Άνεργ-ος/η: un

Συνταξιούχος: re

Άλλο: oth

Σε σχέση με τον επίπεδο σπουδών (Education Level):

Δημοτικό: el

Γυμνάσιο: gy

Λύκειο: ly

Μεταλυκειακή εκπαίδευση: poly

Προπτυχιακό: ba

Διδακτορικό: phd

Μεταδιδακτορικό: pdoc

Τίποτα από τα παραπάνω: noth

Σε σχέση με την ηλικία (Age Group):

1: 18-25

2: 26-35

3: 36-45

4: 46-55

5: 56-65

6: άνω των 65

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση (Financial Status):

Πολύ καλή: vg

Καλή: g

Μέτρια: m

Κακή: b

Πολύ κακή: vb

Δεν απαντώ: na

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις (Political beliefs):

Αριστερές: 1

Κεντροαριστερές: ml

Κεντρώες: m

Κεντροδεξιές: mr

Δεξιές: r

Δεν απαντώ: na

Άλλο: oth

Σε σχέση με το φύλο (Gender):

1: Γυναίκα

2: Άνδρας

3: Άλλο

Επιπλέον, σε ότι ακολουθεί, χρησιμοποιούνται υποδείγματα τύπου LOGIT και PROBIT, ελέγχουμε την επίπτωση των ανεξάρτητων μεταβλητών (1η στήλη) στην εξαρτημένη μεταβλητή του SCORE για δείγμα $N = 646$ και για γραμμικό μοντέλο.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΩΝ LOGIT – PROBIT ΓΙΑ ΤΟ
ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE

ΠΙΝΑΚΑΣ 92

	(1) LOGIT Rationality SCORE	(2) PROBIT Rationality SCORE
0	-1.149 (-1.11)	-0.732 (-1.20)
1	-1.144 (-1.10)	-0.746 (-1.21)
3	0 (.)	0 (.)
Age_Group=1	0 (.)	0 (.)
Age_Group=2	-0.0494 (-0.15)	-0.125 (-0.64)
Age_Group=3	-0.278 (-0.83)	-0.204 (-1.04)
Age_Group=4	-0.0897 (-0.24)	-0.0849 (-0.39)
Age_Group=5	-0.473 (-0.99)	-0.314 (-1.13)
Age_Group=6	-1.777** (-2.22)	-0.904* (-1.86)
Ba	-2.118* (-1.68)	-0.889 (-1.43)
EI	-4.111** (-2.39)	-1.998** (-2.01)
Gy	-2.597* (-1.71)	-1.198 (-1.50)
Ly	-1.829 (-1.45)	-0.802 (-1.28)

Msc	-1.900 (-1.51)	-0.763 (-1.23)
Noth	0 (.)	0 (.)
Pdoc	-1.891 (-1.39)	-0.731 (-1.07)
Phd	-2.184 (-1.64)	-0.908 (-1.35)
Poly	-2.070* (-1.65)	-0.888 (-1.43)
Bu	1.262 (1.46)	0.702 (1.59)
Fr	0.479 (0.89)	0.282 (0.96)
Inc	-1.427 (-1.39)	-0.844 (-1.27)
Cs	0.524 (1.00)	0.308 (1.09)
Oth	0 (.)	0 (.)
Pe	0.961* (1.87)	0.548** (1.98)
Re	1.708** (2.46)	0.840** (2.21)
St	0.815 (1.45)	0.471 (1.52)
Un	0.645 (1.12)	0.352 (1.11)
Huso	0.0264 (0.08)	-0.0277 (-0.15)
Law	0.0231 (0.05)	-0.0647 (-0.22)
Art	0.355	0.246

	(1.02)	(1.23)
Ecbu	0.433 (1.29)	0.234 (1.21)
Hlth	0.492 (1.38)	0.251 (1.21)
Oth	0 (.)	0 (.)
Pstv	0.127 (0.39)	0.0644 (0.35)
N	0 (.)	0 (.)
Y	0.0798 (0.46)	0.0683 (0.68)
N	0 (.)	0 (.)
Y	-0.0803 (-0.46)	-0.0497 (-0.51)
B	-0.429 (-0.81)	-0.243 (-0.78)
G	0.102 (0.23)	0.0877 (0.33)
M	0.0390 (0.09)	0.0351 (0.14)
Na	0 (.)	0 (.)
Vb	0.833 (0.90)	0.507 (0.94)
Vg	0.369 (0.63)	0.264 (0.77)
L	0.0309 (0.14)	0.0715 (0.56)
M	0.0999 (0.39)	0.100 (0.68)

MI	-0.0860 (-0.39)	-0.0312 (-0.24)
Mr	-0.318 (-1.06)	-0.168 (-1.00)
Na	0 (.)	0 (.)
Oth	0.0230 (0.10)	0.0361 (0.27)
R	-0.209 (-0.54)	-0.109 (-0.48)
Observations	676	676

t statistics in parentheses
* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

7.9. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «άνω των 65» (6), έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25» (1). Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «προπτυχιακό» (ba) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «τίποτα από τα παραπάνω». Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Logit.

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «μεταλυκειακή εκπαίδευση» (poly) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «τίποτα από τα παραπάνω». Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Logit.

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «γυμνάσιο» (gy) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «τίποτα από τα παραπάνω». Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Logit.

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «δημοτικό» (el) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «τίποτα

από τα παραπάνω». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «ιδιωτικός υπάλληλος» (pe) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «συνταξιούχος» (re) έχουν στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ LOGIT ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE
ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 93

	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
main						
0	0.0984 (0.52)	1.096 (0.87)	-0.723 (-0.57)	0.0648 (0.05)	0.171 (0.97)	-0.866 (-0.67)
1	0 (.)	1.417 (1.11)	-0.525 (-0.41)	0.130 (0.10)	0 (.)	-0.936 (-0.72)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.00924 (-0.02)	0.0816 (0.21)	-0.341 (-0.85)	-0.512 (-1.27)	0.190 (0.48)	-0.252 (-0.63)
Age Group=3	-0.0431 (-0.10)	0.204 (0.52)	-0.0359 (-0.09)	-0.404 (-1.00)	0.0532 (0.13)	-0.188 (-0.47)
Age Group=4	-0.0411 (-0.09)	-0.0987 (-0.23)	-0.227 (-0.50)	-0.712 (-1.58)	-0.0334 (-0.08)	-0.0755 (-0.17)
Age Group=5	0.389 (0.62)	0.507 (0.89)	-0.609 (-1.06)	-1.024* (-1.73)	-0.134 (-0.24)	-0.333 (-0.59)
Age Group=6	0.383	1.130	-0.265	-1.463	1.085	-0.428

	(0.35)	(1.06)	(-0.27)	(-1.34)	(1.08)	(-0.42)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
ba	0.374	0.814	-0.303	-0.178	0.419	0.188
	(1.35)	(0.63)	(-0.23)	(-0.13)	(0.33)	(0.69)
el	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	-0.649	0.463	-0.596	0	-0.464	-1.259
	(-0.61)	(0.28)	(-0.37)	(.)	(-0.27)	(-1.03)
ly	0.363	0.300	-0.294	-0.328	0.319	-0.0268
	(1.14)	(0.23)	(-0.22)	(-0.24)	(0.25)	(-0.09)
msc	0.475*	0.600	-0.607	-0.114	0.299	0.333
	1.67)	(0.46)	(-0.47)	(-0.08)	(0.23)	(1.20)
noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	-0.531	0.0962	0.630	0.699	0.438	0.187
	(-0.84)	(0.07)	(0.41)	(0.48)	(0.31)	(0.29)
phd	1.099	0.0686	-0.408	0.379	0.544	0.0883
	(1.54)	(0.05)	(-0.29)	(0.26)	(0.39)	(0.15)
poly	0	0.807	-0.860	-0.0358	0.456	0
	(.)	(0.62)	(-0.66)	(-0.66)	(0.36)	(.)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
bu	-1.702*	-0.399	-0.803	1.223	-0.784	0.345
	(-1.75)	(-0.46)	(-0.85)	(1.28)	(-0.89)	(0.38)
fr	-0.970	0.465	-1.050	0.490	-0.149	0.558
	(-1.36)	(0.80)	(-1.60)	(0.74)	(-0.25)	(0.92)
inc	0	1.177	0	0.440	0.228	0

	(.)	(0.86)	(.)	(0.30)	(0.16)	(.)
cs	-0.855	0.283	-0.491	0.432	-0.383	1.033*
	(-1.24)	(0.51)	(-0.77)	(0.67)	(-0.67)	(1.76)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	-0.800	0.250	-1.144*	0.459	-0.694	0.908
	(-1.18)	(0.46)	(-1.83)	(0.73)	(-1.25)	(1.58)
re	-0.967	-0.147	-1.013	0.711	-1.054	1.505*
	(-1.09)	(-0.19)	(-1.25)	(0.84)	(-1.36)	(1.89)
st	-0.845	0.438	-1.529**	0.431	-0.458	0.945
	(-1.14)	(0.71)	(-2.18)	(0.63)	(-0.73)	(1.48)
un	-0.679	-0.145	-1.094	0.961	0.714	0.374
	(-0.90)	(-0.23)	(-1.56)	(1.37)	(1.08)	(0.57)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
huso	-0.0298	0.146	0.0521	0.233	0.568	-0.427
	(-0.07)	(0.39)	(0.14)	(0.59)	(1.50)	(-1.10)
law	0.204	0.792	-0.100	-0.212	-0.113	0.120
	(0.32)	(1.25)	(-0.17)	(-0.35)	(-0.20)	(-1.57)
art	0.369	-0.0112	0.0924	0.305	-0.312	0.234
	(0.85)	(-0.03)	(0.23)	(0.73)	(-0.77)	(0.57)
ecbu	0.158	0.109	0.164	0.359	0.142	0.239
	(0.39)	(0.28)	(0.41)	(0.88)	(0.37)	(0.60)
hlth	0.366	-0.252	-0.476	-0.185	0.356	-0.0359
	(0.82)	(-0.61)	(-1.14)	(-0.42)	(0.86)	(-0.08)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pstv	-0.0512	0.0380	0.0114	0.0726	0.271	-0.223
	(-0.13)	(0.10)	(0.03)	(0.19)	(0.73)	(-0.59)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.129	-0.0370	0.346*	0.160	-0.0775	0.0865
	(-0.61)	(-0.18)	(1.69)	(0.77)	(-0.39)	(0.42)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6

N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.396*	0.0737	-0.0641	-0.456**	-0.308	0.146
	(-1.89)	(0.38)	(-0.32)	(-2.25)	(-1.56)	(0.74)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
B	1.257*	0.684	-0.383	-0.285	-0.0687	-0.813
	(1.92)	(1.09)	(-0.60)	(-0.38)	(-0.11)	(-1.23)
G	1.282**	0.549	0.0288	0.958	0.260	0.0678
	(2.33)	(1.03)	(0.05)	(1.56)	(0.48)	(0.12)
m	1.135**	0.577	-0.240	0.705	0.116	-0.173
	(2.11)	(1.10)	(-0.45)	(1.16)	(0.22)	(-0.31)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	0.776	-0.0175	-0.749	0.817	0.0797	0.949
	(0.72)	(-0.02)	(-0.67)	(0.70)	(0.07)	(0.75)
vg	1.656**	0.120	0.0232	1.123	0.319	0.352
	(2.21)	(0.18)	(0.03)	(1.49)	(0.47)	(0.47)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
L	0.0931	0.257	0.124	0.0729	-0.302	0.173
	(0.34)	(0.99)	(0.47)	(0.27)	(-1.17)	(-0.66)
m	0.0696	0.141	-0.152	0.291	-0.0824	0.0238
	(0.22)	(0.48)	(-0.51)	(0.97)	(-0.28)	(0.08)
ml	0.0406	0.135	-0.254	-0.317	-0.315	-0.0643
	(0.15)	(0.53)	(-0.96)	(-1.16)	(-1.22)	(-0.24)
mr	0.0328	0.0884	-0.123	0.359	0.0894	-1.057***

	(0.09)	(0.26)	(-0.36)	(1.07)	(0.27)	(-3.10)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
oth	-0.111	-0.188	0.000440	-0.0412	-0.0847	-0.247
	(-0.40)	(-0.72)	(0.00)	(-0.15)	(-0.32)	(-0.92)
R	-0.329	0.172	-0.00323	0.364	-0.253	-0.489
	(-0.70)	(0.37)	(-0.01)	(0.79)	(-0.56)	(-1.06)
constant	0.204	-2.664	2.741	-1.272	-0.0771	0.620
	(0.22)	(-1.39)	(1.41)	(-0.63)	(-0.05)	(0.41)
observations	665	674	671	670	671	668
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 94

	ΕΡΩΤ. 7	ΕΡΩΤ. 8	ΕΡΩΤ. 9	ΕΡΩΤ. 10	ΕΡΩΤ. 11
main					
0	1.190	0.161	0.293	1.121	-0.715
	(0.86)	(0.12)	(1.48)	(0.86)	(-0.55)
1	1.495	0.0853	0	0.800	-0.697
	(1.07)	(0.06)	(.)	(0.61)	(-0.53)
3: Άλλο	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
Age Group=1	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	0.227	0.686*	-0.249	0.0937	0.878**
	(0.43)	(1.73)	(-0.57)	(0.19)	(2.13)
Age Group=3	0.668	0.769*	-0.285	0.0204	1.125***
	(1.26)	(1.92)	(-0.65)	(0.04)	(2.69)
Age Group=4	0.656	0.0415	-0.243	0.0951	1.414***
	(1.09)	(0.09)	(-0.50)	(0.17)	(3.00)
Age Group=5	0.487	0.655	-0.657	1.348	0.974*
	(0.65)	(1.15)	(-1.03)	(1.50)	(1.65)
Age Group=6	1.545	2.251*	0.396	0	0.708
	(1.08)	(1.76)	(0.39)	(.)	(0.72)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
ba	-0.547	0.908	0.287	1.192	1.201
	(-1.38)	(0.68)	(0.98)	(0.84)	(0.93)
el	-1.015	0	0	0	0
	(-0.62)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	-1.961	0	2.407*	0	1.177
	(-1.51)	(.)	(1.89)	(.)	(0.72)
ly	-0.0354	0.654	0.147	1.464	1.676
	(-0.07)	(0.49)	(0.43)	(1.03)	(1.29)
msc	-0.708*	0.733	0.356	1.667	0.975
	(-1.77)	(0.55)	(1.20)	(1.18)	(0.75)
noth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	-1.362	0.849	-0.470	0.430	0.267
	(-1.65)	(0.58)	(-0.56)	(0.28)	(0.19)
phd	0.169	0.193	0.967	1.762	1.289
	(0.19)	(0.14)	(1.59)	(1.12)	(0.90)
poly	0	0.905	0	2.082	1.600
	(.)	(0.68)	(.)	(1.46)	(1.23)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
bu	0.582 (0.45)	0.537 (0.58)	0.293 (0.29)	0.766 (0.58)	-0.942 (-1.02)
fr	1.087 (1.37)	0.488 (0.82)	0.629 (0.93)	0.489 (0.63)	-0.715 (-1.16)
inc	0 (.)	-0.353 (-0.25)	0.663 (0.45)	0 (.)	0 (.)
cs	0.269 (0.37)	0.771 (1.35)	0.521 (0.79)	0.337 (0.45)	-0.0637 (-0.11)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pe	0.427 (0.60)	0.731 (1.31)	0.378 (0.59)	0.261 (0.36)	-0.353 (-0.60)
re	-0.618 (-0.65)	0.357 (0.46)	0.687 (0.79)	-0.0412 (-0.04)	-0.742 (-0.95)
st	0.822 (1.03)	0.507 (0.81)	-0.414 (-0.58)	0.620 (0.79)	-0.0934 (-0.14)
un	0.731 (0.86)	0.482 (0.74)	0.939 (1.31)	0.598 (0.72)	0.231 (0.35)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
huso	-0.127 (-0.21)	-0.618 (-1.51)	-0.183 (-0.44)	-0.851 (-1.21)	1.011** (2.55)
law	-1.207 (-1.57)	-0.871 (-1.46)	-0.510 (-0.80)	-1.031 (-1.10)	1.108* (1.82)
art	-0.937 (-1.58)	-0.874** (-2.01)	-0.511 (-1.16)	-1.350* (-1.87)	0.648 (1.58)
ecbu	0.167 (0.28)	-0.233 (-0.55)	-0.0445 (-0.11)	-1.696** (-2.41)	1.163*** (2.88)
hlth	0.433 (0.64)	-0.514 (-1.15)	0.00843 (0.19)	-1.578** (-2.18)	0.994** (2.30)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pstv	0.442 (0.73)	-0.329 (-0.81)	-0.110 (-0.27)	-1.271* (-1.85)	0.722* (1.87)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.681**	-0.156	0.396*	-0.302	-0.560***
	(-2.38)	(-0.75)	(1.80)	(-1.11)	(-2.66)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.0352	0.170	-0.477**	0.232	0.429**
	(-0.13)	(0.84)	(-2.22)	(0.89)	(2.10)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
B	1.037	1.347*	-1.470**	-1.690	-0.560
	(1.08)	(1.87)	(-2.08)	(-1.38)	(-0.88)
G	0.276	-0.0959	-0.211	-1.419	0.355
	(0.37)	(-0.17)	(-0.38)	(-1.24)	(0.66)
m	0.0362	0.0737	-0.635	-1.422	0.379
	(0.05)	(0.14)	(-1.16)	(-1.25)	(0.72)
na	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	-0.251	-0.0123	-1.202	-1.421	-0.920
	(-0.18)	(-0.01)	(-0.94)	(-0.86)	(-0.84)
vg	-0.632	-0.785	-1.484*	-2.364*	1.399*
	(-0.70)	(-1.12)	(-1.83)	(-1.90)	(1.76)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
L	-0.284	0.0638	-0.135	-0.0765	0.311
	(-0.78)	(0.23)	(-0.48)	(-0.23)	(1.13)
m	-0.217	-0.215	-0.142	-0.00261	0.0716
	(-0.50)	(-0.71)	(-0.45)	(-0.01)	(0.23)
ml	-0.435	-0.0595	-0.596**	0.0807	-0.0414
	(-0.11)	(-0.22)	(-1.99)	(0.24)	(-0.15)
mr	-0.314	-0.0318	-0.476	0.272	-0.364
	(-0.67)	(-0.09)	(-1.26)	(0.59)	(-1.07)
na	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

oth	-0.969***	0.0296	0.169	-0.0251	-0.415
	(-2.72)	(0.11)	(0.61)	(-0.07)	(-1.52)
R	0.306	-0.150	1.205**	0.919	-0.0691
	(0.46)	(-0.32)	(2.48)	(1.33)	(-0.14)
constant	0.508	-1.140	-0.550	1.268	-1.753
	(0.30)	(-0.58)	(-0.61)	(0.58)	(-0.91)
observations	670	670	668	659	671
t statistics in parentheses					
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01					

ΠΙΝΑΚΑΣ 95

	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 18
main						
0	0.0860	0.529	0.643	-0.00192	-0.0643	2.190*
	(0.07)	(0.41)	(0.50)	(-0.01)	(-0.32)	(1.66)
1	0.167	0.402	0.981	0	0	2.102
	(0.13)	(0.31)	(0.75)	(.)	(.)	(1.58)
3: Άλλο	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 18
Age Group=1	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	0.0336	-0.203	0.320	0.787	-0.0803	-1.169**
	(0.08)	(-0.46)	(0.79)	(1.49)	(-0.18)	(-2.53)
Age Group=3	-0.401	-0.333	0.0148	0.303	0.0556	-1.340***
	(-0.97)	(-0.76)	(0.04)	(0.59)	(0.12)	(-2.85)

Age Group=4	-0.0313	-0.582	-0.341	0.103	-0.186	-2.050***
	(-0.07)	(-1.22)	(-0.76)	(0.19)	(-0.37)	(-4.07)
Age Group=5	-0.215	0.551	-0.754	1.164	0.0860	-1.261**
	(-0.37)	(0.81)	(-1.28)	(1.46)	(0.13)	(-2.04)
Age Group=6	-0.687	2.017	-1.046	1.816	-0.667	-2.314**
	(-0.68)	(1.51)	(-1.04)	(1.30)	(-0.60)	(-2.14)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
ba	-0.0858	-0.657	0.420	0.466	0.190	-0.925
	(-0.32)	(-0.50)	(0.32)	(1.41)	(0.61)	(-0.72)
El	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Gy	-0.104	-0.0126	-0.434	0	2.225*	-2.240
	(-0.10)	(-0.01)	(-0.25)	(.)	(1.76)	(-1.29)
Ly	0.421	-0.552	0.426	0.264	0.131	-0.690
	(1.35)	(-0.42)	(0.33)	(0.70)	(0.38)	(-0.54)
Msc	0.0901	-0.214	0.365	0.444	0.389	-0.926
	(0.32)	(-0.16)	(0.28)	(1.34)	(1.23)	(-0.72)
Noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pdoc	-0.746	-0.323	0.109	0.476	-0.979	-1.529
	(-1.16)	(-0.22)	(0.08)	(0.56)	(-0.88)	(-1.08)
Phd	- 1.009*	0.270	0.644	-0.563	1.362**	-1.466
	(-1.69)	(0.18)	(0.46)	(-0.84)	(2.23)	(-1.06)
Poly	0	-0.673	0.726	0	0	-1.012
	(.)	(-0.51)	(0.56)	(.)	(.)	(-0.79)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
Bu	1.159	1.196	3.866***	-0.0536	-1.418	0.451
	(1.18)	(1.20)	(2.89)	(-0.05)	(-1.13)	(0.49)
fr	0.362	0.675	1.830**	-0.115	0.164	0.716

	(0.62)	(1.10)	(2.23)	(-0.16)	(0.25)	(1.16)
Inc	-0.892	0.427	2.722*	0	0.399	-0.438
	(-0.64)	(0.30)	(1.81)	(.)	(0.27)	(-0.31)
Cs	0.0685	0.775	2.030**	0.262	0.0211	0.544
	(0.12)	(1.31)	(2.52)	(0.39)	(0.03)	(0.93)
Oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pe	0.610	0.516	2.056***	-0.00816	-0.00705	0.515
	(1.11)	(0.90)	(2.58)	(-0.01)	(-0.01)	(0.89)
Re	0.832	-0.391	2.374**	-0.776	0.909	-0.292
	(1.06)	(-0.46)	(2.45)	(-0.83)	(1.08)	(-0.38)
St	0.353	0.658	2.350***	1.050	0.0951	-0.671
	(0.57)	(1.02)	(2.78)	(1.38)	(0.13)	(-1.00)
Un	0.745	1.031	2.413***	0.573	0.775	0.0752
	(1.17)	(1.52)	(2.83)	(0.72)	(1.10)	(0.11)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
Huso	0.610	-0.129	0.234	0.535	-0.703*	-0.152
	(1.57)	(-0.31)	(0.61)	(1.16)	(-1.69)	(-0.39)
law	-0.0528	-0.647	-0.401	0.217	-0.487	1.150
	(-0.09)	(-1.05)	(-0.69)	(0.32)	(-0.78)	(1.57)

Art	0.108 (0.27)	-0.615 (-1.43)	0.394 (0.96)	0.794 (1.53)	-0.804* (-1.81)	-0.114 (-0.27)
Ecbu	0.479 (1.20)	-0.187 (-0.44)	-0.0752 (-0.19)	0.0820 (0.18)	-0.723* (-1.71)	-0.233 (-0.58)
Hlth	0.711* (1.65)	0.0264 (0.06)	0.0705 (0.17)	0.517 (1.01)	-0.779* (-1.66)	0.0653 (0.15)
Oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pstv	0.395 (1.04)	-0.0467 (-0.11)	-0.165 (-0.44)	0.600 (1.34)	-0.787* (-1.92)	-0.00520 (-0.01)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	0.275 (1.31)	-0.197 (-0.89)	0.132 (0.65)	0.104 (0.39)	0.567** (2.45)	0.0348 (0.16)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	-0.254 (-1.24)	-0.0624 (-0.29)	-0.204 (-1.03)	0.212 (0.81)	-0.457** (-2.01)	0.247 (1.21)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
B	-0.717 (-1.11)	0.774 (1.18)	-0.625 (-0.96)	-1.434 (-1.23)	0.00885 (0.01)	1.132* (1.71)
G	0.00274 (0.00)	0.578 (1.08)	-0.0566 (-0.10)	-1.461 (-1.35)	0.504 (0.82)	0.246 (0.46)

M	-0.203 (-0.37)	0.694 (1.32)	-0.240 (-0.44)	-1.340 (-1.25)	-0.0303 (-0.05)	0.211 (0.41)
Na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Vb	0.457 (0.36)	-0.180 (-0.17)	0.998 (0.79)	0 (.)	-0.0677 (-0.05)	0.213 (0.19)
Vg	-0.331 (-0.47)	0.865 (1.15)	-0.113 (-0.16)	-1.471 (-1.22)	-0.0126 (-0.02)	0.260 (0.37)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
L	0.525* (1.94)	-0.112 (-0.41)	0.0188 (0.07)	0.623 (1.63)	-0.645** (-2.13)	0.0414 (0.15)
M	0.188 (0.61)	0.137 (0.42)	0.00364 (0.01)	-0.00571 (-0.02)	-0.261 (0.68)	0.213 (-0.79)
MI	-0.163 (-0.62)	0.147 (0.51)	-0.313 (-1.20)	-0.0241 (-0.07)	-0.930*** (-2.84)	-0.0750 (-0.28)
Mr	-0.0554 (-0.16)	-0.219 (-0.62)	0.346 (1.02)	-0.273 (-0.67)	-0.544 (-1.43)	0.0892 (0.25)
Na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Oth	0.124 (0.46)	0.387 (1.31)	0.253 (0.94)	0.0983 (0.29)	-0.129 (-0.45)	-0.138 (-0.51)
R	-0.125 (-0.27)	0.662 (1.18)	0.310 (0.65)	-0.807 (-1.60)	-0.0842 (-0.17)	-0.297 (-0.63)
Constant	-0.274 (-0.18)	0.102 (0.05)	-2.996 (-1.49)	1.376 (1.06)	-0.549 (-0.59)	-0.171 (-0.09)
observations	671	674	674	656	668	674
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ PROBIT ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE
ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 96

	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
main						
0	0.0628 (0.55)	0.668 (0.88)	-0.459 (-0.58)	0.0578 (0.07)	0.105 (0.96)	-0.522 (-0.68)
1	0 (.)	0.865 (1.13)	-0.339 (-0.43)	0.0967 (0.12)	0 (.)	-0.565 (-0.73)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.00301 (-0.01)	0.0517 (0.21)	-0.216 (-0.88)	-0.305 (-1.24)	0.115 (0.47)	-0.151 (-0.62)
Age Group=3	-0.0179 (-0.07)	0.126 (0.52)	-0.0254 (-0.10)	-0.246 (-0.99)	0.0321 (0.13)	-0.114 (-0.46)
Age Group=4	-0.0123 (-0.04)	-0.0618 (-0.23)	-0.143 (-0.52)	-0.435 (-1.58)	-0.0154 (-0.06)	-0.0521 (-0.19)
Age Group=5	0.250 (0.67)	0.313 (0.89)	-0.376 (-1.07)	-0.629* (-1.75)	-0.0820 (-0.24)	-0.203 (-0.59)
Age Group=6	0.282	0.697	-0.135	-0.841	0.669	-0.245

	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
ba	0.230	0.528	-0.215	-0.167	0.285	0.114
	(1.36)	(0.65)	(-0.26)	(-0.22)	(0.35)	(0.68)
el	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	-0.406	0.306	-0.387	0	-0.258	-0.785
	(-0.61)	(0.30)	(-0.38)	(.)	(-0.25)	(-1.08)
ly	0.217	0.210	-0.208	-0.264	0.220	-0.0194
	(1.12)	(0.26)	(-0.25)	(-0.35)	(0.27)	(-0.10)
msc	0.288*	0.395	-0.398	-0.133	0.207	0.206
	(1.66)	(0.48)	(-0.48)	(-0.17)	(0.26)	(1.20)
noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	-0.332	0.0834	0.359	0.377	0.291	0.121
	(-0.86)	(0.09)	(0.38)	(0.45)	(0.33)	(0.30)
phd	0.673	0.0703	-0.280	0.175	0.359	0.0533
	(1.62)	(0.08)	(-0.31)	(0.21)	(0.42)	(0.14)
poly	0	0.523	-0.551	-0.0871	0.303	0
	(.)	(0.64)	(-0.67)	(-0.11)	(0.38)	(.)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
bu	-1.046*	-0.242	-0.497	0.695	-0.474	0.202
	(-1.78)	(-0.45)	(-0.87)	(1.22)	(-0.87)	(0.37)
fr	-0.588	0.281	-0.647	0.259	-0.0849	0.320
	(-1.43)	(0.78)	(-1.64)	(0.67)	(-0.23)	(0.88)
inc	0	0.720	0	0.220	0.159	0
	(.)	(0.86)	(.)	(0.25)	(0.18)	(.)
cs	-0.527	0.176	-0.308	0.224	-0.231	0.615*
	(-1.32)	(0.51)	(-0.81)	(0.60)	(-0.67)	(1.75)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	-0.484	0.153	-0.707*	0.238	-0.425	0.538
	(-1.24)	(0.45)	(-1.89)	(0.66)	(-1.25)	(1.56)
re	-0.620	-0.0977	-0.646	0.382	-0.637	0.902*
	(-1.19)	(-0.21)	(-1.33)	(0.77)	(-1.36)	(1.89)

st	-0.502	0.266	-0.947**	0.225	-0.278	0.572
	(-1.17)	(0.70)	(-2.25)	(0.56)	(-0.73)	(1.47)
un	-0.403	-0.0879	-0.675	0.555	0.422	0.207
	(-0.92)	(-0.23)	(-1.61)	(1.36)	(1.07)	(0.53)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
huso	-0.0149	0.0901	0.0378	0.142	0.349	-0.266
	(-0.06)	(0.39)	(0.16)	(0.59)	(1.49)	(-1.11)
law	0.121	0.486	-0.0569	-0.136	-0.0717	0.0763
	(0.31)	(1.28)	(-0.16)	(-0.37)	(-0.20)	(0.21)
art	0.230	-0.00615	0.0596	0.194	-0.187	0.138
	(0.88)	(-0.03)	(0.24)	(0.76)	(-0.75)	(0.55)
ecbu	0.0899	0.0663	0.105	0.220	0.0887	0.145
	(0.36)	(0.28)	(0.43)	(0.89)	(0.37)	(0.59)
hlth	0.218	-0.155	-0.290	-0.109	0.221	-0.0283
	(0.81)	(-0.61)	(-1.13)	(-0.41)	(0.86)	(-0.11)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pstv	-0.0287	0.0228	0.0166	0.0457	0.166	-0.140
	(-0.12)	(0.10)	(0.07)	(0.19)	(0.72)	(-0.60)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.0729	-0.0211	0.216*	0.102	-0.0476	0.0529
	(-0.56)	(-0.17)	(1.71)	(0.80)	(-0.38)	(0.42)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.243*	0.0410	-0.0405	-0.284**	-0.188	0.0890
	(-1.92)	(0.34)	(-0.33)	(-2.29)	(-1.54)	(0.73)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
B	0.770*	0.415	-0.253	-0.162	-0.0326	-0.477
	(1.95)	(1.08)	(-0.64)	(-0.37)	(-0.08)	(-1.19)

G	0.790**	0.329	-0.00348	0.594	0.171	0.0560
	(2.37)	(1.01)	(-0.01)	(1.62)	(0.52)	(0.16)
m	0.698**	0.350	-0.166	0.441	0.0817	-0.0881
	(2.13)	(1.09)	(-0.50)	(1.22)	(0.25)	(-0.26)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	0.486	-0.0278	-0.468	0.481	0.0817	0.627
	(0.72)	(-0.04)	(-0.71)	(0.69)	(0.12)	(0.82)
vg	1.026**	0.0606	-0.0114	0.697	0.210	0.242
	(2.26)	(0.14)	(-0.03)	(1.53)	(0.49)	(0.54)
	EPΩT. 1	EPΩT. 2	EPΩT. 3	EPΩT. 4	EPΩT. 5	EPΩT. 6
L	0.0539	0.158	0.0822	0.0424	-0.187	-0.116
	(0.32)	(0.99)	(0.51)	(0.26)	(-1.17)	(-0.72)
m	0.0403	0.0854	-0.0917	0.178	-0.0510	0.00413
	(0.21)	(0.47)	(-0.50)	(0.97)	(-0.28)	(0.02)
ml	0.0276	0.0863	-0.152	-0.194	-0.198	-0.0429
	(0.17)	(0.54)	(-0.93)	(-1.17)	(-1.23)	(-0.26)
mr	0.0212	0.0591	-0.0653	0.222	0.0555	-0.655***
	(0.10)	(0.28)	(-0.31)	(1.07)	(0.27)	(-3.13)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
oth	-0.0642	-0.119	0.00407	-0.0329	-0.0519	-0.161
	(-0.38)	(-0.73)	(0.02)	(-0.20)	(-0.32)	(-0.97)

R	-0.190	0.111	0.00524	0.230	-0.161	-0.309
	(-0.66)	(0.39)	(0.02)	(0.81)	(-0.57)	(-1.08)
constant	0.110	-1.648	1.744	-0.708	-0.0850	0.384
	(0.20)	(-1.40)	(1.43)	(-0.59)	(-0.09)	(0.42)
observations	665	674	671	670	671	668
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 97

	ΕΡΩΤ. 7	ΕΡΩΤ. 8	ΕΡΩΤ. 9	ΕΡΩΤ. 10	ΕΡΩΤ. 11
main					
0	0.705	0.0770	0.188	0.650	-0.453
	(0.85)	(0.10)	(1.60)	(0.84)	(-0.57)
1	0.871	0.0349	0	0.485	-0.441
	(1.04)	(0.04)	(.)	(0.62)	(-0.55)
3: Άλλο	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
	ΕΡΩΤ. 7	ΕΡΩΤ. 8	ΕΡΩΤ. 9	ΕΡΩΤ. 10	ΕΡΩΤ. 11
Age Group=1	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	0.118	0.423*	-0.155	0.0417	0.539**
	(0.39)	(1.74)	(-0.58)	(0.14)	(2.16)
Age Group=3	0.360	0.478*	-0.162	0.0109	0.696***
	(1.19)	(1.95)	(-0.61)	(0.04)	(2.74)
Age Group=4	0.359	0.0283	-0.137	0.0641	0.851***
	(1.06)	(0.10)	(-0.47)	(0.20)	(3.02)
Age Group=5	0.269	0.394	-0.383	0.689	0.589
	(0.63)	(1.14)	(-1.02)	(1.48)	(1.64)
Age Group=6	0.866	1.256*	0.251	0	0.425
	ΕΡΩΤ. 7	ΕΡΩΤ. 8	ΕΡΩΤ. 9	ΕΡΩΤ. 10	ΕΡΩΤ. 11
ba	-0.328	0.561	0.176	0.753	0.722
	(-1.49)	(0.69)	(1.02)	(0.92)	(0.92)
el	-0.590	0	0	0	0

	(-0.58)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	-1.196	0	1.517*	0	0.717
	(-1.63)	(.)	(1.93)	(.)	(0.72)
ly	-0.0746	0.408	0.0927	0.917	1.020
	(-0.29)	(0.50)	(0.45)	(1.12)	(1.29)
msc	-0.414*	0.456	0.209	1.013	0.589
noth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	-0.775*	0.535	-0.267	0.298	0.163
	(-1.65)	(0.60)	(-0.57)	(0.33)	(0.19)
phd	0.135	0.121	0.579	1.044	0.808
	(0.27)	(0.14)	(1.56)	(1.16)	(0.93)
poly	0	0.565	0	1.217	0.967
	(.)	(0.69)	(.)	(1.48)	(1.23)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
bu	0.366	0.290	0.195	0.563	-0.549
	(0.51)	(0.53)	(0.33)	(0.77)	(-1.02)
fr	0.609	0.283	0.399	0.366	-0.442
	(1.36)	(0.79)	(0.98)	(0.84)	(-1.20)
inc	0	-0.164	0.364	0	0
	(.)	(-0.20)	(0.40)	(.)	(.)
cs	0.157	0.466	0.325	0.269	-0.0405
	(0.37)	(1.35)	(0.83)	(0.65)	(-0.11)
oth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	0.239	0.437	0.252	0.223	-0.215
	(0.59)	(1.30)	(0.66)	(0.55)	(-0.62)
re	-0.363	0.247	0.441	0.0574	-0.441
	(-0.66)	(0.53)	(0.87)	(0.10)	(-0.94)
st	0.445	0.305	-0.236	0.408	-0.0598
	(0.98)	(0.81)	(-0.55)	(0.92)	(-0.16)
un	0.435	0.300	0.590	0.433	0.154
	(0.90)	(0.76)	(1.37)	(0.92)	(0.39)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11

huso	-0.0901	-0.369	-0.102	-0.411	0.615**
	(-0.28)	(-1.50)	(-0.41)	(-1.20)	(2.56)
law	-0.773*	-0.524	-0.308	-0.493	0.683*
	(-1.83)	(-1.42)	(-0.80)	(-1.02)	(1.84)
art	-0.549*	-0.528**	-0.317	-0.679*	0.394
	(-1.71)	(-2.02)	(-1.20)	(-1.90)	(1.57)
ecbu	0.0999	-0.141	-0.0257	-0.863**	0.704***
	(0.31)	(-0.56)	(-0.10)	(-2.50)	(2.87)
hlth	0.228	-0.310	0.0810	0.797**	0.609**
	(0.64)	(-1.16)	(0.30)	(-2.22)	(2.31)
oth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pstv	0.233	-0.190	-0.0604	-0.646*	0.443*
	(0.72)	(-0.78)	(-0.25)	(-1.92)	(1.87)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.373**	-0.0904	0.246*	-0.172	-0.345***
	(-2.39)	(-0.71)	(1.86)	(-1.14)	(-2.70)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.0523	0.107	-0.292**	0.114	0.262**
	(-0.35)	(0.86)	(-2.27)	(0.78)	(2.09)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
B	0.580	0.787*	-0.889**	-0.984	-0.353
	(1.07)	(1.86)	(-2.15)	(-1.44)	(-0.90)
G	0.123	-0.0575	-0.142	-0.856	0.211
	(0.29)	(-0.17)	(-0.42)	(-1.35)	(0.64)
m	0.00873	0.0430	-0.395	-0.862	0.229
	(0.02)	(0.13)	(-1.20)	(-1.36)	(0.71)
na	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	-0.132	-0.0139	-0.713	-0.841	-0.568

	(-0.17)	(-0.02)	(-0.97)	(-0.90)	(-0.84)
vg	-0.412	-0.485	-0.855*	-1.381**	0.831*
	(-0.79)	(-1.13)	(-1.84)	(-1.98)	(1.78)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
L	-0.174	0.0358	-0.0882	-0.0773	0.191
	(-0.86)	(0.22)	(-0.52)	(-0.40)	(1.15)
m	-0.138	-0.130	-0.0813	-0.0199	0.0421
	(-0.59)	(-0.70)	(-0.43)	(-0.09)	(0.22)
ml	-0.0664	-0.0368	-0.360**	0.0418	-0.0248
	(-0.32)	(-0.23)	(-2.04)	(0.22)	(-0.15)
mr	-0.172	-0.0172	-0.285	0.124	-0.219
	(-0.66)	(-0.08)	(-1.27)	(0.49)	(-1.06)
na	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
oth	-0.565***	0.0245	0.106	-0.0505	-0.257
	(-2.83)	(0.14)	(0.63)	(-0.26)	(-1.53)
R	0.143	-0.109	0.737**	0.466	-0.0252
	(0.39)	(-0.38)	(2.49)	(1.26)	(-0.08)
constant	0.389	-0.689	-0.364	0.601	-1.041
	(0.39)	(-0.58)	(-0.67)	(0.49)	(-0.88)
observations	670	670	668	659	671
t statistics in parentheses					
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01					

ΠΙΝΑΚΑΣ 98

	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 18
main						
0	0.0548 (0.07)	0.295 (0.38)	0.334 (0.45)	- 0.00959 (-0.07)	-0.0313 (-0.26)	1.375* (1.66)
1	0.103 (0.13)	0.224 (0.29)	0.546 (0.74)	0 (.)	0 (.)	1.327 (1.60)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 18
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	0.0165 (0.07)	0.109 (-0.42)	-0.196 (0.80)	0.469 (1.54)	-0.0500 (-0.19)	-0.712*** (-2.61)
Age Group=3	-0.252 (-1.00)	-0.183 (-0.70)	0.00552 (0.02)	0.191 (0.64)	0.0254 (0.10)	-0.822*** (-2.96)
Age Group=4	0.0308 (-0.11)	-0.325 (-1.14)	-0.222 (-0.81)	0.0580 (0.18)	-0.0959 (-0.32)	-1.264*** (-4.21)
Age Group=5	-0.146 (-0.41)	0.323 (0.83)	-0.480 (-1.33)	0.729 (1.60)	0.0835 (0.22)	-0.776** (-2.09)
Age Group=6	-0.429	1.183	-0.656	1.145	-0.394	-1.413**
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 18
ba	-0.0511 (-0.31)	0.405 (-0.49)	-0.274 (0.33)	0.279 (1.46)	0.108 (0.59)	-0.562 (-0.73)
El	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Gy	-0.0544 (-0.08)	0.00687 (0.01)	-0.255 (-0.24)	0 (.)	1.385* (1.78)	-1.380 (-1.33)

Ly	0.261 (1.37)	-0.331 (-0.40)	0.278 (0.34)	0.159 (0.74)	0.0890 (0.44)	-0.415 (-0.54)
Msc	0.0644	-0.151	0.241	0.248	0.221	-0.562
Noth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pdoc	-0.456 (-1.15)	-0.199 (-0.22)	0.0757 (0.08)	0.269 (0.58)	-0.463 (-0.85)	-0.945 (-1.11)
Phd	-0.631* (-1.71)	0.127 (0.14)	0.416 (0.47)	-0.353 (-0.90)	0.814** (2.18)	-0.886 (-1.06)
Poly	0 (.)	-0.422 (-0.51)	0.469 (0.57)	0 (.)	0 (.)	-0.620 (-0.81)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
Bu	0.687 (1.19)	0.695 (1.19)	2.288*** (3.19)	-0.0731 (-0.12)	-0.734 (-1.10)	0.257 (0.46)
Fr	0.222 (0.61)	0.400 (1.07)	1.104** (2.41)	-0.0625 (-0.15)	0.130 (0.33)	0.430 (1.14)
Inc	-0.559 (-0.65)	0.234 (0.28)	1.675* (1.84)	0 (.)	0.237 (0.26)	-0.301 (-0.35)
Cs	0.0414 (0.12)	0.451 (1.25)	1.230*** (2.75)	0.119 (0.30)	0.0438 (0.11)	0.332 (0.92)
Oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pe	0.372 (1.09)	0.301 (0.86)	1.244*** (2.82)	0.000107 (-0.00)	0.0377 (0.10)	0.309 (0.87)
Re	0.520 (1.09)	-0.225 (-0.44)	1.444*** (2.58)	-0.512 (-0.94)	0.543 (1.06)	-0.191 (-0.40)
St	0.209 (0.54)	0.391 (0.99)	1.427*** (3.03)	0.610 (1.37)	0.0963 (0.23)	-0.425 (-1.04)
Un	0.457 (1.16)	0.603 (1.48)	1.464*** (3.06)	0.341 (0.74)	0.486 (1.15)	0.0228 (0.06)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
Huso	0.377	-0.0782	0.146	0.311	-0.406	-0.0868

	(1.59)	(-0.32)	(0.61)	(1.17)	(-1.64)	(-0.36)
law	-0.0305	-0.379	-0.251	0.117	-0.280	0.693*
	(-0.08)	(-1.02)	(-0.69)	(0.30)	(-0.73)	(1.67)
Art	0.0669	-0.364	0.236	0.468	-0.481*	-0.0563
	(0.27)	(-1.41)	(0.93)	(1.59)	(-1.80)	(-0.22)
Ecbu	0.295	-0.108	-0.0461	0.0672	-0.421*	-0.128
	(1.21)	(-0.43)	(-0.19)	(0.25)	(-1.66)	(-0.52)
Hlth	0.427	0.0189	0.0292	0.312	-0.462*	0.0589
	(1.63)	(0.07)	(0.11)	(1.07)	(-1.66)	(0.22)
Oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pstv	0.237	-0.0178	-0.106	0.351	-0.472*	0.00908
	(1.02)	(-0.07)	(-0.45)	(1.37)	(-1.93)	(0.04)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.168	-0.122	0.0759	0.0561	0.328**	0.0175
	(1.32)	(-0.93)	(0.60)	(0.37)	(2.41)	(0.14)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.150	-0.0329	-0.122	0.120	-0.257*	0.154
	(-1.21)	(-0.25)	(-1.00)	(0.82)	(-1.93)	(1.24)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
B	-0.425	0.453	-0.379	-0.664	0.00596	0.700*
	(-1.08)	(1.13)	(-0.96)	(-1.20)	(0.01)	(1.74)
G	0.0121	0.348	-0.0340	-0.687	0.280	0.150
	(0.04)	(1.04)	(-0.10)	(-1.38)	(0.76)	(0.46)
M	-0.114	0.419	-0.148	-0.625	-0.0308	0.125
	(-0.34)	(1.28)	(-0.45)	(-1.27)	(-0.08)	(0.39)
Na	0	0	0	0	0	0

	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Vb	0.275 (0.38)	-0.102 (-0.15)	0.623 (0.84)	0 (.)	-0.0565 (-0.07)	0.148 (0.21)
Vg	-0.197 (-0.45)	0.511 (1.14)	-0.0646 (-0.15)	-0.683 (-1.17)	-0.0518 (-0.11)	0.161 (0.38)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 18
L	0.323** (1.97)	-0.0705 (-0.42)	0.0141 (0.09)	0.334 (1.62)	-0.384** (-2.18)	0.0202 (0.12)
M	0.125 (0.67)	0.0829 (0.43)	0.00591 (0.03)	0.00693 (0.03)	-0.157 (-0.80)	0.114 (0.60)
MI	-0.0987 (-0.61)	0.0861 (0.51)	-0.193 (-1.20)	-0.0152 (-0.08)	-0.526*** (-2.85)	-0.0526 (-0.32)
Mr	-0.0360 (-0.17)	-0.127 (-0.59)	0.218 (1.04)	-0.141 (-0.60)	-0.315 (-1.42)	0.0418 (0.19)
Na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Oth	0.0850 (0.51)	0.228 (1.30)	0.157 (0.95)	0.0457 (0.24)	-0.0747 (-0.43)	-0.0851 (-0.51)
R	-0.0629 (-0.22)	0.405 (1.24)	0.195 (0.67)	-0.477 (-1.60)	-0.0426 (-0.14)	-0.192 (-0.66)
Constant	-0.179 (-0.20)	0.0968 (0.08)	-1.774 (-1.48)	0.669 (1.01)	-0.369 (-0.66)	-0.136 (-0.11)
observations	671	674	674	656	668	674
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

7.10 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

- Με τη μέθοδο Logit παρατηρείται ότι:

Στο ερώτημα 1:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», «Κακή», «Καλή» και «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 3:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Ιδιωτικός υπάλληλος» και «Φοιτητής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά

σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 4:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 6:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος» και «Συνταξιούχος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροδεξιές» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 7:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Μεταπτυχιακό» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη

στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω»».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Άλλο» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 8:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 9:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή» και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροαριστερές» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ». Αντίθετα, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Δεξιές» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 10:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες» «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική,

συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 11:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», «Νομικές Επιστήμες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 12:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Διδακτορικό» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 14:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος», «Συνταξιούχος», «Επιχειρηματίας», «Ελεύθερ-ος/η επαγγελματίας», «Εισοδηματίας», «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια» και «Άνεργ-ος/η», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Στο ερώτημα 16:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο» και «Διδακτορικό», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», «Τέχνες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 18:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», «56-65», και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

- Με τη μέθοδο Probit παρατηρείται ότι:

Στο ερώτημα 1:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Μεταπτυχιακό», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», «Καλή», «Μέτρια» και «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 3:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», και «Φοιτητής/ρια» ή «Σπουδαστής/ρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 4:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 6:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος» και «Συνταξιούχος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 7:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Μεταπτυχιακό» και «Μεταδιδακτορικό», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Νομικές Επιστήμες», και «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη

πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Άλλο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 8:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 9:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά

σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ». Αντίθετα, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Δεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 10:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν

στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 11:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45» και «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», «Τέχνες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με

αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Στο ερώτημα 12:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 14:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος», «Συνταξιούχος», «Επιχειρηματίας», «Ελεύθερος/η επαγγελματίας», «Εισοδηματίας», «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια» και «Άνεργος/η», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η επαγγελματική κατάσταση «Άλλο».

Στο ερώτημα 16:

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο», και «Διδακτορικό», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία \ «Τέχνες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «ΟΧΙ».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «αριστερές» και «κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεν απαντώ».

Στο ερώτημα 18:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», «56-65», και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική

προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Νομικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η οικονομική κατάσταση «Δεν απαντώ».

ΣΥΝΟΨΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Συνοψίζοντας, τα ευρήματα της έρευνάς των Kahneman και Tversky (1979) πάνω στη «Θεωρία Προοπτικής», επαληθεύονται από την έρευνά μας σε ποσοστό 70,58%.

Επιπλέον, στην έρευνά μας που βασίστηκε στην έρευνα των Kahneman και Tversky διαπιστώθηκαν τα εξής (σε σύνολο 17 ερωτημάτων):

- Ο δημογραφικός παράγοντας «φύλο» δεν επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε κανένα ερώτημα. Ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε ένα (1) ερώτημα (5,8%), η «ηλικία», το «επίπεδο εκπαίδευσης» και ο «κλάδος σπουδών», επηρεάζουν την επιλογή σε τρία (3) ερωτήματα (17,6%), η «οικονομική κατάσταση» και η «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος οικονομικών/διοίκησης» επηρεάζουν σε τέσσερα (4) ερωτήματα (23,53%). Επιπλέον, το «επάγγελμα» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε έξι (6) ερωτήματα (35,29%), ενώ η «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος πιθανοτήτων/στατιστικής» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων ως προς τις προοπτικές σε επτά (7) ερωτήματα (41,17%).
- Οι ερωτώμενοι στην πλειοψηφία τους παραβίασαν τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας, μη επιλέγοντας την προοπτική με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη τιμή σε 5 από τα 7 ερωτήματα της έρευνας στα οποία οι προοπτικές A και B έδιναν διαφορετική αναμενόμενη τιμή (71,42%). Ακόμα, διαπιστώθηκε ότι στα 7 από τα 13 ζεύγη ερωτημάτων που σχετίζονται μεταξύ τους (53,84 %), οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).
- Επίσης, παρατηρήθηκε ότι όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «άνω των 65» και στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «δημοτικό», «προπτυχιακό», «μεταλυκειακή εκπαίδευση» και «γυμνάσιο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο

SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στις κατηγορίες βάσης που θέσαμε.

- Αντίθετα, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «Ιδιωτικός υπάλληλος» και «Συνταξιούχος» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Επιπλέον, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Επιχειρηματίας», «Ιδιωτικός υπάλληλος», «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια», Μεταπτυχιακό», Διδακτορικό», «46-55», «Άνω των 65», «Αριστερές», «Νομικές Επιστήμες», «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, επίσης σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Συνταξιούχος», «Δημόσιος υπάλληλος», «Γυμνάσιο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,7%), ενώ όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Ελεύθερ-ος/η επαγγελματίας», «Εισοδηματίας», «Άνεργ-ος/η», «Καλή οικονομική κατάσταση», Μέτρια οικονομική κατάσταση», «Γυναίκα», «Δεξιές πολιτικές πεποιθήσεις», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, επίσης σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «56-65», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική

σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Μεταδιδακτορικό», «Κεντροδεξιές πολιτικές πεποιθήσεις», «Άλλο (πολιτικές πεποιθήσεις)», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Πολύ καλή», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κακή οικονομική κατάσταση», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 3 ερωτήματα από τα 17 (17,64%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ», σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Πιθανοτήτων ή Στατιστικής έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την

ορθολογική προοπτική σε 5 ερωτήματα από τα 17 (29,41%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ», σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 2 ερωτήματα από τα 17 (11,76%), και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 3 ερωτήματα από τα 17 (17,64%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροαριστερές πολιτικές πεποιθήσεις», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 3 ερωτήματα από τα 17 (17,64%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 4 ερωτήματα από τα 17 (23,52%) και στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική σε 1 ερώτημα από τα 17 (5,88%) συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.

Στο Κεφάλαιο 9 της Δ.Δ. θα παρουσιάσουμε τα βασικά συμπεράσματά μας.

Κεφ. 8: ΠΡΟΤΥΠΑ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ

Μία πληθώρα εργασιών εδώ και αρκετές δεκαετίες, με προεξέχουσα ενδεχομένως αυτή των Hicks και Gullett (1976), κατέδειξαν ότι το περιβάλλον θέτει τα όρια εντός των οποίων η επιχείρηση δραστηριοποιείται και προσδιορίζει τη συμπεριφορά που θα πρέπει να ακολουθηθεί, για να επιτύχει τους στόχους της. Οι Wheeler και Adams (1973) ισχυρίστηκαν ότι η ελευθερία κινήσεων της επιχείρησης καθώς και η ισχύς της, υπόκεινται σε περιορισμούς, που της επιβάλλεται από το ευρύτερο περιβάλλον (οικονομικό, νομικό, αξιακό/ηθικό, κτλ). Αυτό σημαίνει πως η επιχείρηση οφείλει να ενεργεί χωρίς να παραβιάζει τους κανόνες και τα επιθυμητά από την κοινωνία πρότυπα συμπεριφοράς αν θέλει να εξασφαλίσει την επιβίωσή της. Μάλιστα, για τους ίδιους συγγραφείς, οι ισχύουσες κοινωνικές αντιλήψεις περί του τι συνιστά ηθική ή μη συμπεριφορά και οι ηθικές αξίες ασκούν τη μεγαλύτερη επίδραση στην επιχείρηση από οποιαδήποτε άλλη μορφή κοινωνικού ή δημόσιου ελέγχου, ενώ για τον Kast (1974), η κοινωνία είναι αυτή που παρέχει νομιμοποίηση της δραστηριότητας της επιχείρησης, με αποτέλεσμα οι επιχειρησιακοί στόχοι να αντιπροσωπεύουν την επικρατούσα κοινωνική αντίληψη (Petit, 1975, σ. 492). Οι περισσότερες επιχειρήσεις συνειδητοποιούν ότι η εναρμόνισή τους με το σύστημα αξιών της κοινωνίας, είναι κάτι που τις ωφελεί. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο αναπτύσσουν έναν ιδιότυπο κώδικα επιχειρησιακής ηθικής, ο οποίος λειτουργεί ως σημείο αναφοράς για τα μέλη και τη δράση της επιχείρησης (Glos and Baker, 1972, σ. 55). Τόσο τα διοικητικά στελέχη, όσο και οι εργαζόμενοι, καλούνται να δράσουν σε ένα περιβάλλον στο οποίο η κοινή γνώμη τους αναγκάζει να συμπεριφέρονται με τρόπο κοινωνικά αποδεκτό (Scott and Mitchell, 1973, σ. 18). Σχετικές εργασίες με τα παραπάνω ζητήματα εκπόνησαν πριν από πολλές δεκαετίες οι Cyert και March (1974), Katona (1975), Herzberg (1971), Albers (1974) και Elbing (1972).

Επιπλέον, πιο πρόσφατα, ο Rabin (1993), έδειξε ότι στην πραγματικότητα τα άτομα πέρα από τη δική τους ευημερία ενδιαφέρονται και γι' αυτή των συνανθρώπων τους. Μάλιστα, οι άνθρωποι συνήθως επιδεικνύουν αλτρουισμό μόνο σε αυτούς που τους συμπεριφέρονται αντίστοιχα. Τα ίδια άτομα μπορεί να επιδείξουν εκδικητική συμπεριφορά

σε όσους δεν τους φέρονται με τρόπο που να τον θεωρούν δίκαιο ή σωστό, κι αυτό να μη θεωρείται ανήθικο. Έτσι, τα πρότυπα δικαιοσύνης και οι ηθικές κρίσεις αναφορικά με τα στοιχεία που συνθέτουν αυτό που ονομάζεται «κοινωνικά αποδεκτή συμπεριφορά», διατρέχοντας κάθε πτυχή της ανθρώπινης συνδιαλλαγής, επηρεάζουν κατά συνέπεια και όλο το φάσμα των εμπορικών συναλλαγών, των εργασιακών σχέσεων και των επιχειρησιακών πρακτικών. Για παράδειγμα, τα άτομα μπορεί να περιορίσουν την προσωπική τους κατανάλωση για να εξυπηρετήσουν κοινωνικούς σκοπούς, όπως π.χ. σε περιόδους ενεργειακής κρίσης.

Επίσης, σύμφωνα με άλλες έρευνες (π.χ. Güth et al., 1982; Güth and Tietz, 1990; Roth, 1995), τα άτομα τείνουν να αξιολογούν τις ανταμοιβές τους σε συνάρτηση με αυτές των άλλων ατόμων και να απορρίπτουν προσφορές που θεωρούν άδικες σε διμερείς διαπραγματεύσεις (Fehr et al., 2009), ενώ σε κάποιες περιπτώσεις, επιλέγουν να «τιμωρήσουν» τις συμπεριφορές που θεωρούν μη αποδεκτές, επωμιζόμενα και κάποιο οικονομικό κόστος. Αντίστοιχα, όσοι κάνουν προσφορές, λαμβάνουν υπ' όψιν αυτήν την τάση και αποφεύγουν να κάνουν προσφορές που είναι πιθανόν να εκληφθούν ως «άδικες», με αποτέλεσμα να μην εκμεταλλεύονται το πιθανό στρατηγικό πλεονέκτημα που μπορεί να έχουν σε μία ενδεχόμενη διαπραγμάτευση, και το οποίο θα τους επέτρεπε να μεγιστοποιήσουν το κέρδος τους, όπως έδειξαν οι Camerer (2003), Fehr και Schmidt (2003), Roth (1995), Seldon και Tsigaris (2010).

Επιπλέον, σύμφωνα με τον Engel (2011), κάποια δημογραφικά χαρακτηριστικά όπως το φύλο και η ηλικία σχετίζονται με την πρόθεση να μοιραστεί κανείς κάτι που του δίνεται και άρα κατά μία έννοια και με την αίσθηση του τι συνιστά δίκαιη συμπεριφορά και τι όχι.

Περαιτέρω, οι εργασίες των Blinder και Choi (1990), Agell και Lundborg (1995), Bewley (1998) και των Campbell και Kamrani (1997), διατυπώνουν τον ισχυρισμό πως - σε ότι αφορά τη διαμόρφωση του ύψους των μισθών -, οι επιχειρήσεις συχνά δεν συμπεριφέρονται όπως ορίζει η καθιερωμένη Οικονομική Θεωρία, καθώς αποφεύγουν να μειώσουν τους μισθούς, ακόμα κι όταν βρίσκονται σε συνθήκες στενότητας ή ύφεσης, για να μην έρθουν αντιμέτωπες με τη δυσαρέσκεια των εργαζομένων τους.

Ακολουθεί η εμπειρική διερεύνηση των Προτύπων Δικαιοσύνης όπως αυτή προέκυψε μέσα από τη δική μας έρευνα για την περίπτωση της Ελλάδας, και η αναζήτηση των προσδιοριστικών παραγόντων των πεποιθήσεων των ατόμων για τα πρότυπα αυτά, σε δημογραφικά χαρακτηριστικά.

8.1 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ - ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η έρευνά μας έλαβε χώρα το χρονικό διάστημα μεταξύ 7/11/2020 και 7/2/2021 με τη μορφή ανώνυμου ερωτηματολογίου που διανεμήθηκε και απαντήθηκε ηλεκτρονικά (on line) από άτομα σε όλη την Ελλάδα με τη χρήση Google-forms. Οι συμμετέχοντες προσεγγίστηκαν διαδικτυακά με διάφορες μεθόδους, όπως με αποστολή emails, με αναρτήσεις σε online forums, σε πλατφόρμες social media, σε ιστότοπους διαφόρων οργανισμών κ.α. Ο ιδιαίτερα ικανοποιητικός αριθμός από 646 έγκυρες απαντήσεις μεταφέρθηκε αυτόματα σε πίνακες MS-Excel και υποβλήθηκε σε τεστ διασταυρούμενης επικύρωσης. Οι απαντήσεις 29 συμμετεχόντων στην έρευνα αποκλείστηκαν από την ανάλυση, καθώς αυτοί οι συμμετέχοντες απέτυχαν να απαντήσουν ορθά στην ερώτηση διασταυρούμενου ελέγχου προσοχής που περιέχονταν στο ερωτηματολόγιο. Στη συνέχεια, το πλούσιο αυτό σύνολο στατιστικών δεδομένων αναλύθηκε με σύγχρονες προσεγγίσεις που συνδυάζουν περιγραφικά και εκτιμητικά μέτρα με την ανάλυση παλινδρόμησης. Για τη στατιστική διερεύνηση, χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο STATA.

Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε ερωτήσεις που περιέχονταν στο άρθρο των Kahneman, Knetsch και Thaler (1986) με τίτλο “Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market.”, καθώς και εννιά (9) επιπρόσθετες που αφορούσαν τα παρακάτω δημογραφικά χαρακτηριστικά: φύλο, ηλικιακή κατηγορία, επίπεδο σπουδών, επαγγελματική κατάσταση, κλάδος σπουδών, παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης ή μη, παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου ή μη, οικονομική κατάσταση, πολιτικές πεποιθήσεις. Σε ότι αφορά το φύλο, οι επιλογές ήταν:

- 1: Γυναίκα
- 2: Άνδρας
- 3: Άλλο

Σε ότι αφορά την ηλικιακή κατηγορία, οι επιλογές ήταν:

- 1: 18-25
- 2: 26-35
- 3: 36-45
- 4: 46-55
- 5: 56-65
- 6: άνω των 65

Σε ότι αφορά το επίπεδο σπουδών, οι επιλογές ήταν:

- 1: Δημοτικό
- 2: Γυμνάσιο
- 3: Λύκειο
- 4: Μεταλυκειακή εκπαίδευση
- 5: Προπτυχιακό
- 6: Μεταπτυχιακό
- 7: Διδακτορικό
- 8: Μεταδιδακτορικό
- 9: Τίποτα από τα παραπάνω

Σε ότι αφορά την επαγγελματική κατάσταση, οι επιλογές ήταν:

- 1: Δημόσι-ος/α Υπάλληλος
- 2: Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος
- 3: Ελεύθερος επαγγελματίας
- 4: Επιχειρηματίας
- 5: Εισοδηματίας
- 6: Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια
- 7: Άνεργ-ος/η
- 8: Συνταξιούχος
- 9: Άλλο

Σε ότι αφορά τον κλάδο σπουδών, οι επιλογές ήταν:

- 1: Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες
- 2: Επιστήμες Υγείας/Ζωής
- 3: Νομικές Επιστήμες
- 4: Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες
- 5: Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες
- 6: Τέχνες
- 7: Άλλο

Σε ότι αφορά την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Οικονομικών» ή «Διοίκησης», οι επιλογές ήταν:

ΝΑΙ

ΟΧΙ

Σε ότι αφορά την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Στατιστικής» ή «Πιθανοτήτων», οι επιλογές ήταν:

ΝΑΙ

ΟΧΙ

Σε ότι αφορά την οικονομική κατάσταση, οι επιλογές ήταν:

1: Πολύ καλή

2: Καλή

3: Μέτρια

4: Κακή

5: Πολύ κακή

6: Δεν απαντώ

Σε ότι αφορά τις πολιτικές πεποιθήσεις, οι επιλογές ήταν:

1: Αριστερές

2: Κεντροαριστερές

3: Κεντρώες

4: Κεντροδεξιές

5: Δεξιές

6: Άλλο

7: Δεν απαντώ

Προηγήθηκε μία πιλοτική αποστολή 20 ερωτηματολογίων πριν την έναρξη της έρευνας, προκειμένου να ελεγχθεί η διαδικασία και να διορθωθούν τυχόν ατέλειες.

Η συλλογή των δεδομένων πραγματοποιήθηκε αποκλειστικά μέσω διαδικτύου, ενώ το ερωτηματολόγιο μας αναρτώνταν σε τακτά χρονικά διαστήματα σε πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης (social media), ή αποστέλλονταν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email). Προκειμένου να διασφαλιστεί η προθυμία των υποκειμένων της έρευνας να απαντήσουν στις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου με ειλικρίνεια και προσοχή, τοποθετήθηκε το παρακάτω σημείωμα πριν την έναρξη των ερωτήσεων:

Το τρέχον ερωτηματολόγιο θα αξιοποιηθεί στα πλαίσια της ερευνητικής δραστηριότητας για τη «Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων» που πραγματοποιείται στο «Εργαστήριο Θεωρητικής και Εφαρμοσμένης Οικονομικής και Δικαίου» του Ε.Μ.Π., υπό τη Διεύθυνση του κ. Π. Μιχαηλίδη, Αν. Καθηγητή Ε.Μ.Π. Το ερωτηματολόγιο απευθύνεται αποκλειστικά σε ενήλικες. Οι απαντήσεις σας είναι ανώνυμες και δεν υπάρχουν «σωστές» ή «λάθος» απαντήσεις. Τα αποτελέσματα θα αξιοποιηθούν αποκλειστικά για ερευνητικούς σκοπούς. Η συμβολή σας αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα για τη διαμόρφωση του δείγματος και, ως εκ τούτου, για την επιτυχή ολοκλήρωση της έρευνας. Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων για την ειλικρίνεια και τον χρόνο σας !

Τα υποκείμενα της έρευνας ήταν άτομα από όλη την Ελλάδα που συμπλήρωσαν εθελοντικά το ερωτηματολόγιο. Τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των 646 υποκειμένων της έρευνας που συμπλήρωσαν έγκυρα ερωτηματολόγια, παρουσιάζονται παρακάτω σε απόλυτους αριθμούς και σε ποσοστό επί του συνόλου:

ΠΙΝΑΚΑΣ 99

Φύλο	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Γυναίκα	408	63,16
2: Άνδρας	236	36,53
3: Άλλο	2	2,90

ΠΙΝΑΚΑΣ 100

Ηλικιακή κατηγορία	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: 18-25	102	15,78
2: 26-35	161	24,92
3: 36-45	242	35,79
4: 46-55	94	14,55
5: 56-65	37	5,72
6: άνω των 65	10	1,47

ΠΙΝΑΚΑΣ 101

Επίπεδο σπουδών	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Δημοτικό	2	0,3
2: Γυμνάσιο	2	0,3
3: Λύκειο	95	14,7
4: Μεταλυκειακή εκπαίδευση	120	17,75
5: Προπτυχιακό	109	16,87
6: Μεταπτυχιακό	204	31,57
7: Διδακτορικό	19	2,90
8: Μεταδιδακτορικό	12	1,85
9: Τίποτα από τα παραπάνω	3	0,46

ΠΙΝΑΚΑΣ 102

Επαγγελματική κατάσταση	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Δημόσι-ος/α Υπάλληλος	127	19,65
2: Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος	255	39,47
3: Ελεύθερος επαγγελματίας	80	12,38
4: Επιχειρηματίας	13	2
5: Εισοδηματίας	4	0,60
6: Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια	82	12,69
7: Άνεργ-ος/η	44	6,8
8: Συνταξιούχος	26	4
9: Άλλο	17	2,6

ΠΙΝΑΚΑΣ 103

Κλάδος σπουδών	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1:Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες	131	20,27
2: Επιστήμες Υγείας/Ζωής	81	12,53
3: Νομικές Επιστήμες	21	3,25
4: Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες	137	21,20
5: Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες	144	22,20
6: Τέχνες	65	10,06
7: Άλλο	67	10,37

ΠΙΝΑΚΑΣ 104

Παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Οικονομικών» ή «Διοίκησης»	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
ΝΑΙ	352	54,48
ΟΧΙ	294	45,52

ΠΙΝΑΚΑΣ 105

Παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου»	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
ΝΑΙ	250	38,69
ΟΧΙ	396	61,31

ΠΙΝΑΚΑΣ 106

Οικονομική κατάσταση	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Πολύ καλή	24	3,71
2: Καλή	222	34,36
3: Μέτρια	337	52,16
4: Κακή	41	6,30
5: Πολύ κακή	9	1,39
6: Δεν απαντώ	14	2,16

ΠΙΝΑΚΑΣ 107

Πολιτικές πεποιθήσεις	Πλήθος	Ποσοστό επί του συνόλου (%)
1: Αριστερές	118	18,26
2: Κεντροαριστερές	120	18,57
3: Κεντρώες	77	11,91
4: Κεντροδεξιές	50	7,73
5: Δεξιές	25	3,86
6: Άλλο	104	16,09
7: Δεν απαντώ	152	23,52

Στις τέσσερις εκδοχές, οι ερωτήσεις μπήκαν σε διαφορετική σειρά από τις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου των Kahneman et al. (1986). Ο λόγος για τον οποίο έγινε αυτό, ήταν για να αποφευχθεί το ενδεχόμενο συνεργασίας μεταξύ των υποκειμένων της έρευνας. Σημειώνεται, ότι οι τέσσερις εκδοχές του ερωτηματολογίου μετά τη λήψη των απαντήσεων συγκεντρώθηκαν σε μία και αναλύθηκαν από κοινού με το πρόγραμμα STATA. Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η αρίθμηση στις τέσσερις εκδοχές του ερωτηματολογίου μας σε αντιπαραβολή με την αρίθμηση στο ερωτηματολόγιο των Kahneman et al. (1986). Σημειώνεται ότι στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας μας που ακολουθεί στις επόμενες ενότητες, διατηρείται η αρίθμηση της πρώτης εκδοχής του ερωτηματολογίου μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 108

ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ					(Kanehman et al., 1986)
ΕΚΔΟΧΗ:	A	B	Γ	Δ	
ΑΡΙΘΜΗΣΗ ΕΡΩΤΗΣΗΣ:	1	1	1	1	1
	2	4	2	2	2A
	3	3	3	3	2B
	4	2	4	4	3
	5	5	5	5	4A
	6	6	6	6	4B
	7	8	7	7	5A
	8	7	8	8	5B
	9	9	9	10	6A
	10	10	10	9	6B
	11	11	12	11	7
	12	12	11	12	8
	13	13	14	13	9 ^A
	14	14	13	14	9B
	15	15	15	16	10
	16	16	16	15	11 ^A
	17	17	17	17	11B
	18	18	18	18	12
	19	19	19	19	13
	20	20	20	20	14
	21	21	21	21	15
	23	23	23	23	16
	24	24	24	24	17 ^A
	25	25	25	25	17B
	26	26	26	26	18 ^A
	27	27	27	27	18 ^A
	28	28	28	28	18B
	29	29	29	29	18B

Σε σχέση με τις χρηματικές αξίες που αναφέρονται στις ερωτήσεις της έρευνας, αυτές ήταν υποθετικές όπως και στην έρευνα των Kahneman et al. (1986), αλλά και των Ruggeri et al. (2019). Τόσο η έρευνα των Ruggeri et al. (2019) όσο και άλλες εργασίες (Kühberger et al., 2002; Beattie & Loomes, 1997; Wiseman & Levin, 1996) δείχνουν ότι δεν υπάρχει ουσιαστική διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων που αναφέρονται σε υποθετικές και σε πραγματικές χρηματικές αξίες.

Οι χρηματικές αξίες στην έρευνα μας μετατράπηκαν από δολάρια σε ευρώ. Κατά τα άλλα, τα ποσά δεν άλλαξαν καθώς αναφέρονταν σε ποσά

τα οποία είχαν παρόμοια αξία και στην Ελλάδα. Π.χ. στο ερώτημα 1 η αξία των φτυαριών χιονιού στον Καναδά όπου πραγματοποιήθηκε η έρευνα των Kahneman et al. (1986) θα μπορούσε να είναι κάλλιστα αντίστοιχη και στην Ελλάδα. Το ίδιο ισχύει και για τα υπόλοιπα ερωτήματα του ερωτηματολογίου που αναφέρονται σε χρηματικές αξίες. Τέτοια είναι τα ερωτήματα 2 και 3 που αναφέρονται στο ημερομίσθιο των υπαλλήλων του φωτοτυπείου, το ερώτημα 4 που αναφέρεται στο ημερομίσθιο των βοηθών του ελαιοχρωματιστή, τα ερωτήματα 7 και 8 που αναφέρονται στον έμπορο των αυτοκινήτων, το ερώτημα 11 που αναφέρεται στον οπωροπώλη και την τιμή του μαρουλιού, τα ερωτήματα 16 και 17 που αναφέρονται στο εργοστάσιο που κατασκευάζει τραπέζια, το ερώτημα 20 που αναφέρεται στο ενοίκιο και τα ερωτήματα 24 και 25 που αναφέρονται στο φιλοδώρημα στο εστιατόριο.

Η αναγκαιότητα προσαρμογής των ποσών, όπου αυτό κρίνεται απαραίτητο, φαίνεται κι από την έρευνα των Ruggeri et al. (2019). Επιπλέον, το ερωτηματολόγιο μας περιείχε ανάμεσα στις υπόλοιπες ερωτήσεις που παρουσιάστηκαν με τυχαίο τρόπο σε τέσσερις διαφορετικές εκδοχές, την παρακάτω ερώτηση:

ΕΡΩΤΗΜΑ 22: Μην επιλέξετε καμία εκ των ακόλουθων δύο (2) επιλογών. Απλά προχωρήστε στο «Ερώτημα 23».

Η ενσωμάτωση του παραπάνω ερωτήματος στο ερωτηματολόγιο μας, είχε, σε συμφωνία με τους Ruggeri et al. (2019), ως στόχο το να ελεγχθεί το αν τα υποκείμενα της έρευνας απαντούν στις ερωτήσεις επιδεικνύοντας την απαιτούμενη προσοχή.

Ως εκ τούτου, τα υποκείμενα της έρευνας που απάντησαν και στην ερώτηση αυτή, εξαιρέθηκαν αυτομάτως από την έρευνα. Συνολικά, τα έγκυρα ερωτηματολόγια ήταν 646, ενώ τα άκυρα ήταν 29.

Σε αυτό το κεφάλαιο, παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνάς μας σε σχέση με τα πρότυπα δικαιοσύνης που αφορούν κάποιες επιχειρησιακές ενέργειες και πρακτικές, η σύγκριση τους με τα ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας των Kahneman et al. (1986) και η σχέση τους με τα δημογραφικά στοιχεία του ερωτηματολογίου.

8.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνάς μας θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η διαφοροποίηση στις απαντήσεις σε όλα τα ερωτήματα είναι στατιστικά σημαντική ($p < 0,1$), εκτός από το ερώτημα 26. Αυτό φαίνεται κι από τον παρακάτω πίνακα:

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 109

ΕΡΩΤΗΜΑ	Z-VALUE	P- VALUE	Σχόλιο
1	-16,12	0	
2	-16,51	0	
3	11,74	0	
4	4,58	0	
5	-7,66	0	
6	17,28	0	
7	-10,13	0	
8	11,82	0	
9	12,89	0	
10	10,97	0	
11	15,2	0	
12	3,27	0,001	
13	-18,51	0	
14	14,59	0	
15	-6,04	0	
16	17,13	0	
17	2,35	0,019	
18	3,89	0	
19	-13,97	0	
20	-22,44	0	
21	2,73	0,006	
23	4,12	0	
26	1,12	0,26	Δεν είναι στατιστικά σημαντική
27	-18,13	0	

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 110

	ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. ο επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	526 81,42%
Αποδεκτή	120 18,58%
N=646	

Στο ερώτημα 1, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 526 (ποσοστό 81,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 120 (ποσοστό 18,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 111

	ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	529 81,88%
Αποδεκτή	117 18,12%
N=646	

Στο ερώτημα 2, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 529 (ποσοστό 81,88% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 117 (ποσοστό 18,12%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 112

	ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους, με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	173 26,78%
Αποδεκτή	473 73,22%
N=646	

Στο ερώτημα 3, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 173 (ποσοστό 26,78% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 473 (ποσοστό 73,22%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 113

	ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	267 41,33%
Αποδεκτή	379 58,67%
N=646	

Στο ερώτημα 4, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 267 (ποσοστό 41,33% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 379 (ποσοστό 58,67%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 114

	ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία, αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	417 64,55%
Αποδεκτή	229 35,45%
N=646	

Στο ερώτημα 5, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 417 (ποσοστό 64,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 229 (ποσοστό 35,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 115

	ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	106 16,4%
Αποδεκτή	540 83,6%
N=646	

Στο ερώτημα 6, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 106 (ποσοστό 16,4% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 540 (ποσοστό 83,6%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 116

	ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	451 69,81%
Αποδεκτή	195 30,19%
N=646	

Στο ερώτημα 7, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 451 (ποσοστό 69,81% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 195 (ποσοστό 30,19%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 117

	ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	176 27,24%
Αποδεκτή	470 72,76%
N=646	

Στο ερώτημα 8, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 176 (ποσοστό 27,24% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 470 (ποσοστό 72,76%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 118

	ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10% για τον επόμενο χρόνο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	487 72,04
Αποδεκτή	159 27,96%
N=646	

Στο ερώτημα 9, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 487 (ποσοστό 72,04% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 159 (ποσοστό 27,96%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 119

	ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μόνους των εργαζομένων για το έτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	178 27,55%
Αποδεκτή	468 72,45%
N=646	

Στο ερώτημα 10, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 178 (ποσοστό 27,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 468 (ποσοστό 72,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 120

	ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	133 20,58%
Αποδεκτή	513 79,42%
N=646	

Στο ερώτημα 11, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 133 (ποσοστό 20,58% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 513 (ποσοστό 79,42%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 121

	ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	282 43,65%
Αποδεκτή	364 56,35%
N=646	

Στο ερώτημα 12, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 282 (ποσοστό 43,65% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 364 (ποσοστό 56,35%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 122

	ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	555 85,91%
Αποδεκτή	91 14,09%
N=646	

Στο ερώτημα 13, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 555 (ποσοστό 85,91% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 91 (ποσοστό 14,09%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 123

	ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	139 21,51%
Αποδεκτή	507 78,49%
N=646	

Στο ερώτημα 14, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 139 (ποσοστό 21,51% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 507 (ποσοστό 78,49%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 124

	ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	397 61,45%
Αποδεκτή	249 38,55%
N=646	

Στο ερώτημα 15, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 397 (ποσοστό 61,45% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 249 (ποσοστό 38,55%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 125

	ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιου μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	108 16,71%
Αποδεκτή	538 83,29%
N=646	

Στο ερώτημα 16, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 108 (ποσοστό 16,71% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 538 (ποσοστό 83,29%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 126

	ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιου μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	295 45,66%
Αποδεκτή	351 54,34%
N=646	

Στο ερώτημα 17, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 295 (ποσοστό 45,66% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 351 (ποσοστό 54,34%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 127

	ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	370 57,27%
Αποδεκτή	276 42,73%
N=646	

Στο ερώτημα 18, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 370 (ποσοστό 57,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 276 (ποσοστό 42,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 128

	ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	504 78,01%
Αποδεκτή	142 21,99%
N=646	

Στο ερώτημα 19, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 504 (ποσοστό 78,01% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 142 (ποσοστό 21,99%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 129

	ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ότι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	609 94,27%
Αποδεκτή	37 5,73%
N=646	

Στο ερώτημα 20, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 609 (ποσοστό 94,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 37 (ποσοστό 5,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 130

	ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	287 44,42%
Αποδεκτή	359 55,58%
N=646	

Στο ερώτημα 21, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 287 (ποσοστό 44,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 359 (ποσοστό 55,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 131

	ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:
Άδικη	376 58,2%
Αποδεκτή	270 41,8%
N=646	

Στο ερώτημα 23, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 376 (ποσοστό 58,2% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 270 (ποσοστό 41,8%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 132

	ΕΡΩΤΗΜΑ 24: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο που επισκέπτονται συχνά; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)
	1,24
N=646	

Στο ερώτημα 24, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,24 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 133

	ΕΡΩΤΗΜΑ 25: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού σε μία άλλη πόλη την οποία δε σκοπεύουν να επισκεφθούν ξανά; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)
	1,13
N=646	

Στο ερώτημα 25, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,13 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 134

	ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;
Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα	307 47,52%
Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα	339 52,48%
N=646	

Στο ερώτημα 26, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 307 (47,52% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 339 (52,48% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 135

	ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;
Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα	556 86,06%
Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα	90 13,94%
N=646	

Στο ερώτημα 27, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 556 (86,06% επί του συνόλου των απαντήσεων) θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 90 (13,94% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 136

	ΕΡΩΤΗΜΑ 28: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό).
	4,6
N=646	

Στο ερώτημα 28, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 4,6 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 137

	ΕΡΩΤΗΜΑ 29: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό).
	3,1
N=646	

Στο ερώτημα 29, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 3,1 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Συνοψίζοντας τα παραπάνω και παρουσιάζοντάς τα με συγκεντρωτικό τρόπο:

Στο ερώτημα 1, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 526 (ποσοστό 81,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 120 (ποσοστό 18,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 2, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 529 (ποσοστό 81,88% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 117 (ποσοστό 18,12%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 3, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 173 (ποσοστό 26,78% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 473 (ποσοστό 73,22%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 4, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 267 (ποσοστό 41,33% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 379 (ποσοστό 58,67%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 5, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 417 (ποσοστό 64,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 229 (ποσοστό 35,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 6, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 106 (ποσοστό 16,4% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 540 (ποσοστό 83,6%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 7, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 451 (ποσοστό 69,81% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 195 (ποσοστό 30,19%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 8, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 176 (ποσοστό 27,24% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 470 (ποσοστό 72,76%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 9, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 487 (ποσοστό 72,04% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 159 (ποσοστό 27,96%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 10, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 178 (ποσοστό 27,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 468 (ποσοστό 72,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 11, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 133 (ποσοστό 20,58% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 513 (ποσοστό 79,42%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 12, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 282 (ποσοστό 43,65% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 364 (ποσοστό 56,35%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 13, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 555 (ποσοστό 85,91% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 91 (ποσοστό 14,09%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 14, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 139 (ποσοστό 21,51% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 507 (ποσοστό 78,49%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 15, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 397 (ποσοστό 61,45% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 249 (ποσοστό 38,55%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 16, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 108 (ποσοστό 16,71% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 538 (ποσοστό 83,29%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 17, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 295 (ποσοστό 45,66% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 351 (ποσοστό 54,34%), τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 18, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 370 (ποσοστό 57,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 276 (ποσοστό 42,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 19, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 504 (ποσοστό 78,01% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 142 (ποσοστό 21,99%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 20, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 609 (ποσοστό 94,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 37 (ποσοστό 5,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 21, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 287 (ποσοστό 44,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 359 (ποσοστό 55,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 23, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 376 (ποσοστό 58,2% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 270 (ποσοστό 41,8%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στο ερώτημα 24, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,24 €.

Στο ερώτημα 25, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,13 €.

Στο ερώτημα 26, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 307 (47,52% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 339 (52,48% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στο ερώτημα 27, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 556 (86,06% επί του συνόλου των απαντήσεων) θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 90 (13,94% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στο ερώτημα 28, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 4,6 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στο ερώτημα 29, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 3,1 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

8.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΚΑΗΝΕΜΑΝ, ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)

ΠΙΝΑΚΑΣ 138

ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φυτάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	526 81,42%	82%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	120 18,58%	18%	
	N = 646	N = 107	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 1, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 526 (ποσοστό 81,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 120 (ποσοστό 18,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986), στο ερώτημα 1, σε σύνολο 107 απαντήσεων, το 82% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 18% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 1, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 139

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει κανονποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	529 81,88%	83%	
Αποδεκτή	117 18,12%	17%	
	N = 646	N = 98	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 2, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 529 (ποσοστό 81,88% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 117 (ποσοστό 18,12%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 2, σε σύνολο 98 απαντήσεων το 83% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 17% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 2, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 140

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p>	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	173 26,78%	27%	
Αποδεκτή	473 73,22%	73%	
	N = 646	N = 125	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 3, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 173 (ποσοστό 26,78% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 473 (ποσοστό 73,22%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 3, σε σύνολο 125 απαντήσεων το 27% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 73% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 3, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 141

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	267 41,33%	37%	
Αποδεκτή	379 58,67%	63%	
	N = 646	N = 94	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 4, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 267 (ποσοστό 41,33% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 379 (ποσοστό 58,67%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 4, σε σύνολο 94 απαντήσεων, το 37% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 63% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 4, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 142

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	417 64,55%	62%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	229 35,45%	38%	
	N = 646	N = 125	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 5, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 417 (ποσοστό 64,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 229 (ποσοστό 35,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 5, σε σύνολο 125 απαντήσεων, το 62% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 38% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 5, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 143

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
Άδικη	106 16,4%	22%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	540 83,6%	78%	
	N = 646	N = 129	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 6, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 106 (ποσοστό 16,4% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 540 (ποσοστό 83,6%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 6, σε σύνολο 129 απαντήσεων το 22% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 78% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 6, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 144

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986) ΝΑΙ
Άδικη	451 69,81%	71%	
Αποδεκτή	195 30,19%	29%	
	N = 646	N = 130	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 7, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 451 (ποσοστό 69,81% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 195 (ποσοστό 30,19%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 7, σε σύνολο 130 απαντήσεων το 71% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 29% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 7, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 145

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
Άδικη	176 27,24%	42%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	470 72,76	58%	
	N = 646	N = 123	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 8, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 176 (ποσοστό 27,24% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 470 (ποσοστό 72,76%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 8, σε σύνολο 123 απαντήσεων το 42% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 58% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 8 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 146

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
Άδικη	487 72,04%	61%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	159 27,96%	39%	
	N = 646	N = 100	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 9, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 487 (ποσοστό 72,04% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 159 (ποσοστό 27,96%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 9, σε σύνολο 100 απαντήσεων το 61% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 39% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 9 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 147

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
Άδικη	178 27,55%	20%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	468 72,45%	80%	
	N = 646	N = 98	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 10, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 178 (ποσοστό 27,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 468 (ποσοστό 72,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 10, σε σύνολο 98 απαντήσεων το 20% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 80% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 10 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 148

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	133 20,58%	21%	
Αποδεκτή	513 79,42%	79%	
	N = 646	N = 101	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 11, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 133 (ποσοστό 20,58% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 513 (ποσοστό 79,42%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 11, σε σύνολο 101 απαντήσεων, το 21% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 79% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 11 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 149

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	282 43,65%	25%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	364 56,35%	75%	
	N = 646	N = 151	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 12, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 282 (ποσοστό 43,65% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 364 (ποσοστό 56,35%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 12, σε σύνολο 151 απαντήσεων το 25% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 75% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 12 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 150

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	555 85,91%	77%	
Αποδεκτή	91 14,09%	23%	
	N = 646	N = 195	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 13, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 555 (ποσοστό 85,91% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 91 (ποσοστό 14,09%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 13, σε σύνολο 195 απαντήσεων το 77% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 23% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 13 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 151

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
			ΝΑΙ
Άδικη	139 21,51%	32%	
Αποδεκτή	507 78,49%	68%	
	N = 646	N = 195	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 14, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 139 (ποσοστό 21,51% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 507 (ποσοστό 78,49%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 14, σε σύνολο 195 απαντήσεων το 32% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 68% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 14 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 152

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	397 61,45%	79%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	249 38,55%	21%	
	N = 646	N = 147	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 15, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 397 (ποσοστό 61,45% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 249 (ποσοστό 38,55%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 15, σε σύνολο 147 απαντήσεων το 79% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 21% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 15, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 153

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	108 16,71%	21%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	538 83,29%	79%	
	N = 646	N = 102	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 16, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 108 (ποσοστό 16,71% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 538 (ποσοστό 83,29%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 16, σε σύνολο 102 απαντήσεων το 21% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 79% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 16, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 154

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιου μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	295 45,66%	47%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	351 54,34%	53%	
	N = 646	N = 100	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 17, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 295 (ποσοστό 45,66% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 351 (ποσοστό 54,34%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 17, σε σύνολο 100 απαντήσεων το 47% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 53%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 17, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 155

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Άδικη	370 57,27%	63%	
Αποδεκτή	276 42,73%	37%	
	N = 646	N=102	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 18, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 370 (ποσοστό 57,27% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 276 (ποσοστό 42,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 18, σε σύνολο 102 απαντήσεων το 63% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 37%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 18, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 156

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	504 78,01%	76%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	142 21,99%	24%	
	N = 646	N = 101	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 19, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 504 (ποσοστό 78,01% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 142 (ποσοστό 21,99%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 19, σε σύνολο 101 απαντήσεων το 76% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 24%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 19, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 157

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
Άδικη	609 94,27%	91%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	37 5,73%	9%	
	N = 646	N = 157	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 20, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 609 (ποσοστό 94,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 37 (ποσοστό 5,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 20, σε σύνολο 157 απαντήσεων το 91% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 9% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 20, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 158

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	287 44,42%	74%	OXI
Αποδεκτή	359 55,58%	26%	
	N = 646	N = 101	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 21, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 287 (ποσοστό 44,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 359 (ποσοστό 55,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 21, σε σύνολο 101 απαντήσεων το 74% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 26 % τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 21 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) δεν επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 159

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
Άδικη	376 58,2%	64%	ΝΑΙ
Αποδεκτή	270 41,8%	36%	
	N = 646	N = 154	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 23, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 376 (ποσοστό 58,2% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 270 (ποσοστό 41,8%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 23, σε σύνολο 154 απαντήσεων το 64% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 36% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 23, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 160

ΕΡΩΤΗΜΑ 24: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο που επισκέπτονται συχνά; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
	1,24	1,28
	N = 646	N = 122

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 24, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,24 € .

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 24, σε σύνολο 122 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,28 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 161

ΕΡΩΤΗΜΑ 25: Εάν η εξυπηρέτηση είναι ικανοποιητική, πόσο φιλοδώρημα πιστεύετε ότι αφήνουν οι περισσότεροι μετά την παραγγελία ενός γεύματος που κοστίζει 10 € σε ένα εστιατόριο κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού σε μία άλλη πόλη την οποία δε σκοπεύουν να επισκεφθούν ξανά; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)
	1,13	1,27
	N = 646	N = 124

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 25, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,13 €.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 25, σε σύνολο 124 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,27 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 162

ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) OXI
Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα	307 47,52%	60%	
Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα	339 52,48%	40%	
	N = 646	N (δεν αναφέρεται στο άρθρο)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 26, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 307 (47,52% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 339 (52,48% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986), στο ερώτημα 26 (26,60% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 40% επί του

συνόλου των απαντήσεων θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Συνεπώς, στο ερώτημα 26 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) δεν επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 163

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986)	ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΗΝΕΜΑΝ ΚΝΕΤΣΧ ΚΑΙ ΘΑΛΕΡ (1986) ΝΑΙ
Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα	556 86,06%	63%	
Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα	90 13,94%	37%	
	N = 646	N (δεν αναφέρεται στο άρθρο)	

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 27, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 556 (86,06% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 90 (13,94% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 27 (63% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 37% επί του

συνόλου των απαντήσεων θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Συνεπώς, στο ερώτημα 27 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 164

ΕΡΩΤΗΜΑ 28: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ KAHNEMAN KNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
	4,64	3,62
	N = 646	N (δεν αναφέρεται στο άρθρο)

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 28, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 4,64 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 28, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 3,62 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 165

ΕΡΩΤΗΜΑ 29: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)	ΕΡΕΥΝΑ ΜΑΣ	ΕΡΕΥΝΑ ΚΑHNEMAN ΚNETSCH ΚΑΙ THALER (1986)
	3,12	3,72
	N = 646	N (δεν αναφέρεται στο άρθρο)

Στην έρευνα μας, στο ερώτημα 29, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, 3,12 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 29, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, 3,72 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 1, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 526 (ποσοστό 81,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 120 (ποσοστό 18,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986), στο ερώτημα 1, σε σύνολο 107 απαντήσεων, το 82% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 18% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 1, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 2, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 529 (ποσοστό 81,88% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 117 (ποσοστό 18,12%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 2, σε σύνολο 98 απαντήσεων το 83% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 17% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 2, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 3, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 173 (ποσοστό 26,78% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 473 (ποσοστό 73,22%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 3, σε σύνολο 125 απαντήσεων το 27% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 73% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 3, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 4, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 267 (ποσοστό 41,33% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 379 (ποσοστό 58,67%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 4, σε σύνολο 94 απαντήσεων, το 37% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 63% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 4, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 5, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 417 (ποσοστό 64,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 229 (ποσοστό 35,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 5, σε σύνολο 125 απαντήσεων, το 62% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 38% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 5, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 6, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 106 (ποσοστό 16,4% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 540 (ποσοστό 83,6%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 6, σε σύνολο 129 απαντήσεων το 22% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 78% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 6, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 7, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 451 (ποσοστό 69,81% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 195 (ποσοστό 30,19%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 7, σε σύνολο 130 απαντήσεων το 71% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 29% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 7, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986), επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 8, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 176 (ποσοστό 27,24% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 470 (ποσοστό 72,76%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 8, σε σύνολο 123 απαντήσεων το 42% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 58% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 8 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 9, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 487 (ποσοστό 72,04% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 159 (ποσοστό 27,96%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 9, σε σύνολο 100 απαντήσεων το 61% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 39% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 9 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 10, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 178 (ποσοστό 27,55% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 468 (ποσοστό 72,45%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 10, σε σύνολο 98 απαντήσεων το 20% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 80% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 10 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 11, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 133 (ποσοστό 20,58% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 513 (ποσοστό 79,42%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 11, σε σύνολο 101 απαντήσεων, το 21% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 79% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 11 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 12, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 282 (ποσοστό 43,65% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 364 (ποσοστό 56,35%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 12, σε σύνολο 151 απαντήσεων το 25% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 75% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 12 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 13, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 555 (ποσοστό 85,91% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 91 (ποσοστό 14,09%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 13, σε σύνολο 195 απαντήσεων το 77% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 23% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 13 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 14, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 139 (ποσοστό 21,51% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 507 (ποσοστό 78,49%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 14, σε σύνολο 195 απαντήσεων το 32% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 68% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 14 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 15, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 397 (ποσοστό 61,45% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 249 (ποσοστό 38,55%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 15, σε σύνολο 147 απαντήσεων το 79% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 21% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 15, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 16, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 108 (ποσοστό 16,71% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 538 (ποσοστό 83,29%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 16, σε σύνολο 102 απαντήσεων το 21% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 79% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 16, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 17, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 295 (ποσοστό 45,66% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 351 (ποσοστό 54,34%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 17, σε σύνολο 100 απαντήσεων το 47% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 53%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 17, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 18, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 370 (ποσοστό 57,27% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 276 (ποσοστό 42,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 18, σε σύνολο 102 απαντήσεων το 63% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 37%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 18, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 19, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 504 (ποσοστό 78,01% επί των απαντήσεων) θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 142 (ποσοστό 21,99%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 19, σε σύνολο 101 απαντήσεων το 76% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 24%, τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 19, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 20, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 609 (ποσοστό 94,27% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 37 (ποσοστό 5,73%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al.(1986) στο ερώτημα 20, σε σύνολο 157 απαντήσεων το 91% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 9% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 20, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 21, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 287 (ποσοστό 44,42% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 359 (ποσοστό 55,58%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 21, σε σύνολο 101 απαντήσεων το 74% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 26 % τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 21 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) δεν επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 23, σε σύνολο 646 απαντήσεων, οι 376 (ποσοστό 58,2% επί των απαντήσεων), θεώρησαν άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ οι 270 (ποσοστό 41,8%) τη θεώρησαν αποδεκτή.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 23, σε σύνολο 154 απαντήσεων το 64% θεώρησε άδικη την πρακτική που περιγράφεται στο ερώτημα, ενώ το 36% τη θεώρησε αποδεκτή.

Συνεπώς, στο ερώτημα 23, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 24, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,24 €.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 24, σε σύνολο 122 απαντήσεων ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,28 €.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 25, σε σύνολο 646 απαντήσεων, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,13 €.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 25, σε σύνολο 124 απαντήσεων ο μέσος όρος διαμορφώθηκε στα 1,27 €.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 26, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 307 (47,52% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 339 (52,48% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986), στο ερώτημα 26, 60% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 40% επί του συνόλου των απαντήσεων θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Συνεπώς, στο ερώτημα 26 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) δεν επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 27, σε σύνολο 646 απαντήσεων, 556 (86,06% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα

κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 90 (13,94% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 27, (63% επί του συνόλου των απαντήσεων), θεωρούν ότι ο μηχανικός θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα, ενώ 37% επί του συνόλου των απαντήσεων θεωρούν ότι ο μηχανικός θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Συνεπώς, στο ερώτημα 27 τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επιβεβαιώνονται από την έρευνά μας.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 28, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 4,64 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 28, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τακτικό πελάτη, 3,62 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνά μας, στο ερώτημα 29, σε σύνολο 646 απαντήσεων, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, 3,12 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Στην έρευνα των Kahneman et al. (1986) στο ερώτημα 29, θεωρούν ότι από τους 10 μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, 3,72 θα περίμεναν να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα.

Εξαιρώντας τα ερωτήματα 24, 25, 28 και 29 στα οποία οι ερωτώμενοι έδωσαν αριθμητικές απαντήσεις και με εξαίρεση το ερώτημα ελέγχου 22, στα υπόλοιπα 24 εναπομείναντα ερωτήματα παρατηρήθηκαν τα εξής:

Στα ερωτήματα 21 και 26, τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) δεν επαληθεύονται στη δική μας έρευνα. Θα πρέπει να τονιστεί ωστόσο, ότι στο ερώτημα 26 η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β δεν

είναι στατιστικά σημαντική. Στα υπόλοιπα ερωτήματα η διαφοροποίηση μεταξύ των απαντήσεων Α και Β είναι στατιστικά σημαντική.

Καταληκτικά, το γεγονός ότι οι απαντήσεις στα 22 από τα 24 ερωτήματα της έρευνάς μας επαλήθευσαν τις απαντήσεις των ερωτωμένων της έρευνας των Kahneman et al. (1986), σημαίνει ότι η έρευνά μας επαλήθευσε τα ευρήματα της έρευνάς των τελευταίων σε ποσοστό 91,66 %.

8.4 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟΥΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Παρακάτω αναλύονται τα αποτελέσματα σε σχέση με τους δημογραφικούς παράγοντες της έρευνας. Κρίνεται σκόπιμο να διευκρινιστεί ότι οι προοπτικές Α κωδικοποιούνται με 0, ενώ οι προοπτικές Β κωδικοποιούνται με 1.

8.4.1 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τον κλάδο σπουδών (Field of study), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες: pstv

Επιστήμες Υγείας/Ζωής: hlth

Νομικές Επιστήμες: law

Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες: huso

Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες: ecbu

Τέχνες: art

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 166

ΕΡΩΤΗΜΑ 34: Αν έχετε σπουδάσει ή σπουδάζετε τώρα, σε ποιόν κλάδο εμπίπτουν οι σπουδές σας;									
	art	ecbu	Hlth	huso	law	oth	pstv	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή									
0	0.103	0.200	0.130	0.222	0.029	0.114	0.203	1.000	526
1	0.066	0.397	0.061	0.177	0.021	0.097	0.182	1.000	120
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 21.5535									
Design-based F(5.93, 3821.93) = 2.8473 Pr = 0.009									

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.093	0.220	0.127	0.215	0.021	0.122	0.202	1.000	529
1	0.115	0.298	0.074	0.211	0.057	0.057	0.188	1.000	117
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 13.0808

Design-based $F(5.96, 3846.89) = 1.6752$ Pr = 0.123

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.118	0.202	0.161	0.219	0.011	0.132	0.157	1.000	173
1	0.088	0.245	0.102	0.212	0.034	0.103	0.216	1.000	473
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 11.8596$

Design-based $F(5.90, 3806.02) = 1.3800$ Pr = 0.220

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.090	0.240	0.118	0.221	0.019	0.129	0.183	1.000	267
1	0.101	0.228	0.119	0.208	0.034	0.098	0.212	1.000	379
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 3.7000

Design-based F(5.96, 3847.09) = 0.4453 Pr = 0.848

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.103	0.215	0.129	0.226	0.027	0.096	0.206	1.000	417
1	0.084	0.268	0.099	0.193	0.029	0.138	0.189	1.000	229
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 6.7490

Design-based F(5.98, 3855.03) = 0.8507 Pr = 0.530

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.080	0.217	0.125	0.276	0.017	0.091	0.194	1.000	106
1	0.100	0.237	0.117	0.201	0.030	0.115	0.201	1.000	540
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 4.1077

Design-based F(5.89, 3800.99) = 0.4818 Pr = 0.819

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.122	0.184	0.123	0.224	0.034	0.114	0.200	1.000	451
1	0.041	0.342	0.107	0.193	0.013	0.105	0.199	1.000	195
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 27.5298

Design-based F(5.92, 3820.07) = 3.5819 Pr = 0.002

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.089	0.183	0.141	0.196	0.049	0.144	0.197	1.000	176
1	0.099	0.251	0.110	0.221	0.019	0.099	0.201	1.000	470
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 10.4679

Design-based F(5.98, 3855.25) = 1.3064 Pr = 0.251

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.096	0.241	0.129	0.201	0.024	0.117	0.192	1.000	487
1	0.099	0.210	0.086	0.254	0.037	0.092	0.221	1.000	159
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 5.9962

Design-based F(5.99, 3864.04) = 0.7494 Pr = 0.610

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.127	0.171	0.127	0.238	0.039	0.139	0.160	1.000	178
1	0.084	0.258	0.115	0.205	0.023	0.100	0.216	1.000	468
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 12.5488

Design-based F(5.98, 3858.96) = 1.5678 Pr = 0.152

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.082	0.217	0.125	0.245	0.059	0.095	0.176	1.000	133
1	0.100	0.238	0.116	0.205	0.019	0.115	0.206	1.000	513
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.9521

Design-based F(5.98, 3857.42) = 1.1087 Pr = 0.354

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.115	0.196	0.141	0.210	0.036	0.134	0.168	1.000	282
1	0.083	0.261	0.101	0.217	0.021	0.093	0.224	1.000	364
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 12.9445$

Design-based $F(5.99, 3864.99) = 1.6147$ Pr = 0.139

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.101	0.229	0.122	0.205	0.025	0.119	0.200	1.000	555
1	0.068	0.263	0.093	0.271	0.045	0.060	0.200	1.000	91
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 6.5490

Design-based F(5.96, 3841.24) = 0.8170 Pr = 0.556

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.126	0.193	0.112	0.241	0.013	0.141	0.174	1.000	139
1	0.088	0.245	0.120	0.206	0.031	0.103	0.207	1.000	507
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 6.9122$

Design-based $F(5.90, 3804.46) = 0.8152$ Pr = 0.556

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.099	0.230	0.154	0.214	0.038	0.099	0.167	1.000	397
1	0.093	0.238	0.062	0.214	0.011	0.131	0.252	1.000	249
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 21.9857$

Design-based $F(5.95, 3835.88) = 2.8826$ Pr = 0.009

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.137	0.243	0.080	0.264	0.038	0.068	0.170	1.000	108
1	0.087	0.231	0.127	0.203	0.025	0.121	0.206	1.000	538
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.6291

Design-based F(6.00, 3866.96) = 1.2027 Pr = 0.302

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.104	0.216	0.147	0.213	0.032	0.112	0.176	1.000	295
1	0.090	0.248	0.094	0.214	0.024	0.110	0.219	1.000	351
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 6.6142

Design-based F(5.99, 3865.34) = 0.8249 Pr = 0.550

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.117	0.206	0.132	0.219	0.040	0.106	0.180	1.000	370
1	0.068	0.270	0.100	0.208	0.010	0.117	0.227	1.000	276
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 15.2158

Design-based F(5.94, 3833.51) = 1.9818 Pr = 0.065

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.114	0.194	0.125	0.227	0.030	0.111	0.201	1.000	504
1	0.030	0.385	0.093	0.166	0.018	0.113	0.195	1.000	142
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 27.7271

Design-based F(5.81, 3744.61) = 3.7580 Pr = 0.001

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.100	0.225	0.118	0.217	0.029	0.113	0.198	1.000	609
1	0.027	0.390	0.114	0.160	0.000	0.071	0.239	1.000	37
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 7.4550

Design-based F(5.85, 3772.71) = 1.0947 Pr = 0.363

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.090	0.189	0.155	0.234	0.047	0.110	0.174	1.000	287
1	0.102	0.271	0.086	0.196	0.011	0.112	0.221	1.000	359
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 21.6538

Design-based F(5.98, 3853.88) = 2.7630 Pr = 0.011

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.112	0.183	0.132	0.242	0.019	0.116	0.195	1.000	376
1	0.074	0.304	0.098	0.174	0.040	0.104	0.206	1.000	270
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 19.8655

Design-based F(5.98, 3854.62) = 2.4811 Pr = 0.021

ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.096	0.267	0.104	0.223	0.044	0.067	0.198	1.000	307
1	0.097	0.204	0.131	0.206	0.013	0.149	0.201	1.000	339
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 19.3982

Design-based F(5.97, 3849.37) = 2.3476 Pr = 0.029

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα (0)</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα (1)</p>										
0	0.099	0.242	0.120	0.210	0.032	0.101	0.197	1.000	556	
1	0.084	0.182	0.105	0.241	0.000	0.172	0.216	1.000	90	
Total	0.096	0.233	0.118	0.214	0.027	0.111	0.200	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.6271										
Design-based F(5.97, 3848.76) = 1.0570 Pr = 0.386										

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 7, 15, 18, 19, 21, 23 και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 20, και 27.

8.4.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΠΟΙΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ / ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης (Economics / Business Knowledge), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

ΠΙΝΑΚΑΣ 167

	ΕΡΩΤΗΜΑ 35: Έχετε παρακολουθήσει κάποιο μάθημα «Οικονομικών» ή «Διοίκησης» ;			
	N	Y	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή				
0	0.468	0.532	1.000	526
1	0.319	0.681	1.000	120
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 8.1127				
Design-based F(1.00, 645.00) = 6.2020 Pr = 0.013				

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.465	0.535	1.000	529
1	0.335	0.665	1.000	117
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 6.3771$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 4.6663$ Pr = 0.031

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.510	0.490	1.000	173
1	0.417	0.583	1.000	473
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 4.5453$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 3.3381$ Pr = 0.068

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.433	0.567	1.000	267
1	0.450	0.550	1.000	379
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1951				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.1447 Pr = 0.704				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.486	0.514	1.000	417
1	0.363	0.637	1.000	229
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 9.0709				

Design-based $F(1.00, 645.00) = 6.7503$ Pr = 0.010

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.459	0.541	1.000	106
1	0.439	0.561	1.000	540
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.1436$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.1036$ Pr = 0.748

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.505	0.495	1.000	451
1	0.307	0.693	1.000	195
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 22.0753$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 16.1994$ Pr = 0.000

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.481	0.519	1.000	176
1	0.429	0.571	1.000	470
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 1.3904$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 1.0328$ Pr = 0.310

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.445	0.555	1.000	487
1	0.435	0.565	1.000	159
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.0523$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.0389$ Pr = 0.844

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.445	0.555	1.000	178
1	0.442	0.558	1.000	468
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.0058$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.0044$ Pr = 0.947

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.358	0.642	1.000	133
1	0.466	0.534	1.000	513
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 5.1735$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 3.7864$ Pr = 0.052

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.443	0.557	1.000	282
1	0.443	0.557	1.000	364
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.0001$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.0001$ Pr = 0.994

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.450	0.550	1.000	555
1	0.396	0.604	1.000	91
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.8817$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.6505$ Pr = 0.420

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.473	0.527	1.000	139
1	0.434	0.566	1.000	507
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.6904

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.5148 Pr = 0.473

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.451	0.549	1.000	397
1	0.429	0.571	1.000	249
Total	0.443	0.557	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.3088

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.2296 Pr = 0.632

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.452	0.548	1.000	108
1	0.441	0.559	1.000	538
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0457				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0337 Pr = 0.854				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.448	0.552	1.000	295
1	0.438	0.562	1.000	351
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0636				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0474 Pr = 0.828				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη 1: αποδεκτή</p>					
0	0.478	0.522	1.000	370	
1	0.395	0.605	1.000	276	
Total	0.443	0.557	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.4249					
Design-based F(1.00, 645.00) = 3.2894 Pr = 0.070					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη 1: αποδεκτή</p>					
0	0.479	0.521	1.000	504	
1	0.306	0.694	1.000	142	
Total	0.443	0.557	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 12.8208					
Design-based F(1.00, 645.00) = 9.9089 Pr = 0.002					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.442	0.558	1.000	609
1	0.459	0.541	1.000	37
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0377				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0296 Pr = 0.863				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.460	0.540	1.000	287
1	0.428	0.572	1.000	359
Total	0.443	0.557	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.6746				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.5010 Pr = 0.479				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.494	0.506	1.000	376	
1	0.370	0.630	1.000	270	
Total	0.443	0.557	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 9.6515					
Design-based F(1.00, 645.00) = 7.2102 Pr = 0.007					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>					
0	0.373	0.627	1.000	307	
1	0.505	0.495	1.000	339	
Total	0.443	0.557	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 11.3191					
Design-based F(1.00, 645.00) = 8.4109 Pr = 0.004					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>					
0	0.444	0.556	1.000	556	
1	0.438	0.562	1.000	90	
Total	0.443	0.557	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0091					
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0066 Pr = 0.935					

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 5, 7, 11, 18, 19, 23, και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 4, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 20, 21 και 27.

8.4.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΠΟΙΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΔΙΚΑΙΟΥ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου (Law Knowledge), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

ΠΙΝΑΚΑΣ 168

	ΕΡΩΤΗΜΑ 36: Έχετε παρακολουθήσει κάποιο μάθημα «Δικαίου» ;			
	N	Y	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτώρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή				
0	0.631	0.369	1.000	526
1	0.495	0.505	1.000	120
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 7.0506				
Design-based F(1.00, 645.00) = 5.3789 Pr = 0.021				

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.637	0.363	1.000	529
1	0.471	0.529	1.000	117
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 10.7188

Design-based F(1.00, 645.00) = 8.0006 Pr = 0.005

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.641	0.359	1.000	173
1	0.595	0.405	1.000	473
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 1.1448

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.8331 Pr = 0.362

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.616	0.384	1.000	267
1	0.602	0.398	1.000	379
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1244				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0922 Pr = 0.762				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.637	0.363	1.000	417
1	0.555	0.445	1.000	229
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.2205				
Design-based F(1.00, 645.00) = 3.1376 Pr = 0.077				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.595	0.405	1.000	106
1	0.611	0.389	1.000	540
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1048				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0755 Pr = 0.784				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.624	0.376	1.000	451
1	0.572	0.428	1.000	195
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 1.5870				
Design-based F(1.00, 645.00) = 1.1652 Pr = 0.281				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.587	0.413	1.000	176
1	0.616	0.384	1.000	470
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.4314				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.3208 Pr = 0.571				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.605	0.395	1.000	487
1	0.617	0.383	1.000	159
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0722				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0549 Pr = 0.815				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.605	0.395	1.000	178
1	0.609	0.391	1.000	468
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0101				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0075 Pr = 0.931				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.507	0.493	1.000	133
1	0.636	0.364	1.000	513
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 7.5344				

Design-based $F(1.00, 645.00) = 5.5878$ Pr = 0.018

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.623	0.377	1.000	282
1	0.597	0.403	1.000	364
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(1) = 0.4318$

Design-based $F(1.00, 645.00) = 0.3234$ Pr = 0.570

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.610	0.390	1.000	555
1	0.593	0.407	1.000	91
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0909

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0697 Pr = 0.792

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.619	0.381	1.000	139
1	0.605	0.395	1.000	507
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0954

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0705 Pr = 0.791

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.593	0.407	1.000	397
1	0.632	0.368	1.000	249
Total	0.608	0.392	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.9984

Design-based F(1.00, 645.00) = 0.7424 Pr = 0.389

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.529	0.471	1.000	108
1	0.626	0.374	1.000	538
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 3.7652				
Design-based F(1.00, 645.00) = 2.7764 Pr = 0.096				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.600	0.400	1.000	295
1	0.615	0.385	1.000	351
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1519				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.1132 Pr = 0.737				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη 1: αποδεκτή</p>				
0	0.594	0.406	1.000	370
1	0.627	0.373	1.000	276
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.7053				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.5265 Pr = 0.468				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεων της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη 1: αποδεκτή</p>				
0	0.634	0.366	1.000	504
1	0.510	0.490	1.000	142
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 6.8477				
Design-based F(1.00, 645.00) = 5.2158 Pr = 0.023				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.606	0.394	1.000	609	
1	0.645	0.355	1.000	37	
Total	0.608	0.392	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1997					
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.1667 Pr = 0.683					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.603	0.397	1.000	287	
1	0.613	0.387	1.000	359	
Total	0.608	0.392	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0634					
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0472 Pr = 0.828					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
0	0.669	0.331	1.000	376
1	0.521	0.479	1.000	270
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 14.3143				
Design-based F(1.00, 645.00) = 10.6643 Pr = 0.001				
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>				
0	0.575	0.425	1.000	307
1	0.637	0.363	1.000	339
Total	0.608	0.392	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 2.6580				
Design-based F(1.00, 645.00) = 1.9771 Pr = 0.160.				

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>					
0	0.608	0.392	1.000	556	
1	0.610	0.390	1.000	90	
Total	0.608	0.392	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.0016					
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0011 Pr = 0.974					

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 5, 11, 16, 19 και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 20, 21, 26, και 27.

8.4.4 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση (Professional Status), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Δημόσι-ος/α Υπάλληλος: cs

Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος: pe

Ελεύθερος επαγγελματίας: fr

Επιχειρηματίας: bu

Εισοδηματίας: inc

Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια: st

Άνεργ-ος/η: un

Συνταξιούχος: re

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 169

ΕΡΩΤΗΜΑ 33: Ποιά είναι η επαγγελματική σας κατάσταση ;												
	bu	cs	fr	inc	oth	pe	re	Ret	st	Un	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:												
0: άδικη												
1: αποδεκτή												
0	0.014	0.193	0.125	0.002	0.027	0.415	0.036	0.002	0.122	0.064	1.000	526
1	0.032	0.197	0.104	0.016	0.006	0.370	0.025	0.000	0.183	0.066	1.000	120
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(9) = 11.1494												
Design-based F(8.62, 5562.49) = 1.0727 Pr = 0.379												
ΕΡΩΤΗΜΑ 33: Ποιά είναι η επαγγελματική σας κατάσταση ;												
	bu	cs	fr	inc	oth	pe	re	Ret	st	Un	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.019	0.197	0.118	0.001	0.022	0.420	0.040	0.002	0.125	0.055	1.000	529
1	0.013	0.176	0.138	0.020	0.028	0.349	0.005	0.001	0.164	0.106	1.000	117
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 18.3757

Design-based F(7.44, 4796.85) = 2.1141 Pr = 0.035

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.000	0.186	0.128	0.003	0.006	0.393	0.031	0.000	0.184	0.070	1.000	173
1	0.024	0.197	0.119	0.005	0.030	0.413	0.035	0.003	0.112	0.062	1.000	473
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 13.8614

Design-based F(8.59, 5539.66) = 1.2834 Pr = 0.243

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.001	0.156	0.134	0.004	0.036	0.443	0.038	0.000	0.128	0.061	1.000	267
1	0.030	0.222	0.112	0.005	0.014	0.381	0.031	0.003	0.135	0.067	1.000	379
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 17.7578

Design-based F(8.28, 5341.62) = 1.7651 Pr = 0.076

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.013	0.208	0.108	0.005	0.018	0.433	0.031	0.003	0.121	0.060	1.000	417
1	0.026	0.167	0.147	0.002	0.033	0.362	0.040	0.000	0.152	0.072	1.000	229
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 10.4746

Design-based F(8.72, 5624.40) = 0.9437 Pr = 0.484

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.000	0.189	0.173	0.000	0.022	0.340	0.031	0.001	0.158	0.087	1.000	106
1	0.021	0.195	0.111	0.005	0.024	0.422	0.034	0.002	0.127	0.059	1.000	540
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(9) = 9.3228$

Design-based $F(8.29, 5347.49) = 0.8174$ Pr = 0.591

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.010	0.227	0.117	0.002	0.021	0.402	0.038	0.003	0.115	0.067	1.000	451
1	0.035	0.122	0.132	0.008	0.029	0.420	0.025	0.000	0.170	0.059	1.000	195
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 19.3679

Design-based F(8.84, 5703.32) = 1.7103 Pr = 0.082

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.002	0.234	0.102	0.013	0.029	0.384	0.019	0.007	0.149	0.062	1.000	176
1	0.023	0.179	0.129	0.001	0.021	0.416	0.039	0.000	0.126	0.065	1.000	470
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 16.2115

Design-based F(8.03, 5180.30) = 1.6510 Pr = 0.105.

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.021	0.196	0.132	0.005	0.024	0.418	0.027	0.000	0.119	0.059	1.000	487
1	0.007	0.188	0.092	0.003	0.023	0.377	0.053	0.007	0.171	0.079	1.000	159
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 11.7986

Design-based F(8.12, 5240.62) = 1.2334 Pr = 0.274

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μόνους των εργαζομένων για το έτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

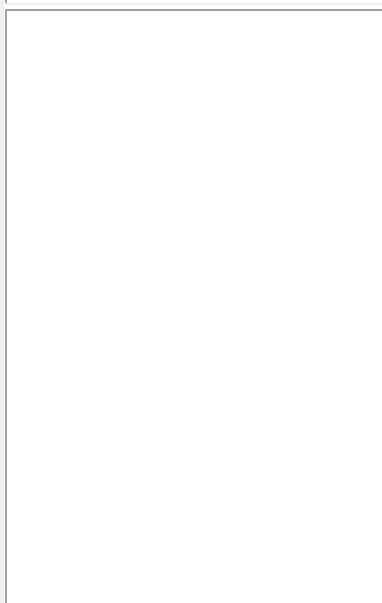
0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.000	0.163	0.145	0.000	0.033	0.406	0.023	0.000	0.153	0.078	1.000	178
1	0.024	0.206	0.112	0.006	0.020	0.409	0.038	0.003	0.124	0.059	1.000	468
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 11.9729

Design-based F(8.91, 5746.99) = 1.0351 Pr = 0.409



ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.001	0.196	0.107	0.000	0.032	0.405	0.040	0.000	0.149	0.070	1.000	133
1	0.022	0.193	0.126	0.005	0.021	0.408	0.032	0.002	0.128	0.062	1.000	513
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 5.5014

Design-based F(8.08, 5212.32) = 0.5313 Pr = 0.835

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.001	0.152	0.159	0.002	0.027	0.380	0.046	0.004	0.166	0.064	1.000	282
1	0.030	0.225	0.093	0.006	0.021	0.429	0.025	0.000	0.106	0.064	1.000	364
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 26.7707

Design-based F(7.39, 4764.56) = 3.0164 Pr = 0.003

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.017	0.193	0.127	0.004	0.019	0.411	0.036	0.000	0.131	0.062	1.000	555
1	0.020	0.197	0.085	0.006	0.053	0.383	0.023	0.013	0.142	0.079	1.000	91
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 12.0739

Design-based F(8.06, 5195.95) = 1.2601 Pr = 0.259

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.002	0.187	0.143	0.000	0.030	0.386	0.044	0.000	0.125	0.083	1.000	139
1	0.022	0.195	0.116	0.005	0.022	0.414	0.031	0.002	0.134	0.059	1.000	507
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 6.5626

Design-based F(8.34, 5376.29) = 0.6313 Pr = 0.759

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.004	0.179	0.113	0.000	0.024	0.421	0.030	0.000	0.161	0.068	1.000	397
1	0.039	0.217	0.135	0.011	0.022	0.387	0.040	0.004	0.087	0.057	1.000	249
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 26.0228

Design-based F(8.27, 5332.32) = 2.5364 Pr = 0.009

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.000	0.247	0.083	0.004	0.028	0.368	0.046	0.000	0.115	0.108	1.000	108
1	0.021	0.182	0.130	0.004	0.022	0.417	0.031	0.002	0.136	0.054	1.000	538
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 12.5529

Design-based F(8.64, 5575.30) = 1.1397 Pr = 0.331

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.001	0.185	0.103	0.009	0.025	0.393	0.042	0.004	0.147	0.091	1.000	295
1	0.031	0.201	0.137	0.000	0.022	0.420	0.027	0.000	0.120	0.042	1.000	351
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 23.2584

Design-based F(8.23, 5307.52) = 2.2698 Pr = 0.019

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.004	0.195	0.119	0.000	0.020	0.409	0.043	0.003	0.149	0.058	1.000	370
1	0.037	0.192	0.125	0.010	0.028	0.406	0.021	0.000	0.108	0.073	1.000	276
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 20.0475

Design-based F(8.90, 5742.95) = 1.8093 Pr = 0.062

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.016	0.193	0.129	0.004	0.024	0.414	0.037	0.000	0.117	0.066	1.000	504
1	0.024	0.198	0.094	0.004	0.022	0.383	0.021	0.008	0.188	0.057	1.000	142
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 10.1893

Design-based F(7.99, 5153.37) = 1.1089 Pr = 0.353

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.018	0.196	0.125	0.004	0.023	0.409	0.034	0.002	0.126	0.063	1.000	609
1	0.000	0.142	0.054	0.015	0.035	0.391	0.038	0.000	0.248	0.077	1.000	37
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 7.1027

Design-based F(8.16, 5262.19) = 0.7622 Pr = 0.639

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.014	0.198	0.110	0.000	0.017	0.430	0.026	0.000	0.134	0.071	1.000	287
1	0.021	0.190	0.131	0.008	0.029	0.388	0.041	0.003	0.131	0.058	1.000	359
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 7.2556

Design-based F(8.26, 5330.35) = 0.6599 Pr = 0.732

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.013	0.208	0.118	0.001	0.018	0.397	0.025	0.000	0.135	0.083	1.000	376
1	0.023	0.173	0.127	0.008	0.030	0.423	0.047	0.004	0.127	0.037	1.000	270
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 13.7802

Design-based F(8.04, 5182.97) = 1.3528 Pr = 0.212

ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.021	0.166	0.141	0.002	0.021	0.424	0.033	0.000	0.151	0.040	1.000	307
1	0.014	0.218	0.104	0.006	0.025	0.393	0.035	0.003	0.115	0.085	1.000	339
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 13.0727

Design-based F(8.10, 5223.98) = 1.2604 Pr = 0.259

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.013	0.197	0.120	0.004	0.026	0.416	0.030	0.002	0.135	0.056	1.000	556
1	0.042	0.175	0.131	0.005	0.007	0.357	0.056	0.000	0.112	0.113	1.000	90
Total	0.017	0.194	0.122	0.004	0.023	0.408	0.034	0.002	0.132	0.064	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(9) = 12.2434

Design-based F(8.25, 5319.84) = 1.1528 Pr = 0.323

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 4, 7, 12, 15, 17, και 18.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 16, 19, 20, 21, 23, 26, και 27.

8.4.5 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τον επίπεδο εκπαίδευσης (Education Level), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Δημοτικό: el

Γυμνάσιο: gy

Λύκειο: ly

Μεταλυκειακή εκπαίδευση: poly

Προπτυχιακό: ba

Διδακτορικό: phd

Μεταδιδακτορικό: pdoc

Τίποτα από τα παραπάνω: noth

ΠΙΝΑΚΑΣ 170

ΕΡΩΤΗΜΑ 32: Ποιά είναι η ανώτερη βαθμίδα εκπαίδευσης που έχετε ολοκληρώσει ;											
	ba	el	gy	ly	msc	noth	pdoc	phd	poly	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή											
0	0.292	0.006	0.003	0.141	0.313	0.005	0.017	0.032	0.191	1.000	526
1	0.207	0.000	0.000	0.187	0.375	0.000	0.016	0.028	0.187	1.000	120
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 6.2476											
Design-based F(7.74, 4992.75) = 0.6009 Pr = 0.772											

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.280	0.006	0.000	0.159	0.307	0.005	0.014	0.031	0.198	1.000	529
1	0.268	0.000	0.014	0.098	0.403	0.000	0.028	0.034	0.154	1.000	117
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 14.5022

Design-based F(7.30, 4709.31) = 1.5502 Pr = 0.142

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.296	0.018	0.001	0.155	0.200	0.006	0.023	0.035	0.266	1.000	173
1	0.271	0.000	0.003	0.146	0.371	0.003	0.014	0.030	0.161	1.000	473

Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 29.0152

Design-based F(7.31, 4712.34) = 2.9063 Pr = 0.004

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.297	0.011	0.001	0.145	0.281	0.006	0.016	0.010	0.233	1.000	267
1	0.263	0.000	0.004	0.152	0.356	0.002	0.017	0.048	0.158	1.000	379
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 20.7155

Design-based F(7.21, 4651.98) = 2.2314 Pr = 0.027

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.292	0.008	0.004	0.153	0.319	0.004	0.019	0.02 2	0.179	1.000	417
1	0.251	0.000	0.000	0.140	0.333	0.002	0.013	0.05 0	0.210	1.000	229
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.7816

Design-based F(7.69, 4958.18) = 0.8326 Pr = 0.570

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.291	0.000	0.002	0.078	0.358	0.007	0.020	0.069	0.176	1.000	106
1	0.275	0.006	0.003	0.164	0.317	0.003	0.016	0.024	0.193	1.000	540
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 12.5693$

Design-based $F(7.25, 4673.34) = 1.2591$ Pr = 0.265

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.271	0.007	0.004	0.146	0.324	0.004	0.012	0.03 5	0.198	1.000	451
1	0.292	0.000	0.001	0.155	0.323	0.003	0.027	0.02 4	0.175	1.000	195
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 4.9291

Design-based F(7.16, 4617.99) = 0.5270 Pr = 0.819

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.283	0.000	0.009	0.137	0.304	0.003	0.002	0.029	0.233	1.000	176
1	0.276	0.007	0.000	0.153	0.331	0.004	0.022	0.033	0.175	1.000	470
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 10.6005

Design-based F(6.57, 4234.95) = 1.2856 Pr = 0.256

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.287	0.000	0.004	0.144	0.321	0.005	0.019	0.038	0.183	1.000	487
1	0.251	0.019	0.000	0.163	0.330	0.000	0.012	0.012	0.212	1.000	159
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 15.0593

Design-based F(7.82, 5044.27) = 1.4191 Pr = 0.185

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.261	0.000	0.001	0.130	0.304	0.003	0.011	0.027	0.262	1.000	178
1	0.284	0.007	0.003	0.156	0.332	0.004	0.019	0.033	0.162	1.000	468
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 10.3093

Design-based F(7.18, 4634.28) = 1.0891 Pr = 0.367

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.313	0.013	0.000	0.100	0.370	0.004	0.002	0.03 0	0.168	1.000	133
1	0.268	0.003	0.004	0.162	0.311	0.004	0.021	0.03 2	0.196	1.000	513
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 10.1360

Design-based F(7.07, 4559.23) = 1.0922 Pr = 0.365

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.268	0.011	0.006	0.169	0.275	0.002	0.009	$\frac{0.03}{7}$	0.224	1.000	282
1	0.285	0.000	0.001	0.133	0.361	0.005	0.023	$\frac{0.02}{7}$	0.165	1.000	364
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03	0.190	1.000	646

								2			
--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 16.6057

Design-based F(7.20, 4642.37) = 1.8147 Pr = 0.078

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.279	0.006	0.003	0.159	0.316	0.004	0.016	0.03 2	0.185	1.000	555
1	0.269	0.000	0.000	0.079	0.377	0.000	0.019	0.03 0	0.226	1.000	91
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 5.8795

Design-based $F(7.75, 4997.52) = 0.5391$ Pr = 0.822

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.270	0.022	0.002	0.138	0.293	0.007	0.028	0.018	0.223	1.000	139
1	0.280	0.000	0.003	0.152	0.332	0.003	0.014	0.035	0.181	1.000	507
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 16.0415$

Design-based $F(7.29, 4701.24) = 1.6003$ Pr = 0.127

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.264	0.000	0.004	0.152	0.335	0.003	0.016	0.034	0.191	1.000	397
1	0.299	0.013	0.001	0.143	0.305	0.004	0.017	0.028	0.189	1.000	249
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(8) = 6.9377$

Design-based $F(7.34, 4734.45) = 0.7167$ Pr = 0.665

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.312	0.000	0.000	0.139	0.350	0.005	0.041	0.013	0.141	1.000	108
1	0.270	0.006	0.003	0.151	0.318	0.004	0.011	0.036	0.201	1.000	538
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 10.4724

Design-based F(7.37, 4752.70) = 1.0525 Pr = 0.393

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.228	0.000	0.001	0.152	0.347	0.005	0.016	0.03 3	0.218	1.000	295
1	0.319	0.009	0.005	0.145	0.304	0.003	0.017	0.03 0	0.168	1.000	351
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 11.3431

Design-based F(7.34, 4732.12) = 1.1627 Pr = 0.320

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.292	0.008	0.004	0.153	0.305	0.000	0.018	0.03 2	0.187	1.000	370
1	0.258	0.000	0.001	0.142	0.350	0.009	0.015	0.03 0	0.194	1.000	276
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.2064

Design-based F(7.31, 4715.76) = 0.8534 Pr = 0.547

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.259	0.006	0.004	0.143	0.331	0.004	0.018	0.03 1	0.205	1.000	504
1	0.349	0.000	0.000	0.169	0.294	0.004	0.013	0.03 5	0.136	1.000	142
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 8.2969

Design-based F(7.64, 4926.73) = 0.8052 Pr = 0.593

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.282	0.005	0.003	0.145	0.329	0.004	0.015	0.028	0.189	1.000	609
1	0.195	0.000	0.000	0.218	0.231	0.000	0.051	0.093	0.213	1.000	37
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 9.7867

Design-based F(7.68, 4953.09) = 0.9600 Pr = 0.463

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.286	0.006	0.005	0.122	0.329	0.004	0.015	0.03 1	0.203	1.000	287
1	0.271	0.004	0.001	0.172	0.320	0.004	0.018	0.03 2	0.179	1.000	359
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 4.8341

Design-based F(7.34, 4737.21) = 0.4957 Pr = 0.846

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.263	0.008	0.004	0.164	0.299	0.002	0.024	0.040	0.195	1.000	376
1	0.299	0.000	0.001	0.127	0.359	0.006	0.006	0.019	0.183	1.000	270
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 12.6583

Design-based F(7.28, 4696.81) = 1.3059 Pr = 0.241

ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.284	0.010	0.001	0.119	0.394	0.006	0.010	0.03 5	0.140	1.000	307
1	0.272	0.000	0.005	0.174	0.262	0.002	0.023	0.02 8	0.235	1.000	339

Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.03 2	0.190	1.000	646
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----------	-------	-------	-----

Pearson: Uncorrected chi2(8) = 26.8050

Design-based F(7.18, 4631.44) = 2.8117 Pr = 0.006

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.270	0.006	0.003	0.150	0.335	0.003	0.016	0.036	0.181	1.000	556
1	0.323	0.000	0.000	0.143	0.256	0.006	0.021	0.007	0.244	1.000	90
Total	0.278	0.005	0.003	0.149	0.324	0.004	0.017	0.032	0.190	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(8) = 7.1155											
Design-based F(7.24, 4667.21) = 0.7285 Pr = 0.652											

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επίπεδο εκπαίδευσης» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 3, 4, 12, και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επίπεδο εκπαίδευσης» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, και 27.

8.4.6 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΗΛΙΚΙΑ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την ηλικία (Age Group), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

1: 18-25

2: 26-35

3: 36-45

4: 46-55

5: 56-65

6: άνω των 65

ΠΙΝΑΚΑΣ 171

	Age_Group							Total	N
	1	2	3	4	5	6			
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.			
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή									
0	0.156	0.230	0.389	0.150	0.059	0.015	1.000	526	
1	0.205	0.203	0.403	0.124	0.063	0.002	1.000	120	

Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 3.3228								
Design-based F(4.39, 2832.45) = 0.6245 Pr = 0.660								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.155	0.225	0.405	0.143	0.056	0.015	1.000	529
1	0.207	0.227	0.327	0.158	0.077	0.003	1.000	117
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 4.7353								
Design-based F(4.34, 2802.43) = 0.8360 Pr = 0.510								

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.200	0.233	0.329	0.158	0.074	0.006	1.000	173
1	0.151	0.222	0.416	0.141	0.054	0.016	1.000	473
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.6141

Design-based F(4.94, 3184.51) = 1.0063 Pr = 0.412

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.156	0.257	0.391	0.120	0.071	0.005	1.000	267
1	0.171	0.201	0.393	0.165	0.051	0.019	1.000	379
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 7.8544

Design-based F(4.87, 3140.35) = 1.2697 Pr = 0.275

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.143	0.247	0.383	0.164	0.054	0.008	1.000	417
1	0.203	0.184	0.407	0.112	0.071	0.022	1.000	229
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 11.5719

Design-based F(4.97, 3207.10) = 1.7834 Pr = 0.113

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή									
0	0.146	0.216	0.338	0.172	0.097	0.030	1.000	106	
1	0.168	0.227	0.403	0.140	0.052	0.010	1.000	540	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 8.0126

Design-based F(4.97, 3207.38) = 1.1714 Pr = 0.321

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.139	0.226	0.413	0.144	0.060	0.018	1.000	451
1	0.219	0.223	0.345	0.150	0.061	0.003	1.000	195
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 9.4107

Design-based F(4.71, 3038.91) = 1.5697 Pr = 0.169

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη									
1: αποδεκτή									
0	0.161	0.206	0.391	0.176	0.057	0.009	1.000	176	
1	0.165	0.232	0.392	0.135	0.061	0.015	1.000	470	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 2.1692									
Design-based F(4.85, 3129.82) = 0.3489 Pr = 0.878									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10% για τον επόμενο χρόνο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.146	0.233	0.403	0.155	0.051	0.012	1.000	487	
1	0.217	0.201	0.359	0.120	0.087	0.016	1.000	159	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 8.8339									
Design-based F(4.93, 3177.98) = 1.3873 Pr = 0.226									

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.233	0.248	0.339	0.130	0.047	0.003	1.000	178	
1	0.137	0.216	0.413	0.152	0.065	0.017	1.000	468	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 12.9113									
Design-based F(4.71, 3039.58) = 2.1574 Pr = 0.060									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.189	0.219	0.363	0.155	0.070	0.004	1.000	133	
1	0.157	0.227	0.400	0.143	0.057	0.016	1.000	513	

Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 2.6013								
Design-based F(4.70, 3030.85) = 0.4290 Pr = 0.818								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.216	0.234	0.331	0.138	0.067	0.014	1.000	282
1	0.125	0.218	0.438	0.152	0.055	0.013	1.000	364
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 13.4508								
Design-based F(4.97, 3205.41) = 2.0896 Pr = 0.064								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζομένους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των</p>								

<p>εργαζομένων κατά 5 %.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.151	0.223	0.401	0.152	0.058	0.015	1.000	555
1	0.249	0.239	0.333	0.104	0.075	0.000	1.000	91
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 8.0914								
Design-based F(4.97, 3204.95) = 1.2310 Pr = 0.292								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.192	0.258	0.330	0.151	0.069	0.000	1.000	139
1	0.156	0.216	0.409	0.145	0.057	0.017	1.000	507
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.1683								
Design-based F(4.97, 3203.94) = 0.9400 Pr = 0.453								

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα σπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.169	0.245	0.388	0.136	0.045	0.017	1.000	397
1	0.156	0.194	0.398	0.162	0.084	0.006	1.000	249
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 7.8485

Design-based F(4.89, 3152.20) = 1.2571 Pr = 0.280

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιου μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.150	0.225	0.347	0.158	0.087	0.033	1.000	108
1	0.167	0.225	0.402	0.143	0.054	0.009	1.000	538
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 7.2437

Design-based F(4.96, 3201.40) = 1.0946 Pr = 0.361

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπέζιου μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.183	0.202	0.377	0.140	0.075	0.023	1.000	295	
1	0.148	0.245	0.404	0.150	0.047	0.005	1.000	351	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 9.0146									
Design-based F(4.94, 3186.72) = 1.4220 Pr = 0.214									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.159	0.237	0.353	0.158	0.071	0.021	1.000	370	
1	0.171	0.208	0.445	0.129	0.044	0.002	1.000	276	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 11.4557

Design-based F(4.72, 3046.51) = 1.9640 Pr = 0.085

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.142	0.223	0.404	0.162	0.055	0.014	1.000	504
1	0.247	0.232	0.347	0.086	0.079	0.009	1.000	142
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 13.3043

Design-based F(4.81, 3101.78) = 2.2834 Pr = 0.046

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.158	0.229	0.404	0.144	0.052	0.012	1.000	609
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

1	0.281	0.148	0.153	0.178	0.207	0.032	1.000	37
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 22.2079

Design-based F(4.90, 3163.59) = 3.7188 Pr = 0.003

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.169	0.235	0.385	0.146	0.053	0.012	1.000	287
1	0.160	0.217	0.397	0.146	0.066	0.014	1.000	359
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 0.8988

Design-based F(4.98, 3214.17) = 0.1364 Pr = 0.984

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη									
1: αποδεκτή									
0	0.180	0.244	0.373	0.136	0.060	0.008	1.000	376	
1	0.142	0.199	0.419	0.160	0.060	0.021	1.000	270	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.1265									
Design-based F(5.00, 3223.32) = 0.9291 Pr = 0.461									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>									
0	0.188	0.242	0.376	0.120	0.061	0.014	1.000	307	
1	0.143	0.210	0.406	0.169	0.059	0.012	1.000	339	
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.6938									
Design-based F(4.98, 3210.55) = 0.8792 Pr = 0.494									

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.165	0.237	0.382	0.158	0.050	0.008	1.000	556
1	0.158	0.157	0.452	0.073	0.117	0.043	1.000	90
Total	0.164	0.225	0.392	0.146	0.060	0.013	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 20.2057

Design-based F(4.92, 3172.83) = 3.1847 Pr = 0.008

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «ηλικία» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 10, 12, 18, 19, 20, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «ηλικία» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 23, και 26.

8.4.7 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με την οικονομική κατάσταση (Financial Status), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Πολύ καλή: vg

Καλή: g

Μέτρια: m

Κακή: b

Πολύ κακή: vb

Δεν απαντώ: na

ΠΙΝΑΚΑΣ 172

ΕΡΩΤΗΜΑ 37: Πώς θα χαρακτηρίζατε την οικονομική σας κατάσταση ;								
	b	g	m	na	vb	vg	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								

0	0.064	0.331	0.555	0.020	0.009	0.022	1.000	526
1	0.076	0.474	0.347	0.011	0.014	0.078	1.000	120
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 22.3362

Design-based F(4.90, 3157.63) = 3.7550 Pr = 0.002

ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.065	0.338	0.549	0.019	0.006	0.023	1.000	529
1	0.070	0.435	0.382	0.017	0.023	0.072	1.000	117
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 17.2527

Design-based F(4.82, 3111.64) = 2.4961 Pr = 0.031

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.060	0.207	0.664	0.034	0.000	0.035	1.000	173
1	0.068	0.411	0.464	0.013	0.013	0.030	1.000	473
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 31.0861

Design-based F(4.96, 3200.18) = 5.0642 Pr = 0.000

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι

χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.076	0.286	0.560	0.036	0.006	0.036	1.000	267
1	0.058	0.406	0.490	0.005	0.012	0.028	1.000	379
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 17.9007

Design-based F(4.78, 3081.46) = 3.1241 Pr = 0.009

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.066	0.348	0.529	0.024	0.005	0.028	1.000	417
1	0.066	0.368	0.502	0.008	0.018	0.038	1.000	229
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.3997

Design-based $F(4.86, 3136.21) = 0.8916$ Pr = 0.483

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.057	0.259	0.608	0.035	0.001	0.040	1.000	106
1	0.068	0.375	0.501	0.015	0.011	0.030	1.000	540
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 9.0930$

Design-based $F(4.12, 2658.25) = 1.7153$ Pr = 0.142

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή									
0	0.056	0.362	0.521	0.021	0.014	0.027	1.000	451	
1	0.088	0.339	0.518	0.013	0.000	0.042	1.000	195	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.6021

Design-based F(4.90, 3160.41) = 1.0822 Pr = 0.368

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.068	0.368	0.517	0.013	0.012	0.022	1.000	176
1	0.065	0.350	0.521	0.021	0.009	0.035	1.000	470
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 1.4146

Design-based F(4.98, 3209.77) = 0.2192 Pr = 0.954

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία

<p>δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.070	0.331	0.538	0.021	0.009	0.032	1.000	487
1	0.054	0.424	0.466	0.012	0.012	0.032	1.000	159
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.4235								
Design-based F(4.83, 3112.18) = 0.7965 Pr = 0.548								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.068	0.338	0.552	0.016	0.015	0.011	1.000	178
1	0.065	0.361	0.507	0.020	0.007	0.040	1.000	468

Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.2153								
Design-based F(4.96, 3202.22) = 0.8091 Pr = 0.542								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>								
0	0.041	0.349	0.551	0.030	0.012	0.017	1.000	133
1	0.072	0.356	0.511	0.015	0.009	0.036	1.000	513
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 4.4698								
Design-based F(4.92, 3172.53) = 0.7036 Pr = 0.618								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες</p>								

διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.071	0.358	0.524	0.021	0.010	0.016	1.000	282
1	0.062	0.352	0.516	0.017	0.009	0.044	1.000	364
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 4.2754$

Design-based $F(4.96, 3197.95) = 0.6664$ Pr = 0.648

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζομένους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή									
0	0.065	0.348	0.527	0.021	0.009	0.029	1.000	555	
1	0.069	0.401	0.473	0.000	0.010	0.047	1.000	91	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 3.6073

Design-based F(4.87, 3141.49) = 0.5662 Pr = 0.721

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.079	0.261	0.582	0.001	0.024	0.052	1.000	139
1	0.062	0.381	0.502	0.024	0.005	0.026	1.000	507
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 15.9122

Design-based F(4.21, 2715.99) = 3.2223 Pr = 0.011

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον

απόθεμα του φυστικοβούτυρου. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή									
0	0.059	0.333	0.548	0.024	0.005	0.031	1.000	397	
1	0.076	0.389	0.475	0.010	0.016	0.033	1.000	249	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.9361

Design-based F(4.88, 3146.18) = 1.0633 Pr = 0.378

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή								
0	0.122	0.292	0.522	0.007	0.000	0.056	1.000	108
1	0.053	0.369	0.519	0.021	0.012	0.026	1.000	538
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 13.5630

Design-based F(4.64, 2989.94) = 2.4264 Pr = 0.037

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια.								
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:								
0: άδικη								
1: αποδεκτή								
0	0.081	0.325	0.549	0.006	0.010	0.029	1.000	295
1	0.053	0.380	0.495	0.029	0.009	0.034	1.000	351
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 8.6948

Design-based F(4.78, 3080.12) = 1.5233 Pr = 0.182

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.058	0.333	0.553	0.015	0.008	0.034	1.000	370
1	0.077	0.385	0.474	0.024	0.012	0.029	1.000	276
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(5) = 5.0133

Design-based F(4.95, 3195.04) = 0.7878 Pr = 0.557

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από

<p>άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.073	0.321	0.553	0.015	0.008	0.029	1.000	504	
1	0.037	0.482	0.393	0.032	0.013	0.042	1.000	142	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 17.6148									
Design-based F(4.92, 3170.22) = 2.9733 Pr = 0.012									
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>									
0	0.068	0.352	0.527	0.020	0.009	0.024	1.000	609	
1	0.015	0.412	0.378	0.000	0.020	0.175	1.000	37	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 26.0812									

Design-based $F(4.49, 2894.39) = 5.2226$ Pr = 0.000

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.062	0.327	0.545	0.013	0.010	0.043	1.000	287
1	0.069	0.379	0.498	0.024	0.009	0.022	1.000	359
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(5) = 5.1215$

Design-based $F(4.95, 3191.34) = 0.8036$ Pr = 0.546

ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.073	0.288	0.596	0.008	0.009	0.025	1.000	376
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

1	0.055	0.450	0.411	0.033	0.010	0.041	1.000	270
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 28.9977								
Design-based F(4.92, 3171.26) = 4.5150 Pr = 0.000								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>								
0	0.077	0.369	0.485	0.030	0.009	0.031	1.000	307
1	0.056	0.343	0.551	0.009	0.010	0.033	1.000	339
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 6.7300								
Design-based F(4.93, 3178.15) = 1.1022 Pr = 0.357								
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά.</p>								

<p>Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.</p> <p>Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.</p>									
0	0.060	0.351	0.524	0.021	0.010	0.034	1.000	556	
1	0.100	0.375	0.495	0.006	0.005	0.019	1.000	90	
Total	0.066	0.355	0.520	0.019	0.009	0.032	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(5) = 3.9648									
Design-based F(4.28, 2762.77) = 0.7438 Pr = 0.571									

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 14, 16, 19, 20, και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 21, 26, και 27.

8.4.8 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις (Political beliefs), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Αριστερές: l

Κεντροαριστερές: ml

Κεντρώες: m

Κεντροδεξιές: mr

Δεξιές: r

Δεν απαντώ: na

Άλλο: oth

ΠΙΝΑΚΑΣ 172

		ΕΡΩΤΗΜΑ 38: Πώς θα χαρακτηρίζατε τις πολιτικές σας πεποιθήσεις ;								
		m	na	l	ml	mr	oth	r	Total	N
		Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>										
0		0.122	0.251	0.192	0.198	0.062	0.158	0.016	1.000	526
1		0.154	0.220	0.120	0.151	0.151	0.138	0.066	1.000	120
Total		0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 23.4367										
Design-based F(5.98, 3857.14) = 3.0412 Pr = 0.006										
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών</p>										

παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.131	0.250	0.194	0.185	0.077	0.146	0.017	1.000	529
1	0.114	0.228	0.110	0.216	0.076	0.197	0.060	1.000	117
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 12.8477

Design-based F(5.95, 3834.91) = 1.6651 Pr = 0.126

ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη										
1: αποδεκτή										
0	0.088	0.266	0.272	0.206	0.010	0.149	0.009	1.000	173	
1	0.143	0.238	0.144	0.184	0.102	0.157	0.031	1.000	473	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 32.7565

Design-based F(5.72, 3691.39) = 4.2275 Pr = 0.000

ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάψει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.120	0.257	0.224	0.159	0.058	0.169	0.014	1.000	267
1	0.133	0.238	0.147	0.214	0.091	0.144	0.033	1.000	379
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 13.5662

Design-based F(5.99, 3865.74) = 1.6871 Pr = 0.120

ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.117	0.247	0.212	0.196	0.064	0.144	0.019	1.000	417
1	0.147	0.244	0.119	0.180	0.100	0.174	0.035	1.000	229
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 13.3514

Design-based F(5.97, 3850.96) = 1.6905 Pr = 0.119

ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.112	0.152	0.337	0.160	0.034	0.192	0.013	1.000	106
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

1	0.131	0.266	0.146	0.197	0.086	0.147	0.027	1.000	540
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 30.0922

Design-based F(5.96, 3843.76) = 3.7668 Pr = 0.001

ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.129	0.251	0.180	0.175	0.070	0.169	0.026	1.000	451
1	0.125	0.236	0.178	0.225	0.092	0.122	0.023	1.000	195
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 4.9274

Design-based F(5.93, 3822.87) = 0.6307 Pr = 0.704

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια

ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή										
0	0.085	0.297	0.234	0.152	0.026	0.191	0.015	1.000	176	
1	0.143	0.227	0.160	0.204	0.095	0.141	0.028	1.000	470	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 22.2946

Design-based F(5.88, 3795.34) = 2.9597 Pr = 0.007

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.119	0.221	0.210	0.195	0.072	0.158	0.026	1.000	487
1	0.154	0.318	0.090	0.178	0.091	0.146	0.022	1.000	159
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 16.6595

Design-based F(5.94, 3833.29) = 2.1740 Pr = 0.043

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μπόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μπόνους των εργαζομένων για το έτος.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.093	0.247	0.211	0.181	0.055	0.194	0.019	1.000	178
1	0.141	0.246	0.167	0.194	0.085	0.139	0.027	1.000	468
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.2887

Design-based F(5.97, 3853.54) = 1.0544 Pr = 0.388

ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή										
0	0.131	0.252	0.169	0.163	0.081	0.188	0.015	1.000	133	
1	0.127	0.244	0.182	0.198	0.076	0.146	0.027	1.000	513	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 2.7824

Design-based F(5.87, 3786.20) = 0.3615 Pr = 0.900

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.122	0.277	0.212	0.165	0.065	0.142	0.017	1.000	282
1	0.132	0.223	0.155	0.210	0.086	0.164	0.031	1.000	364
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.1917

Design-based F(5.99, 3862.72) = 1.1633 Pr = 0.323

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.125	0.241	0.199	0.193	0.078	0.142	0.023	1.000	555
1	0.149	0.281	0.054	0.174	0.071	0.236	0.035	1.000	91
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 14.2542

Design-based F(5.84, 3769.93) = 1.8957 Pr = 0.080

ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια

ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή										
0	0.077	0.283	0.268	0.178	0.030	0.143	0.022	1.000	139	
1	0.142	0.236	0.155	0.194	0.090	0.158	0.026	1.000	507	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 18.1616

Design-based F(5.98, 3859.67) = 2.2477 Pr = 0.036

ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.116	0.258	0.196	0.195	0.056	0.159	0.021	1.000	397
1	0.147	0.227	0.153	0.183	0.110	0.148	0.032	1.000	249
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 10.2722

Design-based F(5.98, 3854.05) = 1.3024 Pr = 0.252

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή										
0	0.086	0.195	0.221	0.239	0.041	0.190	0.028	1.000	108	
1	0.137	0.257	0.170	0.180	0.085	0.147	0.024	1.000	538	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 10.2370

Design-based F(5.98, 3859.52) = 1.2617 Pr = 0.272

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή										
0	0.102	0.259	0.220	0.198	0.041	0.161	0.020	1.000	295	
1	0.149	0.235	0.146	0.184	0.107	0.149	0.029	1.000	351	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 17.8219

Design-based $F(5.97, 3848.86) = 2.3092$ Pr = 0.032

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.120	0.256	0.201	0.196	0.060	0.147	0.021	1.000	370
1	0.138	0.233	0.151	0.183	0.100	0.165	0.031	1.000	276
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(6) = 7.2214$

Design-based $F(5.98, 3854.18) = 0.9192$ Pr = 0.479

ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεών της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη										
1: αποδεκτή										
0	0.138	0.244	0.200	0.182	0.066	0.153	0.017	1.000	504	
1	0.088	0.255	0.103	0.221	0.116	0.162	0.054	1.000	142	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 17.8668

Design-based F(5.96, 3841.18) = 2.3522 Pr = 0.029

ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.133	0.247	0.182	0.189	0.078	0.150	0.022	1.000	609
1	0.037	0.236	0.142	0.209	0.056	0.240	0.080	1.000	37
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 8.4950

Design-based F(5.52, 3558.14) = 1.3469 Pr = 0.237

ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί

<p>πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>										
0	0.089	0.269	0.207	0.177	0.070	0.165	0.023	1.000	287	
1	0.161	0.226	0.156	0.202	0.083	0.145	0.026	1.000	359	
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 11.2986										
Design-based F(5.98, 3856.44) = 1.4341 Pr = 0.198										
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>										
0	0.102	0.270	0.214	0.193	0.068	0.134	0.018	1.000	376	
1	0.165	0.212	0.130	0.187	0.088	0.183	0.035	1.000	270	

Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 18.1952									
Design-based F(5.98, 3855.05) = 2.3302 Pr = 0.030.									
ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση; Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα. Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.									
0	0.134	0.222	0.170	0.223	0.079	0.142	0.030	1.000	307
1	0.123	0.267	0.188	0.162	0.075	0.165	0.020	1.000	339
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(6) = 6.1593									
Design-based F(5.98, 3854.59) = 0.7867 Pr = 0.580									

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.135	0.251	0.170	0.193	0.083	0.142	0.026	1.000	556
1	0.087	0.214	0.234	0.178	0.038	0.228	0.020	1.000	90
Total	0.128	0.246	0.180	0.190	0.077	0.155	0.025	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(6) = 9.6681

Design-based F(5.97, 3847.66) = 1.1484 Pr = 0.331

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 3, 6, 8, 9, 13, 14, 17, 19, και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 4, 5, 7, 10, 11, 12, 15, 16, 18, 20, 21, 26, και 27.

8.4.9 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΦΥΛΟ

Σε σχέση με το φύλο (Gender), πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

1: Γυναίκα

2: Άνδρας

3: Άλλο

ΠΙΝΑΚΑΣ 173

	Gender				N
	1	2	3	Total	
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
ΕΡΩΤΗΜΑ 1: Ένα κατάστημα σιδηρικών και χρωμάτων πωλεί φτυάρια χιονιού με 15 €. Το επόμενο πρωί, μετά από μια μεγάλη χιονοθύελλα, το κατάστημα αυξάνει την τιμή στα 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή					
0	0.647	0.346	0.007	1.000	526
1	0.528	0.472	0.000	1.000	120
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 6.6882					
Design-based F(1.99, 1283.59) = 2.3638 Pr = 0.095					

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.638	0.358	0.004	1.000	529
1	0.574	0.410	0.016	1.000	117
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 3.5492					
Design-based F(1.98, 1279.53) = 1.2319 Pr = 0.292					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.666	0.334	0.000	1.000	173
1	0.612	0.380	0.008	1.000	473

Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 2.8302					
Design-based F(1.99, 1286.45) = 0.9814 Pr = 0.375					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 4: Ένας ελαιοχρωματιστής απασχολεί δύο βοηθούς και τους πληρώνει 9 € την ώρα έκαστο. Ο ελαιοχρωματιστής αποφασίζει να πάγει να ασχολείται με τη βαφή σπιτιών και να εισέλθει στον χώρο της αρχιτεκτονικής τοπίου, όπου το τρέχον ωρομίσθιο είναι χαμηλότερο. Μειώνει τις αμοιβές των εργατών του σε 7 € την ώρα για τις εργασίες στην αρχιτεκτονική τοπίου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.633	0.365	0.002	1.000	267
1	0.622	0.369	0.009	1.000	379
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.3321					
Design-based F(1.84, 1184.25) = 0.6395 Pr = 0.515					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.617	0.379	0.004	1.000	417
1	0.644	0.346	0.010	1.000	229
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.7056					
Design-based F(1.99, 1283.81) = 0.5932 Pr = 0.552					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.694	0.306	0.000	1.000	106
1	0.612	0.380	0.007	1.000	540
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 3.2480					
Design-based F(2.00, 1287.18) = 1.1210 Pr = 0.326					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.640	0.356	0.004	1.000	451
1	0.598	0.392	0.010	1.000	195
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.7869					

Design-based $F(1.99, 1284.20) = 0.6066$ Pr = 0.545

ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.621	0.365	0.014	1.000	176
1	0.629	0.368	0.003	1.000	470
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 2.3227$

Design-based $F(1.99, 1283.45) = 0.8094$ Pr = 0.445

ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.610	0.386	0.004	1.000	487
1	0.675	0.313	0.011	1.000	159
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 3.4761$

Design-based $F(1.99, 1281.03) = 1.1986$ Pr = 0.302

<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μόνους των εργαζομένων για το έτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.592	0.405	0.003	1.000	178
1	0.640	0.352	0.007	1.000	468
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.8561					
Design-based F(1.84, 1186.94) = 0.8959 Pr = 0.401					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 11: Ας υποθέσουμε ότι, λόγω ενός προβλήματος στις μεταφορές, υπάρχει τοπική έλλειψη μαρουλιού και η τιμή χονδρικής έχει αυξηθεί. Ένας τοπικός οπωροπώλης αγόρασε τη συνήθη ποσότητα μαρουλιού σε τιμή που είναι 30 σεντς ανά τεμάχιο υψηλότερη από το κανονικό. Ο οπωροπώλης αυξάνει την τιμή του μαρουλιού στους πελάτες κατά 30 σεντς ανά τεμάχιο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.617	0.366	0.017	1.000	133
1	0.629	0.368	0.003	1.000	513
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 3.6084					

Design-based $F(1.99, 1284.38) = 1.2514$ Pr = 0.286

ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντική ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.643	0.355	0.002	1.000	282
1	0.614	0.377	0.009	1.000	364
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 1.7412$

Design-based $F(1.84, 1185.78) = 0.8388$ Pr = 0.424

ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζομένους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.

Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.629	0.367	0.004	1.000	555
1	0.610	0.369	0.021	1.000	91
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(2) = 3.7731					
Design-based F(1.99, 1280.85) = 1.3033 Pr = 0.272					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.613	0.376	0.011	1.000	139
1	0.631	0.365	0.005	1.000	507
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.7820					
Design-based F(1.99, 1283.03) = 0.2731 Pr = 0.760					
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 15: Ένα οπωροπωλείο διαθέτει επί αρκετούς μήνες απόθεμα από φυστικοβούτυρο στα ράφια και στην αποθήκη. Ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι η χονδρική τιμή του φυστικοβούτυρου έχει αυξηθεί και αμέσως αυξάνει την τιμή στο τρέχον απόθεμα του φυστικοβούτυρου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>					
0	0.670	0.324	0.006	1.000	397
1	0.557	0.436	0.006	1.000	249
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 8.3422					

Design-based $F(1.99, 1284.37) = 2.8926$ Pr = 0.056

ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.530	0.465	0.005	1.000	108
1	0.648	0.346	0.006	1.000	538
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 5.9323$

Design-based $F(1.84, 1183.68) = 2.8393$ Pr = 0.064

ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:

0: άδικη

1: αποδεκτή

0	0.661	0.337	0.002	1.000	295
1	0.598	0.392	0.010	1.000	351
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected $\chi^2(2) = 3.8610$

Design-based $F(1.84, 1186.11) = 1.8613$ Pr = 0.159

ΕΡΩΤΗΜΑ 18: Μια σοβαρή έλλειψη μήλων Red Delicious έχει αναπτυχθεί σε μια κοινότητα και κανένα από τα μανάβικα ή τις αγορές προϊόντων δεν έχει κανένα τέτοιο είδος μήλου στα ράφια του. Άλλες ποικιλίες μήλων είναι άφθονες σε όλα τα καταστήματα. Ένας έμπορος λαμβάνει μία αποστολή Red Delicious μήλων στο κανονικό κόστος χονδρικής και αυξάνει

την τιμή λιανικής αυτών των μήλων Red Delicious κατά 25% σε σχέση με την κανονική τιμή. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:						
0: άδικη						
1: αποδεκτή						
0	0.669	0.326	0.005	1.000	370	
1	0.568	0.424	0.008	1.000	276	
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 6.8774						
Design-based F(1.99, 1282.11) = 2.3593 Pr = 0.095						
ΕΡΩΤΗΜΑ 19: Μια αλυσίδα οπωροπωλείων έχει καταστήματα σε πολλές περιοχές. Τα περισσότερα από αυτά αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα οπωροπωλεία. Σε μια περιοχή, η αλυσίδα δεν έχει ανταγωνισμό. Αν και το κόστος και ο όγκος των πωλήσεων της εκεί είναι ίδια όπως και οπουδήποτε αλλού, η αλυσίδα θέτει τιμές εκεί, που είναι κατά μέσο όρο 5% υψηλότερες από ότι σε άλλες περιοχές. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:						
0: άδικη						
1: αποδεκτή						
0	0.630	0.363	0.007	1.000	504	
1	0.614	0.382	0.004	1.000	142	
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.2419						
Design-based F(1.85, 1191.89) = 0.1180 Pr = 0.874						
ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε						

αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή						
0	0.636	0.358	0.006	1.000	609	
1	0.448	0.552	0.000	1.000	37	
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 5.0847						
Design-based F(1.99, 1280.49) = 1.8477 Pr = 0.158						
ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή						
0	0.683	0.311	0.006	1.000	287	
1	0.578	0.416	0.006	1.000	359	
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 7.6114						
Design-based F(1.99, 1281.21) = 2.6217 Pr = 0.073						
ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:						

0: άδικη					
1: αποδεκτή					
0	0.639	0.352	0.009	1.000	376
1	0.609	0.389	0.002	1.000	270
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(2) = 1.9453

Design-based F(1.84, 1185.75) = 0.9370 Pr = 0.385

ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;

Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.

Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα.

0	0.620	0.374	0.006	1.000	307
1	0.633	0.361	0.006	1.000	339
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.1170

Design-based F(1.99, 1282.27) = 0.0401 Pr = 0.960

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το.

Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;					
Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα.					
Θα εξοικονομήσει χρήματα στον τουρίστα επισκευάζοντας το εξάρτημα.					
0	0.626	0.368	0.006	1.000	556
1	0.633	0.361	0.006	1.000	90
Total	0.627	0.367	0.006	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(2) = 0.0208					
Design-based F(1.82, 1172.60) = 0.0097 Pr = 0.986					

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «φύλο» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 15, 16, 18, και 21.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «φύλο» δε διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 17, 19, 20, 23, 26, και 27.

8.5 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟΥΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ - ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 7, 15, 18, 19, 21, 23 και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «κλάδος σπουδών» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 20, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 5, 7, 11, 18, 19, 23, και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 4, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 20, 21 και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 5, 11, 16, 19 και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 20, 21, 26, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 4, 7, 12, 15, 17, και 18.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των

υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 16, 19, 20, 21, 23, 26, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επίπεδο εκπαίδευσης» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 3, 4, 12, και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «επίπεδο εκπαίδευσης» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «ηλικία» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 10, 12, 18, 19, 20, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «ηλικία» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 23, και 26.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 14, 16, 19, 20, και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «οικονομική κατάσταση» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 21, 26, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 3, 6, 8, 9, 13, 14, 17, 19, και 23.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» δεν διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 4, 5, 7, 10, 11, 12, 15, 16, 18, 20, 21, 26, και 27.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «φύλο» διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 15, 16, 18, και 21.

Παρατηρείται ότι ο παράγοντας «φύλο» δε διαδραματίζει στατιστικά σημαντικό ρόλο στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 17, 19, 20, 23, 26, και 27.

8.6 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ

ΠΙΝΑΚΑΣ 174

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 3: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν τώρα προσλάβει αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο τρέχων υπάλληλος φεύγει και ο ιδιοκτήτης αποφασίζει να πληρώσει τον αντικαταστάτη με 7 € την ώρα.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 2: Ένα μικρό φωτοτυπείο έχει έναν υπάλληλο που έχει εργαστεί στο κατάστημα για έξι μήνες και κερδίζει 9 € την ώρα. Η επιχείρηση εξακολουθεί να πηγαίνει ικανοποιητικά, αλλά ένα εργοστάσιο στην περιοχή έχει κλείσει και η ανεργία έχει αυξηθεί. Άλλα μικρά καταστήματα έχουν προσλάβει τώρα αξιόπιστους εργαζόμενους με 7 € την ώρα για την εκτέλεση εργασιών παρόμοιων με αυτές που υλοποιούνται από τον υπάλληλο του φωτοτυπείου. Ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μειώνει το ωρομίσθιο του υπαλλήλου στα 7 €.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>	0	1	Total	N

	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.306	0.694	1.000	529
1	0.139	0.861	1.000	117
Total	0.277	0.723	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 12.8392				
Design-based F(1.00, 645.00) = 9.4406 Pr = 0.002				

ΠΙΝΑΚΑΣ 175

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 6: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία και πληθωρισμό 12%. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει τις αμοιβές μόνο κατά 5% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 5: Μια εταιρεία πραγματοποιεί ένα μικρό κέρδος. Βρίσκεται σε μια κοινότητα που βιώνει την ύφεση με σημαντική ανεργία αλλά χωρίς πληθωρισμό. Υπάρχουν πολλοί εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν στην εταιρεία. Η εταιρεία αποφασίζει να μειώσει τους μισθούς και τις αμοιβές κατά 7% φέτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	

0	0.203	0.797	1.000	417
1	0.121	0.879	1.000	229
Total	0.174	0.826	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 6.8871				
Design-based F(1.00, 645.00) = 4.7212 Pr = 0.030				

ΠΙΝΑΚΑΣ 176

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 8: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα με έκπτωση 200 € από την τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στην τιμή καταλόγου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 7: Έχει δημιουργηθεί έλλειψη για ένα δημοφιλές μοντέλο αυτοκινήτου και οι πελάτες πρέπει τώρα να περιμένουν δύο μήνες για την παράδοση. Ένας έμπορος πωλούσε αυτά τα αυτοκίνητα στην τιμή καταλόγου. Τώρα ο έμπορος τιμολογεί αυτό το μοντέλο στα 200 € πάνω από την τιμή καταλόγου.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	

0	0.355	0.645	1.000	451
1	0.074	0.926	1.000	195
Total	0.267	0.733	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 56.1039				
Design-based F(1.00, 645.00) = 39.7605 Pr = 0.000				

ΠΙΝΑΚΑΣ 177

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 10: Μία μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν ετήσιο μόνους 10 % κάθε χρόνο και τα συνολικά εισοδήματά τους ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγούμενα. Οι ιδιοκτήτες καταργούν το μόνους των εργαζομένων για το έτος.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 9: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετά άτομα. Τα εισοδήματα των εργαζομένων ήταν περίπου στον μέσο όρο σε σχέση με την κοινότητα. Τους τελευταίους μήνες, η δουλειά για την εταιρεία δεν έχει αυξηθεί όπως συνέβαινε προηγουμένως. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους μισθούς των εργαζομένων κατά 10 % για τον επόμενο χρόνο.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	

0	0.301	0.699	1.000	487
1	0.234	0.766	1.000	159
Total	0.284	0.716	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 2.7030				
Design-based F(1.00, 645.00) = 1.9924 Pr = 0.159				

ΠΙΝΑΚΑΣ 178

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 20: Ένας ιδιοκτήτης νοικιάζει ένα μικρό σπίτι. Όταν το μισθωτήριο συμβόλαιο πρόκειται να ανανεωθεί, ο ιδιοκτήτης μαθαίνει ότι ο ενοικιαστής έχει πάρει μια δουλειά πολύ κοντά στο σπίτι και ως εκ τούτου δεν είναι πιθανό να μετακομίσει. Ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο κατά 40 € τον μήνα περισσότερο από ό,τι σχεδίαζε να κάνει. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 12: Ένας ιδιοκτήτης κατέχει και ενοικιάζει ένα μικρό σπίτι σε έναν ενοικιαστή που ζει με ένα σταθερό εισόδημα. Ένα υψηλότερο ενοίκιο θα σήμαινε ότι ο ενοικιαστής θα έπρεπε να μετακομίσει. Υπάρχουν και άλλες διαθέσιμες μικρές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Τα κόστη του ιδιοκτήτη έχουν αυξηθεί σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) κατά το προηγούμενο έτος και ο ιδιοκτήτης αυξάνει το ενοίκιο για να καλύψει τις αυξήσεις του κόστους όταν έρχεται η στιγμή να ανανεωθεί το μισθωτήριο συμβόλαιο του ενοικιαστή.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p>	0	1	Total	N

0: άδικη 1: αποδεκτή				
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.947	0.053	1.000	282
1	0.952	0.048	1.000	364
Total	0.950	0.050	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 0.1058				
Design-based F(1.00, 645.00) = 0.0847 Pr = 0.771				

ΠΙΝΑΚΑΣ 179

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 14: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι τώρα, χάνει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τις αμοιβές των εργαζομένων της εταιρείας κατά 5%.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη 1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 13: Μια μικρή εταιρεία απασχολεί αρκετούς εργαζομένους και τους πληρώνει με τον μέσο μισθό. Υπάρχει σημαντική ανεργία στην περιοχή και η εταιρεία θα μπορούσε εύκολα να αντικαταστήσει τους σημερινούς υπαλλήλους της με καλούς εργαζόμενους, με χαμηλότερο μισθό. Η εταιρεία, μέχρι</p>	0	1	Total	N

<p>τώρα, κερδίζει χρήματα. Οι ιδιοκτήτες μειώνουν τους τρέχοντες μισθούς των εργαζομένων κατά 5 %.</p> <p>Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>				
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.228	0.772	1.000	555
1	0.168	0.832	1.000	91
Total	0.220	0.780	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 1.5378				
Design-based F(1.00, 645.00) = 1.0999 Pr = 0.295				

ΠΙΝΑΚΑΣ 180

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 17: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω των αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 20 €. Το εργοστάσιο δεν αλλάζει την τιμή του για τα τραπέζια. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 16: Ένα μικρό εργοστάσιο παράγει τραπέζια και τα πωλεί προς 200 € το καθένα. Λόγω αλλαγών στην τιμή των υλικών, το κόστος κατασκευής κάθε τραπεζιού μειώθηκε πρόσφατα κατά 40 €. Το εργοστάσιο μειώνει την τιμή του για τα τραπέζια κατά 20 €. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p>	0	1	Total	N

0: άδικη				
1: αποδεκτή				
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.767	0.233	1.000	108
1	0.384	0.616	1.000	538
Total	0.454	0.546	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 56.6473				
Design-based F(1.00, 645.00) = 39.9735 Pr = 0.000				

ΠΙΝΑΚΑΣ 181

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 23: Μια επιχείρηση σε μια περιοχή με υψηλή ανεργία πρέπει να προσλάβει έναν νέο χειριστή υπολογιστή. Τέσσερις υποψήφιοι κρίνονται ότι έχουν τα πλήρη προσόντα για τη δουλειά. Ο διευθυντής ζητά από τους υποψηφίους να δηλώσουν τον χαμηλότερο μισθό που θα ήταν διατεθειμένοι να δεχτούν και στη συνέχεια προσλαμβάνει αυτόν που απαιτεί τον χαμηλότερο μισθό. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως:</p> <p>0: άδικη</p> <p>1: αποδεκτή</p>			
<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 21: Ένα κατάστημα έχει ξεμείνει από τις δημοφιλείς κούκλες Cabbage Patch για έναν μήνα. Μια εβδομάδα πριν από τα Χριστούγεννα, ανακαλύπτεται μία μόνο κούκλα σε μία αποθήκη. Οι διευθυντές γνωρίζουν ότι πολλοί πελάτες θα ήθελαν να αγοράσουν την κούκλα. Ανακοινώνουν μέσω των ανακοινώσεων του καταστήματος ότι η κούκλα θα πουληθεί με δημοπρασία στον</p>	0	1	Total	N

πελάτη που προτίθεται να πληρώσει τα περισσότερα. Αξιολογήστε αυτήν την ενέργεια ως: 0: άδικη 1: αποδεκτή				
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.631	0.369	1.000	287
1	0.550	0.450	1.000	359
Total	0.587	0.413	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 4.3971				
Design-based F(1.00, 645.00) = 3.2617 Pr = 0.071				

ΠΙΝΑΚΑΣ 182

	<p>ΕΡΩΤΗΜΑ 26: Ένας άντρας αφήνει το αυτοκίνητό του στον μηχανικό που το πηγαίνει συνήθως, με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο πελάτης, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον πελάτη, τί νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση;</p> <p>0: Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα</p> <p>1: Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ΕΡΩΤΗΜΑ 27: Ένας τουρίστας αφήνει το αυτοκίνητό του σε ένα συνεργείο με οδηγίες για την αντικατάσταση ενός ακριβού εξαρτήματος. Αφού φύγει ο τουρίστας, ο μηχανικός εξετάζει το αυτοκίνητο και ανακαλύπτει ότι δεν είναι απαραίτητο να αντικατασταθεί το εξάρτημα: μπορεί να επισκευαστεί φθηνά. Ο μηχανικός θα κερδίσει πολύ περισσότερα χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα παρά επισκευάζοντάς το. Υποθέτοντας ότι δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με τον τουρίστα, τι νομίζετε ότι θα έκανε ο μηχανικός σε αυτήν την περίπτωση; 0: Θα κερδίσει παραπάνω χρήματα αντικαθιστώντας το εξάρτημα 1: Θα εξοικονομήσει χρήματα στον πελάτη επισκευάζοντας το εξάρτημα	0	1	Total	N
	Prop.	Prop.	Prop.	
0	0.9544	0.0046	1.000	323
1	0.8204	0.1796	1.000	323
Total	0.8869	0.1131	1.000	646
Pearson: Uncorrected chi2(1) = 64.3126				
Design-based F(1.00, 645.00) = 43,4361 Pr = 0.000				

ΠΙΝΑΚΑΣ 183

	ΕΡΩΤΗΜΑ 29: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν τουρίστα, πόσοι θα περιμένατε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον τουρίστα, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)												
ΕΡΩΤΗΜΑ 28: Από τους δέκα μηχανικούς που έχουν να κάνουν με έναν	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total	N

τακτικό πελάτη, πόσοι θα περιμένετε να εξοικονομήσουν χρήματα για τον πελάτη, επισκευάζοντας το εξάρτημα; (παρακαλώ να απαντήσετε με αριθμό)													
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	
0	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	21
1	0.551	0.393	0.019	0.000	0.022	0.000	0.000	0.000	0.000	0.015	0.000	1.000	74
2	0.442	0.259	0.158	0.017	0.000	0.027	0.000	0.036	0.000	0.032	0.029	1.000	83
3	0.280	0.418	0.109	0.081	0.024	0.011	0.013	0.020	0.024	0.003	0.018	1.000	86
4	0.083	0.365	0.340	0.047	0.134	0.000	0.000	0.000	0.000	0.031	0.000	1.000	39
5	0.065	0.100	0.195	0.188	0.066	0.147	0.000	0.014	0.129	0.037	0.060	1.000	94
6	0.018	0.072	0.285	0.240	0.032	0.059	0.069	0.027	0.068	0.090	0.041	1.000	51
7	0.068	0.117	0.111	0.189	0.121	0.081	0.035	0.069	0.047	0.108	0.054	1.000	83
8	0.041	0.102	0.215	0.099	0.048	0.130	0.095	0.052	0.088	0.084	0.047	1.000	65
9	0.040	0.200	0.143	0.019	0.000	0.000	0.023	0.077	0.000	0.300	0.198	1.000	29
10	0.118	0.092	0.069	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.151	0.000	0.571	1.000	21
Total	0.221	0.212	0.152	0.098	0.046	0.056	0.022	0.029	0.049	0.057	0.059	1.000	646

8.7 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 2 και 3 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 5 και 6 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 7 και 8 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 9 και 10 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 12 και 20 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 13 και 14 δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 16 και 17 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 21 και 23 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 26 και 27 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

Οι παρατηρούμενες διαφοροποιήσεις μεταξύ των απαντήσεων 28 και 29 είναι στατιστικά σημαντικές ($p < 0,1$).

8.8 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE

Από την ερώτηση 1 ως και την ερώτηση 23 του ερωτηματολογίου της έρευνάς μας (η 22 εξαιρέθηκε ως ερώτηση εσωτερικού ελέγχου) περιγράφονται επιχειρησιακές πρακτικές οι οποίες είναι σύμφωνες με την οικονομική θεωρία. Κατασκευάσαμε έναν δείκτη των οποίων ονομάσαμε δείκτη δικαιοσύνης (fairness score) για την εύρεση του οποίου διαιρέθηκε ο αριθμός των απαντήσεων «αποδεκτή» με το σύνολο των 22 ερωτήσεων από την 1 ως και την 23 για κάθε έναν από τους 646 ερωτώμενους της έρευνάς μας, προκειμένου να διαπιστώσουμε τον βαθμό συμφωνίας των ερωτώμενων με τις επιχειρησιακές πρακτικές. Κατόπιν, σχετίσαμε το SCORE με τις δημογραφικού περιεχομένου ερωτήσεις του ερωτηματολογίου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 184

SCORE																											
	0	.0416667	.0833333	.125	.1666667	.2083333	.25	.2916667	.3333333	.375	.4166667	.4583333	.5	.5416667	.5833333	.625	.6666667	.7083333	.75	.7916667	.8333333	.875	.9166667	1	Total	N	
	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.	Prop.		
EPQTHMA 1																											
0	0.007	0.002	0.009	0.007	0.012	0.028	0.043	0.052	0.107	0.109	0.129	0.118	0.113	0.111	0.062	0.043	0.037	0.013	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	526
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.029	0.004	0.021	0.075	0.057	0.095	0.066	0.085	0.128	0.113	0.065	0.093	0.087	0.016	0.026	0.042	0.000	1.000	120	
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(23) = 212.9141																											
Design-based F(19.90, 12832.51) = 8.2004 Pr = 0.000																											
EPQTHMA 2																											
0	0.007	0.002	0.009	0.007	0.012	0.028	0.043	0.052	0.076	0.092	0.128	0.094	0.111	0.119	0.074	0.059	0.037	0.018	0.012	0.016	0.001	0.001	0.000	0.000	1.000	529	
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.027	0.156	0.100	0.077	0.172	0.102	0.026	0.028	0.048	0.111	0.042	0.032	0.008	0.011	0.019	0.041	0.000	1.000	117	
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646	
Pearson: Uncorrected chi2(23) = 85.3158																											

Design-based F(21.11, 13617.69) = 3.1661 Pr = 0.000

EPQTHMA
3

0	0.020	0.007	0.027	0.017	0.015	0.072	0.101	0.120	0.133	0.135	0.121	0.055	0.038	0.088	0.012	0.025	0.006	0.007	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	173
1	0.000	0.000	0.000	0.001	0.008	0.005	0.010	0.020	0.073	0.078	0.119	0.127	0.138	0.109	0.086	0.069	0.067	0.028	0.022	0.020	0.004	0.006	0.010	0.000	1.000	473
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 179.7836

Design-based F(20.55, 13255.13) = 6.9096 Pr = 0.000

EPQTHMA
4

0	0.013	0.004	0.018	0.013	0.023	0.053	0.071	0.084	0.085	0.105	0.133	0.096	0.086	0.083	0.043	0.056	0.020	0.001	0.003	0.007	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	267
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.009	0.020	0.093	0.085	0.109	0.116	0.128	0.119	0.082	0.058	0.072	0.038	0.025	0.020	0.005	0.008	0.012	0.000	1.000	379
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 117.4693

Design-based F(18.81, 12130.38) = 4.7061 Pr = 0.000

EPQTHMA
5

0	0.009	0.003	0.012	0.009	0.013	0.033	0.052	0.069	0.085	0.112	0.134	0.115	0.100	0.102	0.039	0.037	0.043	0.019	0.011	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	417
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005	0.006	0.006	0.009	0.099	0.061	0.094	0.094	0.129	0.105	0.114	0.093	0.062	0.027	0.024	0.033	0.008	0.013	0.020	0.000	1.000	229
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 88.8133

Design-based F(20.71, 13359.02) = 3.1412 Pr = 0.000

EPQTHMA
6

0	0.032	0.011	0.034	0.021	0.019	0.086	0.047	0.110	0.148	0.081	0.136	0.078	0.064	0.034	0.030	0.018	0.020	0.013	0.013	0.000	0.006	0.000	0.000	0.000	1.000	106
1	0.000	0.000	0.002	0.002	0.008	0.010	0.033	0.035	0.077	0.096	0.116	0.114	0.120	0.118	0.073	0.065	0.056	0.024	0.016	0.018	0.002	0.005	0.009	0.000	1.000	540
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 105.9415

Design-based F(21.11, 13617.10) = 3.7344 Pr = 0.000

EPQTHMA
7

0	0.008	0.003	0.011	0.008	0.014	0.027	0.043	0.062	0.121	0.118	0.134	0.136	0.129	0.076	0.051	0.022	0.017	0.010	0.011	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	451
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.016	0.019	0.017	0.022	0.041	0.088	0.045	0.069	0.164	0.097	0.134	0.123	0.048	0.026	0.047	0.009	0.014	0.023	0.000	1.000	195
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 188.3437

Design-based F(21.10, 13609.65) = 6.6287 Pr = 0.000

EPQTHMA 8																										
0	0.021	0.007	0.028	0.021	0.026	0.031	0.079	0.090	0.196	0.126	0.110	0.121	0.076	0.015	0.024	0.004	0.023	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	176
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.021	0.019	0.032	0.051	0.082	0.123	0.102	0.122	0.135	0.081	0.076	0.060	0.030	0.021	0.020	0.004	0.006	0.010	0.000	1.000	470
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 154.8213

Design-based F(20.95, 13512.33) = 5.6140 Pr = 0.000

EPQTHMA 9																										
0	0.007	0.003	0.010	0.007	0.013	0.031	0.044	0.054	0.110	0.096	0.137	0.091	0.109	0.091	0.062	0.048	0.049	0.016	0.011	0.006	0.001	0.002	0.000	0.000	1.000	487
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.010	0.028	0.032	0.088	0.068	0.155	0.113	0.139	0.075	0.082	0.054	0.040	0.030	0.041	0.007	0.012	0.028	0.000	1.000	159
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 75.0912

Design-based F(21.22, 13684.30) = 2.6651 Pr = 0.000

EPQTHMA 10																											
0	0.020	0.007	0.027	0.011	0.019	0.047	0.076	0.067	0.150	0.109	0.123	0.093	0.119	0.064	0.012	0.024	0.034	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	178
1	0.000	0.000	0.000	0.003	0.006	0.014	0.019	0.040	0.066	0.088	0.118	0.113	0.106	0.119	0.087	0.070	0.056	0.031	0.022	0.020	0.004	0.006	0.010	0.000	1.000	468	

Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 98.2105

Design-based F(21.25, 13707.34) = 3.4613 Pr = 0.000

EPQTHMA
11

0	0.026	0.009	0.032	0.001	0.023	0.054	0.071	0.097	0.160	0.128	0.128	0.093	0.096	0.018	0.022	0.033	0.009	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	133
1	0.000	0.000	0.001	0.007	0.006	0.015	0.026	0.034	0.071	0.084	0.117	0.111	0.114	0.127	0.078	0.063	0.061	0.028	0.020	0.019	0.003	0.006	0.009	0.000	1.000	513
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 107.3786

Design-based F(19.80, 12773.49) = 4.1964 Pr = 0.000

EPQTHMA
12

0	0.013	0.004	0.018	0.007	0.019	0.049	0.057	0.076	0.134	0.112	0.108	0.148	0.092	0.070	0.033	0.036	0.019	0.003	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	1.000	282
1	0.000	0.000	0.000	0.004	0.003	0.004	0.019	0.027	0.057	0.080	0.128	0.077	0.124	0.128	0.090	0.073	0.073	0.037	0.028	0.026	0.003	0.008	0.012	0.000	1.000	364
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 123.1671

Design-based F(20.66, 13325.14) = 4.6308 Pr = 0.000

EPQTHMA

13																										
0	0.006	0.002	0.009	0.006	0.011	0.027	0.041	0.051	0.101	0.087	0.129	0.101	0.108	0.103	0.071	0.050	0.044	0.019	0.015	0.015	0.002	0.002	0.000	0.000	1.000	555
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.025	0.018	0.139	0.056	0.148	0.125	0.102	0.033	0.103	0.090	0.045	0.023	0.010	0.006	0.022	0.053	0.000	1.000	91
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 71.4416

Design-based F(20.68, 13338.37) = 2.7215 Pr = 0.000

EPQTHMA 14																										
0	0.025	0.009	0.034	0.021	0.041	0.074	0.055	0.097	0.099	0.140	0.098	0.062	0.081	0.072	0.022	0.024	0.035	0.010	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	139
1	0.000	0.000	0.000	0.001	0.001	0.009	0.030	0.034	0.087	0.081	0.126	0.120	0.118	0.112	0.078	0.066	0.054	0.026	0.020	0.019	0.004	0.006	0.009	0.000	1.000	507
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 121.4373

Design-based F(20.59, 13281.67) = 4.5376 Pr = 0.000

EPQTHMA 15																										
0	0.009	0.003	0.012	0.009	0.016	0.033	0.049	0.051	0.126	0.118	0.125	0.136	0.103	0.095	0.043	0.043	0.015	0.009	0.002	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	1.000	397
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.008	0.014	0.042	0.032	0.055	0.111	0.062	0.120	0.116	0.102	0.079	0.106	0.042	0.037	0.038	0.005	0.012	0.018	0.000	1.000	249
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 137.6386

Design-based F(20.92, 13496.33) = 4.8789 Pr = 0.000

EPQTHMA
16

0	0.031	0.009	0.024	0.019	0.021	0.053	0.061	0.066	0.152	0.138	0.122	0.087	0.081	0.062	0.025	0.011	0.017	0.007	0.000	0.000	0.000	0.000	0.014	0.000	1.000	108
1	0.000	0.000	0.004	0.003	0.007	0.017	0.030	0.044	0.076	0.084	0.119	0.112	0.116	0.112	0.075	0.067	0.057	0.026	0.019	0.018	0.003	0.005	0.006	0.000	1.000	538
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 74.2696

Design-based F(20.31, 13098.96) = 2.7157 Pr = 0.000

EPQTHMA
17

0	0.012	0.004	0.017	0.012	0.018	0.046	0.049	0.072	0.163	0.094	0.150	0.101	0.094	0.052	0.063	0.019	0.013	0.007	0.007	0.000	0.000	0.000	0.006	0.000	1.000	295
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.004	0.024	0.028	0.029	0.094	0.095	0.113	0.123	0.146	0.068	0.088	0.080	0.034	0.023	0.027	0.005	0.008	0.008	0.000	1.000	351
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 140.3762

Design-based F(21.11, 13618.58) = 5.0284 Pr = 0.000

EPQTHMA
18

0	0.010	0.003	0.013	0.010	0.017	0.037	0.061	0.079	0.129	0.125	0.145	0.129	0.110	0.061	0.044	0.022	0.000	0.001	0.004	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	370
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.005	0.036	0.050	0.084	0.078	0.110	0.161	0.095	0.105	0.119	0.051	0.032	0.035	0.007	0.011	0.017	0.000	1.000	276
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 226.4653

Design-based F(20.45, 13189.30) = 8.7785 Pr = 0.000

EPQTHMA
19

0	0.007	0.002	0.010	0.007	0.012	0.029	0.045	0.060	0.110	0.102	0.135	0.108	0.111	0.102	0.056	0.042	0.036	0.016	0.008	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	504
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.014	0.064	0.060	0.104	0.106	0.108	0.104	0.113	0.103	0.046	0.046	0.064	0.013	0.021	0.034	0.000	1.000	142
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 141.0744

Design-based F(20.26, 13068.45) = 5.4709 Pr = 0.000

EPQTHMA
20

0	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.025	0.037	0.050	0.092	0.099	0.126	0.107	0.115	0.102	0.069	0.054	0.048	0.021	0.014	0.008	0.000	0.002	0.000	0.000	1.000	609
1	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.059	0.000	0.000	0.113	0.014	0.130	0.008	0.118	0.084	0.036	0.044	0.145	0.055	0.054	0.141	0.001	1.000	37
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 200.9408

Design-based F(19.89, 12830.12) = 7.9165 Pr = 0.000

EPQTHMA
21

0	0.012	0.001	0.008	0.012	0.021	0.029	0.053	0.071	0.133	0.135	0.138	0.104	0.077	0.078	0.044	0.044	0.023	0.005	0.002	0.009	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	287
1	0.000	0.003	0.007	0.000	0.000	0.019	0.020	0.028	0.052	0.058	0.103	0.110	0.138	0.125	0.084	0.068	0.073	0.037	0.028	0.019	0.005	0.008	0.013	0.000	1.000	359
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 97.2539

Design-based F(19.68, 12690.82) = 3.6960 Pr = 0.000

EPQTHMA
23

0	0.009	0.003	0.010	0.009	0.017	0.031	0.049	0.070	0.093	0.114	0.154	0.101	0.112	0.097	0.042	0.040	0.022	0.011	0.010	0.005	0.001	0.000	0.000	0.000	1.000	376
1	0.000	0.000	0.005	0.001	0.000	0.013	0.016	0.017	0.085	0.065	0.071	0.117	0.107	0.111	0.099	0.082	0.090	0.038	0.023	0.028	0.005	0.011	0.017	0.000	1.000	270
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 91.1734

Design-based F(20.43, 13179.10) = 3.3349 Pr = 0.000

EPQTHMA
26

0	0.012	0.004	0.011	0.012	0.015	0.029	0.051	0.041	0.101	0.141	0.107	0.128	0.079	0.085	0.058	0.046	0.036	0.015	0.000	0.012	0.002	0.006	0.010	0.000	1.000	307
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

1	0.000	0.000	0.005	0.000	0.006	0.018	0.022	0.054	0.080	0.052	0.131	0.089	0.137	0.119	0.072	0.067	0.062	0.028	0.030	0.017	0.004	0.003	0.005	0.000	1.000	339
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 56.4575

Design-based F(21.28, 13723.92) = 2.0004 Pr = 0.004

EPQTHMA
27

0	0.007	0.002	0.007	0.007	0.012	0.021	0.032	0.043	0.092	0.104	0.130	0.113	0.111	0.107	0.056	0.047	0.051	0.016	0.013	0.017	0.003	0.005	0.005	0.000	1.000	556
1	0.000	0.000	0.008	0.000	0.000	0.038	0.057	0.074	0.078	0.034	0.058	0.076	0.106	0.080	0.125	0.115	0.044	0.058	0.031	0.000	0.000	0.000	0.018	0.000	1.000	90
Total	0.006	0.002	0.008	0.006	0.010	0.023	0.035	0.048	0.090	0.094	0.120	0.107	0.110	0.103	0.066	0.057	0.050	0.022	0.016	0.015	0.003	0.004	0.007	0.000	1.000	646

Pearson: Uncorrected chi2(23) = 39.9978

Design-based F(20.88, 13464.87) = 1.3944 Pr = 0.108

Υπάρχει στατιστικά σημαντική επίδραση του δείκτη δικαιοσύνης στις απαντήσεις των υποκειμένων στα ερωτήματα: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, και 26.

Δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική επίδραση του δείκτη δικαιοσύνης στις απαντήσεις των υποκειμένων στο ερώτημα 27.

Πριν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων που θα ακολουθήσουν, πρέπει να αναφερθεί ότι οι κατηγορίες των απαντήσεων κωδικοποιούνται όπως παρακάτω:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών (Field of study):

Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες: pstv

Επιστήμες Υγείας/Ζωής: hlth

Νομικές Επιστήμες: law

Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες: huso

Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες: ecbu

Τέχνες: art

Άλλο: oth

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών / Διοίκησης (Economics / Business Knowledge):

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Στατιστικής /
Πιθανοτήτων (Statistics / Probability Knowledge):

ΟΧΙ: N

ΝΑΙ: Y

Σε σχέση με το επάγγελμα (Professional Status):

Δημόσι-ος/α Υπάλληλος: cs

Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος: pe

Ελεύθερος επαγγελματίας: fr

Επιχειρηματίας: bu

Εισοδηματίας: inc

Φοιτητ-ής/ρια ή Σπουδαστ-ής/ρια: st

Άνεργ-ος/η: un

Συνταξιούχος: re

Άλλο: oth

Σε σχέση με τον επίπεδο σπουδών (Education Level):

Δημοτικό: el

Γυμνάσιο: gy

Λύκειο: ly

Μεταλυκειακή εκπαίδευση: poly

Προπτυχιακό: ba

Διδακτορικό: phd

Μεταδιδακτορικό: pdoc

Τίποτα από τα παραπάνω: noth

Σε σχέση με την ηλικία (Age Group):

1: 18-25

2: 26-35

3: 36-45

4: 46-55

5: 56-65

6: άνω των 65

Σε σχέση με το φύλο (Gender):

1: Γυναίκα

2: Άνδρας

3: Άλλο

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση (Financial Status):

Πολύ καλή: vg

Καλή: g

Μέτρια: m

Κακή: b

Πολύ κακή: vb

Δεν απαντώ: na

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις (Political beliefs):

Αριστερές: l

Κεντροαριστερές: ml

Κεντρώες: m

Κεντροδεξιές: mr

Δεξιές: r

Δεν απαντώ: na

Άλλο: oth

Επιπλέον, σε ότι ακολουθεί, χρησιμοποιούνται υποδείγματα τύπου LOGIT και PROBIT και ελέγχουμε την επίπτωση των ανεξάρτητων μεταβλητών (1η στήλη) στην εξαρτημένη μεταβλητή του SCORE για δείγμα $N = 676$ και για γραμμικό μοντέλο.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΩΝ LOGIT – PROBIT ΓΙΑ ΤΟ
ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE

ΠΙΝΑΚΑΣ 185

	(1) SCORE	(2) SCORE
SCORE		
Gender=0	-0.592 (-0.63)	-0.399 (-0.63)
Gender=1	-0.675 (-0.72)	-0.416 (-0.65)
Gender=2	0 (.)	0 (.)
Age_Group=1	0 (.)	0 (.)
Age_Group=2	0.572* (1.86)	0.303 (1.64)
Age_Group=3	0.122 (0.39)	0.0298 (0.16)
Age_Group=4	0.148 (0.43)	0.0663 (0.32)
Age_Group=5	0.0935 (0.18)	0.0650 (0.23)
Age_Group=6	-0.0574 (-0.07)	-0.00891 (-0.02)
ba	-0.133 (-0.11)	0.0158 (0.02)
el	-1.191	-0.585

	(-0.69)	(-0.57)
gy	2.882 (1.48)	1.609* (1.65)
ly	0.0575 (0.05)	0.165 (0.25)
msc	-0.00785 (-0.01)	0.0984 (0.15)
noth	0 (.)	0 (.)
pdoc	-0.943 (-0.71)	-0.452 (-0.62)
phd	-0.746 (-0.58)	-0.125 (-0.18)
poly	-0.0371 (-0.03)	0.0611 (0.09)
bu	1.410** (2.11)	0.884** (2.29)
cs	0.483 (1.06)	0.400 (1.47)
fr	0.653 (1.37)	0.426 (1.50)
inc	2.760** (2.10)	0.884 (1.35)
oth	0 (.)	0 (.)
pe	0.779* (1.78)	0.510* (1.94)
re	0.806 (1.23)	0.451 (1.17)

ret	1.856 (1.26)	1.079 (1.35)
st	0.866* (1.68)	0.534* (1.75)
un	0.710 (1.41)	0.464 (1.54)
art	-0.0745 (-0.23)	0.0307 (0.16)
ecbu	0.463 (1.39)	0.264 (1.41)
hlth	-0.177 (-0.52)	-0.0930 (-0.48)
huso	0.177 (0.53)	0.164 (0.88)
law	0.474 (0.97)	0.293 (1.02)
oth	0 (.)	0 (.)
pstv	0.132 (0.41)	0.0826 (0.47)
N	0 (.)	0 (.)
Y	-0.117 (-0.65)	-0.0643 (-0.61)
N	0 (.)	0 (.)
Y	-0.0552 (-0.29)	-0.00690 (-0.06)
b	-0.163	-0.184

	(-0.26)	(-0.54)
g	0.232 (0.41)	0.000203 (0.00)
m	0.0529 (0.09)	-0.115 (-0.38)
na	0 (.)	0 (.)
vb	-0.212 (-0.24)	-0.248 (-0.54)
vg	0.430 (0.63)	0.113 (0.31)
m	0 (.)	0 (.)
na	-0.541** (-2.06)	-0.325** (-2.20)
l	-0.701** (-2.56)	-0.440*** (-2.87)
ml	-0.435 (-1.60)	-0.244 (-1.60)
mr	-0.746** (-2.25)	-0.460** (-2.44)
oth	-0.697** (-2.55)	-0.418*** (-2.68)
r	-0.140 (-0.34)	-0.0528 (-0.22)

Observations	646	646

t statistics in parentheses

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

8.9 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35» (2), έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25» (1). Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Logit.

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «γυμνάσιο» (gy) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία επιπέδου σπουδών «τίποτα από τα παραπάνω». Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «ιδιωτικός υπάλληλος» (pe) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «επιχειρηματίας» (bu) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «φοιτητ-ής/τρια» (st) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με

αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «εισοδηματίας» (inc) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «άλλο». Αυτό παρατηρήθηκε με το υπόδειγμα Logit.

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «δεν απαντώ» (na) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «κεντρώες». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «άλλο» (oth) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «κεντρώες». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «αριστερές» (l) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «κεντρώες». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «κεντροδεξιές» (mr) έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο SCORE, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «κεντρώες». Αυτό παρατηρήθηκε τόσο με το υπόδειγμα Logit, όσο και με το υπόδειγμα Probit.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ LOGIT ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE
ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 186

	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
main						
0	-0.284	-3.375**	-0.0839	-1.349	-1.619	-0.499*
	(-1,16)	(-2.28)	(-0.38)	(-0.94)	(-1.17)	(-1.81)
1	0	-2.933**	0	-1.281	-1.645	0
	(.)	(-1.97)	(.)	(-0.89)	(-1.18)	(.)
3: Άλλο	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
Age Group=1	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	-0.340	-0.438	-0.248	-0.388	-0.736*	-0.332
	(-0.67)	(-0.90)	(-0.58)	(-1.00)	(-1.82)	(-0.62)
Age Group=3	-0.363	-0.535	0.207	-0.142	-0.661	-0.531
	(-0.71)	(-1.08)	(0.47)	(-0.36)	(-1.63)	(-0.91)
Age Group=4	-0.311	-0.517	0.0137	0.0308	-1.084**	-1.050*
	(-0.56)	(-0.93)	(0.03)	(0.07)	(-2.38)	(-1.70)
Age Group=5	-0.198	0.592	-0.185	-0.0794	-0.282	-1.672**
	(-0.27)	(0.84)	(-0.28)	(-0.13)	(-0.47)	(-2.16)
Age Group=6	-0.895	1.053	0.584	0.783	1.080	-2.813**

	(-0.62)	(0.78)	(0.42)	0.70)	(1.06)	(-2.11)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
ba	-0.243	0.195	0.405	1.043	0.501	0.531
	(-0.65)	(0.49)	(0.27)	(0.68)	(0.24)	(0.34)
El	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	0	3.190**	0.0789	0.991	0	-0.349
	(.)	(2.06)	(0.04)	(0.47)	(.)	(-0.17)
Ly	0.348	0.205	0.612	0.594	0.447	1.556
	(0.82)	(0.45)	(0.41)	(0.39)	(0.21)	(0.99)
msc	-0.0472	0.773**	0.833	1.318	0.883	0.419
	(-0.13)	(1.97)	(0.55)	(0.85)	(0.42)	(0.27)
noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	0.218	1.515*	0.385	1.355	0.360	0.541
	(0.26)	(1.88)	(0.23)	(0.81)	(0.16)	(0.31)
phd	0.0719	0.473	0.731	2.443	1.605	-0.357
	(0.10)	(0.64)	(0.46)	(1.48)	(0.74)	(-0.22)
poly	0	0	0.107	0.792	1.030	0.835
	(.)	(.)	(0.07)	(0.51)	(0.49)	(0.54)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
bu	1.387	-0.233	0	2.498**	-0.204	0
	(1.08)	(-0.22)	(.)	(2.11)	(-0.25)	(.)
Fr	1.286	-0.0705	-1.022	0.193	-0.443	-0.936
	(1.14)	(-0.09)	(-1.22)	(0.33)	(-0.74)	(-1.05)
inc	1.620	2.806*	-0.783	-0.279	-0.146	0

	(0.95)	(1.85)	(-0.49)	(-0.19)	(-0.10)	(.)
cs	1.541	-0.202	-1.182	0.735	-0.611	-0.337
	(1.40)	(-0.27)	(-1.46)	(1.32)	(-1.07)	(-0.38)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	1.019	-0.412	-1.053	0.367	-0.764	-0.325
	(0.94)	(-0.57)	(-1.32)	(0.69)	(-1.38)	(-0.38)
re	1.464	-1.363	-0.0553	1.022	-0.652	1.300
	(1.13)	(-1.15)	(-0.05)	(1.24)	(-0.80)	(1.04)
st	1.582	0.161	-1.521*	0.776	-0.616	-1.652*
	(1.37)	(0.20)	(-1.74)	(1.23)	(-0.95)	(-1.69)
un	0.885	0.484	-1.384	0.417	-0.957	-0.819
	(0.76)	(0.61)	(-1.61)	(0.68)	(-1.48)	(-0.86)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
huso	0.345	0.153	0.202	-0.164	-0.501	0.686
	(0.62)	(0.26)	(0.47)	(-0.42)	(-1.21)	(1.26)
law	-0.0990	0.604	2.143*	0.926	0.133	1.407
	(-0.12)	(0.81)	(1.89)	(1.32)	(0.22)	(1.47)
art	0.0269	0.684	0.188	0.445	-0.713*	0.609
	(0.04)	(1.17)	(0.43)	(1.11)	(-1.66)	(1.08)
ecbu	1.203**	0.217	0.328	-0.262	-0.391	0.350
	(2.23)	(0.38)	(0.74)	(-0.66)	(-0.95)	(0.64)
hlth	0.0363	0.185	0.0168	0.110	-0.761*	0.516
	(0.06)	(0.30)	(0.04)	(0.27)	(-1.77)	(0.92)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pstv	0.256	0.00265	0.466	0.129	-0.326	0.559
	(0.48)	(0.00)	(1.12)	(0.34)	(-0.84)	(1.07)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.153	0.349	0.219	-0.209	0.377	-0.218
	(0.50)	(1.16)	(0.87)	(-0.92)	(1.63)	(-0.72)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6

N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.0920	0.445	-0.0921	0.173	-0.00172	0.108
	(0.31)	(1.48)	(-0.35)	(0.74)	(-0.01)	(0.35)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
B	1.261	0.529	0.624	0.709	1.059	1.586*
	(1.09)	(0.44)	(0.83)	(0.99)	(1.21)	(1.92)
G	0.849	1.197	1.062	1.402**	1.141	1.899***
	(0.78)	(1.10)	(1.58)	(2.19)	(1.44)	(2.75)
M	0.339	0.636	0.382	0.989	1.284	1.307*
	(0.31)	(0.58)	(0.59)	(1.56)	(1.63)	(1.96)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	1.827	1.548	0	1.785*	1.884*	2.253
	(1.33)	(1.11)	(.)	(1.81)	(1.74)	(1.64)
vg	1.567	1.227	0.00199	0.733	1.207	1.456*
	(1.33)	(1.02)	(0.00)	(0.93)	(1.32)	(1.65)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
L	-1.940***	-2.232***	-2.839***	-1.871***	-2.139***	-1.156***
	(-3.40)	(-3.86)	(-2.65)	(-3.07)	(-4.11)	(-1.43)
M	-1.089**	-1.548***	-1.877*	-1.226**	-1.212**	-0.441
	(-1.96)	(-2.69)	(-1.71)	(-1.96)	(-2.33)	(-0.52)
ml	-1.636***	-1.472***	-2.210**	-1.110*	-1.841***	-0.0109
	(-3.02)	(-2.78)	(-2.06)	(-1.83)	(-3.63)	(-0.01)
mr	-0.632	-1.680***	-1.271	-0.933	-1.161**	0.285

	(-1.13)	(-2.83)	(-1.10)	(-1.42)	(-2.14)	(0.30)
na	-1.532***	-1.474***	-2.069*	-1.084*	-1.417***	0.253
	(-2.91)	(-2.82)	(-1.94)	(-1.81)	(-2.87)	(0.31)
oth	-1.084**	-0.812	-2.119**	-1.131*	-1.150**	-0.772
	(-2.03)	(-1.54)	(-1.97)	(-1.85)	(-2.28)	(-0.95)
r	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
constant	-2.208	1.651	2.844	0.419	1.967	0.979
	(-1.32)	(0.80)	(1.40)	(0.23)	(0.90)	(0.49)
observations	635	641	617	642	640	625
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 187

	ΕΡΩΤ. 7	ΕΡΩΤ. 8	ΕΡΩΤ. 9	ΕΡΩΤ. 10	ΕΡΩΤ. 11
main					
0	-2.439	1.970	-1.794	0.117	3.142**
	(-1.62)	(1.42)	(-1.23)	(0.08)	(2.14)
1	-2.287	1.879	-2.005	-0.388	3.025**
	(-1.51)	(1.35)	(-1.36)	(-0.28)	(2.05)
3: Άλλο	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
Age Group=1	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	-0.483	-0.387	-0.302	1.122***	-0.0162
	(-1.17)	(-0.89)	(-0.69)	(2.62)	(-0.03)
Age Group=3	-0.653	-0.507	-0.0636	1.431***	0.0839
	(-1.54)	(-1.15)	(-0.15)	(3.30)	(0.18)
Age Group=4	-0.328	-0.733	-0.302	1.465***	-0.167
	(-0.71)	(-1.53)	(-0.62)	(3.04)	(-0.32)
Age Group=5	0.129	-0.690	0.320	1.517**	0.0448
	(0.21)	(-1.05)	(0.49)	(2.25)	(0.06)
Age Group=6	-1.971	-0.374	1.441	2.846**	1.796
	(-1.38)	(-0.31)	(1.35)	(2.09)	(1.11)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
ba	0.133	-0.706	-0.216	0.983	-0.539
	(0.09)	(-0.42)	(-0.68)	(0.67)	(-0.32)
El	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	1.263	-1.066	0	0.420	0
	(0.61)	(-0.49)	(.)	(0.20)	(.)
Ly	0.659	-0.0640	-0.136	1.229	-0.203
	(0.43)	(-0.04)	(-0.37)	(0.84)	(-0.12)
msc	0.308	-0.541	0.0213	0.603	-0.755
	(0.20)	(-0.32)	(0.07)	(0.41)	(-0.45)
noth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	0.355	-0.388	0.0406	0.771	-0.594
	(0.21)	(-0.21)	(0.05)	(0.46)	(-0.32)
phd	0.222	-0.444	-1.042	0.477	-0.626
	(0.14)	(-0.25)	(-1.26)	(0.30)	(-0.35)
poly	0.288	-0.568	0	0.329	-0.448
	(0.19)	(-0.34)	(.)	(0.23)	(-0.27)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
bu	-0.102 (-0.12)	0.743 (0.76)	-1.030 (-1.05)	0 (.)	1.159 (0.93)
fr	-0.0501 (-0.08)	0.864 (1.36)	-0.414 (-0.64)	0.583 (0.95)	0.437 (0.61)
inc	-1.021 (-0.70)	-1.499 (-1.06)	0.713 0.45	0 (.)	0 (.)
cs	-1.173** (-1.99)	0.0565 (0.09)	-0.277 (-0.45)	1.004* (1.68)	0.0168 (0.02)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pe	-0.553 (-1.00)	0.291 (0.50)	-0.488 (-0.82)	0.786 (1.38)	0.122 (0.19)
re	-1.200 (-1.42)	0.675 (0.73)	-0.617 (-0.69)	0.763 (0.85)	-0.471 (-0.49)
st	-0.554 (-0.85)	-0.334 (-0.49)	0.00348 (0.01)	1.596** (2.34)	-0.167 (-0.22)
un	-1.105* (-1.65)	0.424 (0.63)	-0.0224 (-0.03)	1.124* (1.69)	-0.0480 (-0.06)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
huso	0.0180 (0.04)	0.648 (1.51)	0.300 (0.66)	0.360 (0.85)	0.258 (0.52)
law	-0.521 (-0.73)	-0.238 (-0.38)	0.563 (0.86)	0.169 (0.27)	-0.410 (-0.62)
art	-0.849* (-1.81)	0.361 (0.86)	-0.190 (-0.40)	-0.0282 (-0.07)	0.176 (0.34)
ecbu	0.574 (1.36)	1.187*** (2.65)	0.0799 (0.18)	1.018** (2.32)	0.693 (1.41)
hlth	0.0394 (0.09)	0.463 (1.07)	-0.455 (-0.91)	0.365 (0.84)	-0.241 (-0.48)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pstv	-0.0317 (-0.08)	0.671* (1.65)	0.0378 (0.09)	0.829** (2.02)	0.440 (0.92)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.785***	0.220	0.167	-0.224	-0.616**
	(3.18)	(0.91)	(0.66)	(-0.93)	(-2.30)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.392	-0.488*	-0.0896	-0.0394	-0.472*
	(-1.56)	(-1.87)	(-0.34)	(0.15)	(-1.74)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
B	0.356	-0.648	1.539	-0.0783	1.917**
	(0.46)	(-0.77)	(1.33)	(-0.10)	(2.36)
G	-0.0803	-0.878	2.034*	0.0584	1.165*
	(-0.12)	(-1.15)	(1.89)	(0.08)	(1.80)
M	0.279	-0.605	1.645	-0.0979	1.219*
	(0.41)	(-0.80)	(1.53)	(-0.14)	(1.90)
na	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	0	-0.976	1.624	0.458	2.106
	(.)	(-0.90)	(1.18)	(0.42)	(1.63)
vg	0.372	-0.135	1.748	1.516	1.576*
	(0.45)	(-0.14)	(1.46)	(1.47)	(1.82)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
L	-0.0629	-0.265	-1.243**	-0.888	-0.0628
	(-0.12)	(-0.48)	(-2.25)	(-1.42)	(-0.10)
M	-0.317	0.301	-0.376	0.0316	-0.319
	(-0.59)	(0.52)	(-0.69)	(0.05)	(-0.52)
ml	-0.287	0.152	-0.762	-0.340	0.186
	(-0.57)	(0.28)	(-1.45)	(-0.54)	(0.31)
mr	0.0720	1.334*	-0.379	-0.0651	0.175
	(0.13)	(1.92)	(-0.67)	(-0.09)	(0.27)
na	-0.274	-0.166	-0.0452	-0.328	0.0832
	(-0.55)	(-0.31)	(-0.09)	(-0.53)	(0.14)

oth	-0.420	-0.331	-0.300	-0.757	-0.401
	(-0.81)	(-0.60)	(-0.57)	(-1.21)	(-0.67)
R	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Constant	2.005	-0.0418	-0.152	-1.723	-2.149
	(1.08)	(-0.02)	(-0.08)	(-0.92)	(-1.09)
Observations	633	642	639	626	639
t statistics in parentheses					
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01					

ΠΙΝΑΚΑΣ 188

	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 17
main						
0	-0.609	-2.708*	1.011	-0.557	0.919	-1.612
	(-0.43)	(-1.82)	(0.68)	(-0.41)	(0.61)	(-1.05)
1	-0.519	-2.432	0.866	-0.358	0.214	-1.382
	(-0.37)	(-1.62)	(0.58)	(-0.26)	(0.14)	(-0.90)
3: Άλλο	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 17
Age Group=1	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Age Group=2	0.215	-0.500	0.453	-0.870**	0.171	0.827**
	(0.56)	(-0.93)	(1.05)	(-2.10)	(0.33)	(2.16)
Age Group=3	0.763**	-0.619	0.799*	-0.765*	0.0298	0.672*
	(1.96)	(-1.16)	(1.83)	(-1.85)	(0.06)	(1.73)
Age Group=4	0.685	-0.923	0.739	-0.746*	-0.230	0.777*

	(1.61)	(-1.52)	(1.53)	(-1.67)	(-0.41)	(1.83)
Age Group=5	0.900	-0.807	1.164	-0.138	-0.519	0.217
	(1.51)	(-0.93)	(1.61)	(-0.23)	(-0.74)	(0.37)
Age Group=6	0.505	0	0	-1.552	-1.171	-0.508
	(0.53)	(.)	(.)	(-1.44)	(-1.08)	(-0.47)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
ba	-0.785	-0.384	2.121	-0.658	0.660	1.710
	(-0.54)	(-0.97)	(1.25)	(-0.45)	(0.41)	(1.14)
El	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Gy	-0.626	0	1.562	-0.808	0	1.390
	(-0.31)	(.)	(0.69)	(-0.39)	(.)	(0.67)
Ly	-0.726	-0.545	2.089	-1.020	1.234	1.701
	(0.50)	(-1.100)	(1.23)	(-0.69)	(0.76)	(1.13)
Msc	-0.768	0.0840	2.243	-1.115	0.741	0.993
	(-0.53)	(0.22)	(1.32)	(-0.75)	(0.46)	(0.66)
Noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pdoc	-1.049	-0.595	2.195	-1.006	-0.101	0.585
	(-0.66)	(-0.52)	(1.19)	(-0.62)	(-0.06)	(0.36)
Phd	-1.378	-0.323	2.665	-1.056	1.479	1.075
	(-0.90)	(-0.37)	(1.46)	(-0.67)	(0.84)	(0.68)
Poly	-1.063	0	1.961	-0.943	1.181	1.284
	(-0.73)	(.)	(1.15)	(0.64)	(0.73)	(0.85)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
Bu	0.967	-0.756	1.103	1.324	0	0.951
	(1.12)	(-0.80)	(0.91)	(1.56)	(.)	(1.10)
Fr	-0.161	-1.841**	0.0948	0.851	0.593	0.478
	(-0.28)	(-2.41)	(0.14)	(1.37)	(0.75)	(0.83)
Inc	0.669	0.760	0	0	-0.612	0
	(0.45)	(0.48)	(.)	(.)	(-0.40)	(.)
Cs	0.353	-0.909	0.475	0.576	-0.124	0.430
	(0.63)	(-1.38)	(0.75)	(0.97)	(-0.17)	(0.77)

Oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pe	0.232	-1.277**	0.530	0.189	0.199	0.178
	(0.43)	(-2.02)	(0.87)	(0.33)	(0.28)	(0.33)
Re	-0.0331	-0.472	0.153	0.180	-0.379	-0.482
	(-0.04)	(-0.45)	(0.15)	(0.22)	(-0.40)	(-0.59)
St	0.516	-1.359*	1.177*	-0.803	0.138	0.390
	(0.82)	(-1.76)	(1.66)	(-1.18)	(0.17)	(0.62)
Un	0.226	-1.212	0.418	-0.309	-0.470	-0.0280
	(0.37)	(-1.56)	(0.61)	(-0.47)	(-0.59)	(-0.05)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
Huso	0.608	0.806	0.0301	-0.00737	-0.299	0.423
	(1.57)	(1.30)	(0.07)	(-0.02)	(-0.53)	(1.08)
law	0.394	0.951	1.282	-0.858	-0.393	0.192
	(0.67)	(1.13)	(1.43)	(-1.28)	(-0.49)	(0.32)
Art	0.407	-0.0212	0.179	0.190	-1.167**	-0.0710
	(1.04)	(-0.03)	(0.40)	(0.47)	(-2.07)	(-0.18)
Ecbu	0.889**	0.648	0.495	0.104	-0.269	0.598
	(2.27)	(1.06)	(1.06)	(0.26)	(-0.46)	(1.52)
Hlth	0.327	0.130	0.322	-0.840*	0.0701	-0.116
	(0.82)	(0.20)	(0.69)	(-1.92)	(0.11)	(-0.29)
Oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pstv	0.791**	0.124	0.244	0.275	-0.0871	0.255
	(2.13)	(0.20)	(0.56)	(0.73)	(-0.16)	(0.69)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.284	0.527	-0.111	0.0284	0.220	0.0154
	(-1.31)	(1.63)	(-0.42)	(0.13)	(0.73)	(0.07)

	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	-0.0119 (-0.05)	-0.291 (-0.90)	-0.149 (-0.54)	-0.191 (-0.81)	-0.495 (-1.59)	0.243 (-1.06)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
B	0.615 (0.87)	-0.690 (-0.78)	-1.947 (-1.60)	1.819** (1.99)	-1.121 (-1.10)	-0.889 (-1.21)
G	0.566 (0.90)	0.155 (0.24)	-1.249 (-1.06)	1.452* (1.70)	-0.0174 (-0.02)	-0.485 (-0.74)
M	0.583 (0.94)	0.0967 (0.15)	-1.533 (-1.31)	1.315 (1.55)	-0.245 (-0.26)	-0.667 (-1.02)
Na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Vb	0.847 (0.89)	-0.376 (-0.28)	-2.275* (-1.65)	2.950*** (2.58)	0 (.)	-0.855 (-0.88)
Vg	1.681** (2.06)	0 (.)	-2.632** (-2.08)	0.927 (0.94)	-0.790 (-0.74)	-0.205 (-0.26)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
L	-1.178** (-2.18)	-1.665** (-2.52)	-2.029** (-2.47)	-1.160** (-2.32)	-1.018 (-1.36)	-0.388 (-0.78)
M	-0.751 (-1.34)	-0.617 (-1.02)	-1.041 (-1.21)	-0.563 (-1.11)	-0.380 (-0.48)	0.129 (0.25)
MI	-0.474 (-0.88)	-1.255** (-2.07)	-1.489* (-1.80)	-0.692 (-1.43)	-0.904 (-1.20)	-0.181 (-0.37)
Mr	-0.711 (-1.23)	-1.036 (-1.61)	-0.440 (-0.46)	-0.0772 (-0.15)	-0.133 (-0.15)	0.791 (1.42)
Na	-0.912* (-1.72)	-0.387 (-0.69)	-1.568* (-1.91)	-0.639 (-1.33)	-0.408 (-0.54)	0.0464 (0.10)
Oth	-0.774 (-1.43)	-0.155 (-0.27)	-1.092 (-1.30)	-0.917* (-1.84)	-1.068 (-1.42)	-0.210 (-0.42)
R	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Constant	0.713	2.693	-0.103	0.729	1.392	-0.0128

	(0.41)	(1.46)	(-0.04)	(0.39)	(0.73)	(-0.01)
observations	644	617	630	641	618	639
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 189

	ΕΡΩΤ. 18	ΕΡΩΤ. 19	ΕΡΩΤ. 20	ΕΡΩΤ. 21	ΕΡΩΤ. 23	ΕΡΩΤ. 26	ΕΡΩΤ. 27
main							
0	-0.557 (-0.38)	-1.428 (-0.92)	-1.309*** (-3.03)	-0.519 (-0.39)	0.900 (0.49)	-1.023 (-0.70)	-0.378 (-0.23)
1	-0.252 (-0.17)	-1.411 (-0.90)	0 (.)	-0.309 (-0.23)	0.859 (0.47)	-0.967 (-0.66)	-0.535 (-0.32)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 18	ΕΡΩΤ. 19	ΕΡΩΤ. 20	ΕΡΩΤ. 21	ΕΡΩΤ. 23	ΕΡΩΤ. 26	ΕΡΩΤ. 27
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.867** (-2.19)	-0.0737 (-0.16)	-0.191 (-0.23)	0.0215 (0.06)	0.290 (0.71)	0.221 (0.57)	-0.379 (-0.70)
Age Group=3	-0.638 (-1.61)	-0.556 (-1.21)	-0.0798 (-0.09)	-0.0569 (-0.15)	0.711* (1.71)	0.241 (0.61)	0.110 (0.21)
Age Group=4	-1.014** (-2.32)	-0.762 (-1.44)	1.068 (1.19)	-0.0532 (-0.13)	0.831* (1.84)	0.334 (0.78)	-0.491 (-0.79)
Age Group=5	-1.047* (-1.75)	0.473 (0.71)	2.244** (2.06)	-0.0237 (-0.04)	1.022* (1.68)	-0.153 (-0.26)	1.442** (1.96)
Age Group=6	0	-1.089	2.042	-0.131	1.724*	-0.458	2.690**

	(.)	(-0.85)	(1.12)	(-0.14)	(1.65)	(-0.48)	(2.28)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
ba	-0.281 (-1.01)	0.134 (0.08)	-0.733 (-1.12)	0.122 (0.09)	-0.268 (-0.17)	1.160 (0.77)	-1.458 (-0.79)
El	0 (.)	0 (.)	0 (.)	-0.932 (-0.44)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Gy	0.707 (0.48)	0 (.)	0 (.)	-0.260 (-0.13)	0.852 (0.40)	0.808 (0.38)	0 (.)
Ly	0.0133 (0.04)	0.158 (0.09)	0.220 (0.29)	0.221 (0.16)	-0.408 (-0.26)	1.176 (0.78)	-1.705 (-0.93)
Msc	0.135 (0.48)	-0.101 (-0.06)	-0.126 (-0.19)	0.0248 (0.02)	-0.211 (-0.13)	0.674 (0.45)	-1.756 (-0.94)
Noth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pdoc	-0.439 (-0.63)	-0.491 (-0.26)	-0.696 (-0.47)	0.203 (0.13)	-1.635 (-0.92)	1.433 (0.87)	-1.757 (-0.86)
Phd	0.571 (0.99)	0.726 (0.41)	1.476 (1.57)	0.571 (0.38)	-0.942 (-0.57)	1.043 (0.66)	-2.233 (-1.10)
Poly	0 (.)	-0.243 (-0.15)	0 (.)	-0.137 (-0.10)	-0.251 (-0.16)	1.347 (0.89)	-1.499 (-0.81)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
Bu	1.677* (1.90)	-0.217 (-0.22)	0 (.)	-0.0520 (-0.06)	1.034 (1.18)	-1.287 (-1.56)	1.329 (1.07)
Fr	0.554 (0.91)	-0.444 (-0.62)	-1.583 (-1.44)	-0.204 (-0.34)	-0.664 (-1.11)	-0.674 (-1.09)	1.119 (1.12)
Inc	0 (.)	0.453 (0.31)	-0.602 (-0.35)	0 (.)	0.793 (0.55)	-0.0162 (-0.01)	2.218 (1.28)
Cs	0.286 (0.49)	-0.180 (-0.27)	-2.348** (-2.24)	-0.371 (-0.65)	-0.530 (-0.93)	-0.367 (-0.62)	0.794 (0.82)
Oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pe	0.236 (0.42)	-0.594 (-0.92)	-1.509 (-1.59)	-0.450 (-0.81)	-0.398 (-0.72)	-0.669 (-1.16)	0.734 (0.78)
Re	0.346	-0.674	-3.088**	-0.0580	0.113	-0.145	-0.394

	(0.41)	(-0.71)	(-2.06)	(-0.07)	(0.14)	(-0.18)	(-0.33)
St	-0.273	-0.315	-0.565	-0.348	0.216	-0.635	0.707
	(-0.42)	(-0.43)	(-0.52)	(-0.54)	(0.34)	(-0.96)	(0.67)
Un	0.220	-0.229	-1.874	-0.404	-1.152*	0.393	1.241
	(0.35)	(-0.31)	(-1.42)	(-0.64)	(-1.75)	(0.58)	(1.23)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
Huso	0.00946	-1.176**	0.670	0.0662	-0.263	-0.506	0.0586
	(0.02)	(-2.48)	(0.71)	(0.17)	(-0.64)	(-1.25)	(0.11)
law	-1.004	-2.208**	0	-0.812	0.478	-1.929***	0
	(-1.53)	(-2.49)	(.)	(-1.34)	(0.78)	(-2.78)	(.)
Art	-0.493	-1.595***	-0.886	0.409	0.262	-0.847**	-0.260
	(-1.22)	(-2.85)	(-0.70)	(1.06)	(0.64)	(-2.08)	(-0.48)
Ecbu	0.283	-0.308	0.984	0.741*	0.205	-0.459	-0.327
	(0.71)	(-0.69)	(1.05)	(1.92)	(0.51)	(-1.14)	(-0.57)
Hlth	-0.416	-0.916*	0.719	-0.393	0.273	-0.434	-0.468
	(-1.01)	(-1.87)	(0.75)	(-1.00)	(0.65)	(-1.04)	(-0.81)
Oth	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pstv	0.268	-0.881**	0.102	0.205	0.203	-0.466	0.187
	(0.72)	(-2.00)	(0.11)	(0.56)	(0.52)	(-1.20)	(0.36)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
N	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.400*	0.497*	0.156	-0.191	0.335	-0.422*	-0.172
	(1.80)	(1.75)	(0.27)	(-0.89)	(1.48)	(-1.94)	(-0.54)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
N	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.398*	0.161	-0.260	-0.157	0.402*	0.122	0.157
	(-1.70)	(0.58)	(-0.48)	(-0.69)	(1.70)	(0.54)	(0.48)

	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
B	0.387 (0.54)	-0.698 (-0.83)	-2.813** (-2.11)	-0.477 (-0.64)	-1.592** (-2.11)	0.301 (0.40)	2.225 (1.31)
G	-0.0726 (-0.11)	0.261 (0.36)	-0.917 (-1.31)	-0.594 (-0.89)	-0.848 (-1.27)	1.090 (1.62)	2.237 (1.37)
M	-0.162 (-0.6)	-0.501 (-0.70)	-1.801** (-2.45)	-0.876 (-1.33)	-1.599** (-2.40)	1.080 (1.62)	1.866 (1.15)
Na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Vb	0.513 (0.53)	-0.584 (-0.51)	-0.185 (-0.12)	-1.151 (-1.17)	-0.669 (-0.67)	-0.716 (-0.69)	1.473 (0.74)
Vg	-0.103 (-0.13)	-0.0633 (-0.07)	0 (.)	-1.353* (-1.69)	-1.412* (-1.76)	0.909 (1.14)	1.758 (1.00)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
L	-0.713 (-1.45)	-1.605*** (-2.97)	-1.993** (-2.39)	-0.709 (-1.40)	-0.822* (-1.65)	0.407 (0.84)	0.0848 (0.12)
M	-0.455 (-0.90)	-1.667*** (-2.94)	-2.329** (-2.33)	-0.128 (-0.24)	-0.132 (-0.26)	0.208 (0.41)	-0.717 (-0.91)
MI	-0.381 (-0.79)	-1.458*** (-2.81)	-1.747** (-2.21)	-0.396 (-0.79)	-0.437 (-0.89)	-0.0706 (-0.15)	-0.0533 (-0.07)
Mr	0.158 (0.30)	-1.348** (-2.37)	-2.126** (-2.18)	-0.413 (-0.75)	-0.842 (-1.56)	0.244 (0.46)	-1.040 (-1.16)
Na	-0.425 (-0.89)	-1.266** (-2.48)	-1.477* (-1.95)	-0.664 (-1.34)	-0.732 (-1.52)	0.462 (0.97)	0.322 (0.46)
Oth	-0.317 (-0.65)	-1.065** (-2.04)	-0.562 (-0.76)	-0.570 (-1.12)	-0.0149 (-0.03)	0.300 (0.62)	0.457 (0.64)
R	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Constant	1.019 (0.58)	2.756 (1.45)	1.467 (0.99)	2.213 (1.23)	0.210 (0.10)	-0.177 (-0.10)	-2.492 (-1.21)
observations	628	642	590	643	644	644	619
t statistics in parentheses							

*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01							

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ PROBIT ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ SCORE
ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 190

	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
main						
0	-0.168 (-1.21)	-1.941** (-2.16)	-0.0518 (-0.39)	-0.816 (-0.93)	-1.011 (-1.16)	-0.279* (-1.84)
1	0 (.)	-1.678* (-1.85)	0 (.)	-0.779 (-0.88)	-1.034 (-1.18)	0 (.)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 1	ΕΡΩΤ. 2	ΕΡΩΤ. 3	ΕΡΩΤ. 4	ΕΡΩΤ. 5	ΕΡΩΤ. 6
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.178 (-0.62)	-0.257 (-0.93)	-0.173 (-0.67)	-0.229 (-0.97)	-0.445* (-1.79)	-0.241 (-0.75)
Age Group=3	-0.218 (-0.74)	-0.311 (-1.10)	0.0855 (0.32)	-0.0847 (-0.35)	-0.397 (-1.60)	-0.341 (-1.02)
Age Group=4	-0.183 (-0.57)	-0.280 (-0.90)	-0.0279 (-0.10)	0.0269 (0.10)	-0.637** (-2.31)	-0.651* (-1.85)
Age Group=5	-0.123 (-0.29)	0.309 (0.74)	-0.163 (-0.41)	-0.0406 (-0.11)	-0.173 (-0.47)	-0.986** (-2.22)

Age Group=6	-0.538	0.536	0.302	0.432	0.666	-1.577**
	(-0.66)	(0.70)	(0.38)	(0.67)	(1.08)	(-2.08)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
ba	-0.145	0.113	0.237	0.504	0.345	0.348
	(-0.71)	(0.52)	(0.25)	(0.61)	(0.28)	(0.36)
el	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
gy	0	1.812**	0.0669	0.477	0	-0.171
	(.)	(1.99)	(0.05)	(0.38)	(.)	(-0.13)
Ly	0.173	0.122	0.360	0.237	0.315	0.912
	(0.74)	(0.49)	(0.38)	(0.29)	(0.25)	(0.92)
msc	-0.0313	0.423**	0.488	0.673	0.571	0.253
	(-0.15)	(1.97)	(0.51)	(0.82)	(0.46)	(0.26)
noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	0.0728	0.849*	0.211	0.712	0.239	0.371
	(0.15)	(1.80)	(0.21)	(0.77)	(0.18)	(0.34)
phd	-0.0153	0.240	0.421	1.374	1.009	-0.189
	(-0.04)	(0.58)	(0.42)	(1.53)	(0.79)	(-0.18)
poly	0	0	0.0592	0.354	0.661	0.535
	(.)	(.)	(0.06)	(0.43)	(0.53)	(0.55)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
bu	0.814	-0.157	0	1.461**	-0.143	0
	(1.15)	(-0.26)	(.)	(2.31)	(-0.28)	(.)
Fr	0.788	-0.0641	-0.561	0.122	-0.267	-0.449
	(1.30)	(-0.15)	(-1.25)	(0.34)	(-0.73)	(-0.94)
inc	0.959	1.619*	-0.410	-0.0581	-0.143	0
	(0.95)	(1.78)	(-0.45)	(-0.07)	(-0.17)	(.)
cs	0.914	-0.0959	-0.645	0.465	-0.376	-0.109
	(1.55)	(-0.23)	(-1.50)	(1.34)	(-1.07)	(-0.24)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	0.644	-0.235	-0.580	0.233	-0.468	-0.118
	(1.11)	(-0.58)	(-1.38)	(0.70)	(-1.38)	(-0.26)

Re	0.839	-0.750	0.0481	0.620	-0.407	0.773
	(1.18)	(-1.16)	(0.08)	(1.26)	(-0.81)	(1.19)
St	0.922	0.101	-0.895*	0.483	-0.385	-0.907*
	(1.47)	(0.22)	(-1.88)	(1.24)	(-0.97)	(-1.70)
un	0.574	0.274	-0.775*	0.256	-0.584	-0.405
	(0.91)	(0.61)	(-1.66)	(0.67)	(-1.49)	(-0.80)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
huso	0.226	0.124	0.154	-0.105	-0.307	0.404
	(0.73)	(0.39)	(0.60)	(-0.43)	(-1.23)	(1.33)
law	-0.00812	0.383	1.242**	0.583	0.0787	0.848
	(-0.02)	(0.90)	(2.12)	(1.40)	(0.21)	(1.58)
art	0.0727	0.388	0.152	0.268	-0.426*	0.325
	(0.22)	(1.22)	(0.59)	(1.09)	(-1.65)	(1.04)
ecbu	0.736**	0.159	0.216	-0.169	-0.230	0.203
	(2.44)	(0.51)	(0.83)	(-0.69)	(-0.93)	(0.66)
hlth	0.0539	0.119	0.0543	0.0655	-0.457*	0.300
	(0.17)	(0.35)	(0.21)	(0.26)	(-1.78)	(0.96)
oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pstv	0.188	-0.00698	0.333	0.0757	-0.205	0.321
	(0.64)	(-0.02)	(1.36)	(0.33)	(-0.86)	(1.11)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.0552	0.208	0.136	-0.123	0.218	-0.125
	(0.33)	(1.24)	(0.91)	(-0.90)	(1.56)	(-0.74)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
N	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.0454	0.230	-0.0398	0.110	-0.000807	0.0951
	(0.27)	(1.37)	(-0.25)	(0.76)	(-0.01)	(0.55)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
b	0.626	0.317	0.344	0.415	0.653	0.921*
	(1.06)	(0.52)	(0.76)	(0.95)	(1.31)	(1.90)

g	0.409	0.644	0.618	0.840**	0.672	1.051***
	(0.76)	(1.15)	(1.52)	(2.16)	(1.49)	(2.58)
m	0.144	0.339	0.227	0.588	0.752*	0.760*
	(0.26)	(0.61)	(0.57)	(1.53)	(1.68)	(1.91)
na	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	0.976	0.832	0	1.060*	1.109*	1.310*
	(1.33)	(1.08)	(.)	(1.79)	(1.72)	(1.70)
vg	0.855	0.653	0.0207	0.437	0.703	0.832
	(1.40)	(1.03)	(0.04)	(0.92)	(1.32)	(1.61)
	EPQT. 1	EPQT. 2	EPQT. 3	EPQT. 4	EPQT. 5	EPQT. 6
L	-1.118***	-1.259***	-1.541***	-1.122***	-1.281***	-0.639
	(-3.36)	(-3.83)	(-3.07)	(-3.23)	(-4.13)	(-1.54)
M	-0.657**	-0.903***	-0.944*	-0.728**	-0.735**	-0.204
	(-1.98)	(-2.71)	(-1.83)	(-2.04)	(-2.34)	(-0.47)
ml	-0.957***	-0.874***	-1.152**	-0.655*	-1.118***	0.0404
	(-2.97)	(-2.80)	(-2.30)	(-1.90)	(-3.67)	(0.10)
mr	-0.369	-0.985***	-0.640	-0.543	-0.701**	0.179
	(-1.10)	(-2.86)	(-1.16)	(-1.45)	(-2.14)	(0.38)
na	-0.903***	-0.883***	-1.068**	-0.640*	-0.873***	0.177
	(-2.87)	(-2.88)	(-2.14)	(-1.88)	(-2.92)	(0.42)
oth	-0.669**	-0.487	-1.106**	-0.669*	-0.706**	-0.412
	(-2.08)	(-1.55)	(-2.20)	(-1.92)	(-2.31)	(-0.99)
R	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
constant	-1.241	0.976	1.500	0.362	1.217	0.473
	(-1.40)	(0.82)	(1.28)	(0.34)	(0.93)	(0.40)
observations	635	641	617	642	640	625
t statistics in parentheses						

*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 191

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
main					
0	-1.464* (-1.73)	1.184 (1.45)	-1.066 (-1.15)	0.0997 (0.12)	1.822** (2.25)
1	-1.386 (-1.63)	1.134 (1.38)	-1.190 (-1.28)	-0.186 (-0.22)	1.763** (2.16)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.282 (-1.12)	-0.244 (-0.94)	-0.165 (-0.63)	0.679*** (2.64)	-0.0184 (-0.07)
Age Group=3	-0.385 (-1.51)	-0.311 (-1.19)	-0.0278 (-0.11)	0.855** (3.29)	0.0533 (0.19)
Age Group=4	-0.207 (-0.74)	-0.434 (-1.52)	-0.174 (-0.60)	0.869*** (3.05)	-0.106 (-0.35)
Age Group=5	0.0988 (0.26)	-0.416 (-1.06)	0.204 (0.52)	0.935** (2.29)	0.0610 (0.14)
Age Group=6	-1.207 (-1.43)	-0.248 (-0.35)	0.866 (1.33)	1.779** (2.21)	1.109 (1.20)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
ba	0.0891 (0.09)	-0.456 (-0.45)	-0.137 (-0.74)	0.585 (0.65)	-0.304 (-0.30)

el	0	0	0	0	-1.180
	(.)	(.)	(.)	(.)	(-0.82)
gy	0.780	-0.709	0	0.247	0
	(0.60)	(-0.51)	(.)	(0.19)	(.)
ly	0.399	-0.0616	-0.0753	0.732	-0.156
	(0.42)	(-0.06)	(-0.35)	(0.81)	(-0.15)
msc	0.190	-0.358	0.0111	0.364	-0.431
	(0.20)	(-0.35)	(0.06)	(0.41)	(-0.42)
noth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	0.210	-0.277	0.0413	0.473	-0.427
	(0.20)	(-0.25)	(0.09)	(0.47)	(-0.38)
phd	0.120	-0.265	-0.601	0.307	-0.347
	(0.12)	(-0.25)	(-1.35)	(0.32)	(-0.32)
poly	0.171	-0.376	0	0.204	-0.264
	(0.18)	(-0.37)	(.)	(0.23)	(-0.26)
	EPΩT. 7	EPΩT. 8	EPΩT. 9	EPΩT. 10	EPΩT. 11
bu	-0.0769	0.435	-0.612	0	0.677
	(-0.15)	(0.77)	(-1.07)	(.)	(1.03)
Fr	-0.0302	0.513	-0.247	0.345	0.305
	(-0.08)	(1.33)	(-0.62)	(0.93)	(0.75)
inc	-0.623	-0.940	0.421	0	0
	(-0.69)	(-1.10)	(0.43)	(.)	(.)
cs	-0.712**	0.0228	-0.143	0.596*	0.0376
	(-1.99)	(0.06)	(-0.38)	(1.66)	(0.10)
oth	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pe	-0.339	0.158	-0.264	0.470	0.0983
	(-1.00)	(0.45)	(-0.72)	(1.36)	(0.26)
Re	-0.734	0.413	-0.361	0.417	-0.279
	(-1.44)	(0.76)	(-0.66)	(0.78)	(0.50)
St	-0.342	-0.210	0.0259	0.968**	-0.0422
	(-0.86)	(-0.50)	(0.06)	(2.35)	(-0.10)
un	-0.668*	0.225	0.0159	0.652	0.0191
	(-1.65)	(0.55)	(0.04)	(1.63)	(0.04)

	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
huso	0.00986 (0.04)	0.378 (1.47)	0.182 (0.68)	0.227 (0.89)	0.136 (0.49)
law	-0.308 (-0.74)	-0.146 (-0.39)	0.338 (0.86)	0.106 (0.28)	-0.276 (-0.70)
art	-0.497* (-1.81)	0.215 (0.84)	-0.0911 (-0.33)	-0.0212 (-0.08)	0.0807 (0.27)
ecbu	0.359 (1.40)	0.678*** (2.58)	0.0574 (0.22)	0.599** (2.32)	0.394 (1.40)
hlth	0.0212 (0.08)	0.280 (1.07)	-0.227 (-0.81)	0.240 (0.91)	-0.148 (-0.51)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pstv	-0.0120 (-0.05)	0.393 (1.60)	0.0165 (0.06)	0.493** (2.01)	0.224 (0.84)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	0.465*** (3.18)	0.137 (0.95)	0.0947 (0.64)	-0.140 (-0.98)	-0.348** (-2.27)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	-0.245 (-1.63)	-0.283* (-1.85)	-0.0490 (-0.32)	-0.0315 (0.21)	-0.283* (-1.79)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
b	0.218 (0.47)	-0.348 (-0.71)	0.869 (1.43)	-0.0381 (-0.08)	1.134** (2.37)
g	-0.0403 (-0.10)	-0.508 (-1.17)	1.169** (2.08)	0.0283 (0.07)	0.694* (1.75)
m	0.175 (0.43)	-0.336 (-0.78)	0.933* (1.67)	-0.0576 (-0.14)	0.719* (1.83)
na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)

vb	0	-0.549	0.888	0.238	1.108*
	(.)	(-0.88)	(1.17)	(0.38)	(1.65)
vg	0.256	-0.0893	0.992	0.850	0.889*
	(0.51)	(-0.17)	(1.56)	(1.48)	(1.76)
	EPQT. 7	EPQT. 8	EPQT. 9	EPQT. 10	EPQT. 11
l	-0.0292	-0.168	-0.714**	-0.551	-0.0591
	(-0.09)	(-0.51)	(-2.21)	(-1.52)	(-0.17)
M	-0.184	0.162	-0.215	-0.0224	-0.212
	(-0.57)	(0.47)	(-0.66)	(-0.06)	(-0.59)
ml	-0.158	0.0826	-0.447	-0.241	0.104
	(-0.52)	(0.25)	(-1.42)	(-0.66)	(0.30)
mr	0.0681	0.703*	-0.219	-0.0847	0.0478
	(0.210)	(1.83)	(-0.65)	(-0.21)	(0.13)
na	-0.163	-0.107	-0.0320	-0.216	0.0268
	(-0.54)	(-0.33)	(-0.11)	(-0.60)	(0.08)
oth	-0.239	-0.206	-0.183	-0.468	-0.252
	(-0.77)	(-0.63)	(-0.58)	(-1.28)	(-0.72)
R	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Constant	1.184	0.0206	-0.0970	-1.039	-1.232
	(1.07)	(0.02)	(-0.08)	(-0.94)	(-1.05)
Observations	633	642	639	626	639
t statistics in parentheses					
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01					

ΠΙΝΑΚΑΣ 192

	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 17
main						
0	-0.387 (-0.44)	-1.557* (-1.73)	0.616 (0.65)	-0.352 (-0.44)	0.506 (0.54)	-0.973 (-1.04)
1	-0.325 (-0.37)	-1.402 (-1.55)	0.551 (0.58)	-0.238 (-0.30)	0.111 (0.12)	-0.829 (-0.88)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 17
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	0.476** (2.01)	-0.373 (-1.28)	0.495* (1.90)	-0.448* (-1.81)	0.0253 (0.08)	0.418* (1.76)
Age Group=3	0.427 (1.64)	-0.528 (-1.60)	0.433 (1.52)	-0.433 (-1.64)	-0.125 (-0.39)	0.484* (1.86)
Age Group=4	0.427 (1.64)	-0.528 (-1.60)	0.433 (1.52)	-0.443 (-1.64)	-0.125 (-0.39)	0.484* (1.86)
Age Group=5	0.570 (1.57)	-0.507 (-1.06)	0.651 (1.59)	-0.0638 (-0.17)	-0.284 (-0.69)	0.133 (0.37)
Age Group=6	0.323 (0.56)	0 (.)	0 (.)	-0.953 (-1.47)	-0.692 (-1.04)	-0.252 (-0.40)
	ΕΡΩΤ. 12	ΕΡΩΤ. 13	ΕΡΩΤ. 14	ΕΡΩΤ. 15	ΕΡΩΤ. 16	ΕΡΩΤ. 17
ba	-0.505 (-0.55)	-0.221 (-1.01)	1.186 (1.14)	-0.330 (-0.36)	0.348 (0.35)	0.976 (1.19)
el	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)

gy	-0.405	0	0.859	-0.414	0	0.780
	(-0.32)	(.)	(0.61)	(-0.32)	(.)	(0.64)
ly	-0.469	-0.319	1.179	-0.558	0.644	0.973
	(-0.51)	(-1.21)	(1.13)	(-0.61)	(0.64)	(1.18)
msc	-0.493	0.0639	1.252	-0.609	0.386	0.535
	(-0.54)	(0.30)	(1.21)	(-0.66)	(0.39)	(0.65)
noth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
pdoc	-0.646	-0.333	1.224	-0.530	-0.133	0.273
	(-0.64)	(-0.55)	(1.10)	(-0.53)	(-0.12)	(0.30)
phd	-0.853	-0.113	1.500	-0.550	0.782	0.585
	(-0.88)	(-0.25)	(1.36)	(-0.57)	(0.73)	(0.67)
poly	-0.674	0	1.101	-0.505	0.623	0.718
	(-0.73)	(.)	(1.06)	(-0.55)	(0.63)	(0.88)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
Bu	0.580	-0.446	0.581	0.817	0	0.585
	(1.13)	(-0.80)	(0.90)	(1.60)	(.)	(1.13)
Fr	-0.100	-1.015**	0.0389	0.530	0.351	0.298
	(-0.28)	(-2.32)	(0.10)	(1.41)	(0.78)	(0.83)
Inc	0.445	0.424	0	0	-0.304	0
	(0.48)	(0.44)	(.)	(.)	(-0.33)	(.)
Cs	0.216	-0.504	0.269	0.347	-0.0711	0.261
	(0.63)	(-1.28)	(0.72)	(0.96)	(-0.17)	(0.76)
Oth	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pe	0.142	-0.716*	0.306	0.122	0.115	0.115
	(0.43)	(-1.89)	(0.85)	(0.35)	(0.28)	(0.35)
Re	-0.0294	-0.257	0.105	0.123	-0.202	-0.284
	(-0.06)	(-0.42)	(0.18)	(0.25)	(-0.37)	(-0.57)
St	0.320	-0.775*	0.687	-0.461	0.0668	0.246
	(0.83)	(-1.71)	(1.63)	(-1.13)	(0.14)	(0.64)
Un	0.136	-0.692	0.226	-0.165	-0.270	-0.0144
	(0.36)	(-1.52)	(0.55)	(-0.41)	(-0.59)	(-0.04)

	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
Huso	0.376 (1.56)	0.415 (1.25)	0.0318 (0.12)	-0.0115 (-0.05)	-0.175 (-0.56)	0.274 (1.15)
law	0.253 (0.69)	0.494 (1.06)	0.710 (1.49)	-0.526 (-1.31)	-0.194 (-0.43)	0.129 (0.35)
Art	0.251 (1.04)	0.00331 (0.01)	0.107 (0.41)	0.105 (0.43)	-0.668** (-2.16)	-0.0406 (-0.17)
Ecbu	0.557** (2.30)	0.349 (1.05)	0.276 (1.02)	0.0588 (0.24)	-0.197 (-0.62)	0.369 (1.54)
Hlth	0.205 (0.83)	0.0461 (0.13)	0.188 (0.68)	-0.503* (-1.92)	0.0333 (0.10)	-0.0562 (-0.23)
oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pstv	0.490** (2.13)	0.0739 (0.23)	0.133 (0.53)	0.167 (0.72)	-0.0439 (-0.15)	0.168 (0.74)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	-0.171 (-1.28)	0.278 (1.58)	-0.0510 (-0.34)	0.00980 (0.07)	0.119 (0.71)	0.00551 (0.04)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
N	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Y	-0.0142 (-0.10)	-0.154 (-0.86)	-0.0846 (-0.53)	-0.104 (-0.73)	-0.268 (-1.56)	-0.146 (-1.04)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
b	0.381 (0.88)	-0.356 (-0.72)	-1.028* (-1.72)	1.053** (2.10)	-0.650 (-1.19)	-0.528 (-1.19)
g	0.356 (0.92)	0.127 (0.34)	-0.623 (-1.11)	0.831* (1.82)	-0.0104 (0.02)	-0.279 (-0.70)

m	0.367 (0.96)	0.0971 (0.26)	-0.787 (-1.41)	0.751* (1.66)	-0.128 (-0.25)	-0.394 (-1.00)
na	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
vb	0.533 (0.90)	-0.220 (-0.29)	-1.227* (-1.73)	1.732** (2.69)	0 (.)	-0.495 (-0.83)
vg	0.993** (2.05)	0 (.)	-1.435** (-2.28)	0.522 (0.96)	-0.470 (-0.81)	-0.122 (-0.25)
	EPQT. 12	EPQT. 13	EPQT. 14	EPQT. 15	EPQT. 16	EPQT. 17
l	-0.696** (-2.19)	-0.921** (-2.51)	-1.225*** (-2.68)	-0.706** (-2.33)	-0.582 (-1.41)	-0.248 (-0.81)
m	-0.434 (-1.32)	-0.348 (-0.99)	-0.641 (-1.35)	-0.341 (-1.10)	-0.236 (-0.54)	0.0761 (0.24)
ml	-0.266 (-0.84)	-0.709** (-2.04)	-0.899** (-1.96)	-0.405 (-1.37)	-0.516 (-1.24)	-0.110 (-0.37)
Mr	-0.403 (-1.17)	-0.579 (-1.56)	-0.344 (-0.67)	-0.0341 (-0.10)	-0.107 (-0.23)	0.476 (1.40)
Na	-0.535* (-1.72)	-0.205 (-0.62)	-0.945** (-2.08)	-0.379 (-1.30)	-0.255 (-0.62)	0.0250 (0.08)
Oth	-0.449 (-1.41)	-0.0906 (-0.27)	-0.677 (-1.46)	-0.567* (-1.87)	-0.622 (-1.49)	-0.134 (-0.44)
R	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Constant	0.429 (0.40)	1.501 (1.37)	-0.109 (-0.07)	0.414 (0.37)	0.893 (0.77)	0.0231 (0.02)
observations	644	617	630	641	618	639
t statistics in parentheses						
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01						

ΠΙΝΑΚΑΣ 193

	ΕΡΩΤ. 18	ΕΡΩΤ. 19	ΕΡΩΤ. 20	ΕΡΩΤ. 21	ΕΡΩΤ. 23	ΕΡΩΤ. 26	ΕΡΩΤ. 27
main							
0	-0.342 (-0.39)	-0.726 (-0.75)	-0.637*** (-2.98)	-0.323 (-0.40)	0.529 (0.49)	-0.569 (-0.71)	-0.200 (-0.20)
1	-0.158 (-0.18)	-0.720 (-0.74)	0 (.)	-0.194 (-0.24)	0.502 (0.46)	-0.535 (-0.66)	-0.297 (-0.30)
3: Άλλο	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
	ΕΡΩΤ. 18	ΕΡΩΤ. 19	ΕΡΩΤ. 20	ΕΡΩΤ. 21	ΕΡΩΤ. 23	ΕΡΩΤ. 26	ΕΡΩΤ. 27
Age Group=1	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Age Group=2	-0.537** (-2.22)	-0.0640 (-0.24)	-0.0445 (-0.11)	0.0123 (0.05)	0.181 (0.73)	0.132 (0.56)	-0.216 (-0.73)
Age Group=3	-0.400* (-1.65)	-0.354 (-1.31)	-0.0802 (-0.19)	-0.0365 (-0.15)	0.440* (1.75)	0.142 (0.59)	0.0572 (0.19)
Age Group=4	-0.635** (-2.38)	-0.465 (-1.52)	0.484 (1.12)	-0.0355 (-0.14)	0.509* (1.86)	0.207 (0.78)	-0.268 (-0.80)
Age Group=5	-0.654* (-1.78)	0.232 (0.59)	1.200** (2.20)	-0.0185 (-0.05)	0.626* (1.69)	-0.0962 (-0.27)	0.824* (1.95)
Age Group=6	0 (.)	-0.515 (-0.74)	0.892 (0.91)	-0.0613 (-0.10)	1.098* (1.77)	-0.273 (-0.46)	1.575** (2.28)
	ΕΡΩΤ. 18	ΕΡΩΤ. 19	ΕΡΩΤ. 20	ΕΡΩΤ. 21	ΕΡΩΤ. 23	ΕΡΩΤ. 26	ΕΡΩΤ. 27
ba	-0.165 (-0.97)	0.138 (0.13)	-0.352 (-1.10)	0.0436 (0.05)	-0.0507 (-0.06)	0.699 (0.75)	-0.847 (-0.76)
el	0 (.)	0 (.)	0 (.)	-0.598 (-0.45)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
gy	0.443 (0.47)	0 (.)	0 (.)	-0.198 (-0.15)	0.635 (0.53)	0.477 (0.35)	0 (.)

ly	0.0122 (0.06)	0.136 (0.13)	0.120 (0.34)	0.105 (0.12)	-0.145 (-0.18)	0.704 (0.76)	-0.981 (-0.88)
msc	0.0956 (0.55)	0.0204 (0.02)	-0.0955 (-0.29)	-0.0152 (-0.02)	-0.0147 (-0.02)	0.401 (0.43)	-0.972 (-0.87)
noth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
pdoc	-0.254 (-0.61)	-0.279 (-0.24)	-0.457 (-0.57)	0.102 (0.10)	-0.867 (-0.92)	0.872 (0.86)	-1.031 (-0.85)
phd	0.365 (1.01)	0.478 (0.44)	0.698 (1.36)	0.325 (0.34)	-0.479 (-0.54)	0.619 (0.64)	-1.265 (-1.06)
poly	0 (.)	-0.0459 (-0.04)	0 (.)	-0.116 (-0.13)	-0.0417 (-0.05)	0.810 (0.88)	-0.869 (-0.78)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
bu	1.064** (1.98)	-0.171 (-0.30)	0 (.)	-0.0128 (-0.03)	0.612 (1.17)	-0.777 (-1.56)	0.818 (1.18)
fr	0.350 (0.93)	-0.232 (-0.57)	-0.833 (-1.49)	-0.122 (-0.34)	-0.421 (-1.14)	-0.414 (-1.11)	0.714 (1.26)
inc	0 (.)	0.331 (0.39)	-0.267 (-0.27)	0 (.)	0.529 (0.59)	-0.0373 (-0.04)	1.448 (1.55)
Cs	0.182 (0.51)	-0.102 (-0.26)	-1.234** (-2.31)	-0.226 (-0.65)	-0.334 (-0.95)	-0.225 (-0.63)	0.518 (0.94)
Oth	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Pe	0.157 (0.45)	-0.344 (-0.92)	-0.789 (-1.62)	-0.275 (-0.82)	-0.248 (-0.73)	-0.409 (-1.18)	0.489 (0.91)
Re	0.232 (0.44)	-0.407 (-0.74)	-1.595** (-2.11)	-0.0435 (-0.09)	0.0571 (0.12)	-0.0942 (-0.19)	-0.175 (-0.26)
St	-0.160 (-0.40)	-0.193 (-0.44)	-0.374 (-0.67)	-0.209 (-0.53)	0.130 (0.33)	-0.392 (-0.98)	0.454 (0.76)
Un	0.145 (0.37)	-0.143 (-0.33)	-0.991 (-1.51)	-0.246 (-0.64)	-0.682* (-1.72)	0.238 (0.59)	0.763 (1.32)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
Huso	-0.00121	-0.674**	0.374	0.0410	-0.181	-0.307	0.0218

	(-0.00)	(-2.47)	(0.77)	(0.17)	(-0.73)	(-1.25)	(0.07)
law	-0.611	-1.256***	0	-0.485	0.287	-1.174***	0
	(-1.56)	(-2.66)	(.)	(-1.32)	(0.77)	(-2.90)	(.)
Art	-0.302	-0.913***	-0.390	0.258	0.152	-0.515**	-0.164
	(-1.22)	(-2.98)	(-0.64)	(1.08)	(0.62)	(-2.08)	(-0.55)
Ecbu	0.164	-0.180	0.576	0.461*	0.115	-0.280	-0.166
	(0.67)	(-0.68)	(1.20)	(1.92)	(0.47)	(-1.14)	(-0.54)
Hlth	-0.258	-0.578**	0.450	-0.249	0.163	-0.258	-0.281
	(-1.02)	(-2.02)	(0.93)	(-1.02)	(0.64)	(-1.02)	(-0.89)
Oth	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Pstv	0.159	-0.493*	0.155	0.124	0.116	-0.281	0.104
	(0.69)	(-1.95)	(0.33)	(0.55)	(0.50)	(-1.20)	(0.36)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
N	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	0.250*	0.258	0.0813	-0.118	0.197	-0.264**	-0.102
	(1.84)	(1.62)	(0.29)	(-0.89)	(1.43)	(-1.97)	(-0.58)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
N	0	0	0	0	0	0	0
	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Y	-0.242*	0.108	-0.149	-0.0974	0.249*	0.0813	0.0739
	(-1.70)	(0.67)	(-0.54)	(-0.70)	(1.73)	(0.58)	(0.42)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
b	0.244	-0.461	-1.630**	-0.271	-0.969**	0.201	1.265
	(0.55)	(-0.95)	(-2.29)	(-0.60)	(-2.15)	(0.44)	(1.38)
g	-0.0385	0.117	-0.609	-0.352	-0.503	0.687*	1.283
	(-0.10)	(0.28)	(-1.63)	(-0.88)	(-1.26)	(1.66)	(1.45)
m	-0.0863	-0.310	-0.996**	-0.527	-0.970**	0.682*	1.081
	(-0.22)	(-0.75)	(-2.56)	(-1.34)	(-2.45)	(1.66)	(1.23)
na	0	0	0	0	0	0	0

	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
vb	0.338 (0.56)	-0.406 (-0.59)	-0.133 (-0.17)	-0.701 (-1.16)	-0.423 (-0.70)	-0.430 (-0.69)	0.862 (0.81)
vg	-0.0607 (-0.12)	-0.0881 (-0.17)	0 (.)	-0.829* (-1.71)	-0.861* (-1.78)	0.593 (1.21)	1.067 (1.13)
	EPQT. 18	EPQT. 19	EPQT. 20	EPQT. 21	EPQT. 23	EPQT. 26	EPQT. 27
l	-0.437 (-1.44)	-0.998*** (-3.06)	-1.002** (-2.34)	-0.447 (-1.43)	-0.509* (-1.66)	0.252 (0.84)	0.0167 (0.04)
m	-0.278 (-0.89)	-0.998*** (-2.94)	-1.189** (-2.41)	-0.0846 (-0.26)	-0.0889 (-0.28)	0.128 (0.41)	-0.401 (-0.97)
ml	-0.231 (-0.77)	-0.897*** (-2.84)	-0.874** (-2.14)	-0.250 (-0.81)	-0.273 (-0.90)	0.0365 (0.12)	-0.0573 (-0.15)
mr	0.100 (0.31)	-0.813** (-2.36)	-1.100** (-2.18)	-0.264 (-0.79)	-0.518 (-1.56)	0.141 (0.44)	-0.534 (-1.117)
na	-0.252 (-0.86)	-0.788** (-2.53)	-0.792** (-1.97)	-0.416 (-1.37)	-0.449 (-1.51)	0.280 (0.96)	0.180 (0.49)
oth	-0.197 (-0.65)	-0.656** (-2.06)	-0.362 (-0.90)	-0.360 (-1.15)	-0.0122 (-0.04)	0.181 (0.60)	0.240 (0.63)
R	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)	0 (.)
Constant	0.605 (0.56)	1.520 (1.30)	0.744 (0.97)	1.392 (1.24)	0.0478 (0.04)	-0.171 (-0.16)	-1.522 (-1.24)
observations	628	642	590	643	644	644	619
t statistics in parentheses							
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01							

8.10 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ SCORE ΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑ

- Με το υπόδειγμα Logit παρατηρείται ότι:

Στο ερώτημα 1:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 2:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» και «Άνδρας» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο», «Μεταπτυχιακό» και «Μεταδιδακτορικό» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Εισοδηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 3:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Νομικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Δεν απαντώ», «Άλλο» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που

συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 4:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή» και «Πολύ Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 5:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες» και «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο», «Κεντροαριστερές» και «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 6:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητής/ρια» ή «Σπουδαστής/ρια» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», «Κακή», «Μέτρια» και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 7:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος» και «Άνεργος» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 8:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 9:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Στο ερώτημα 10:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος», «Φοιτητής/ρια» ή «Σπουδαστής/ρια» και «Άνεργος» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την

απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 11:

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», «Κακή», «Μέτρια» και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» και «Άνδρας» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Στο ερώτημα 12:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «36-45», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Δεν απαντώ», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 13:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια», «Ελεύθερ-ος/η επαγγελματίας», «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Στο ερώτημα 14:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «36-45», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Κακή», και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Στο ερώτημα 15:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Άλλο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», «Καλή», και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες» και «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 16:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική

σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 17:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 18:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «46-55», «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 19:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Άλλο», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές», και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», «Νομικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», και «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 20:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα)

μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος Υπάλληλος», «Συνταξιούχος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές», και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 21:

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή

υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 23:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «36-45», «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Άνεργος/η», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», «Κακή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά

σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 26:

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», «Νομικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 27:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

- Με το υπόδειγμα Probit παρατηρείται ότι:

Στο ερώτημα 1:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 2:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» και «Άνδρας» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με το επίπεδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυμνάσιο», «Μεταπτυχιακό» και «Μεταδιδακτορικό» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Τίποτα από τα παραπάνω».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Εισοδηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 3:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια» και «Άνεργ-ος/η» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Νομικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Δεν απαντώ», «Άλλο», «Κεντρώες» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 4:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή» και «Πολύ Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 5:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες» και «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Μέτρια» και «Πολύ Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Άλλο», «Κεντροαριστερές» και «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 6:

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», «Κακή», «Μέτρια» και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που

συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 7:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος» και «Άνεργος» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 8:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 9:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή» και «Μέτρια» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή

υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Στο ερώτημα 10:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος υπάλληλος», «Φοιτητής/ρια» ή «Σπουδαστής/ρια» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 11:

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», «Κακή», «Μέτρια», «Πολύ Κακή», και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την ορθολογική προοπτική, συγκρινόμενοι να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που

συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» και «Άνδρας» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Στο ερώτημα 12:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «36-45», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την

απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Δεν απαντώ», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 13:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια», «Ελεύθερ-ος/η επαγγελματίας», «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα)

μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Στο ερώτημα 14:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», «Πολύ Κακή», και «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Δεν απαντώ», και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 15:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές» και «Άλλο», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Μέτρια», «Κακή», «Καλή», και «Πολύ Κακή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 16:

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 17:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «36-45», «46-55», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Στο ερώτημα 18:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», «46-55», «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 19:

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Άλλο», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές», και

«Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», «Νομικές Επιστήμες», «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», και «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 20:

Σε σχέση με το φύλο, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατάσταση «Άλλο».

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Δημόσιος Υπάλληλος», «Συνταξιούχος», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Κακή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», «Κεντρώες», «Δεν απαντώ», «Κεντροδεξιές», και «Κεντροαριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 21:

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 23:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «36-45», «46-55», «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος «Δικαίου», όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην επαγγελματική κατάσταση «Άνεργ-ος/η», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Πολύ Καλή», «Κακή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Δεξιές».

Στο ερώτημα 26:

Σε σχέση με την οικονομική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην οικονομική κατάσταση «Καλή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις

επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης «Άλλο».

Σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «ΝΑΙ» έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Σε σχέση με τον κλάδο σπουδών, όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Τέχνες», «Νομικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η κατηγορία «Άλλο».

Στο ερώτημα 27:

Σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα, όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «56-65» και «Άνω των 65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης, η οποία είναι η ηλικιακή κατηγορία «18-25».

ΣΥΝΟΨΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Συνοψίζοντας, τα ευρήματα της έρευνας των Kahneman et al. (1986) πάνω στα Πρότυπα Δικαιοσύνης, επαληθεύονται από την έρευνά μας σε ποσοστό 91,66%.

Επιπλέον, στην έρευνά μας που βασίστηκε στην έρευνα των Kahneman et al., διαπιστώθηκαν τα εξής (σε σύνολο 24 ερωτημάτων):

- Ο δημογραφικός παράγοντας «φύλο» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων σε πέντε (5) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (20,8%), ο παράγοντας «πολιτικές πεποιθήσεις» σε δέκα (10) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (41,66%), η «ηλικία» σε έξι (6) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (25%), το «επίπεδο σπουδών» σε τέσσερα (4) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (16,6%), ο «κλάδος σπουδών» σε οκτώ (8) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (33,3%), η «οικονομική κατάσταση» σε εννέα (9) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (37,5%), η «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος οικονομικών/διοίκησης» σε δέκα (10) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (41,66%), η «παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου» σε επτά (7) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (29,16%), ενώ ο παράγοντας «επαγγελματική κατάσταση» επηρεάζει την επιλογή των ερωτώμενων σε επτά (7) ερωτήματα, δηλαδή σε ποσοστό (29,16%).
- Όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «Γυμνάσιο», στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «Ιδιωτικός υπάλληλος», «Επιχειρηματίας», «Φοιτητής/τρια», «Εισοδηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε. Αντίθετα, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «Δεν απαντώ», «Άλλο», «Αριστερές» και «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score, συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.

- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Εισοδηματίας», «Άνεργος/η», «Δημόσιος υπάλληλος», «Γυμνάσιο», «Μεταδιδακτορικό», «ΝΑΙ» σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου, «Γυναίκα», «Άνδρας» και «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 1 ερώτημα από τα 24 (4,16%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Φοιτητής/ρια» ή «Σπουδαστής/ρια», «Επιχειρηματίας», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 2 ερωτήματα από τα 24 (8,32%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Πολύ Κακή», «26-35», «46-55», «Άνω των 65», «ΝΑΙ» σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 3 ερωτήματα από τα 24 (12,5%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Πολύ Καλή», «Κακή», «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές 4 ερωτήματα από τα 24 (16,66%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «36-45» «Οικονομικές/Διοικητικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 5 ερωτήματα από τα 24 (20,83%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Καλή», «Μέτρια», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) αυξημένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 6

ερωτήματα από τα 24 (25%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.

- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Ελεύθερ-ος/η επαγγελματίας», «Ιδιωτικ-ός/ή Υπάλληλος», «Δημόσιος υπάλληλος», «Συνταξιούχος», «36-45», «Άνω των 65», «ΝΑΙ» σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Οικονομικών ή Διοίκησης, «Άνδρας» «Θετικές/Τεχνικές/Γεωπονικές Επιστήμες», «Ανθρωπιστικές/Κοινωνικές Επιστήμες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 1 ερώτημα από τα 24 (4,16%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Δημόσιος υπάλληλος», «Κακή», «Πολύ Κακή», «Μέτρια», «56-65», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 2 ερωτήματα από τα 24 (8,32%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Φοιτητ-ής/ρια» ή «Σπουδαστ-ής/ρια», «Άνεργ-ος/η», «Πολύ Καλή», «26-35», «Επιστήμες Υγείας/Ζωής», «Νομικές Επιστήμες», «ΝΑΙ» σε σχέση με την παρακολούθηση κάποιου μαθήματος Δικαίου, έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 3 ερωτήματα από τα 24 (12,5%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «46-55», «Κεντροδεξιές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 4 ερωτήματα από τα 24 (16,66%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Γυναίκα», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 5 ερωτήματα από τα 24 (20,83%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.

- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Άλλο», «Τέχνες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 6 ερωτήματα από τα 24 (25%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντρώες», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 7 ερωτήματα από τα 24 (29,16%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Κεντροαριστερές», «Δεν απαντώ», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 9 ερωτήματα από τα 24 (37,5%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.
- Όσοι ανήκουν στην κατηγορία «Αριστερές», έχουν στατιστικά σημαντικά ($p < 0,1$ ή υψηλότερη στατιστική σημαντικότητα) μειωμένη πιθανότητα να επιλέξουν την απάντηση «Αποδεκτή» που συμφωνεί με τις επιχειρησιακές πρακτικές σε 14 ερωτήματα από τα 24 (58,33%), συγκρινόμενοι με αυτούς που ανήκουν στην κατηγορία βάσης που θέσαμε.

Στο Κεφάλαιο 9 της Δ.Δ. θα παρουσιάσουμε τα βασικά συμπεράσματά μας.

Κεφ. 9: ΣΥΝΟΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε ότι ακολουθεί θα συνοψίσουμε και θα παρουσιάσουμε τα βασικά συμπεράσματα που εξάγονται από τη Διδακτορική Διατριβή (Δ.Δ.) χωριστά για το Θεωρητικό και το Εμπειρικό Μέρος.

Α) ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

Με βάση το θεωρητικό σκέλος της παρούσας Δ.Δ., η Θεωρία της Χρησιμότητας ως θεμέλιος λίθος των Νεοκλασικών Οικονομικών, εξελίχθηκε διαχρονικά και δέχθηκε διάφορες κριτικές.

Αρχικά, φαίνεται πως στο έργο των Αρχαίων Ελλήνων Φιλοσόφων όπως ο Σωκράτης, ο Δημόκριτος, ο Αριστοτέλης και ο Επίκουρος υπάρχουν σχετικές με την ωφελιμότητα έννοιες, όπως η ευδαιμονία, η ευχαρίστηση κι η ικανοποίηση των επιθυμιών. Ωστόσο, για τους αρχαίους Έλληνες, η ευημερία ήταν μία έννοια σαφώς υπέρτερη της απλής ικανοποίησης των επιθυμιών.

Μεταγενέστεροι στοχαστές όπως οι Kant, και Mill διατύπωσαν παρόμοιες αλλά και διευρυμένες θέσεις πάνω στο θέμα, ενώ οι Hobbes, Hume, και ιδίως ο Bentham είχαν ως κοινό παρονομαστή των ιδεών τους πάνω στο θέμα της ωφελιμότητας, ότι οι άνθρωποι αξιολογώντας τις διαθέσιμες επιλογές με τη χρήση της λογικής, επιδιώκουν τη μεγιστοποίηση της απόλαυσης και την ελαχιστοποίηση του πόνου. Ο Mill υποστηρίζοντας ότι ο άνθρωπος από τη φύση του εμφανίζει μεγιστοποιητικές συμπεριφορές, οι οποίες ωστόσο δεν είναι οι μόνες που τον χαρακτηρίζουν (Mill, 1874, σσ. 137-138) θέτει τα θεμέλια για το υπόδειγμα του *Homo Economicus*, ενός υποθετικού ανθρώπου που εξυπηρετεί την οικονομική θεωρία.

Με τον Adam Smith, επίσης αποδίδεται μία οικονομική διάσταση στην ανθρώπινη φύση, αφού γι' αυτόν ο «άνθρωπος» έχει κατά κύριο λόγο εμπορική υπόσταση, και λειτουργώντας ως έμπορος ανταλλάσσει με τους άλλους ανθρώπους τα προϊόντα που προέρχονται από την εργασία του. Η κοινωνία αποκτά μία οικονομική διάσταση, ενώ η εργασιακή θεωρία της αξίας μετατρέπεται σε ερμηνευτικό κώδικα των «νόμων» που διέπουν

την οικονομική ζωή.

Ο Ricardo, όπως κι ο Adam Smith, έκανε τη διάκριση μεταξύ «αξίας χρήσης» και «αξίας ανταλλαγής», ενώ θεώρησε αδύνατη τη μέτρηση της πρώτης, καθώς διαφορετικά άτομα την εκτιμούν με διαφορετικό τρόπο (Stigler, 1950, σσ. 310-311). Ο Ricardo χωρίς να είναι υπέρμαχος των ιδεών του ωφελιμισμού, προσπάθησε να ανακαλύψει ποιοί είναι οι «νόμοι», μέσω των οποίων διανέμεται το προϊόν στις κοινωνικές τάξεις και καταπιάστηκε με το ζήτημα της αξίας. Η μέθοδός του εν γένει συντέλεσε σημαντικά ώστε οι μεταγενέστεροί του Οικονομολόγοι να σχηματίσουν θεωρίες που αξιολογούνται περισσότερο στη βάση της δυνατότητας λογικής τους απόρριψης και λιγότερο στη βάση της εμπειρικής επιβεβαίωσης. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να διαχωριστούν τα Οικονομικά από την Ηθική, τη Φιλοσοφία και την Ιστορία (Καραγιάννης, 2001, σσ. 71-72), και συντέλεσε στην ανάπτυξη ενός συστήματος με εμφανείς επιρροές από τη Νευτώνεια Φυσική, στο οποίο η κίνηση των οικονομικών μεταβλητών εδράζεται στην κινητήρια δύναμη των ανταλλακτικών αξιών (Καραγιάννης, 2001, σ. 70).

Η αμφισβήτηση της εργασιακής θεωρίας της αξίας στους κόλπους της Κλασικής Πολιτικής Οικονομίας και η υποκατάστασή της με τη θεωρία του υποκειμενικού οφέλους - ή της υποκειμενικής χρησιμότητας από τους J.-B. Say, τον Th. Malthus, τον Fr. Bastiat (1801-1850) και άλλους, δημιούργησε τις συνθήκες για να μεταβληθεί τόσο το θεωρητικό αντικείμενο όσο και το σύστημα εννοιών πάνω στις οποίες βασίζεται όλη η θεωρητική ανάλυση της Πολιτικής Οικονομίας. Πλέον, η ιδιαίτερη ικανότητα του προϊόντος να καλύπτει ανάγκες, δηλαδή η αξία χρήσης, αντικαθιστά την ποσότητα άμεσης και έμμεσης εργασίας που απαιτείται για την παραγωγή του εμπορεύματος, δηλαδή το μέχρι πρότινος θεμέλιο της αξίας (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 40).

Το φιλοσοφικό - θεωρητικό υπόβαθρο (Μηλιός κ.α., 2000, σ. 25) που ήταν απαραίτητο για να εδραιωθεί η Νεοκλασική θεωρία στους κόλπους της κυρίαρχης οικονομικής θεωρίας προσφέρθηκε από τη θεωρία του ωφελιμισμού που άσκησε έντονη επίδραση οικονομολόγους όπως οι Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), Alfred Marshall (1842-1924) και Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926) αλλά και στους εκπροσώπους της Οριακής Σχολής Jevons (1835-1882), Menger (1840-1921), και Walras (1834-1910).

Ο Gossen, επιχείρησε να μετρήσει και να συγκρίνει τη συνολική χρησιμότητα που το άτομο απολαμβάνει από μονάδες αποθέματος κάποιου αγαθού, ανοίγοντας έτσι διάπλους ορίζοντες στους υπέρμαχους της απόλυτης χρησιμότητας (Βάμβουκας, 1987, σ. 57). Οι Jevons, Menger και Walras, διατύπωσαν το θεωρητικό υπόδειγμα της απόλυτης χρησιμότητας, έχοντας ως θεμέλιο το έργο του Jeremy Bentham και άσκησαν κριτική στη θεωρία της αξίας που διατύπωσε ο Ricardo (Stigler, 1950, σ. 315) αλλά και στις ιδέες των λοιπών Κλασικών, των εκπροσώπων της Ιστορικής Σχολής και των Μαρξιστών οικονομολόγων (Mirowski, 1991) εισάγοντας την υποκειμενική θεωρία της αξίας ενός αγαθού. Σύμφωνα με αυτήν, η αξία ενός αγαθού, συνίσταται στο ότι αυτό αποδίδει οριακή χρησιμότητα ή με πιο απλά λόγια στο ότι αυτό είναι χρήσιμο (Blaug, 1978). Οι Walras, Menger και Jevons αντιλήφθηκαν τις δυσκολίες που παρουσιάζει η μέτρηση της χρησιμότητας σε απόλυτους όρους μεταξύ διαφόρων ατόμων, ενώ οι ιδέες που διατύπωσαν βαθμιαία απέκτησαν θεμελιακή θέση στον χώρο των «Νεοκλασικών Οικονομικών»

Συνεπώς, στη νεοκλασική προσέγγιση, η έννοια της εργασίας της Κλασικής Πολιτικής Οικονομίας, αντικαθίσταται από το οριακό όφελος που αποφέρει η κατανάλωση ενός αγαθού. Έτσι η χρησιμότητα πλέον αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της νεοκλασικής σχολής.

Η υποκειμενική θεωρία της αξίας συσχετίζεται στενά με τη ριζική μεταβολή που επήλθε στη μεθοδολογία των οικονομικών (Blaug, 1978). Αυτό συνέβη μέσα από την οικειοποίηση των μαθηματικών τύπων της «Ενεργειακής Φυσικής» εκείνης της εποχής, και ως στόχο είχε τη μετατροπή της μελέτης των οικονομικών φαινομένων σε επιστήμη μέσω της Μαθηματικής Ανάλυσης (Mirowski, 1991) επιδιώκοντας την αποσύνδεσή τους από κάθε είδους πολιτικές και φιλοσοφικές επιρροές (Βαρουφάκης, 2007, σ. 57). Έννοιες όπως η «ωφέλεια» και ο «εισοδηματικός περιορισμός» στα Οικονομικά, αποτέλεσαν για τους εκπροσώπους της Οριακής Επανάστασης, ισοδύναμες έννοιες της «δυναμικής» και της «Κινητικής Ενέργειας» στη Φυσική, αντίστοιχα (Mirowski, 1991).

Η υπόθεση αυτή για τη φύση του ανθρώπου ως ορθολογικό υποκείμενο που πράττει με γνώμονα την αρχή του οφέλους και σχετίζεται με τα αγαθά, μετατοπίζει θεωρητικά και εννοιολογικά την κλασική πολιτική

οικονομία προς τη νεοκλασική θεωρία. Υπάρχουν δύο θεωρητικές μέθοδοι μελέτης της συμπεριφοράς των καταναλωτών, οι οποίες στις συνθήκες της σύγχρονης καπιταλιστικής οικονομίας αποτελούν τον βασικό παράγοντα σχηματισμού των τιμών της αγοράς, δηλαδή του μηχανισμού με τον οποίο επηρεάζονται ακολούθως οι αποφάσεις των παραγωγών. Αυτές οι θεωρητικές μέθοδοι είναι:

α) η ιστορική προσέγγιση της χρησιμότητας που αποκαλείται συνήθως θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας (Cardinal Utility), επειδή έχει ως βάση την υπόθεση της απόλυτα μετρήσιμης υποκειμενικής χρησιμότητας.

β) η προσέγγιση διαμέσου των καμπυλών αδιαφορίας που ονομάζεται θεωρία της τακτικής χρησιμότητας (Ordinal Utility) καθώς δεν απαιτεί την υποκειμενική γνώση του απόλυτου μεγέθους της χρησιμότητας, παρά μόνο τη δυνατότητα διαβάθμισης ή ιεράρχησης διάφορων αγαθών ή συνδυασμών αγαθών ανάλογα με την ικανοποίηση που αυτά παρέχουν στον καταναλωτή.

Το σημείο διαφοροποίησης των συγγραφέων που ήταν υπέρμαχοι της απόλυτης χρησιμότητας, σε σχέση με αυτούς που συνηγορούσαν υπέρ της τακτικής χρησιμότητας ήταν ότι οι πρώτοι πίστευαν ότι η χρησιμότητα μπορεί να μετρηθεί ενώ οι δεύτεροι όχι. Συγγραφείς όπως οι Bentham, Say, Gossen, Senior, Dupuit, αν και είχαν συλλάβει την έννοια της χρησιμότητας, δεν κατάφεραν να τη μετρήσουν, δεδομένου ότι η Οικονομική Επιστήμη δεν διέθετε τα απαραίτητα μεθοδολογικά εργαλεία προς την κατεύθυνση αυτή (Βάμβουκας, 1987, σ. 62).

Η έννοια της απόλυτης (μετρήσιμης) χρησιμότητας θεωρήθηκε πως στερείται θεωρητικής βάσης και πρακτικής εφαρμοσιμότητας, από οικονομολόγους όπως οι V. Pareto (1906), E. Slutsky (1915), J. R. Hicks και R. G. D. Allen (1934). Αυτοί μέσω των καμπυλών αδιαφορίας που εισήγαγε στην οικονομική επιστήμη ο F. Y. Edgeworth το 1881 ερμήνευσαν με διαφορετικό τρόπο τη συμπεριφορά του καταναλωτή, απαλλαγμένοι απ' τις υποθέσεις του ποσοτικά μετρήσιμου της (απόλυτης) τακτικής χρησιμότητας και της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας. Συνεπώς, η καμπύλη οριακής χρησιμότητας αντικαθιστάται στην οικονομική ανάλυση από την καμπύλη αδιαφορίας, η οποία δεν προϋποθέτει τη δυνατότητα μέτρησης εκ μέρους του καταναλωτή του (απόλυτου) μεγέθους της χρησιμότητας που

απολαμβάνει από την κατανάλωση κάθε αγαθού. Η ανάλυση με τις καμπύλες αδιαφορίας θέτει ως προϋπόθεση τη δυνατότητα μονάχα (τακτικής) ιεράρχησης προτιμήσεων κατανάλωσης συνδυασμών διαφορετικών ποσοτήτων από διαφορετικά αγαθά. Ο καταναλωτής πραγματοποιεί επιλογές ιεραρχώντας τις προτιμήσεις του, συγκρίνοντας τακτικά και όχι απόλυτα μεγέθη. (Μηλιός κ.ά., 2000, σ. 94). Η θεωρία της τακτικής χρησιμότητας θεωρείται ως περισσότερο ρεαλιστική και ορθολογιστική σε σχέση με τη θεωρία απόλυτης χρησιμότητας. Υποστηρίζει ότι η ιεράρχηση των επιλογών του καταναλωτή δεν βασίζεται πλέον σε απόλυτα αλλά σε σχετικά μεγέθη (Βάμβουκας, 1987, σ. 85).

Οι Walras, Edgeworth, Marshall, υποστήριξαν ότι η χρησιμότητα δύναται να μετρηθεί με την προϋπόθεση ότι ο ερευνητής διαθέτει αρκετή πληροφόρηση. Αντίθετα, ο Pareto θεωρώντας ως κύριο πρόβλημα την εξαγωγή της συνάρτησης χρησιμότητας από την κλίμακα των καταναλωτικών προτιμήσεων του ατόμου, εγκατέλειψε την αρχή της μέτρησης, υιοθετώντας την αρχή της διαβάθμισης των καταναλωτικών προτιμήσεων. Κατά τους Hicks και Allen, τόσο ο Fisher, όσο και ο Pareto, συνειδητοποίησαν ότι έστω κι αν είναι δυνατόν να εξαχθεί μία συνάρτηση χρησιμότητας μέσα από το χάρτη των καμπυλών αδιαφορίας, η αντλούμενη συνάρτηση χρησιμότητας θα παραμένει απροσδιόριστη σε μεγάλο βαθμό (Hicks και Allen, 1934, σ. 53).

Οι Von Neumann και Morgenstern επαναπροσδιόρισαν την έννοια της χρησιμότητας με όρους χρηματικούς και διατύπωσαν το 1944 για πρώτη φορά τα αξιώματά της: πληρότητας, μεταβατικότητα, συνέχειας και ανεξαρτησίας, στο έργο τους *Theory of Games and Economic Behavior* (Tversky, 1975). Συνέβαλλαν έτσι σε μία νέα κατανόηση του κανόνα της μεγιστοποίησης της αναμενόμενης χρησιμότητας σε συνθήκες αβεβαιότητας (Arrow, 1951), και συντέλεσαν στην εξέλιξη της οικονομικής μεθοδολογίας αποτελώντας το σημείο εκκίνησης για άλλα οικονομικά υποδείγματα που στοχεύουν στη μεγιστοποίηση της ατομικής ή της κοινωνικής χρησιμότητας. Για τους Von Neumann και Morgenstern, ο κανόνας της μεγιστοποίησης συνιστά το κριτήριο για την ορθολογική λήψη μίας απόφασης, ενώ το έργο τους σηματοδοτεί την είσοδο των όρων του ρίσκου και της αβεβαιότητας στους κόλπους της οικονομικής θεωρίας. Στο *Theory of Games and Economic Behavior*, η Θεωρία

Αποφάσεων βρίσκει εφαρμογή στα λεγόμενα Παίγνια όπου ενυπάρχει το στοιχείο της αβεβαιότητας και που οι πιθανές αποφάσεις των άλλων παικτών επιδρούν στη λήψη της απόφασης του κάθε παίκτη (Wright, 2007, σ. 119). Μέσω των μαθηματικών σχέσεων που αναπτύσσουν οι von Neumann και Morgenstern, προτείνουν τη Θεωρία Παιγνίων ως απαραίτητο εφόδιο, προκειμένου να κατασκευάσουν μία θεωρία που να περιγράφει την οικονομική συμπεριφορά των ατόμων. (Neumann & Morgenstern, 1944) αποδεικνύοντας πως κάποια από τα παίγνια μπορούν να καταστούν επικερδή για κάποιον, με την προϋπόθεση ότι αυτός θα ακολουθήσει μια στρατηγική που στηρίζεται σε μαθηματικές βάσεις και συνάδει με τα αξιώματα της θεωρίας. Επίσης, κατά τους Von Neumann και Morgenstern, η οικονομική συμπεριφορά μπορεί να περιγραφεί σε όρους αυτών των στρατηγικών των παιγνίων (Wright, 2007, σ. 119).

Ένα άτομο, για τους Von Neumann και Morgenstern (1944) πραγματοποιεί επιλογές με γνώμονα τη μεγιστοποίηση του επιπέδου ικανοποίησης του. Καθώς όμως στην προσπάθεια μεγιστοποίησης επιδρούν και οι οικονομικές ενέργειες και αποφάσεις των άλλων ατόμων, η ικανότητα πρόβλεψης του ατόμου θα κρίνει τη μεγιστοποίηση της συνολικής του χρησιμότητας. Άρα, η διαδικασία μέσω της οποίας ο καταναλωτής επιλέγει μέσα από ένα σύνολο διαθέσιμων επιλογών προσομοιάζει με ένα παίγνιο (game) που έχει ως κύριο παίκτη τον καταναλωτή. Οι Von Neumann και Morgenstern (1944) αντιμετωπίζουν τη Θεωρία Παιγνίων ως το εργαλείο μέσω του οποίου οι άνθρωποι θα προβαίνουν σε ορθολογικές επιλογές συντελώντας με αυτό τον τρόπο στην αριστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας (Neumann, & Morgenstern, 1944, σσ. 1-20).

Η Δ.Δ. έχοντας παρακολουθήσει τα στάδια από τα οποία διήλθε η Θεωρία Χρησιμότητας της Νεοκλασικής Θεωρίας, ανέδειξε το κριτικό πλαίσιο και την πολεμική που αυτή δέχτηκε σε διάφορα σημεία της διαμόρφωσής της. Το εγχείρημα αυτό οργανώθηκε σε τρεις άξονες που αφορούν α) τη μετάβαση από την κλασική θεωρία στην νεοκλασική, β) τη μετάβαση από την απόλυτη στην τακτική χρησιμότητα και γ) τη θεωρία αναμενόμενης χρησιμότητας όπως αυτή αναπτύχθηκε από τους Von Neumann και Morgenstern (1944).

Σχετικά με τον πρώτο άξονα, η Νεοκλασική προσέγγιση δέχτηκε κριτική ως προς τη συνεκτικότητά της δομής της (Mirowski, 1991), και τη

δυνατότητά της να προσεγγίσει τη λειτουργία της οικονομίας αντικειμενικά και ολόπλευρα, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις εκάστοτε ιστορικές συνθήκες στις οποίες εμφανίζονται τα οικονομικά φαινόμενα (Μηλιός κ.ά., 2000, σσ. 42-43). Επίσης, κατηγορήθηκε ως αδιάφορη σε σχέση με τα καίρια ζητήματα που απασχολούσαν τους Κλασικούς οικονομολόγους και είχαν σχέση με τη διανομή του εισοδήματος ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις, τις οικονομικές διακυμάνσεις του καπιταλιστικού συστήματος ή την οικονομική μεγέθυνση (Βαρουφάκης, 2007, σ. 64).

Αναφορικά με τον δεύτερο άξονα, η κριτική εστίαζε στο ότι το εγχείρημα μέτρησης της χρησιμότητας παρουσιάζει πολλές δυσκολίες και επιβάλλει πλήθος περιορισμών στον ερευνητή που είναι αδύνατο να υπερβεί η Οικονομική Επιστήμη (Βάμβουκας, 1985, σ. 85) και στο ότι η μετρησιμότητα της χρησιμότητας θα μπορούσε να σταθεί αφορμή για πολιτικές συζητήσεις με ριζοσπαστικές προεκτάσεις. Αυτοί είναι οι δύο κύριοι λόγοι για τους οποίους η υπόθεση της μετρησιμότητας της χρησιμότητας εγκαταλείφθηκε από τους οικονομολόγους, κάνοντας τη θεωρία της τακτικής χρησιμότητας να υπολείπεται από θεωρητική σκοπιά σε σχέση με τη θεωρία της απόλυτης χρησιμότητας, καθώς παρακάμπτει το κρίσιμο επιστημονικό ερώτημα που αφορά στον προσδιορισμό της «ουσίας» της αξίας των εμπορευμάτων (Μηλιός, 2000, σσ. 94-95).

Σε ότι αφορά τον τρίτο άξονα, η μεθοδολογία και συλλογιστική των Von Neumann και Morgenstern (1944) δέχτηκε κριτική ως προς τον αξιωματικό χαρακτήρα της που δεν δύναται να κάνει φανερή τη σύνδεση των κοινωνικοοικονομικών φαινομένων και σχέσεων με τον μαθηματικό λογισμό, ωφελώντας μόνο τη μεθοδολογική δομή της επιστήμης, προάγοντας κυρίως τη μαθηματική μέθοδο, αποτυγχάνοντας να αποτελέσει για την Οικονομική Επιστήμη το σύστημα ή τη θεωρία που θα συνέβαλλε αποφασιστικά στην επίλυση των κοινωνικοοικονομικών προβλημάτων (Βάμβουκας, 1987, σσ. 93-94). Στο ίδιο μήκος κύματος, οι συλλογισμοί των Von Neumann και Morgenstern (1944) κατακρίθηκαν ως δυσνόητοι που δίνουν την εντύπωση ότι αναλύουν κάποια έννοια διαφορετική από εκείνη που υποδηλώνει η αρχή της μέτρησης της χρησιμότητας (Ellsberg, 1954), καθώς «το πρόβλημα της ταυτόχρονης αξιωματικής έκφρασης της χρησιμότητας και της πιθανότητας είναι πολύπλοκο και βρίσκεται πέρα από τον χώρο επιρροής της οικονομικής

επιστήμης, και μάλλον πλησίον του χώρου του στατιστικού λογισμού» (Samuelson, 1952, σ. 670). Ιδιαίτερη συνεισφορά στην αμφισβήτηση της θεωρίας αναμενόμενης χρησιμότητας ως περιγραφικό μοντέλο της λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας είχαν τα παράδοξα Ellsberg και Allais και το έργο των συμπεριφορικών οικονομολόγων Daniel Kahneman και Amos Tversky, που εντόπισαν περιπτώσεις στις οποίες παραβιάζονται συστηματικά τα αξιώματα της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας.

B1) ΕΜΠΕΙΡΙΚΟ ΜΕΡΟΣ: ΘΕΩΡΙΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ

Η Δ.Δ επεδίωξε να αναδείξει τη συμβολή του Daniel Kahneman, στην αμφισβήτηση της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας και στη θεμελίωση του κλάδου των Συμπεριφορικών Οικονομικών (Behavioral Economics). Προς την κατεύθυνση αυτή, παρουσιάστηκαν τα κύρια σημεία του βίου και του έργου του, ενώ δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στο έργο που δημοσίευσε με τον Amos Tversky (1979) πάνω στη Θεωρία Προοπτικής. Επιπλέον, παρουσιάστηκε και σχολιάστηκε το έργο των Kahneman et al. (1986) σε σχέση με τα πρότυπα δικαιοσύνης που ισχύουν στην κοινωνία και την επίδραση που έχουν αυτά στον καθορισμό των τιμών και των μισθών.

Σε σχέση με το εμπειρικό μέρος της Δ.Δ. και τον εμπειρικό έλεγχο της Θεωρίας Προοπτικής, διαπιστώσαμε τα εξής (σε σύνολο 17 ερωτημάτων):

Τα ευρήματα των Kahneman και Tversky (1979) επαληθεύονται από την έρευνά μας σε ποσοστό 70,58%. Επιπλέον, τα άτομα παρουσιάζουν επαναλαμβανόμενα μοτίβα στην τάση τους να παραβιάζουν τα αξιώματα της Θεωρίας Αναμενόμενης Χρησιμότητας, διαπίστωση που συνιστά επιβεβαίωση της υπόθεσης ότι τα άτομα δεν δρουν με ορθολογικό τρόπο. Η συμβολή δημογραφικών μεταβλητών σε αυτό ποικίλλει: το φύλο δεν φαίνεται να έχει καμία επίδραση στην ορθολογικότητα, η ηλικία, το επίπεδο σπουδών και ο κλάδος σπουδών φαίνεται να έχουν μία μικρή επίδραση, η οικονομική κατάσταση και η γνώση οικονομικών και διοίκησης φαίνεται να έχουν μέτρια επίδραση, ενώ η επαγγελματική

κατάσταση και η γνώση πιθανοτήτων και στατιστικής φαίνεται να έχουν μεγάλη επίδραση. Επίσης, οι ιδιωτικοί υπάλληλοι φαίνεται ότι αποφασίζουν περισσότερο «ορθολογικά», ενώ η εκπαίδευση μέχρι και το γυμνάσιο, αλλά και η μεταλυκειακή εκπαίδευση καθώς και το πρώτο πτυχίο, συμβάλλουν αρνητικά στην «ορθολογικότητα» των ατόμων.

Επίσης, θα θέλαμε στο σημείο αυτό να διατυπώσουμε κάποιες πιθανές ερμηνείες για κάποια από τα αποτελέσματα της έρευνάς μας:

Το γεγονός ότι όσοι ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «άνω των 65» (6), έχουν στατιστικά σημαντικά μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score ορθολογικότητας, ίσως να συνδέεται και με το γεγονός ότι τα άτομα αυτής της ηλικίας απέχουν μεγάλο χρονικό διάστημα από την εποχή την οποία μπορεί να διδάχθηκαν μαθηματικά, στατιστική/πιθανότητες ή να εκτέλεσαν αριθμητικές πράξεις ή να μην είχαν καθόλου διδαχθεί ή αναπτύξει αυτόν τον τρόπο σκέψης.

Το γεγονός πως όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «προπτυχιακό», «μεταλυκειακή εκπαίδευση», «γυμνάσιο», «δημοτικό», έχουν στατιστικά σημαντικά μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score ορθολογικότητας, ίσως μπορεί να ερμηνευθεί ως εξής:

Η εκπαίδευση στην Ελλάδα από το Δημοτικό Σχολείο μέχρι και το Πανεπιστήμιο, συνεισφέρει αρνητικά στην «ορθολογικότητα» των ατόμων. Εξαιρείται το Λύκειο και οι υπόλοιπες βαθμίδες μετά το Πανεπιστήμιο που δεν φαίνεται να επηρεάζουν αρνητικά τον δείκτη. Αυτό μπορεί να αποδοθεί σε πλήθος παραγόντων που σχετίζονται με τη δομή και το περιεχόμενο των προγραμμάτων σπουδών και των αναλυτικών προγραμμάτων που υφίστανται συχνές αλλαγές, τις μεθόδους και τις τεχνικές διδασκαλίας που εφαρμόζονται. Συγκεκριμένα, στο Δημοτικό η αναφορά σε οικονομικές έννοιες περιορίζεται με υπαινιγμούς σε προβλήματα των μαθηματικών ή σε λογοτεχνικά και ιστορικά κείμενα. Στο Γυμνάσιο κάποιες νύξεις γίνονται στα μαθήματα της Οικιακής Οικονομίας και της Κοινωνικής και Πολιτικής Αγωγής. Στο δε Γενικό Λύκειο που όμως πλέον διδάσκεται ένα μόνο Οικονομικό μάθημα (σε όσους επιλέγουν την κατεύθυνση «Οικονομίας και Πληροφορικής» στη Γ' Λυκείου) είναι συστηματική η υποβάθμιση της θέσης που

κατέχουν τα Οικονομικά μαθήματα στα προγράμματα σπουδών των υπόλοιπων τάξεων αφού διδάσκονται πολύ περιληπτικά κάποιες βασικές οικονομικές έννοιες στο μάθημα της πολιτικής παιδείας στην Α' Λυκείου.

Αναφορικά με το ότι σε σχέση με την επαγγελματική κατάσταση, όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «ιδιωτικός υπάλληλος» έχουν στατιστικά σημαντικά αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score ορθολογικότητας, μία πιθανή ερμηνεία είναι ότι στον ιδιωτικό τομέα η επιδίωξη του μέγιστου κέρδους με κριτήρια ως επί το πλείστον «ορθολογικά», είναι συνειδητή, φανερή και διατρέχει κάθε μεγάλη η μικρή ενέργεια της επιχείρησης και των εργαζομένων.

B2) ΕΜΠΕΙΡΙΚΟ ΜΕΡΟΣ: ΠΡΟΤΥΠΑ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ

Σε σχέση με το εμπειρικό μέρος της Δ.Δ. και τον εμπειρικό έλεγχο της Θεωρίας Δικαιοσύνης, διαπιστώσαμε τα εξής (σε σύνολο 24 ερωτημάτων):

Τα ευρήματα των Kahneman et al. (1986) επαληθεύονται από την έρευνά μας σε ποσοστό 91,66%.

Σε ότι αφορά τους δημογραφικούς παράγοντες, οι πολιτικές πεποιθήσεις, ο κλάδος σπουδών, η γνώση οικονομικών και διοίκησης καθώς και η οικονομική κατάσταση, έχουν μεγάλη επίδραση στη στάση που διαμορφώνουν τα άτομα απέναντι σε επιχειρησιακές πρακτικές που αποσκοπούν στη μεγιστοποίηση του κέρδους. Η επαγγελματική κατάσταση, οι γνώσεις δικαίου, έχουν μέτρια επίδραση, ενώ το φύλο, η ηλικία και το επίπεδο σπουδών μικρότερη.

Επίσης, θα θέλαμε στο σημείο αυτό να αναδείξουμε κάποια ενδιαφέροντα ευρήματα και να διατυπώσουμε κάποιες πιθανές ερμηνείες για κάποια από τα αποτελέσματα της έρευνάς μας:

Το γεγονός ότι τα άτομα που ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», έχουν στατιστικά σημαντικά αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score στην αποδοχή των επιχειρησιακών πρακτικών, ίσως να οφείλεται στο γεγονός ότι τα άτομα αυτής της κατηγορίας είναι πιθανότερο να

εργάζονται, να είναι επιχειρηματίες, να έχουν νοικιάσει ένα σπίτι κτλ και γενικότερα να έχουν περισσότερη εξοικείωση με τον κόσμο της «αγοράς» και τις επιχειρησιακές πρακτικές που αναπτύχθηκαν μετά τις οικονομικές κρίσεις, και ως εκ τούτου να τις αποδέχονται και να τις θεωρούν θεμιτές.

Το εύρημα ότι όσοι ανήκουν στην κατηγορία επιπέδου σπουδών «γυμνάσιο» έχουν στατιστικά σημαντικά αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score στην αποδοχή των επιχειρησιακών πρακτικών, παρουσιάζει ενδιαφέρον καθώς στο βαθμό που αυτό το score επηρεάζεται από την εξοικείωση με τις επιχειρησιακές πρακτικές πιθανότατα αυτή η κατηγορία ατόμων δεν έχει διδαχθεί σε αυτή τη βαθμίδα εκπαίδευσης κάποιο μάθημα Οικονομικών. Από την άλλη, οι απόφοιτοι γυμνασίου, λόγω των πρόσφατων οικονομικών κρίσεων, είναι πιθανό να έχουν ενταχθεί στον εργασιακό βίο νωρίτερα σε σχέση με άτομα που εμπίπτουν σε άλλες κατηγορίες επιπέδου σπουδών, και άρα να εμφανίζουν όπως προαναφέρθηκε και στην περίπτωση των ατόμων που ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία «26-35», μεγαλύτερη εξοικείωση με τις επιχειρηματικές πρακτικές και τον «κόσμο της αγοράς».

Το εύρημα πως όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «επιχειρηματίας» έχουν στατιστικά σημαντικά αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score στην αποδοχή των επιχειρησιακών πρακτικών, φαίνεται αναμενόμενη, καθώς τα άτομα αυτά είναι οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων που λειτουργούν με γνώμονα τη μεγιστοποίηση του κέρδους. Οι ενέργειες και οι δραστηριότητες των ατόμων αυτών στην εργασιακή τους καθημερινότητα, συντονίζονται και ευθυγραμμίζονται απόλυτα με αυτή την επιδίωξη. Ως εκ τούτου, μοιάζει δικαιολογημένη η εξοικείωση τους με τις επιχειρησιακές πρακτικές που παρουσιάζονται στο ερωτηματολόγιο μας.

Το εύρημα ότι όσοι ανήκουν στην κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης «εισοδηματίας» έχουν στατιστικά σημαντικά αυξημένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score στην αποδοχή των επιχειρησιακών πρακτικών, φαίνεται να εξηγείται από το γεγονός ότι τα άτομα που ανήκουν σε αυτήν την κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης ζουν εκμεταλλευόμενοι την περιουσία τους, π.χ. λαμβάνουν έσοδα ενοικιάζοντας ακίνητα που βρίσκονται στην ιδιοκτησία τους κτλ. Ως εκ

τούτου, οι πρακτικές που περιγράφονται στα ερωτήματα της έρευνάς μας μοιάζει πιθανό να τους φαίνονται οικείες και αποδεκτές.

Επιπλέον, σε σχέση με τις πολιτικές πεποιθήσεις, όσοι ανήκουν στην κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων «αριστερές» έχουν στατιστικά σημαντικά μειωμένη πιθανότητα να έχουν υψηλότερο score στην αποδοχή των επιχειρησιακών πρακτικών. Αυτό το εύρημα φαίνεται να μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι συχνά η ιδιωτική επιχειρηματικότητα και οι σχετικές πρακτικές που αποσκοπούν στη μεγιστοποίηση του κέρδους, ταυτίζονται στη συνείδηση πολλών ατόμων που έχουν αριστερή ιδεολογία με τις ανισότητες και τις αδικίες του καπιταλιστικού συστήματος. Με βάση αυτή την υπόθεση, μοιάζει αναμενόμενο τα άτομα που εμπίπτουν σε αυτή την κατηγορία πολιτικών πεποιθήσεων να έχουν την τάση να μην αποδέχονται τις επιχειρηματικές πρακτικές που παρουσιάζονται στην έρευνά μας.

Εν κατακλείδι, πιστεύουμε ότι η παρούσα Δ.Δ. ανοίγει αρκετά πεδία για περαιτέρω διερεύνηση και θεωρούμε ότι η πλούσια βιβλιογραφία που άπτεται του ερευνητικού πεδίου μας θα μπορούσε να σταθεί αφορμή για να διεξαχθούν νέες έρευνες στη βιβλιογραφία, ελληνική και διεθνή και να μελετηθεί η επίδραση διαφόρων παραγόντων στις απαντήσεις των συμμετεχόντων σε αυτές, χρησιμοποιώντας τις κατάλληλες Μαθηματικές και Οικονομικές μεθόδους και τεχνικές όπως π.χ. η επίδραση των ευρύτερων κοινωνικών και μακροοικονομικών μεταβλητών στην αν(ορθολογικότητα) των ατόμων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

Agell, Jonas, and Per Lundborg, (1995), "Theories of pay and unemployment: survey evidence from Swedish manufacturing firms", *The Scandinavian Journal of Economics*, 295-307.

Akerlof, G. (2001), "George A. Akerlof – Nobel Prize Lecture" [George A. Akerlof – Prize Lecture. Nobel Prize.org. Nobel Media AB 2020. Wed. 19 Feb 2020. [<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/akerlof/lecture/>] (προσπελάστηκε στις 9/3/2020)

Akerlof, G. A., & Yellen, J. L. (1985), "Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibria?", *The American Economic Review*, 75(4), 708-720.

Akerlof, G. A. (1982), "Labor contracts as partial gift exchange", *The quarterly journal of economics*, 97(4), 543-569.

Akerlof, G. A. (1980), "A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence", *The quarterly journal of economics*, 94(4), 749-775.

Albers H. (1974), "*Principles of management*", a modern Approach, John Wiley & Sons, Inc., New York.

Allais, M. (1953), "Le comportement de l' homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 503-546.

Altman, M. (2010), "Prospect theory and behavioral finance", *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*, 191-209.

Arena, R. (2016), "*The Economics of Alfred Marshall: Revisiting Marshall's Legacy*", Springer.

Ariely, D. , Kahneman D. and Loewenstein, G. (2000), "Joint commentary on the importance of duration in ratings of, and choices

between, sequences of outcomes," *Journal of Experimental Psychology: General*, 129 (4), 524-529.

Arrow, K. J. (1951), "Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 404-437.

Barberis, N. C. (2013), "Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment", *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-196.

Baron J. (2004), "Normative Models of Judgment and Decision Making" in Blackwell *Handbook of Judgment and Decision Making*, edited by Derek J. Koehler and Nigel Harvey, Oxford UK: Blackwell, pp 19-35.

Baumol, W. J. (1958), "The cardinal utility which is ordinal", *The Economic Journal*, 68 (272), 665-672.

Bazerman, M. H. (1985), "Norms of distributive justice in interest arbitration", *ILR Review*, 38(4), 558-570.

Beattie, J., & Loomes, G. (1997), "The impact of incentives upon risky choice experiments", *Journal of Risk and Uncertainty*, 14(2), 155-168.

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995), "Myopic loss aversion and the equity premium puzzle", *The Quarterly Journal of Economics*. 110(1), 73-92.

Bentham, J. (2000), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Batoche Books Kitchener.

Bentham, J. (1948), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, [edition of 1823].

Bentham, J. (1948), "The Principles of Morals and Legislation" (New York: Hafner), *American Economic Review*, 65, 314-325.

Bentham, J. (1948), "An Introduction to the Principle of Morals and Legislations" (1789); reprinted (Oxford, UK: Blackwell).

Bewley, Truman F. (1998), "Why not cut pay?" *European Economic Review*, 42.3-5: 459-490.

Blaug, M. (1978). *"Economic Theory in Retrospect"*, London, Heinemann.

Blinder, A. S., and Choi, D. H. (1990), "A shred of evidence on theories of wage stickiness", *The Quarterly Journal of Economics*, 105(4), 1003-1015.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004), CHAPTER ONE. "Behavioral Economics": Past, Present, Future", In *Advances in behavioral economics*, pp. 3-52, Princeton University Press.

Camerer, C. (2003), *"Behavioral Game Theory"*, Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.

Campagnolo, G. (2004), *"Critique de l'économie politique classique : Marx, Menger et l'École historique"*, Paris, PUF, coll. "Fondements de la politique".

Campbell III, C. M., & Kamlani, K. S. (1997). "The reasons for wage rigidity: evidence from a survey of firms". *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (3), 759-789.

Clift, J. (2009), "Questioning a Chastened Priesthood [profile of Daniel Kahneman]". Finance & Development (International Monetary Fund), September: 4-7)
[<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2009/09/people.html>]
(προσπελάστηκε στις 13/9/2019)

Coase, R. H. (1975), "Marshall on method", *The Journal of Law and Economics*, 18(1), 25-31.

Colander, D. (1992), "Retrospectives: The lost art of economics", *Journal of economic perspectives*, 6(3), 191-198.

Coulter, J. A. (1964), "The relation of the Apology of Socrates to Gorgias' Defense of Palamedes and Plato's critique of Gorgianic rhetoric", *Harvard Studies in Classical Philology*, 68, 269-303.

Cunynghame, H. (1892), "Some improvements in simple geometrical methods of treating exchange value, monopoly, and rent", *The Economic Journal*, 2(5), 35-52.

Cyert, R. and March J. (1974), "Formal model of organizational decision making", in: *Human Relations in Administration*, ed. by Dubin, R. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, p. 417.

Dahlstrom, T. (2016), "Development of Utility Theory and Utility Paradoxes", *Lawrence University Honors Projects*.

Drakopoulos, S. (1989), "The Historical Perspective of the Problem of Interpersonal Comparisons of Utility", *Journal of Economic Studies*, Vol. 16, no 5, pp 35-51.

Edwards, K. D. (1996), "Prospect theory: A literature review", *International Review of Financial Analysis*, 5(1), 19-38.

Eichner, A.S. (1983), "Why Economics is not yet a Science", *Journal of Economic Issues*, 17.2: 507-520.

Elbing, A. (1972), "The value issue of Business, The responsibility of the Businessman" in *Management, A Book of readings*, ed. by Koontz, H., O'Donnell, C., McGraw-Hill Book Co, New York.

Ellsberg, D. (1961), "Risk Ambiguity and the Savage Axioms", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 75, 643-669.

Ellsberg, D. (1954), "Classic and current notions of measurable utility", *The Economic Journal*, 64(255), 528-556.

Engel, C., (2011), "Dictator games: A meta study", *Experimental economics*, 14(4), pp.583-610.

Fehr, E., Goette L. and Zender, C. (2009), "A Behavioral Account of the Labor Market: The Role of Fairness Concerns", *Annual Review of Economics*, 1, pp. 355–384.

Fehr, E. and Schmidt, K. (2003), "Theories of fairness and reciprocity — evidence and economic applications", In: *Advances in Economics and Econometrics, Dewatripont M.; Hansen I.; Turnovsky S. (Editors), Econometric Society Monographs, Eighth World Congress*, 1(1), pp. 208 – 257.

Fishburn, P.C. (1970), *"Utility Theory for Decision Making"*, John Wiley and Sons, New York.

Fisher, I. (1937), *"Mathematical investigations in the theory of value and prices"*, (phd, διατριβή “New heaven” Yale University Press’).

Fisher, I. (1927), "A statistical method for measuring" marginal utility" and testing the justice of a progressive income tax", στο J. H. Hollander *"Economic essays in Honor of John Bates Clark"*, New York: The Macmillan Company.

Friedman, M. (1953), "The Methodology of Positive Economics", in *Essays In Positive Economics* (Chicago: Univ. of Chicago Press, 1966), pp. 3-43).

Friedman, M. and L.J. Savage, (1948), "The utility analysis of choices involving risks", *Journal of Political Economy* 56, 279-304.

Friedman, M. and Friedman, M. (1953), *"Essays in positive economics"*, University of Chicago press.

Genesove, D., and Mayer, C. (2001), "Loss aversion and seller behavior: Evidence from the housing market", *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1233-1260.

Genzlinger, N. (2018), "Anne Treisman who studied how we perceive dies at 82", February 13, [<https://www.nytimes.com/2018/02/13/obituaries/anne-treisman-who-studied-how-we-perceive-dies-at-82.html>] (προσπελάστηκε στις 8/3/2021)

Glos R. and Baker H. (1972) *"Business; It's nature and environment"*, South Western Publishing Co, New York.

Hands, D. W. (2012), "The positive-normative dichotomy and economics", *Handbook of the Philosophy of Science* 13: 219-239.

Hayek, F. v. A., Pierson, N. G., Von Mises, L., Halm, G., and Barone, E. (2015), "Collectivist economic planning", *The Ludwig Von Mises Institute*.

Herzberg, F. (1971), "One more time; How do you motivate employees?", *Readings in Organizational and industrial Psychology*, ed. by Yukl, G., Wexley, K., Oxford University Press, New York, London.

Heukelom F. (2006), "Kahneman and Tversky and the origin of behavioral economics", *University of Amsterdam and Tinbergen Institute discussion paper*, pp 1-25).

Hicks, H. and Gullett, C. (1976), *"The management of organizations"*, McGrawHill Book Co, New York.

Hicks, J.R. and Allen, R. G. (1934), "A reconsideration of the theory of value", *Econometrica*.

Hobbes, T. (2008), *"Leviathan"*, Oxford Wordl's classics.

Ikeda, Y. (2000), "Hermann Heinrich Gossen: a Wirkungsgeschichte of an ignored mathematical economist", *Journal of Economic Studies*.

Jaffé, W. (1965b), "Correspondence of Léon Walras and Related Papers", Vol. 2, *North-Holland*.

Jevons, Stanley, (1957), *"The Theory of Political Economy"*, fifth edition, New York, Sentry Press (Augustus M. Kelly reprints, 1965).

Jevons, S. (1866), "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy", *Journal of the Royal Statistical Society*, London, XXIX (June 1866), pp. 282-87. [Read in Section F of the British Association, 1862. _In:<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/index.html>] (προσπελάστηκε στις 29/10/2021)

Johnson, E. J., Hassin, R., Baker, T., Bajger, A. T., and Treuer, G. (2013), "Can consumers make affordable care affordable? The value of choice architecture", [PloS One, 8(12), e81521. doi:10.1371/journal.pone.0081521] (προσπελάστηκε στις 15/12/2020)

Johnson, W. E. (1913), "The pure theory of utility curves", *The Economic Journal*, 23(92), 483-513.

Kahneman, D. (2021), "Daniel Kahneman, Nobel 2002, What determines human decisions?" [<https://www.ubs.com/microsites/nobel-perspectives/en/laureates/daniel-kahneman.html>] (προσπελάστηκε στις 13/6/2021)

Kahneman, D. (2019), "Daniel Kahneman: Eugene Higgins Professor of Psychology, Emeritus, and Professor of Psychology and Public Affairs, Emeritus, Biography: Nobel Biography".

[<https://scholar.princeton.edu/kahneman/bio>] (προσπελάστηκε στις 12/10/2019)

Kahneman, D., Gandhi, L., Blaser, T. and Rosenfield, A.M. (2016), "Noise", *Harvard Business Review*, October issue.

Kahneman, D. (2012a), "*Thinking, Fast and Slow*", Penguin Books.

Kahneman, D. (2012b), "The Human Side of Decision Making" [interview], *Journal of Investment Consulting* (Investment Management Consultants Association) 13(1): 5-14).

Kahneman, D. and Thaler R. (2006), "Anomalies: Utility maximization and experienced utility", *Journal of economic perspectives* 20.1 221-234.

Kahneman, D. (2003a), "Autobiography", in *Les Prix Nobel: The Nobel Prizes 2002*, ed. Tore Frängsmyr. Stockholm: Nobel Foundation.

Kahneman, D. (2003b), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *American Economic Review*, 93, 5, pp. 1449-1475.

Kahneman, D. (2002), "Daniel Kahneman – Nobel Prize lecture" [<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/lecture/>] (προσπελάστηκε στις 8/3/2021)

Kahneman, D., & Loewenstein, G. (2000), Joint comment on "When does duration matter in judgment and decision making?" (Ariely & Loewenstein, 2000), *Journal of Experimental Psychology: General*, 129(4), 524-529.

Kahneman, D., Diener, E., & Schwarz, N. (Eds.). (1999), "*Well-being: Foundations of hedonic psychology*", Russell Sage Foundation.

Kahneman, D., Wakker, P. & Sarin, R. (1997), "Back to Bentham? Explorations of experienced utility", *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 375-406.

Kahneman, D., Knetsch, J.L. and Thaler, R.H. (1991), "Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias", *Journal of Economic perspectives*, 5(1), pp.193-206.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., and Thaler, R. (1986), "Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market", *The American economic review*, 728-741.

Kahneman, D. and Tversky, A. (1984), "Choices, Values, and Frames", *American Psychologist*, 39, 341-50.

Kahneman D. and Tversky A. (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica* 47, 263-291.

Kast F. (1974), "Organizational and individual objectives", in: *Contemporary Management*, ed.by McGuire, J.,Prentice-Hall, Inc, London.

Katona, G. (1975), *"Psychological Economics"*, Elsevier Scientific Publishing Co., Amsterdam.

Kautz, J. (1858), "Theorie und Geschichte der National-Oekonomik", erster Theil, *Die NationalOekonomik als Wissenschaft*, Vienna.

Kőszegi, B. and Rabin, M. (2006), "A model of reference-dependent preferences", *The Quarterly Journal of Economics*, 121(4), 1133-1165.

Kühberger, A., Schulte-Mecklenbeck, M., and Perner, J. (2002), "Framing decisions: Hypothetical and real", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 89(2), 1162-1175.

Lester R. (1946), "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems", *American Economic Review*, 36, ap.1: 63-82.

Levine, D. P. (1986), "Reconceptualizing Classical Economics", *In The reconstruction of economic theory* (pp. 13-40). Springer, Dordrecht.

Levy, J. S. (1996), "Loss aversion, framing, and bargaining: The implications of prospect theory for international conflict", *International Political Science Review*, 17(2), 179-195.

Lovaglio D., and Kahneman D. (2003), "Delusions of success: How optimism undermines executives' decisions", *Harvard Business Review*, 81, 56-63).

Lowry, T.S. (1981), "The Roots of Hedonism: an Ancient Analysis of Quantity and Time", *History of Political Economy*, 13:4, Duke University Press.

Lowry, T.S. (1998), *"The Economic and Jurisprudential Ideas of the Ancient Greeks: Our Heritage from Hellenic Thought in Ancient and Medieval Economic Ideas and Concepts of Social Justice"*, (ed) S.T. Lowry and B. Gordon, Leiden: Brill.

Machina, M. (1987), "Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved". *Journal of Economic Perspectives* 1 (1): 121–154.

Marmion, J. F. (2018), *"Psychologie de la connerie"*, Éditions Sciences Humaines, p.85.

Mas-Colell, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. (1995), *"Microeconomic theory"* (Vol. 1), New York: Oxford university press.

McGraw, A. P., Larsen, J. T., Kahneman, D., and Schkade, D. (2010), "Comparing gains and losses", *Psychological Science*, 21(10), 1438-1445.

McNeil, B. J., Pauker, S. G., Sox Jr, H. C., & Tversky, A. (1982), "On the elicitation of preferences for alternative therapies", *New England journal of medicine*, 306(21), 1259-1262.

Menger, C. (2008), *"The Concise Encyclopedia of Economics"*, Library of Economics and Liberty (2nd ed.). Liberty Fund.

Mercer, J. (2005), "Prospect theory and political science", *Annual Review of Political Science*, 8, 1-21.

- Michaelides, P. G., Kardasi, O., and Milios, J. G. (2011), "Democritus economic ideas in the context of classical political economy", *The European Journal of the History of Economic Thought*, 18:1, 1-18`.
- Mill, J. S. (1973), *"Autobiography"*, New York, Columbie University Press (1924), London.
- Mirowski, P. (1991), "More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics", *Cambridge University Press*.
- Neumann, J. v., and Morgenstern, O. (1944), *"Theory of Games and Economic Behavior"*, Princeton: Princeton University Press).
- Odean, T. (1998), "Are investors reluctant to realize their losses?" *Journal of Finance*, 53, 1775-1798.
- Okun, A. (1981), *"Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis"*, Washington: The Brookings Institution.
- Palermo, S. G. (1999), "Les fondements mengeriens des processus économiques par Hayek", *Revue d'économie politique*, 859-870.
- Pareto, V. (1971), *"Manual of Political Economy"*, London: A. Schwier & A. Page.
- Petit, T. (1975), *"Fundamentals of Management Coordination-Supervisors, Middle Managers, and executives"*, John Wiley & Sons, Inc, New York.
- Rabin, M. (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *American Economic Review*, 83(5): 1281–302.
- Read, D. (2004), *"Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman"*, Working Paper No: LSEOR 04-64, Department of Operational Research, London School of Economics, London.
- Roll, E. (1989), *"A History of Economic Thought"*, London: faber & faber.
- Roth, A.E. (1995), *"Introduction to Experimental Economics"*. *The Handbook of Experimental Economics*, ed. Kagel, J.H. Roth, A.E., 3–109. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.

Ruggeri, K., Alí, S., Berge, M.L., Bertoldo, G., Bjørndal, L.D., Cortijos-Bernabeu, A., Davison, C., Demić, E., Esteban-Serna, C., Friedemann, M., Gibson, S.P., Jarke, H., Karakasheva, R., Khorrami, P.R., Kveder, J., Andersen, T.L., Lofthus, I.S., McGill, L., Nieto, A.E., Pérez, J., Quail, S.K., Rutherford, C., Tavera, F.L., Tomat, N., Van Reyn, C., Većkalov, B., Wang, K., Yosifova, A., Papa, F., Rubaltelli, E., van der Linden, S., Folke, T. (2019), "Not lost in translation: Successfully replicating Prospect Theory in 19 countries", *Nature Human Behaviour*, 4, 622-633.

Samuelson, P. A. (1952), "Probability, utility, and the independence axiom", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 670-678.

Savage L. (1967), "A panel discussion of personal probability", *Philosophy of Science*, Vol. 34, no 4, pp 315-320.

Schoemaker P. (1982), "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations", *Journal of Economic Literature*, Vol. 20, No. 2, pp 529-563).

Scott, W. and Mitchell, T. (1973) "*Organization Theory, A structural and behavioral analysis*", Irvin-Dorsey International.

Seldon, J.R. and Tsigaris, P. (2010), "The Ultimatum Game, Distribution of Income and ReDistributive Policy", *American Journal of Business Education*, 3(5), pp. 39-50.

Simonsohn, U. (2014), "*Citing Prospect Theory*", Data Colada, February 10. Available at <http://datacolada.org/15>.

Skinner, A. (1979), "Adam Smith: An Aspect of Modern Economics", *Scottish Journal of Political Economy*, 26, 109-125.

Stanley, H. E., Amaral, L.A., Gabaix, X., Gopikrishnan, P. and Plerou, V. (2001), "Similarities and differences between physics and economics", *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 299,1-2: 1-15.

Stigler, G. J. (1950), "The Development of Utility Theory. I," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 58, pages 307-327.

- Strotz, R. H. (1953), "Cardinal utility", *The American Economic Review*, 43(2), 384-397.
- Sugden R. (1991), "Rational Choice: A survey of contributions from Economics and Philosophy", *The Economic Journal*, pp 751-785.
- Sydnor, J. (2010), "(Over)insuring modest risks", *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 177-99.
- Thaler, R. (1980), "Toward a positive theory of consumer choice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60.
- Tversky, A. (1975), "A Critique of Expected Utility Theory: Descriptive and Normative Considerations", *Erkenntnis*, 9(2), 163-173.
- Tversky, A., and Kahneman, D. (1992). "Advances in Prospect Theory: Cumulative representation of uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1981), "The framing of decisions and the psychology of choice", *Science*, 211(4481), 453-458.
- Tversky A. and Kahneman D. (1974), "Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185, 1124-1131.
- Voegelin, E. (1957), "Order and History, vol. II, The World of the Polis", *Louisiana State University Press*.
- Walras, L. (1984), "*Elements of Pure Economics (or the Theory of Social Wealth)*", Philadelphia: Orion.
- Walras, L. (1954), "*Elements of Pure Economics*", Translated by Jaffe, W., Allen and Unwin, London.
- Wheeler B. and Adams T. (1973), "*The business of business, An introduction*", Canfield Press, New York.
- Wicksell, K. (2013), "*Lectures on Political Economy (Routledge Revivals): Two Volumes*". Routledge.
- Wiseman, D. B., & Levin, I. P. (1996), "Comparing risky decision making under conditions of real and hypothetical

consequences", *Organizational behavior and human decision processes*, 66(3), 241-250.

West, T. G., & Platon (1979), *"Plato's Apology of Socrates: an interpretation, with a new translation"*, Ithaca, NY: Cornell University Press.

Wright H.G. (2007), "Preference, utility and value in means and ends reasoning" in Book series *"Means, ends and Medical care"*, Chapter 5, SpringerLink, pp 119-151).

Yueh, L. (2018), *"What would the Great Economists Do?"*, Picador, New York.

Zafirovski M. (2008), "Classical and neoclassical conceptions of rationality – Findings of an explanatory survey", *The Journal of Socio – Economics*, vol. 37, pp 789-820.

Zajac, E.E. (1978), *"Fairness or Efficiency: An Introduction to Public Utility Pricing"*, Cambridge: Ballinger.

ΕΛΛΗΝΟΓΛΩΣΣΗ

Αριστοτέλης (1993), *"Άπαντα, Τόμος 7, Ηθικά Νικομάχεια Α'-Δ'"*, Κάκτος,

Αριστοτέλης (2006), *"Ηθικά Νικομάχεια"*, Βιβλία Ε'-Κ', Ζήτρος.

Αλεξιάκης Χ. και Ξανθάκης Ε. (2008), *"Συμπεριφορική χρηματοοικονομική"*, εκδόσεις Σταμούλη.

Βάμβουκας Γ. (1987), *"Ο Irving Fisher και η συνεισφορά του στην εξέλιξη της οικονομικής επιστήμης"*, Διδακτορική διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Βαρουφάκης Γ. (2007), *"Πολιτική Οικονομία, η οικονομία στο φως της κριτικής"*, Gutenberg.

Βαρουφάκης, Γ. και Θεοχαράκης, Ν. (2005), *"Μικροοικονομικά Υποδείγματα Μερικής και Γενικής Ισορροπίας"*, Αθήνα: Τυπωθήτω – Γιώργος Δαρδάνος.

Δρακόπουλος, Σ., Γκότσης, Γ. και Γριμάνη Κ. (2015), *"Μεθοδολογία Κοινωνικών και Οικονομικών Επιστημών. Μία εισαγωγή"*, Ελληνικά Ακαδημαϊκά Ηλεκτρονικά Συγγράμματα και Βοηθήματα. [www.kallipros.gr] (προσπελάστηκε στις 22/10/2019)

Δρακόπουλος, Σ. και Καραγιάννης, Α. (2003), *"Ιστορία Οικονομικής Σκέψης: Μια Επισκόπηση"*, Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική.

Επίκουρος, (1994), *"Άπαντα"*, Κάκτος.

Θεοχάρης, Ρ. Δ. (1979), *"Ιστορία της Οικονομικής Αναλύσεως"*, Τόμος Α', Αθήνα: Παπαζήσης.

Καραγιάννης, Α. (2001), *"Οικονομική Μεθοδολογία – Ιστορική Ανάλυση"*, Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική.

Μηλιός, Γ., Δημούλης, Δ. και Οικονομάκης, Γ. (2005), *"Η Θεωρία του Marx για τον Καπιταλισμό"*, Αθήνα: Εκδόσεις Νήσος.

Μηλιός, Γ., Οικονομάκης, Γ. και Λαπατσιώρας, Σ. (2000), *"Εισαγωγή στην Οικονομική Ανάλυση"*, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.

Μηλιός, Γ. και Οικονομάκης, Γ. (1999), "Σημειώσεις για τη Μαρξική Οικονομική Θεωρία", *Θέσεις*, τ. 68 (Ιούλιος - Σεπτέμβριος), 121-150.

Μιχαηλίδης, Π. και Παπαδάκης, Θ.Ε. (2021), *"Από τον Adam Smith στον John Nash"*, Εκδόσεις Τζιόλα.

Μπουχάριν, Ν. (1988), *"Η Πολιτική Οικονομία του Εισοδηματία"*, Αθήνα: Κριτική

Πελεgrίνης, Θ. (1998), *"Οι Πέντε Εποχές της Φιλοσοφίας"*, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα.

Πελεgrίνης, Θ. (2013), *"Λεξικό της Φιλοσοφίας"*, εκδόσεις Πεδίο.

Σπύρου, Σ. (2009), *"Εισαγωγή στη συμπεριφορική χρηματοοικονομική – κεφαλαιαγορές και επενδυτική ψυχολογία"*, εκδόσεις Μπένου.

Σταμάτης, Γ. (1991), *"Προβλήματα θεωρίας γραμμικών συστημάτων παραγωγής, Τόμος 2ος: Γραμμικά συστήματα και θεωρία της αξίας"*. Αθήνα: Κριτική.

Σωτηρόπουλος, Δ. Π., Μηλιός, Γ. και Λαπατσιώρας, Σ. (2019), *"Το Χρηματοπιστωτικό Σύστημα στον Σύγχρονο Καπιταλισμό"*, Αθήνα: Εκδόσεις Angelus Novus.

Τσουλιφίδης, Λ. (2004), *"Ιστορία οικονομικής θεωρίας και πολιτικής"*, Εκδόσεις Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Φωκά – Καβαλιεράκη, Γ. (2017), *"Οικονομική Ψυχολογία"*, Παπαδόπουλος.

Χουμανίδης, Θ., Λ. (1954), *"Η υποκειμενική περί αξίας θεωρία από της εποχής των φυσιοκρατών μέχρι σήμερα"*, διδακτορική διατριβή.

Χουμανίδη, Θ., Λ. (1979), *"Ιστορία Οικονομικών Θεωριών"*, β' έκδοση, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

Ariely, D. (2008), *"Προβλέψιμα παράλογοι"*, Εκδόσεις Ενάλιος.

Chacholiades, M. (1990-α), *"Μικρο-Οικονομική Ι"*, Αθήνα: Κριτική.

Heilbroner, R. L. (2000), *"Οι Φιλόσοφοι του Οικονομικού Κόσμου"*, Εκδόσεις Κριτική.

Hume, D. (2016), *"Μία πραγματεία για την ανθρώπινη φύση"*, Εκδόσεις Ρώμη.

Kant, I. (1944), *"Κριτική του πρακτικού λόγου"*, Εκδόσεις Αναγνωστίδου.

Lewis, M. (2018), *"Η μεγάλη ανατροπή"*, Παπαδόπουλος.

Marx, K. (1978α), *"Το Κεφάλαιο, Κριτική της Πολιτικής Οικονομίας"*, Τόμος πρώτος, Αθήνα: Εκδόσεις Σύγχρονη Εποχή

Mill, J.S. (2002), *"Ωφελιμισμός"*, Αθήνα, Πόλις.

Ricardo, D. (1992), *"Αρχαί Πολιτικής Οικονομίας και Φορολογίας"*, Αθήνα: Γκοβόστης.

Rubin, I. (1994), *"Ιστορία Οικονομικών Θεωριών"*, Εκδόσεις Κριτική.

Screranti, E. και Zamagni, S. (2004), *"Η Ιστορία της Οικονομικής Σκέψης"*, Αθήνα: Τυπωθήτω –Γιώργος Δαρδάνος.

Smith, A. (2018), *"Έρευνα για τη φύση και τις αιτίες του πλούτου των εθνών"* (Βιβλία I & II), Αθήνα: Εκδόσεις Πεδίο.

Smith, A. (2000), *"Έρευνα για τη φύση και τις αιτίες του Πλούτου των Εθνών"*, Βιβλία I & II, Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.

Thaler, R. (2018), *"Παράτυπη συμπεριφορά: η διαμόρφωση και η ανάδειξη της συμπεριφορικής οικονομικής"*, εκδόσεις Κάτοπτρο.