



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ
εισ. Ν4516
Αρ.
ταξ.

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ.

ΘΕΜΑ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.

ΦΟΙΤΗΤΗΣ: ΜΠΙΛΑΝΑΚΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ (Α.Μ 4020015).

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ.



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ



Αθήνα, Οκτώβρης 2003

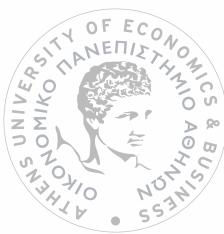
J. Sotiris



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.

1. **ΧΡΟΝΙΚΗ ΑΣΥΝΕΠΕΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΛΛΗΑΕΞΑΡΤΩΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ. Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ.**
 - Α. ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΑ ΑΣΥΝΕΠΕΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 1^η: THE AVAILABILITY HEURISTIC.
 - Β. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑΣ.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 2^η: ΕΝΔΟΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ.
 - Γ. ΑΛΛΗΑΕΞΑΡΤΩΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 3^η: ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΣΥΓΚΡΙΣΗΣ(Festinger).
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 4^η: ΑΛΛΗΑΕΞΑΡΤΗΣΗ, ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.
 - Δ. ΓΕΝΙΚΕΥΣΗ: ΣΧΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ.**
2. **ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΑΣ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΤΗΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ.**
 - Α. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΧΑΡΤΩΝ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑΣ ΜΕ ΜΕΤΑΒΑΛΛΟΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - Β. ΔΕΣΜΕΥΜΕΝΕΣ ΚΑΙ ΑΔΕΣΜΕΥΤΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - Γ. ΣΥΓΚΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΩΝ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΟΤΑΝ ΟΙ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΕΙΝΑΙ ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΣ.**
 - Δ. Η «ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ»(PREFERENCE SOVEREIGNTY) :**
ΜΥΘΟΣ ή ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ;
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 5^η : ΤΟ ΘΕΩΡΗΜΑ ΤΟΥ COASE ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΟΥ ENDOWMENT EFFECT. STATUS QUO BIAS.
 - Ε. ΜΙΑ ΡΙΖΟΣΠΑΣΤΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ ΣΤΗ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 6^η : ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ(Metapreferences).
3. **ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΙ: ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 7^η : Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ.
 - Α. ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΣΤΙΣ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.**
 - Β. ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ: ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΕΝΙΚΗΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ.**
 - Γ. Η ΕΙΔΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ: ΑΝΤΙΤΘΕΜΕΝΕΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΝΩΡΩΠΩΝ.**
4. **ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ, ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑ, ΑΛΤΡΟΥΙΣΜΟΣ: ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ.**
 - Α. ΕΓΩΙΣΜΟΣ: ΜΙΑ ΜΗ ΡΕΑΛΙΣΤΙΚΗ ΥΠΟΘΕΣΗ.**
 - Β. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΙ.**
 - Γ. ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ.**
 - Γ1. Ο Ρόλος της Αγοράς.**
 - Γ2. Η Αμοιβαιότητα Προϋποθέτει Εμπιστοσύνη, Άλλα και η Εμπιστοσύνη Προϋποθέτει Πληροφόρηση.**
 - Γ3. Περί Αλτρουισμού ή Ποιος Ωφελείται Όταν Στρέφει Κάποιος και το Άλλο Μάγουλο.**
 - Γ4. Signaling Μέσω Ανταλλαγής Δώρων: Χτίσιμο Εμπιστοσύνης και Ανάπτυξη της Συνεργασίας.**
 - Γ5. Η Δυνατότητα Τιμωρίας σαν Προωθητικός Παράγοντας της Συνεργασίας.**
 - Γ6. Η Κοινωνική Αποδοχή σαν Κίνητρο Εθελοντικής Συνεργασίας.**
 - Γ7. Η Επιθυμία για Δικαιοσύνη σαν Συμπεριφορικό Κίνητρο Συνεργασίας.**
 - Γ8. Διάλογος και Συνεργασία: Οι Θεσμοί της Άμεσης Δημοκρατίας.**
 - ΠΑΡΕΝθΕΣΗ 8^η: ΑΜΕΣΟΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΥΤΥΧΙΑ.
 - Γ9. Ειδικοί Κοινωνικοί Θεσμοί για την Προώθηση της Συνεργασίας.**



- Γ10. Μείωση της Κοινωνικής Απόστασης και της Ανωνυμίας των Σχέσεων.
Γ11. Ο Κομφορμισμός σαν Μήχανισμός που Επηρεάζει το Επίτεδο της Συνεργασίας.
Γ12. Ένα Παράδειγμα και Σύνοψη.

- 5. ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ. ΤΕΛΕΙΑ ΚΑΙ ΑΤΕΛΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ.**
- A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ.
B. ΥΠΟΝΟΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΑΠΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ(CROWDING THEORY). ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΡΕΤΗ(CIVIC VIRTUE). Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΤΡΟΠΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΤΟΥ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ.
B1. Γενικό @εωρητικό Πλαίσιο: Crowding Theory.
B2. Υπονόμευση της Πολιτικής Αρετής από την Παροχή Χρηματικών Κινήτρων.
B3. Η Σημασία του Τρόπου Σχεδιασμού του Θεσμικού Πλαισίου.
- G. ΑΝΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ.
- D. ΥΠΟΝΟΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΦΕΛΟΝΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥΝΤΩΝ ΑΤΟΜΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΜΕ ΕΞΩΤΕΡΙΚΑ(ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ) ΚΙΝΗΤΡΑ.
- E. Η ΕΙΔΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ.
- E1. Στοιχεία Αμοιβαίοτητας στην Εργασιακή Σχέση και η Σημασία τους για την Οικονομική Αποτελεσματικότητα.
E2. Έμμεσα(Implicit) Εργασιακά Συμβόλαια Έναντι Ρητών(Explicit) Εργασιακών Συμβολαίων.
Ο Ρόλος των Χρηματικών Κινήτρων και η Αλληλεπίδραση Εξωτερικών Κινήτρων και Εσωτερικής Παρακίνησης στην Εργασιακή Σχέση.
I. Η Ανωτερότητα των Ατελών(Incomplete) Συμβολαίων υπό την Υπόθεση Αποστροφής της Ανισότητας.
II. Ο Καταστρεπτικός Ρόλος των Χρηματικών(γενικά των Εξωτερικών) Κινήτρων και η Αλληλεπίδραση με τα Εσωτερικά Κίνητρα.
6. Η ΤΑΥΤΙΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΚΟΠΟΥΣ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ (LOYALTY AND IDENTIFICATION).
- A. ΔΥΟ ΓΕΝΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΑΥΤΙΣΗΣ ΣΕ ΕΝΑΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ.
B. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ. Η ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΤΑΥΤΙΣΗΣ.
B1. Η Εξουσία στο Πλαίσιο της Μισθωτής Σχέσης.
B2. Τα Υλικά(Χρηματικά) Κίνητρα.
B3. Ταύτιση με τους Σκοπούς του Οργανισμού.
7. ΕΝΔΟΓΕΝΗΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥΣ ΓΙΑ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΙΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ. ΤΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ AKERLOF ΚΑΙ KRANTON. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ.
- A. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ.
B. ΓΕΝΙΚΟ ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ.
Γ. ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ.
Δ. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ.
Ε. ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗ ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ.
8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.
REFERENCES.



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

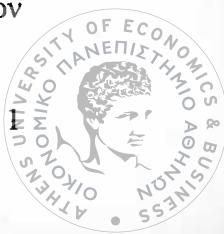
- Η έννοια των προτιμήσεων

Η περιγραφή της έννοιας των προτιμήσεων δεν αποτελεί εύκολο εγχείρημα. Σύμφωνα με τον Bowles(1998), οι προτιμήσεις είναι λόγοι συμπεριφοράς, δηλ χαρακτηριστικά των ατόμων που(μαζί με τις πεποιθήσεις και τις ικανότητές τους) εξηγούν τις πράξεις που αναλαμβάνουν σε μια δεδομένη κατάσταση. Ωστόσο, είναι ιδιαίτερα δύσκολο ο οποιοσδήποτε ορισμός να αποδώσει με ακρίβεια τη σημασία μιας «προτίμησης». Αναγνωρίζοντας την εξαιρετική συνθετότητα των εσωτερικών διανοητικών καταστάσεων-συμπεριλαμβανομένων των ιδιοτροπιών, των προτιμήσεων δεύτερης τάξης(ή μεταπροτιμήσεων), των φιλοδοξιών, των κρίσεων και πεποιθήσεων, των κινήτρων διαφόρων ειδών, κ.λπ.-δεν είναι απλό να αναγνωριστεί μια προτίμηση σαν κάτι που βρίσκεται «πίσω» από τις επιλογές και τις εξηγεί(Stein,1993). Η οικονομική θεωρία προσπαθεί να ξεπεράσει τη δυσκολία πρεσβεύοντας ότι μια προτίμηση μπορεί να κατανοηθεί απλώς σαν μια επιλογή μέσω της οποίας η προτίμηση «αποκαλύπτεται»(revealed preference theory). Εντούτοις, μια τέτοια προσέγγιση, εκτός του ότι εγκαταλείπει ήδη την αναζήτηση αιτιώδους σχέσης μεταξύ επιλογών και εσωτερικών διανοητικών καταστάσεων(ταυτίζοντας στην ουσία τις πρώτες με τις δεύτερες) αποτυγχάνει και σε βαθύτερο επίπεδο. Ας σκεφτούμε το εξής ενδεικτικό παράδειγμα: αν ο A προτιμά το X έναντι του Y, τότε δε θα έπρεπε να προτιμά το Y έναντι του X ή του Z, καθώς η εισαγωγή της τρίτης εναλλακτικής επιλογής(του Z) δεν πρέπει να αλλάξει την προτίμηση για το X έναντι του Y. Στην πραγματικότητα όμως, κάτι τέτοιο είναι δυνατό αν, για παράδειγμα, ο A επιλέγει πάντα το δεύτερο μεγαλύτερο κομμάτι μιας πίτας, και άρα το αξιώμα παραβιάζεται.

Σε κάθε περίπτωση, είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι, με βάση τον παραπάνω ορισμό, οι προτιμήσεις υπερβαίνουν τα απλά γούστα, καθώς μια επαρκής εξήγηση των ατομικών πράξεων θα έπρεπε να συμπεριλάβει αξίες, θητικές προτίμησεις, συνήθειες, εθισμούς, εξαναγκασμούς, και γενικότερα ψυχολογικές διαθέσεις. Επιπλέον, όπως τονίζουν οι Miceli και Minkler(1997), οι προτιμήσεις δεν μπορούν να περιοριστούν μόνο ως προς τα υλικά αγαθά. Οι άνθρωποι φέρουν μέσα τους έννοιες όπως η δικαιοσύνη, η διάκριση του ορθού από το εσφαλμένο, η προτίμηση για ειλικρίνεια στις μεταξύ τους σχέσεις. Ως ηθικά όντα, ενεργούν κάποιες φορές ακόμη και αλτρουιστικά, με βάση μια εσωτερικά παρακινούμενη συμπάθεια ή μια αίσθηση καθήκοντος. Η ύπαρξη συνείδησης υποδεικνύει ότι τουλάχιστον κάποιοι άνθρωποι διακατέχονται από συγκρουόμενες προτιμήσεις μεταξύ τουν να πράττουν από τη μια πλευρά αυτό που είναι «օρθό» και από την άλλη αυτό που είναι ευχάριστο. Αποκλίνουν έτσι από την, έτσι κι αλλιώς απλουστευτική και αυθαίρετη υπόθεση ότι οι άνθρωποι έχουν αμιγώς εγωιστικά και υλιστικά κίνητρα και προτιμήσεις.

- Το Αξίωμα των Εξωγενών Προτιμήσεων

Η υπόθεση των εξωγενών προτιμήσεων είναι ένας από τους θεμέλιους λίθους της πλειονότητας των οικονομικών υποδειγμάτων, που ξεκινάνε συνήθως με κάποια μορφή εξειδίκευσης των προτιμήσεων των ανθρώπων και στη συνέχεια προχωρούν στην ανάλυση των αλληλεπιδράσεων μέσα στο οικονομικό σύστημα. Το αξιώμα των εξωγενών προτιμήσεων αντανακλά τη γενικότερη προσέγγιση να λαμβάνει κάποιος τα άτομα «όπως είναι», ενώ παράλληλα απλουστεύει σημαντικά το έργο της οικονομικής θεωρίας, καθώς το σύνολο της ανθρώπινης συμπεριφοράς μπορεί να θεωρηθεί σαν να αφορά συμμετέχοντες που μεγιστοποιούν τη χρησιμότητά τους με βάση ένα σύνολο σταθερών προτιμήσεων(βλ Fershtman and Bar, 2000 και τις εκεί παραπομπές). Επιπλέον, η υπόθεση αυτή βοηθά στην αποφυγή ταυτολογικών



εξηγήσεων της ανθρώπινης συμπεριφοράς, καθώς υπάρχει ο κίνδυνος να «εξηγείται» κάθε είδος συμπεριφοράς αποδίδοντας απλώς στο άτομο μια προτίμηση γι' αυτήν. Εξάλλου, όπως σημειώνουν οι Huerta και Santos(2000), η υπόθεση των σταθερών προτιμήσεων παρέχει ένα συμπαγές υπόβαθρο για τη διενέργεια προβλέψεων σχετικά με τις αντιδράσεις σε διάφορες μεταβολές του περιβάλλοντος στο οποίο ενεργούν τα άτομα. Αυτού του είδους η οικονομική προσέγγιση έχει αποδειχθεί αρκετά επιτυχημένη, και έχει προσφέρει πλούσιες ενοράσεις και μια σφαιρική κατανόηση ενός ευρύτατου πεδίου της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Πέρα από τα παραπάνω, το παραδοσιακό επιχείρημα είναι ότι οι ψυχολόγοι, οι κοινωνιολόγοι, οι ανθρωπολόγοι και οι βιολόγοι πρέπει να μελετούν το σχηματισμό των προτιμήσεων, ενώ οι οικονομολόγοι πρέπει να τις λαμβάνουν ως δεδομένες ('*de gustibus non est disputandem*') και να αναλύουν τις επιπτώσεις τους στην οικονομική συμπεριφορά. Όπως σημειώνει ο Friedman(1962), πρόκειται για μια περίπτωση «κατανομής εργασίας» μεταξύ των επιστημών που, εκτός των άλλων, βοηθά την οικονομική θεωρία να διατηρεί μια στάση «ηθικής ουδετερότητας» σε σχέση με το σχηματισμό των προτιμήσεων.

- Ενδογενείς Προτιμήσεις

Παρά τα παραπάνω πλεονεκτήματα, η υπόθεση των εξωγενών προτιμήσεων έχει υποστεί ένα πλήθος κριτικών που καταδεικνύουν τις αδυναμίες και τους περιορισμούς της. Τα υποδείγματα «օρθολογικής δράσης» συχνά αδυνατούν να εξηγήσουν την πραγματική συμπεριφορά, καθώς αγνοούν τις επιπτώσεις του οικονομικού και μη οικονομικού περιβάλλοντος στις προτιμήσεις των ανθρώπων. Ένα πλήθος παραγόντων είναι φορείς των επιπτώσεων αυτών: οι τιμές, οι ποσότητες, οι διαθεσιμότητες αγαθών και δικαιωμάτων, οι θεσμοί που διέπουν την προσφορά εργασίας, η διαφήμιση, τα παρελθόντα πρότυπα κατανάλωσης, η διαδικασία της κοινωνικοποίησης και η μεταβίβαση πολιτιστικών χαρακτηριστικών μέσω της οικογένειας και των κοινωνικών ομάδων, οι νομικοί κανόνες, οι κοινωνικές νόρμες είναι μερικοί από τους παράγοντες που επηρεάζουν τις προτιμήσεις των ατόμων. Ειδικότερα οι οικονομικοί θεσμοί (δηλ. οι κανόνες παραγωγής και διανομής των αγαθών, όπως για παράδειγμα οι κανόνες της αγοράς) επηρεάζουν τη διαδικασία της ανθρώπινης ανάπτυξης, έχοντας επιπτώσεις στην προσωπικότητα, τις συνήθειες, τα γούστα, τις ταυτότητες και τις αξίες των ατόμων¹.

Η δυναμική ανάλυση του ενδογενούς σχηματισμού των προτιμήσεων μπορεί να γίνει με τη χρήση υποδειγμάτων πολιτισμικής μετάδοσης. Εδώ, πρωτεύων είναι ο ρόλος της εκπαίδευσης, της μίμησης και άλλων μορφών εκμάθησης συμπεριφορών και ενστάλαξης αξιών είτε από τους γονείς και τους κηδεμόνες είτε, αργότερα, από τις κοινωνικές ομάδες και την άμεση εμπειρία. Έτσι, η ανθρώπινη συμπεριφορά παριστάνει ένα συμβιβασμό μεταξύ γενετικά κληρονομημένων εγωιστικών προτιμήσεων και πιο συνεργατικών, πολιτισμικά αποκτημένων αξιών. Μια άλλη μορφή μελέτης της ενδογένειας των προτιμήσεων χρησιμοποιεί την εξελικτική προσέγγιση. Η προσέγγιση αυτή βασίζεται στο κριτήριο της προσαρμοστικότητας: μέσα σε έναν πληθυσμό, η συχνότητα των ατόμων με έναν συγκεκριμένο τύπο

¹ Επομένως, αν οι επιθυμίες και οι προτιμήσεις διαμορφώνονται από τους θεσμούς και τις διαδικασίες παραγωγής και διανομής που ικανοποιούν αυτές τις προτιμήσεις, τότε οι τελευταίες δεν μπορούν να παράσχουν ένα ανεξάρτητο πλαίσιο με βάση το οποίο θα αξιολογήσουμε τη λειτουργία αυτών των θεσμών. Με άλλα λόγια, αυτό που αξιολογείται προσδιορίζει εν μέρει το κριτήριο της αξιολόγησης. Έτσι, η υπόθεση των εξωγενών προτιμήσεων-αντίθετα με την επικαλούμενη ηθική ουδετερότητα-, αγνοώντας τις επιπτώσεις των υφιστάμενων θεσμών στις προτιμήσεις, καταλήγει να μεροληπτεί υπέρ της θεωρητικής δικαιολόγησης αυτών των θεσμών (πρεσβεύοντας ότι ικανοποιούν αποτελεσματικά τις ανθρώπινες επιθυμίες, που όμως οι ίδιοι αυτοί θεσμοί έχουν διαμορφώσει).

προτιμήσεων αυξάνεται αν η προσαρμοστικότητά τους(fitness) είναι μεγαλύτερη από τη μέση προσαρμοστικότητα στον πληθυσμό.

Η εργασία αυτή ξεκινά με την παρουσίαση υποδειγμάτων ζήτησης που μελετούν τη συμπεριφορά του καταναλωτή(νοικοκυριού) όταν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς. Στο Κεφάλαιο 2 μελετάμε τις επιπτώσεις της ενδογένειας των προτιμήσεων για την ανάλυση ευημερίας, εφιστώντας την προσοχή σε μια σειρά αδυναμιών που χαρακτηρίζουν τη νεοκλασική προσέγγιση και προτείνοντας ένα πλουσιότερο ερευνητικό πλαίσιο, έστω κι αν αυτό καθιστά πολυπλοκότερη την ανάλυση. Στο Κεφάλαιο 3 παρουσιάζουμε διεξοδικά τους μηχανισμούς μέσω των οποίων το κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον και οι θεσμοί επηρεάζουν τις προτιμήσεις και προτυποποιούν την ατομική ανάπτυξη. Η δυνατότητα ενδογενούς ανάπτυξης συνεργατικών προτιμήσεων και ο σχετικός ρόλος ενός πλήθους ειδικών παραγόντων(με έμφαση στις επιπτώσεις των θεσμών που διέπουν μια καπιταλιστική οικονομία)εξετάζεται στο Κεφάλαιο 4.Το Κεφάλαιο 5 διερευνά την αποτελεσματικότητα των εξωτερικών(και ιδίως των χρηματικών) κινήτρων ως προς την αύξηση του επιπέδου της συνεργασίας μεταξύ των ατόμων σε μια οικονομία, και ειδικότερα ως προς την αύξηση του επιπέδου απόδοσης των εργαζομένων σε μια επιχείρηση. Η πιθανή υπονόμευση των παραγόντων εσωτερικής παρακίνησης από τα εξωτερικά επιβαλλόμενα κίνητρα καθιστά τα τελευταία ανεπαρκή ή και αντιπαραγωγικά. Με δεδομένη αυτήν την αναποτελεσματικότητα, η ταύτιση του εργαζομένου με τους στόχους της επιχείρησης κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική για την αύξηση της απόδοσης και της οικονομικής αποτελεσματικότητας. Αυτή η σημασία της ταύτισης αποτελεί το αντικείμενο μελέτης του Κεφαλαίου 6. Στο Κεφάλαιο 7 εξετάζουμε τον ενδογενή σχηματισμό των κοινωνικών ταυτοτήτων και τις επιπτώσεις τους στα οικονομικά αποτελέσματα. Στο Κεφάλαιο 8 συνοψίζουμε τα βασικά συμπεράσματα.

1.ΧΡΟΝΙΚΗ ΑΣΥΝΕΠΕΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΛΛΗΛΕΞΑΡΤΩΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ. Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

A. ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΑ ΑΣΥΝΕΠΕΙΣ (TIME INCONSISTENT) ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

Στην πραγματική οικονομική ζωή, παρατηρείται συχνά το φαινόμενο της διαχρονικής μεταβολής των προτιμήσεων των οικονομούντων ατόμων. Αυτό μπορεί να αφορά είτε τις διαχρονικές επιλογές ενός καταναλωτή είτε ένα κυβερνητικό σχέδιο με μακροπρόθεσμο ορίζοντα εφαρμογής είτε ένα μακροπρόθεσμο επενδυτικό σχέδιο μιας εταιρείας , που μπορεί να τροποποιηθεί πριν την πλήρη εφαρμογή του.

Ο Hammond (1976) θεωρεί ανώφελη τη διάκριση μεταξύ εξωγενώς και ενδογενώς μεταβαλλόμενων προτιμήσεων. Ο Strotz (1955-6) αναφέρεται στην πρώτη κατηγορία. Εδώ, μιλάμε για διαχρονικά ασυνεπείς (time inconsistent) προτιμήσεις υπό την έννοια ότι αυτές αλλάζουν εξωγενώς, με το πέρασμα του χρόνου (π.χ. σήμερα (t_0) προτιμώ να αναβάλω ένα δυσάρεστο έργο και να το εκτελέσω αύριο (t_1). Ωστόσο, όταν φτάσω στο t_1 , περαιτέρω αναβολή είναι προτιμητέα, κ.ο.κ.. Με άλλα λόγια, κάποιες από τις παραμέτρους της συνάρτησης ζήτησης- εδώ, η προτίμηση χρόνου- ακολουθούν κάποια χρονική τάση (time trend)).

Ένα άλλο μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας ασχολείται με τις ενδογενώς μεταβαλλόμενες προτιμήσεις. Εδώ, η μεταβολή των προτιμήσεων είναι ενδογενής στο κοινωνικοοικονομικό σύστημα . Σε αυτό το πλαίσιο, θα ασχοληθούμε κατ'αρχήν με τα ακόλουθα δύο ζητήματα:

(α) Θα εξετάσουμε τη συμπεριφορά του νοικοκυριού (θεωρητική και εμπειρική ανάλυση της ζήτησης) υπό το πρίσμα των ενδογενών προτιμήσεων, και:

(β) θα διερευνήσουμε κατά πόσο είναι δυνατές κρίσεις σε σχέση με την ευημερία των ατόμων όταν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς.

Ένα πρόβλημα διαχρονικής ασυνέπειας με ενδογενώς μεταβαλλόμενες προτιμήσεις μπορεί να παρουσιαστεί με τη βοήθεια ενός δένδρου απόφασης, όπου οι κλάδοι αντιστοιχούν στις εναλλακτικές επιλογές (x) του παίκτη σε κάθε κόμβο. Σε κάθε διακριτή χρονική στιγμή (κόμβο) ο παίκτης μπορεί να αλλάξει την επιλογή του και να μεταπηδήσει σε άλλον κλάδο. Συμβολίζουμε το σύνολο των κλάδων: $N = \{n \in \mathbb{N} : x \in X, \exists t : x(t) = n\}$, όπου X το σύνολο των κλάδων(επιλογών) x, και n_0 ο αρχικός κόμβος.

Αν στο n_0 η σχέση προτίμησης είναι: $aP(n_0)b$, ενώ στο n_1 ισχύει, αντίθετα, $bP(n_1)a$, τότε έχουμε διαχρονική μεταστροφή των προτιμήσεων (preference reversal). Στόχος του ατόμου στο n_0 είναι να επιλέξει εκείνη τη σειρά επιλογών (time path) που μεγιστοποιεί την απόδοσή του, όπως αυτή υπολογίζεται στο t_0 (πρόβλημα διαχρονικής επιλογής). Μια τέτοια σειρά καλείται βέλτιστη και αντίστοιχα ορίζουμε ως βέλτιστο εκείνον τον κανόνα απόφασης που συνεπάγεται μια βέλτιστη σειρά επιλογών. Ο κανόνας αυτός είναι διαχρονικά συνεπής εάν, σε κάθε κόμβο που φτάνουμε ακολουθώντας τον κανόνα, αυτός παραμένει βέλτιστος(Asheim,1997). Πιο επίσημα:

Έστω $xP(n_0)y$, τότε η επιλογή αυτή είναι βέλτιστη εάν $\forall n \in N : x, y \in X(n)$, ισχύει: $xP(n)y$. Σε αντίθετη περίπτωση, (time inconsistency), ο Strotz(1955-6) προτείνει δύο λύσεις: (i) συνεπή σχεδιασμό (consistent planning), και (ii) Precommitment (το άτομο δεσμεύεται να ακολουθήσει το σχέδιο που είχε αρχικά επιλέξει) .Προϋπόθεση γι' αυτό είναι η ύπαρξη επιπλέον επιλογών που το δεσμεύουν με επιτυχία (οπότε το (ii) είναι ουσιαστικά ειδική περίπτωση του (i)).

Ωστόσο, ο Goldman(1980) δείχνει ότι οι προτεινόμενες αυτές λύσεις οδηγούν σε ισορροπία κατά Nash (Perfect Nash Equilibrium, PNE) η οποία δεν είναι άριστη κατά Pareto. Αν θεωρήσουμε ότι σε κάθε χρονική στιγμή (t) λήψης απόφασης αντιστοιχεί διαφορετικός παίκτης (π.χ διαφορετική γενιά, που μεγιστοποιεί εκ νέου την απόδοσή της), τότε κάθε παίκτης μεγιστοποιεί ως προς την απόδοσή της:

$U^t(c) = U^t(c_1, c_2, \dots, c_t, \dots, c_T)$ (θεωρούμε ότι η αρχική προικοδότηση του καταναλωτικού αγαθού πρέπει να διαμοιραστεί μεταξύ των γενεών). Τότε:

Αν μια PNE είναι ένα διάνυσμα στρατηγικών $h^* = (h_1^*, h_2^*, \dots, h_T^*) \in H_1 \times H_2 \times \dots \times H_T$ τέτοιο ώστε $\forall (h_1, \dots, h_T) \in H_1 \times H_2 \times \dots \times H_T$ και $\forall t \in T$ ισχύει:

$U^t(x^T(h_1, \dots, h_{t-1}, h_t^*, h_{t+1}, \dots, h_T^*)) = \max U^t(x^T(h_1, \dots, h_t, h_{t+1}^*, \dots, h_T^*))$, τότε η αντίστοιχη κατανομή $c^* = x^T(h^*)$ δεν είναι άριστη κατά Pareto , δηλ. υπάρχει $e > 0$ και $t > 1$ τέτοια ώστε: $(c_1 - e, c_2^*, \dots, c_{t-1}^*, c_t^* + e, c_{t+1}^*, \dots, c_T^*)$ είναι ανώτερο κατά Pareto από την c^* .

Ειδικότερα, ο Goldman δείχνει με ένα απλό παράδειγμα ότι η PNE οδηγεί σε υπερκατανάλωση την πρώτη γενιά. Έστω $U^t(c) = c_1^{a(t)} c_{t+1}^{a(t+1)}$. Η 1^η γενιά θα καταναλώσει μέρος a_1 του πλούτου που κληρονομεί, ενώ η 2^η γενιά θα καταναλώσει $a_2(1-a_1)$. Αυτή η PNE είναι κατώτερη κατά Pareto από μια ανακατανομή της μορφής: $c_1 = a_1(a_1 + a_2(1-a_1))$, $c_2 = (1-a_1)(a_1 + a_2(1-a_1))$. Στην PNE, η 1^η γενιά καταναλώνει $a_1 > a_1(a_1 + a_2(1-a_1))$ (υπερκατανάλωση, διότι γνωρίζει ότι μέρος του κληροδοτήματός της προς την 2^η γενιά θα κληροδοτηθεί στην 3^η γενιά, για την οποία η 1^η γενιά δεν ενδιαφέρεται). Η ενδογένεια εδώ συνίσταται ακριβώς στο ότι κάθε γενιά ενδιαφέρεται μόνο για την ίδια και την αμέσως επόμενη.

Η ενσωμάτωση ενδογενών προτιμήσεων στην ανάλυση της ζήτησης μπορεί να γίνει με διάφορους τρόπους. Ξεχωρίζουμε, κατ' αρχήν, τους παρακάτω τέσσερεis:

(α) Διαμόρφωση συνήθειας(habit formation)

(β) Αλληλεξαρτώμενες προτιμήσεις (Interdependent Preferences)

Οι δύο αυτές εξειδικεύσεις ενδογενών προτιμήσεων θα παρουσιαστούν αναλυτικά παρακάτω. Πριν από αυτή την παρουσίαση όμως, σημειώνουμε δύο ακόμη εναλλακτικές μορφές ενδογένειας των προτιμήσεων:

(γ) Προτιμήσεις εξαρτώμενες από τις τιμές (Price-Dependent Preferences). Η θεώρηση αυτή πρεσβεύει ότι οι προτιμήσεις μπορεί να εξαρτώνται από την τιμή των αγαθών, διότι οι άνθρωποι εκτιμούν την ποιότητα από την τιμή (ή ακόμη διότι υψηλότερη τιμή ενός αγαθού ικανοποιεί τον σνομπισμό κάποιων ανθρώπων). Για μια σχετική ανάλυση, βλ.π.χ Stiglitz(1987)ή Pollak(1977).

(δ) Προτιμήσεις που επηρεάζονται από τη διαφήμιση. Το ζήτημα αυτό αναλύει ο Galbraith(1958) στο βιβλίο του για την κοινωνία της αφθονίας (The Affluent Society), όπου υποστηρίζει ότι μέσω της διαφήμισης παραδίδεται η κυριαρχία του ατόμου-καταναλωτή στην επιχείρηση-παραγωγό του αγαθού.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 1^η: THE AVAILABILITY HEURISTIC

Μια ευρύτερη διάσταση του προβλήματος αυτού σχετίζεται με την άποψη ότι οι αντιλήψεις για τον κόσμο είναι ενδογενείς ως προς το ποιες καταστάσεις είναι άμεσα ψυχολογικά διαθέσιμες, με την έννοια ότι έρχονται εύκολα στο νου(Sunstein, 1993). Αυτή η διαμόρφωση προτιμήσεων βάσει της άμεσης διαθεσιμότητας (availability heuristic) θα παράγει συστηματικά σφάλματα. Οι εκτιμήσεις του κινδύνου θα είναι μεροληπτικές, με άμεσες επιπτώσεις σε επίπεδο ακολουθούμενων πολιτικών. Οι άνθρωποι θα τείνουν να πιστεύουν ότι κάποιοι κίνδυνοι(π.χ ενός πυρηνικού ατυχήματος) είναι υψηλοί, ενώ κάποιοι άλλοι (π.χ ενός εγκεφαλικού επεισοδίου) θα θεωρούνται χαμηλοί. Κάτι τέτοιο θα είχε (και πράγματι, συχνά έχει) ως συνέπεια τη δημιουργία ενός παράλογου κανονιστικού πλαισίου, όπου για την πρόληψη ορισμένων καταστάσεων θα θεσπίζονται αυστηροί περιορισμοί, ενώ για κάποιες άλλες οι αντίστοιχοι κανονισμοί θα είναι ελάχιστοι έως ανύπαρκτοι. Με τον τρόπο αυτό, οι πολιτικές αποσυνδέονται από τα πραγματικά επίπεδα κινδύνου, και καταλήγουμε σε μια εξαιρετική ασυμμετρία των κυβερνητικών δαπανών, καθώς η ζήτηση για δημόσιους κανονισμούς καθίσταται ενδογενής ως προς τη φύση και το επίπεδο της δημοσιότητας. Είναι, επομένως, απαραίτητη η ύπαρξη ενός περιεκτικού συστήματος ομοιόμορφων επισημάνσεων σχετικά με τα επίπεδα του κινδύνου, που θα καθιστούσε τις δημόσιες εκτιμήσεις λιγότερο εξαρτημένες από προσπάθειες εντυπωσιασμού. Ασφαλώς, παρόμοιου τύπου επισημάνσεις μπορούν να διατυπωθούν σχετικά με την επίδραση της διαφήμισης στην αμιγώς καταναλωτική συμπεριφορά. Η επίδραση του κοινωνικού πλαισίου και των οικονομικών θεσμών στις προτιμήσεις και τη συμπεριφορά των ατόμων θα εξεταστεί αναλυτικά παρακάτω.

B. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑΣ(HABIT FORMATION)

Η πρώτη μορφή εξειδίκευσης των ενδογενών προτιμήσεων γίνεται μέσα από ένα υπόδειγμα καταναλωτικής συμπεριφοράς βασισμένο στη διαμόρφωση συνήθειας. Εδώ, τα παρελθόντα καταναλωτικά πρότυπα επηρεάζουν τις σημερινές καταναλωτικές προτιμήσεις. Η σύγχρονη βιβλιογραφία διακρίνει δύο μορφές habit formation. Ενώ στο παρελθόν αντιμετωπίζόταν σαν μυωπική διαδικασία, οι πιο πρόσφατες αναλύσεις εξετάζουν το ενδεχόμενο οι συνήθειες να είναι ορθολογικές, υπό την έννοια ότι οι καταναλωτές λαμβάνουν υπόψη την επίπτωση των τωρινών τους αποφάσεων στις μελλοντικές τους προτιμήσεις. Εμπειρικές μελέτες που εξετάζουν το βαθμό στον οποίο η συνήθεια είναι μυωπική ή ορθολογική δεν οδηγούν σε ασφαλή συμπεράσματα. Ωστόσο στο πλαίσιο του γραμμικού συστήματος δαπανών(Linear Expenditure System,LES), που χρησιμοποιούμε κι εμείς εδώ, οι δύο

αυτές μορφές είναι ουσιαστικά αδιαχώριστες. Γι' αυτό, δε θα επιμείνουμε παραπάνω στη διάκριση αυτή, με εξαίρεση μια σχετική παρατήρηση στο τέλος της υποενότητας (βλ. Παρένθεση 2).²

Ο Pollak(1970) παρουσιάζει ένα αναλυτικό πλαίσιο διαμόρφωσης συνήθειας χρησιμοποιώντας ένα αρκετά απλό υπόδειγμα., όπου οι προτιμήσεις του νοικοκυριού εξαρτώνται από την κατανάλωσή του στο παρελθόν. Υποθέτουμε την εξής συνάρτηση χρησιμότητας:

$$U^t(x_t) = \sum_{i=1}^n [a_i \log(x_{it} - b_{it})], \quad a_i > 0, \quad x_{it} - b_{it} > 0, \quad \sum_i a_i = 1, \quad \text{όπου:}$$

x_{it} : το επίπεδο κατανάλωσης του αγαθού i την περίοδο t, b_{it} η αναγκαία ποσότητα του αγαθού i (subsistence level), με: $b_{it} = b_i^* + \beta_i x_{it-1}$, $0 \leq \beta_i < 1$ (συντελεστής διαμόρφωσης συνήθειας), και:

b_i^* : η φυσιολογικά αναγκαία ποσότητα του αγαθού i, $\beta_i x_{it-1}$: η ψυχολογικά αναγκαία ποσότητα του αγαθού i, που εξαρτάται από την παρελθούσα κατανάλωση³.

Ο καταναλωτής την περίοδο t μεγιστοποιεί την $U^t(x_t)$ ως προς x_{it}, \dots, x_{nt} υπό τον εισοδηματικό περιορισμό: $\sum_i p_{it} x_{it} = \mu_t$. Οι προκύπτουσες συναρτήσεις ζήτησης είναι: $d_{it}(p, \mu, x_{it-1}) = b_i^* - (a_i/p_i)$ $\sum_i p_i b_i^* + \beta_i x_{it-1} - (a_i/p_i)$ $\sum_i p_i \beta_i x_{it-1}$. Συνεπώς, υπάρχει θετική σχέση σημερινής και χθεσινής κατανάλωσης: $\partial d_{it} / \partial x_{it-1} = \beta_i - a_i / \beta_i > 0$ Αυτή είναι και η ουσία της habit hypothesis: Η παρελθούσα κατανάλωση επηρεάζει τις τρέχουσες προτιμήσεις και άρα την τρέχουσα ζήτηση, αφού ένα υψηλότερο επίπεδο κατανάλωσης στο παρελθόν συνεπάγεται, ceteris paribus, υψηλότερο επίπεδο τρέχουσας κατανάλωσης για το συγκεκριμένο αγαθό.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 2^η: ΕΝΔΟΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ

Ολοκληρώνοντας αυτήν την υποενότητα, θα θέλαμε να θίξουμε ένα πρόβλημα που ανακύπτει όταν συντρέχουν οι εξής δύο προϋποθέσεις:

(α) Οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς ως προς τις παρελθούσες καταναλωτικές αποφάσεις, και (β) Οι επιπτώσεις αυτών των αποφάσεων στις τρέχουσες προτιμήσεις είναι επιβλαβείς. Αυτό σημαίνει ότι τα συνολικά κόστη της κατανάλωσης, διαχρονικά, υπερβαίνουν τα συνολικά οφέλη (με άλλα λόγια, οι καταναλωτικές αποφάσεις μεταβάλλουν τις επιθυμίες και τις πεποιθήσεις των ανθρώπων κατά τρόπο τέτοιο ώστε προκαλούν μακροχρόνια (υποκειμενική) βλάβη σε αυτούς

Μια ακραία περίπτωση είναι αυτή του εθισμού: εδώ, τα οφέλη της κατανάλωσης της εθιστικής ουσίας παραμένουν σταθερά ή πέφτουν ταχέως. Το αποτέλεσμα, πιθανότατα, είναι ότι τα συνολικά κόστη, διαχρονικά, ξεπερνούν τα συνολικά οφέλη παρ' ότι η καταναλωτική επιλογή προσφέρει υψηλά αρχικά οφέλη.

Η κατάσταση μπορεί να περιγραφεί σαν ένα πρόβλημα ενδοπροσωπικής συλλογικής δράσης (intrapersonal collective action, βλ. Sunstein, 1993) στο οποίο τα κόστη και τα οφέλη, για ένα συγκεκριμένο άτομο, από την ανάληψη μιας δραστηριότητας αλλάζουν δραματικά με το χρόνο. Ο εθισμός αποτελεί ειδική περίπτωση μιας ευρύτερης κατηγορίας παραδειγμάτων. Ένα άλλο παράδειγμα είναι η μυωπική συμπεριφορά, οριζόμενη σαν η άρνηση-επειδή τα βραχυπρόθεσμα κόστη υπερβαίνουν τα βραχυπρόθεσμα οφέλη- ανάληψης μιας δραστηριότητας η οποία έχει μακροπρόθεσμα οφέλη που υποσκελίζουν τα μακροπρόθεσμα κόστη. Άλλες μορφές του προβλήματος ενδοπροσωπικής συλλογικής δράσης είναι η αδυναμία της θέλησης (akrasia) ή ακόμη συνήθειες όπου οι άνθρωποι εμμένουν σε μια συμπεριφορά

² Ένα σύστημα δαπανών καλείται γραμμικό (LES) όταν οι «αναγκαίες ποσότητες» (subsistence levels, βλ. παρακάτω) εξαρτώνται γραμμικά από την κατανάλωση στο παρελθόν.

³ Μπορούμε να γενικεύσουμε την παραπάνω εξειδίκευση θεωρώντας ότι η αναγκαία ποσότητα για κάθε αγαθό εξαρτάται από έναν γεωμετρικά σταθμισμένο μέσο όλων των παρελθουσών καταναλώσεων αυτού του αγαθού, δηλ.:

$b_i^* = b_i + \beta_i y_{it-1}$, όπου $y_{it-1} = (1-\delta) \sum_{j=0}^{\infty} \delta^j x_{i,t-j}$, $0 \leq \delta < 1$ (συντελεστής μνήμης)

εξαιτίας του υποκειμενικά υψηλού βραχυπρόθεσμου κόστους μιας πιθανής αλλαγής. Πιο συγκεκριμένα, μπορούμε να φανταστούμε την επιβολή ενός περιβαλλοντικού κανονισμού για υποχρεωτική ανακύκλωση. Αρχικά, ίσως τα κόστη της ανακύκλωσης να είναι αρκετά υψηλά, απλά και μόνο επειδή προκαλείται μια αναστάτωση λόγω της αλλαγής της συμπεριφοράς. Άλλα, αφότου οι άνθρωποι αποκτήσουν τη συνήθεια της ανακύκλωσης, μερικά από αυτά τα κόστη μειώνονται, είτε λόγω μάθησης είτε λόγω αλλαγής των προτιμήσεων. Επιπλέον, μέσα από τη συνήθεια της ανακύκλωσης, οι άνθρωποι είναι δυνατόν να αναπτύξουν κοινωνικούς κανόνες που διασφαλίζουν την αξιόπιστη αυτο-δέσμευσή τους και μετατρέπουν τα κόστη της περιβαλλοντικής προστασίας σε ηδονικά οφέλη, βοηθώντας έτσι στη λύση του προβλήματος συλλογικής δράσης.

Γ. ΑΛΛΗΛΕΞΑΡΤΩΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

Όταν αναφερόμαστε σε αλληλεξαρτώμενες προτιμήσεις (interdependent preferences), εννοούμε προτιμήσεις που εξαρτώνται από την κατανάλωση των άλλων ανθρώπων. Θα εξετάσουμε τις συνέπειες αυτής της αλληλεξάρτησης για τη συμπεριφορά της ζήτησης.

Όπως και στο υπόδειγμα διαμόρφωσης συνήθειας, θα χρησιμοποιήσουμε ένα υπόδειγμα με γραμμική αλληλεξάρτηση στο πλαίσιο του LES, θεωρώντας ότι οι αναγκαίες ποσότητες (subsistence levels) για το νοικοκυριό n εξαρτώνται γραμμικά από την κατανάλωση των άλλων νοικοκυριών. Η ενσωμάτωση αυτής της αλληλεξάρτησης στο LES μπορεί να γίνει με δύο τρόπους (Pollak, 1976):

(a) Ταυτόχρονη Αλληλεξάρτηση (Simultaneous Interdependence):

$$b_{gn} = b_g + \beta_g \sum_{k=1}^N w_{nk} x_{gk}, \text{ όπου:}$$

$g=1,2,\dots,G$ τα αγαθά, $n=1,2,\dots,N$ τα νοικοκυριά, x_{gn} η ποσότητα του αγαθού g που καταναλώνει το νοικοκυριό n , και b_{gn} η αναγκαία ποσότητα του αγαθού g για το νοικοκυριό n . Η εξειδίκευση αυτή θεωρεί ότι οι αναγκαίες ποσότητες (όρια επιβίωσης) υπόκεινται σε κοινωνικές επιδράσεις. Η υπόθεση αυτή επιβεβαιώνεται από εμπειρικές μελέτες (βλ. π.χ Smolensky, 1965). Παλινδρομήσεις του λογαρίθμου των ορίων επιβίωσης στο λογάριθμο του πραγματικού διαθέσιμου κατά κεφαλήν εισοδήματος οδηγούν σε εκτιμήσεις του σχετικού συντελεστή μεταξύ 0.57 και 0.84, υποδεικνύοντας την ισχυρή κοινωνική επιρροή στα όρια επιβίωσης.

Οι παράμετροι w_{nk} αποτελούν συντελεστές στάθμισης (reference weights), που δείχνουν τη σημασία που αποδίδει ο καταναλωτής n στις δαπάνες του καταναλωτή k . Ο όρος $\sum_{k=1}^N w_{nk} x_{gk}$ αναφέρεται στις μέσες δαπάνες για το αγαθό g στην κοινωνική ομάδα αναφοράς του καταναλωτή n , όπου η εν λόγω ομάδα αναφοράς ορίζεται σαν το σύνολο των νοικοκυριών k για τα οποία $w_{nk} > 0$. Είναι: $\sum_{k=1}^N w_{nk} = 1$, ενώ αν $w_{nn} > 0$ έχουμε τη γενική περίπτωση με ταυτόχρονη ύπαρξη συνήθειας και αλληλεξάρτησης των προτιμήσεων.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 3^η: ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΣΥΓΚΡΙΣΗΣ (Festinger, 1954)

Σύμφωνα με τη θεωρία της κοινωνικής σύγκρισης (theory of social comparison), οι άνθρωποι συγκρίνουν τον εαυτό τους κυρίως με άλλους παρόμοιους ανθρώπους. Στο πλαίσιο που εξετάζουμε, αυτό σημαίνει ότι καταναλωτές με ένα δεδομένο σύνολο προσωπικών χαρακτηριστικών (εκπαίδευση, είδος εργασίας, ηλικία, κ.λπ) αποδίδουν κατά μέσο όρο μεγαλύτερη βαρύτητα στις επιλογές των καταναλωτών εκείνων με τους οποίους μοιράζονται τα ίδια χαρακτηριστικά. Συνεπώς, οι συντελεστές στάθμισης w_{nk} μπορούν να θεωρηθούν συνάρτηση της ομοιότητας των χαρακτηριστικών των καταναλωτών n και k .

Τέλος, ο συντελεστής β_g μετράει το βαθμό στον οποίο το όριο επιβίωσης για το αγαθό g (και άρα η ζήτησή του) υπόκειται σε κοινωνική επιρροή.

Αυτή η μορφή εξειδίκευσης της αλληλεξάρτησης, όπου οι παράμετροι b_{gn} εξαρτώνται από τις τρέχουσες ποσότητες κατανάλωσης των άλλων νοικοκυριών της ομάδας αναφοράς του n παρουσιάζει ορισμένα μειονεκτήματα:

- Δημιουργεί δυσκολίες για τον προσδιορισμό ενός καταναλωτικού προτύπου ισορροπίας για κάθε άτομο στην οικονομία
- Δημιουργεί προβλήματα ταυτοποίησης(identification) σε ό,τι αφορά την οικονομετρική εκτίμηση των παραμέτρων σε εμπειρικές μελέτες(βλ. παρακάτω)

(β) Αλληλεξάρτηση με Χρονική Υστέρηση (Lagged Interdependence):

$$b_{gn}(t) = b_g^* + \beta_g \sum_{k=1}^N w_{nk} x_{gk}(t-1)$$

Μια τέτοια εξειδίκευση παρουσιάζει το πλεονέκτημα της αναλυτικής ευχέρειας, ενώ ταυτόχρονα είναι συνεπής με τη διαμόρφωση προτιμήσεων στο πλαίσιο μιας διαδικασίας κοινωνικοποίησης. Ωστόσο, επειδή η εμπειρική μελέτη που παρουσιάζουμε στη συνέχεια χρησιμοποιεί διαστρωματικά δεδομένα, θα χρησιμοποιήσουμε σαν θεωρητικό υπόβαθρο ένα υπόδειγμα με ταυτόχρονη αλληλεξάρτηση. Ο καταναλωτής(νοικοκυριό) μεγιστοποιεί τη συνάρτηση:

$U_n(x_1, \dots, x_G) = \sum_{g=1}^G g_g \log(x_g - b_{gn})$, με $\sum_g g_g = 1$, υπό τον εισοδηματικό περιορισμό:

$\sum_{g=1}^G x_{gn} = y_n$, όπου y_n το εισόδημα του n (συνολικές δαπάνες) (υποθέτουμε $p=1$ $\forall g=1,2,\dots,G$). Το b_{gn} υποδειγματοποιείται όπως δείχνεται στην περίπτωση (α).

Οι προκύπτουσες συναρτήσεις ζήτησης (LES) είναι οι εξής:

$$x_{gn} = b_{gn} + \gamma_g(y_n - \sum_{h=1}^G b_{hn}), \text{ για } n=1,\dots,N \text{ και } g=1,\dots,G, \text{ οπότε:}$$

$$x_{gn} = b_g^* + \beta_g \sum_{k=1}^N w_{nk} x_{gk} + \gamma_g(y_n - \sum_{h=1}^G b_{hn})$$

Αν η παραπάνω σχέση γραφτεί σαν λύση ανηγμένης μορφής για το x_{gn} (Kapteyn et al., 1997), προκύπτει η εξής σχέση προς εμπειρική εκτίμηση:

$$x_{gn} = d_g + \gamma_g y_n + a_g f_n + r_g m_f^* + u_{gn}, \text{ (I) όπου:}$$

- f_n : το μέγεθος του νοικοκυριού n , και υποθέτουμε ότι το μέγεθος των δαπανών για το αγαθό g αυξάνεται καθώς αυξάνεται το f_n , με βάση μια σχέση της μορφής:

$$x_{gn} = x_{gn}^* + \mu_g f_n, \text{ } g=1,\dots,G \text{ και } \mu_1, \mu_2, \dots, \mu_G \text{ παράμετροι.}$$

- f_n^* : το μέσο μέγεθος του νοικοκυριού στην ομάδα αναφοράς του n , y_n^* η μέση συνολική κατανάλωση, και: $\mu = \sum_{g=1}^G \mu_g$, ενώ u_{gn} είναι ένας στοχαστικός όρος με μηδενικό μέσο και μηδενική συσχέτιση με τις ερμηνευτικές μεταβλητές.

*Αποτελέσματα της οικονομετρικής εκτίμησης :

Οι Kapteyn et al. εκτιμούν οικονομετρικά τη σχέση (I) χρησιμοποιώντας διαστρωματικά δεδομένα για 2813 νοικοκυριά της Ολλανδίας, που χωρίστηκαν σε ομάδες με κριτήρια την εκπαίδευση, την ηλικία, το είδος της εργασίας, και σε σχέση με έξι κατηγορίες αγαθών: τροφή, ενδυμασία, στέγαση, ιατρική φροντίδα, εκπαίδευση-ψυχαγωγία, μεταφορές. Προέκυψαν τα εξής:

- Όλοι οι συντελεστές γ_g είναι θετικοί και στατιστικά σημαντικοί
- Τέσσερα εκ των έξι r_g είναι στατιστικά σημαντικά
- Επιπλέον, η εκτίμηση του υποδείγματος υπό την $H_0: r_1=r_2=\dots=r_G=0$ (υπόθεση μη αλληλεξάρτησης) απορρίπτεται. Επομένως, τα στοιχεία επιβεβαιώνουν την ύπαρξη αλληλεξάρτησης των προτιμήσεων και της καταναλωτικής συμπεριφοράς των ατόμων.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 4^η: ΑΛΛΗΛΕΞΑΡΤΗΣΗ, ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σε μια εμπειρική μελέτη του, ο Frank(1997) συμπεραίνει ότι η σχετική (και όχι τόσο η απόλυτη) κατανάλωση είναι αυτή που καθορίζει την ευημερία. Από την πλευρά του, ο Oswald(1997) μελετά την περίπτωση των ΗΠΑ για να καταλήξει ότι η ευημερία εξαρτάται από το σχετικό εισόδημα(και πολύ λιγότερο από το απόλυτο). Εκεί, όπως και εδώ με αλληλεξαρτώμενες προτιμήσεις, είναι παρούσα μια εξωτερικότητα. Μια αύξηση του x_{gk} (με $k \neq n$) μειώνει τη χρησιμότητα U_n του νοικοκυριού n . Η ισορροπία στην οικονομία είναι αναποτελεσματική: καταλήγουμε όλοι να καταναλώνουμε περισσότερο από το κοινωνικά βέλτιστο. Τη σημασία μιας ανάλογης εξωτερικότητας διερευνά και ο Akerlof(1997). Εξετάζει τη συμπεριφορά του ατόμου που επιθυμεί το status, δηλ. προσπαθεί να αποστασιοποιηθεί από τους φίλους και συγγενείς του (από την ομάδα αναφοράς του). Αν το αγαθό(δραστηριότητα) που δημιουργεί status είναι το x , τότε η (έμμεση) συνάρτηση χρησιμότητας του ατόμου μπορεί να γραφτεί:

$U = -d(x^* - x) - ax^2 + bx + c$. Το άτομο χάνει χρησιμότητα $d(x^* - x)$ εάν $x < x^*$, όπου x^* είναι η επιλογή των άλλων ατόμων. Επιπλέον, το x έχει μια εσωτερική(απόλυτη) αξία $-ax^2 + bx + c$. Σε ισορροπία, το άτομο επιλέγει $x = (b+d)/2a$, υπερβαίνοντας το κοινωνικά βέλτιστο $x = (b/2a)$ κατά $d/2a$, εξαιτίας του αγώνα δρόμου για status, που δεν επιτρέπει στα άτομα να λάβουν πλήρως υπόψη τους τις συνέπειες της δικής τους κοινωνικής τοποθέτησης στην ευημερία των υπολοίπων.

Καθώς η κατανάλωση εξαντλεί πόρους, μπορούμε όλοι να κερδίσουμε αν καταναλώνουμε λιγότερο: με μικρότερη μέση κατανάλωση για τον πληθυσμό, η χρησιμότητα δε θα μειωθεί. Παράλληλα, οι πραγματικοί πόροι που εξοικονομούνται από την παραγωγή καταναλωτικών αγαθών μπορούν να αποδεσμευθούν για άλλες χρήσεις(εκπαίδευση, υγεία, ανάπταυση κ.α.), που θα αυξήσουν την ευημερία όλων. Αυτή η απλή διαπίστωση έχει ξεκάθαρες συνέπειες σε επίπεδο πολιτικής. Ο Frank(1997) προτείνει σχετικά την επιβολή ενός φόρου κατανάλωσης⁴.

Δ. ΓΕΝΙΚΕΥΣΗ: ΣΧΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Η έννοια της σχετικής χρησιμότητας συνδυάζει τα όσα ειπώθηκαν στις υποενότητες (B) και (G), και αναφέρεται στην άποψη ότι το άτομο αξιολογεί τη δέσμη αγαθών που καταναλώνει συγκρίνοντάς την με τη δέσμη αγαθών που καταναλώνουν τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας αναφοράς του (αλληλεξάρτηση προτιμήσεων) ή/και με τη δέσμη αγαθών που το ίδιο το άτομο κατανάλωσε στο παρελθόν (habit formation).

Οι Van de Standt et al.(1985) ελέγχουν οικονομετρικά την υπόθεση της σχετικότητας της χρησιμότητας, διενεργώντας μια παλινδρόμηση των μέσων καταναλωτικών δαπανών του ατομικού νοικοκυριού πάνω στις μέσες δαπάνες των νοικοκυριών της

⁴ Παρόμοια, ο Layard(1980) υποστηρίζει ότι ένας από τους παράγοντες της ευτυχίας των ανθρώπων είναι το εισόδημά τους σε σχέση με το μέσο εισόδημα ή, με άλλα λόγια, η κατάταξή τους στο κοινωνικό status. Ο Layard υποθέτει μια συνάρτηση χρησιμότητας της μορφής: $u_i = u(y_i/y^*, h_i)$, όπου h_i η προσπάθεια που καταβάλλει το άτομο στην εργασία. Αν το απόλυτο εισόδημα αξιολογείται κι αυτό σε μέρει(πιο ρεαλιστική υπόθεση), τότε $u_i = u(y_i, y^*, h_i)$ με $\partial u_i / \partial y^* < 0$. Μια εύχρηστη μορφή είναι η εξής: $u_i = aR_i + v_i(y_i/h_i)$, όπου R_i η (ποσοστιαία) κατάταξη του ατόμου στην κατανομή του εισοδήματος. Ο Layard, αναγνωρίζοντας την ύπαρξη της εξωτερικότητας που μειώνει, σε ισορροπία, την ευημερία των ατόμων, διερευνά τη δυνατότητα μιας κατάλληλης φορολογικής πολιτικής. Στόχος είναι να απεγκλωβιστούν τα άτομα από την κατάσταση που σχηματικά περιγράφει ο Hirsch(1976), όπου όλοι στέκονται στις μύτες των ποδιών τους για να δουν καλύτερα καταλήγοντας έτσι να βλέπουν το ίδιο όπως και πριν(και μάλιστα επιπλέον καταπονούμενοι, και άρα με χαμηλότερη ευημερία).

ομάδας αναφοράς του(τα κριτήρια ομαδοποίησης είναι τα ίδια με την προηγούμενη περίπτωση) και στο επίπεδο δαπανών του ίδιου νοικοκυριού κατά την προηγούμενη περίοδο. Τα αποτελέσματα των εκτιμήσεων δείχνουν ότι τόσο η συνήθεια όσο και η αλληλεξάρτηση των προτιμήσεων συνεισφέρουν σημαντικά στην εξήγηση των δαπανών του νοικοκυριού. Επομένως, η υπόθεση της σχετικότητας της χρησιμότητας επαληθεύεται. Μάλιστα, οι εκτιμώμενοι συντελεστές δείχνουν ότι η συνολική βαρύτητα που αποδίδει στις δαπάνες των άλλων είναι περίπου η μισή σε σχέση με τη βαρύτητα που αποδίδει στο δικό του εισόδημα.

Στη μέχρι τώρα ανάλυσή μας, περιοριστήκαμε στην εξέταση της συμπεριφοράς της ζήτησης όταν οι καταναλωτές(νοικοκυριά) έχουν ενδογενείς προτιμήσεις. Στη συνέχεια, θα παρουσιάσουμε τις συνέπειες της ενδογένειας των προτιμήσεων στο επίπεδο της ευημερίας των ατόμων, και συνεπώς στο επίπεδο των πολιτικών που πρέπει(ή δεν πρέπει) να ακολουθούνται κάθε φορά για την αύξηση αυτής της ευημερίας.

Όπως τονίζει ο Harsanyi(1954), οι σύγχρονες μέθοδοι της προπαγάνδας και της εκπαίδευσης παρέχουν ένα ισχυρό εργαλείο για σημαντικές μεταβολές στις προτιμήσεις των ανθρώπων με σχετικά χαμηλό κόστος. Για το λόγο αυτό, το Οικονομικό Πρόβλημα μιας κοινότητας σήμερα δε συνίσταται απλώς στην εύρεση των βέλτιστων χρήσεων για τους περιορισμένους πόρους της, με σκοπό την ικανοποίηση των πραγματικών επιθυμιών των ανθρώπων στον υψηλότερο δυνατό βαθμό. Περιλαμβάνει, επίσης, το ερώτημα ΠΩΣ αυτοί οι περιορισμένοι πόροι θα κατανεμηθούν μεταξύ παραγωγικών λειτουργιών για την ικανοποίηση των αγθρώπινων επιθυμιών και μέτρων για την αλλαγή αυτών των επιθυμιών. Ωστόσο, θα ήμαστε οι τελευταίοι που θα υποστηρίζαμε μια αλλαγή των ανθρώπινων προτιμήσεων από «τα πάνω», ακόμη και αν αυτό συντελούσε στη λύση προβλημάτων συλλογικής δράσης. Ο κίνδυνος χειραγώγησης των επιθυμιών και επιλογών των ατόμων από μέρους είτε των κυβερνήσεων είτε άλλων ισχυρών ομάδων συμφερόντων είναι υπαρκτός(σήμερα, ίσως, περισσότερο από ποτέ). Το ζητούμενο για την παρούσα εργασία είναι η διερεύνηση των δυνατότητων της εθελοντικής συνεργασίας μεταξύ των ανθρώπων, μακριά από οποιαδήποτε επιχειρηματολογία υπέρ πατερναλιστικού τύπου πολιτικών.

2. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΑΣ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΤΗΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ.

Στην ενότητα αυτή, θα επιχειρήσουμε να προσεγγίσουμε τη θεωρία των οικονομικών της ευημερίας υπό το πρίσμα των ενδογενών προτιμήσεων. Το ζήτημα αυτό αναλύεται στη βιβλιογραφία είτε με σύγκριση χαρτών αδιαφορίας(Harsanyi,1955) είτε με πειράματα βασισμένα στη θεωρία της δικαιοσύνης του Rawls(Weisbrod,1977) είτε, τέλος, στη βάση της διάκρισης μεταξύ δεσμευμένων(conditional) και αδέσμευτων(unconditional) προτιμήσεων (Pollak,1978). Μετά την παρουσίαση των απόψεων αυτών, πραγματευόμαστε το ευρύτερο ζήτημα της «κυριαρχίας των προτιμήσεων»(preference sovereignty)και, τέλος, εξετάζουμε τη δυνατότητα μιας ριζοσπαστικής κριτικής στη νεοκλασική προσέγγιση των οικονομικών της ευημερίας όταν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς.

Για να αντιληφθούμε καλύτερα το πρόβλημα της αξιολόγησης εναλλακτικών πολιτικών όταν αναγνωρίζουμε ότι οι προτιμήσεις των ατόμων μεταβάλλονται, αναφέρουμε το εξής παράδειγμα, το οποίο δανειζόμαστε από την Woolley(1993): Στατιστικά στοιχεία υποδεικνύουν ότι οι εργοδότες έχουν μια «προτίμηση» για

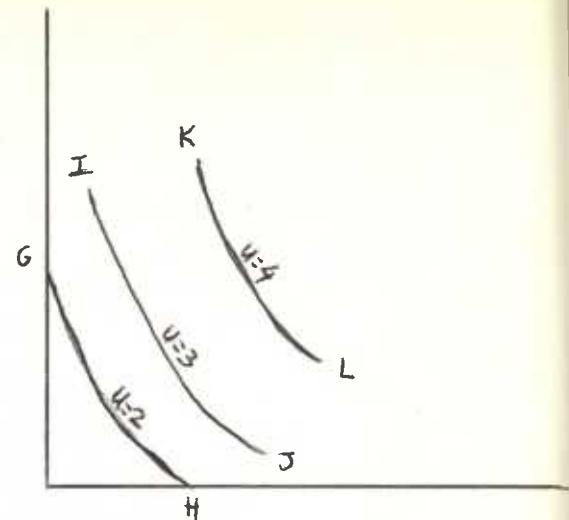
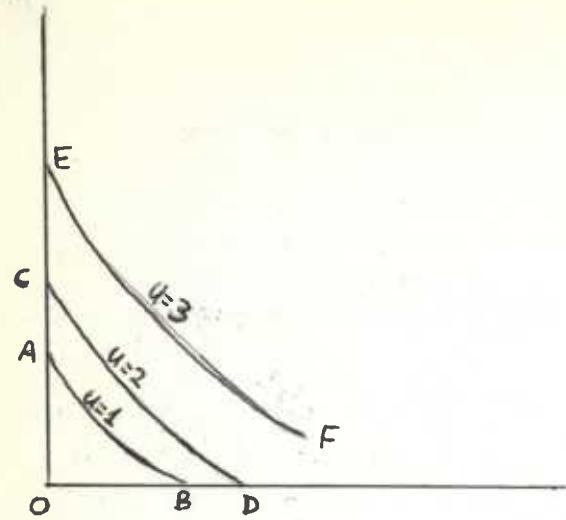
διακρίσεις σε επίπεδο φύλου, δηλαδή προτιμούν να προσλαμβάνουν άνδρες στις επιχειρήσεις τους (κάτι που μεταφράζεται σε χαμηλότερους μισθούς και λιγότερες ευκαιρίες απασχόλησης για τις γυναίκες). Αν υιοθετηθεί μια στρατηγική για την αύξηση της ισότητας μεταξύ των δύο φύλων (π.χ μέσω μιας ενεργητικής πολιτικής που αναμένεται να αυξήσει το βαθμό αποδοχής των εργαζόμενων γυναικών, αλλάζοντας όμως παράλληλα και τις μεροληπτικές προτιμήσεις των εργοδοτών), προκύπτει το ερώτημα ΠΩΣ θα την αξιολογήσουμε (ως προς τις συνέπειές της για την ευημερία): σε όρους τρεχουσών προτιμήσεων, σε όρους μελλοντικών προτιμήσεων, ή μήπως σε όρους προτιμήσεων που θα επικρατούσαν σε έναν κόσμο που θα χαρακτηρίζοταν από ισότητα των δύο φύλων; Τονίζουμε ότι η νεοκλασική θεωρία, υποθέτοντας σταθερές τις προτιμήσεις των ατόμων, αδυνατεί να πραγματευθεί τα ζητήματα αυτά.

Α.ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΧΑΡΤΩΝ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑΣ ΜΕ ΜΕΤΑΒΑΛΛΟΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

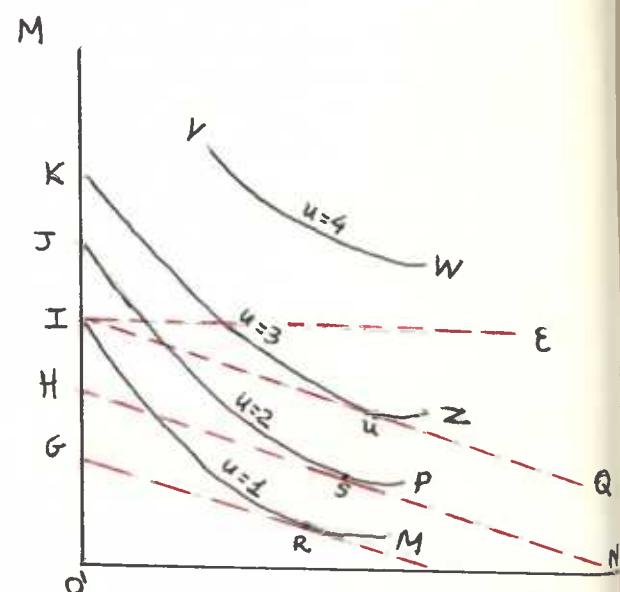
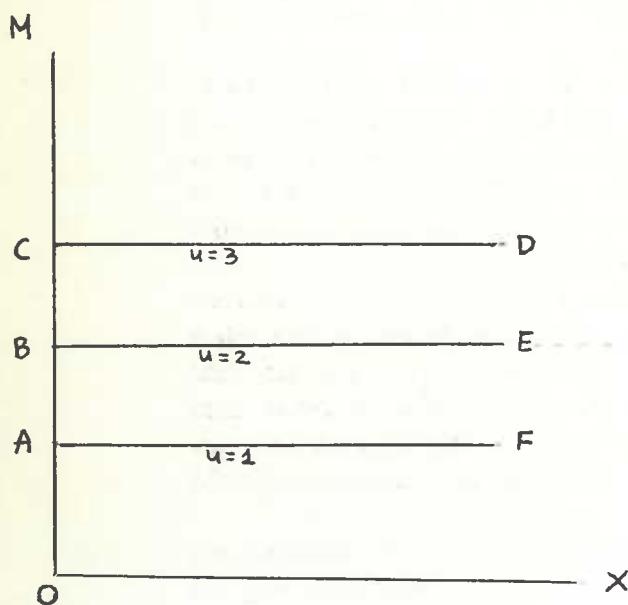
Ξεκινώντας την ανάλυση, είναι απαραίτητο να εξασφαλίσουμε ότι οι καταναλωτές είναι σε θέση να συγκρίνουν τη χρησιμότητα (υποκειμενική ικανοποίηση) που αποκομίζουν από μια δέσμη εμπορευμάτων τη χρονική στιγμή t_1 , όταν οι προτιμήσεις τους είναι T_1 , με τη χρησιμότητα που αποκομίζουν από μιαν άλλη δέσμη εμπορευμάτων τη χρονική στιγμή t_2 , όταν οι προτιμήσεις τους είναι T_2 . (οι παράγοντες αυτής της μεταβολής θα εξεταστούν αναλυτικά σε επόμενη ενότητα της εργασίας). Για το λόγο αυτό, ο Harsanyi (1954) χρησιμοποιεί μια διαγραμματική ανάλυση όπως αυτή που φαίνεται στο Σχήμα 1: στο αριστερό του μέρος χαράσσεται ο χάρτης των καμπυλών αδιαφορίας όταν οι προτιμήσεις είναι T_1 , και στο δεξιό μέρος ο αντίστοιχος χάρτης όταν οι προτιμήσεις είναι T_2 (υποθέτουμε ότι η συνάρτηση χρησιμότητας έχει, και στις δύο περιπτώσεις, τα επιθυμητά χαρακτηριστικά). Είναι σαφές ότι η συγκρισιμότητα απαιτεί την κατοχή πληροφόρησης σε σχέση με το ποιες καμπύλες αδιαφορίας στο αριστερό διάγραμμα και ποιες στο δεξιό διάγραμμα είναι ισοδύναμες μεταξύ τους, δηλαδή παριστάνουν το ίδιο επίπεδο χρησιμότητας. Ο Harsanyi υποθέτει ότι ένας τέτοιος κανόνας αντιστοίχισης υπάρχει και μας είναι γνωστός. Ασφαλώς, πρόκειται για μια όχι ρεαλιστική υπόθεση, καθώς η πολυπόθητη αυτή υποθετική μηχανή μέτρησης της χρησιμότητας (το «ηδονόμετρο», κατά τον Edgeworth) δεν έχει ακόμη εφευρεθεί (βλ. Dixit, 1997 για μια σχετική συζήτηση). Για τις ανάγκες της ανάλυσης, υποθέτουμε ότι, για παράδειγμα, η καμπύλη CD είναι ισοδύναμη με την GH, η EF με την IJ, κ.ο.κ. Ή α διατηρήσουμε την υπόθεση της πλήρους συγκρισιμότητας, αν και θα ήταν δυνατό να αποφαινόμαστε για την κατεύθυνση μεταβολής της ευημερίας ακόμη και αν επιτρέπαμε κάποιο περιθώριο απροσδιοριστίας (αρκεί η διαφορά στη θεωρητική τιμή της ευημερίας μεταξύ των δύο συγκρινόμενων καταστάσεων να υπερβαίνει αυτό το περιθώριο).

Ή α χρησιμοποιήσουμε τον παραπάνω κανόνα αντιστοίχισης για να αξιολογήσουμε τη μεταβολή της ευημερίας του ατόμου όταν αλλάζουν οι προτιμήσεις του, και πιο συγκεκριμένα όταν οι νέες του προτιμήσεις (T_2) περιλαμβάνουν τώρα ζήτηση για ένα επιπλέον αγαθό X (για το οποίο η ζήτηση υπό τις αρχικές προτιμήσεις T_1 ήταν μηδενική). Ο χάρτης αδιαφορίας υπό τις αρχικές και τις νέες προτιμήσεις παριστάνεται στο αριστερό και στο δεξιό μέρος του Σχήματος 2, αντίστοιχα). Στον κάθετο άξονα παριστάνεται το «αγαθό» χρήμα.

Αν το εισόδημα είναι $OB=OI$, τότε αρχικά ο καταναλωτής ισορροπεί στο σημείο B. Μετά την αλλαγή των προτιμήσεών του, ισορροπεί στο σημείο u (δηλαδή στο σημείο επαφής της γραμμής του εισοδηματικού περιορισμού και της καμπύλης αδιαφορίας



Σχήμα 1



Σχήμα 2 (Π3α)

KZ). Για την αξιολόγηση της μεταβολής της ευημερίας, διακρίνουμε τρεις περιπτώσεις:

(Π1) Η ισοδύναμη καμπύλη της BE είναι η IM (ή κάποια ακόμη χαμηλότερη). Τότε, το νέο σημείο ισορροπίας υποτίθεται σε μεγαλύτερο επίπεδο χρησιμότητας. Ο καταναλωτής απολαμβάνει τη νέα του προτίμηση. Κατ'εξαίρεση, εάν η τιμή του X είναι απαγορευτική, ο καταναλωτής είναι αδιάφορος μεταξύ της αρχικής και της νέας κατάστασης.

(Π2) Η ισοδύναμη καμπύλη της BE είναι η VW (ή κάποια ακόμη υψηλότερη). Η VW είναι η υψηλότερη καμπύλη που έχει κοινό σημείο με την οριζόντια ευθεία JE. Τότε, το νέο σημείο ισορροπίας αντιστοιχεί σε μικρότερο επίπεδο χρησιμότητας. Η ευημερία του καταναλωτή μειώθηκε από την αλλαγή των προτιμήσεων του. Κατ'εξαίρεση, εάν η τιμή του X είναι μηδενική (budget line≡Ie) και η VW είναι η ισοδύναμη της BE, ο καταναλωτής είναι αδιάφορος μεταξύ της αρχικής και της νέας κατάστασης.

(Π3) Η ισοδύναμη καμπύλη της BE κείται μεταξύ IM και VW. Τότε:

(i) Αν το νέο σημείο ισορροπίας υποτίθεται σε καμπύλη υψηλότερη της ισοδύναμης της BE, η ευημερία έχει αυξηθεί (π.χ αν η JP είναι η ισοδύναμη της BE, βλ. Σχήμα 2)

(ii) Αν το νέο σημείο ισορροπίας υποτίθεται σε καμπύλη χαμηλότερη της ισοδύναμης της BE, η ευημερία έχει μειωθεί.

(iii) Αν το νέο σημείο ισορροπίας υποτίθεται επί της ισοδύναμης της BE, ο καταναλωτής είναι αδιάφορος μεταξύ παλιάς και νέας κατάστασης.

Καθώς η θέση του σημείου υποτίθεται από την κλίση του εισοδηματικού περιορισμού IQ, έπειτα ότι η ευημερία του καταναλωτή θα αυξηθεί υπό τις νέες προτιμήσεις T₂ εάν η τιμή του X είναι κάτω από ένα ορισμένο όριο (ώστε να μπορεί να ικανοποιήσει τη νέα του ανάγκη σε επαρκή βαθμό). Το καθαρό κέρδος του καταναλωτή μπορεί να μετρηθεί με βάση την προσαρμοσμένη χρηματική αντισταθμιστική απόκλιση (Price-Compensating Variation, PCV):

Ορισμός 1: Συνήθης PCV είναι το υψηλότερο χρηματικό ποσό που θα μπορούσε να πληρώσει ένας καταναλωτής με προτιμήσεις T₂ μετά την εισαγωγή του νέου εμπορεύματος, χωρίς η ευημερία του να γίνει μικρότερη απ'ότι αν είχε τις ίδιες προτιμήσεις T₂ αλλά χωρίς το νέο εμπόρευμα να είναι διαθέσιμο σε αυτόν. Στο σχήμα, το ποσό αυτό είναι IG. Γενικότερα, η συνήθης έννοια της PCV αναφέρεται στο ποσό που απαιτείται για να επανέλθει το άτομο στο ex-ante επίπεδο χρησιμότητας με δεδομένη την ex-post κατάστασή του.

Ορισμός 2: PCV προσαρμοσμένη για τη μεταβολή στις προτιμήσεις του καταναλωτή είναι το ποσό που θα μπορούσε να πληρώσει ο καταναλωτής μετά την εισαγωγή του νέου εμπορεύματος, όταν οι προτιμήσεις του είναι T₂, χωρίς η ευημερία του να γίνει μικρότερη απ'ότι όταν είχε προτιμήσεις T₁, πριν την εισαγωγή του νέου εμπορεύματος. Το ποσό αυτό είναι IH.

Μπορούμε να φανταστούμε την κίνηση του καταναλωτή από το σημείο B στο u σε δύο βήματα: πρώτον, από το σημείο B στο σημείο I, που αντιστοιχεί στη μεταβολή των προτιμήσεών του, και δεύτερον, από το I στο u, που αντιστοιχεί στην εμφάνιση του νέου εμπορεύματος στην αγορά. Στην (Π3), το πρώτο από τα δύο αυτά βήματα συνεπάγεται μια μείωση της χρησιμότητας, καθώς σημαίνει την εμφάνιση μιας ανικανοποίητης ανάγκης. Το δεύτερο βήμα είναι αυτό που επιφέρει αύξηση της χρησιμότητας, στο μέτρο που σημαίνει την ικανοποίηση, σε κάποιο βαθμό, της νέας αυτής ανάγκης. Η συνήθης έννοια της PCV λαμβάνει υπόψη μόνο το δεύτερο βήμα και άρα υπερεκτιμά το καθαρό κέρδος του καταναλωτή.

Σχηματικά, ο Harsanyi διακρίνει δύο βασικές κατηγορίες μεταβολής των προτιμήσεων:

- (i) Μεταβολή που μετατοπίζει όλες τις καμπύλες αδιαφορίας προς την ίδια κατεύθυνση. Τότε, εάν οι καμπύλες μετατοπίζονται προς τα κάτω(αριστερά), η μεταβολή είναι ευνοϊκή για τον καταναλωτή (όποια κιαν είναι η τιμή του X και το εισόδημα του καταναλωτή), καθώς σημαίνει στην ουσία ότι, με δεδομένο το εισόδημά του, έχει τώρα μεγαλύτερη ικανότητα να αντλεί ικανοποίηση και να απολαμβάνει τη ζωή(π.χ λόγω βελτίωσης της φυσικής ή της ψυχικής του υγείας).Το αντίθετο ισχύει όταν οι καμπύλες μετατοπίζονται προς τα κάτω
- (ii) Μεταβολή που μετατοπίζει κάποιες καμπύλες προς τα πάνω και κάποιες προς τα κάτω ή ακόμη, με το νέο χάρτη αδιαφορίας, οι καμπύλες τώρα βρίσκονται εν μέρει ψηλότερα κι εν μέρει χαμηλότερα από τις ισοδύναμες τους αρχικές. Εδώ, το αποτέλεσμα για την ευημερία θα εξαρτηθεί από το εισόδημα του καταναλωτή ή/και από την τιμή του X.

Β. ΔΕΣΜΕΥΜΕΝΕΣ ΚΑΙ ΑΔΕΣΜΕΥΤΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

Στην ανάλυση που προηγήθηκε, λάβαμε υπόψη τη δυνατότητα μεταβολής των προτιμήσεων του ατόμου. Η μεταβολή των επιπτώσεών της στην ευημερία έγινε αξιολογώντας τη μεταβολή στο καταναλωτικό πρότυπο του ίδιου του ατόμου. Ωστόσο, με αλληλεξαρτώμενες τις προτιμήσεις των ατόμων, η μεθοδολογία που ακολουθεί ο Harsanyi για την ανάλυση ευημερίας χρειάζεται να εμπλουτιστεί περαιτέρω. Το ζήτημα πραγματεύεται ο Pollak(1978), ο οποίος προβαίνει στη διάκριση μεταξύ δεσμευμένων(conditional) και αδέσμευτων(unconditional) προτιμήσεων.

Στην ανάλυση ζήτησης, τα αντικείμενα επιλογής είναι διανύσματα μεταβλητών απόφασης (Q), και οι προτιμήσεις σε σχέση με αυτά εξαρτώνται από ένα διάνυσμα προκαθορισμένων «μεταβλητών κατάστασης»(state variables), Z: αποκαλούμε μια τέτοια διάταξη προτιμήσεων «κατά συνθήκη». Με ταυτόχρονη αλληλεξάρτηση των προτιμήσεων(simultaneous interdependence), οι μεταβλητές αποφάσεις είναι τα αγαθά που καταναλώνει το άτομο, και οι μεταβλητές κατάστασης είναι η τρέχουσα κατανάλωση όλων των άλλων. Συμβολίζουμε τη διάταξη των κατά συνθήκη προτιμήσεων με $R(Z^*)$ και ερμηνεύουμε τη διατύπωση $Q^a R(Z^*) Q^b$ ως εξής: το Q^a είναι τουλάχιστον εξίσου καλό με το Q^b όταν η κατανάλωση των άλλων ανθρώπων δίνεται από το Z^* . Οι κατά συνθήκη προτιμήσεις αποτελούν, λοιπόν, επαρκή βάση για την ανάλυση ζήτησης.

Η ανάλυση ευημερίας, από την άλλη, καλείται να συγκρίνει την ευημερία του ατόμου σε διαφορετικές καταστάσεις, που διαφέρουν τόσο σε σχέση με τις μεταβλητές κατάστασης όσο και σε σχέση με τις μεταβλητές απόφασης. Η σύγκριση αυτή(για παράδειγμα, αυξάνεται ή μειώνεται η ευημερία του ατόμου όταν η μεν δική του κατανάλωση αυξάνεται κατά 10%, η δε κατανάλωση των άλλων αυξάνεται κατά 20%;) δεν μπορεί να βασιστεί στις κατά συνθήκη προτιμήσεις αλλά απαιτεί ένα πλαίσιο στο οποίο τα αντικείμενα επιλογής περιλαμβάνουν όχι μόνο τις μεταβλητές απόφασης αλλά και τις μεταβλητές κατάστασης. Αποκαλούμε τη διάταξη επί ενός τέτοιου επαυξημένου συνόλου εναλλακτικών καταστάσεων αδέσμευτη διάταξη προτιμήσεων, και την συμβολίζουμε με R. Η διατύπωση $(Q^a, Z^a) R(Q^b, Z^b)$ σημαίνει ότι το άτομο βρίσκει την κατάσταση (Q^a, Z^a) τουλάχιστον εξίσου καλή με την (Q^b, Z^b) . Οι αδέσμευτες προτιμήσεις είναι απαραίτητες για την ανάλυση ευημερίας. Ο προσδιορισμός τους όμως (η «ανακάλυψή τους») δεν είναι εύκολη υπόθεση. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορούμε να τις παρατηρήσουμε (αν και όχι σε σχέση με επιλογές που γίνονται στην αγορά), όπως για παράδειγμα, μέσω της προθυμίας του ατόμου να στηρίξει αναδιανεμητικούς φορολογικούς και μεταβιβαστικούς σχεδιασμούς

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ: Από τα παραπάνω πρέπει να είναι σαφές ότι η συμπεριφορά και οι επιλογές του ατόμου στην αγορά δεν επαρκούν για την ανάλυση ευημερίας (π.χ. η επίπτωση στην ευημερία του ατόμου από μια αύξηση της κατανάλωσης των άλλων ατόμων κατά 20% δεν μπορεί να εξαχθεί από την επίπτωσή της στο καταναλωτικό του πρότυπο, όταν οι προτιμήσεις είναι αλληλεξαρτώμενες). Επιπλέον, σημειώσαμε ήδη ότι είναι δυνατή μια μεταβολή των προτιμήσεων του ατόμου τέτοια που να μετατοπίσει όλο τον χάρτη αδιαφορίας του. Μια τέτοια μεταβολή όμως δεν αντανακλάται σε μεταβολή του καταναλωτικού του προτύπου (της συμπεριφοράς του στην αγορά). Συνεπώς, η καταναλωτική συμπεριφορά από μόνη της είναι ανεπαρκής για τον ορισμό της έννοιας της «χρησιμότητας» ή των προτιμήσεων. Απαιτείται επιπλέον αναφορά στις εκφραστικές και συναισθηματικές αντιδράσεις του ατόμου.

Γ. Η ΣΥΓΚΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΩΝ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΟΤΑΝ ΟΙ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΕΙΝΑΙ ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΣ.

Η υπόθεση του Harsanyi(1954) ότι οι άνθρωποι μπορούν να συγκρίνουν τη χρησιμότητα που αποκομίζουν από διαφορετικούς τύπους προτιμήσεων θεωρείται από την οικονομική θεωρία μη ρεαλιστική. Εντούτοις, ο Weisbrod(1977) δείχνει ότι υπάρχει μια τάξη προτιμήσεων που μπορεί να συγκριθούν μεταξύ τους, χωρίς βέβαια αυτή η συγκρισιμότητα να γενικεύεται για όλες τις περιπτώσεις. Όταν αυτό είναι δυνατό(δηλ όταν ένα σύνολο προτιμήσεων μπορεί να ειπωθεί ότι προτιμάται σε σχέση με κάποιο άλλο), και σε συνδυασμό με την ενδογένεια των προτιμήσεων ως προς τους κοινωνικοοικονομικούς θεσμούς(βλ παρακάτω), τότε αποκτά ιδιαίτερη σημασία η συζήτηση γύρω από την αποτελεσματικότητα ή μη της κατανομής πόρων για τη διαμόρφωση συγκεκριμένων τύπων προτιμήσεων.

Έστω ότι κάθε μέλος της κοινωνίας καλείται να ψηφίσει αν θα προτιμούσε να ζει σε μια κοινωνία όπου όλοι(και ο ίδιος) θα είχαν προτιμήσεις τύπου I ή, εναλλακτικά, τύπου II. Η ψηφοφορία γίνεται υπό το «πέπλο της άγνοιας» σε σχέση με τις αρχικές συνθήκες υπό τις οποίες ο καθένας θα έμπαινε στην κοινωνία(Rawls,1971). Πιο συγκεκριμένα, ζητείται από το άτομο να απαντήσει στα εξής δύο κατά συνθήκη ερωτήματα(ένα για κάθε εναλλακτικό τύπο προτιμήσεων):

- (α) Αν βρισκόσουν στον τύπο κοινωνίας όπου όλοι (και εσύ) συμπεριφέρονται με βάση τον τύπο I συνάρτησης χρησιμότητας(και άρα καταναλώνουν την αντίστοιχη δέσμη αγαθών), θα προτιμούσες μια μεταβολή προς ένα τύπο κοινωνίας όπου όλοι θα συμπεριφέρονταν με βάση τον τύπο II συνάρτησης χρησιμότητας;
- (β) Αντίστροφα, αν βρισκόσουν σε μια κοινωνία τύπου II, θα προτιμούσες μια μεταβολή σε τύπο I;

Λέμε ότι ένας τύπος χρησιμότητας είναι προτιμητέος αν και μόνο αν οι απαντήσεις τού ατόμου στα (α) και (β) είναι συνεπείς, εκφράζοντας μια προτίμηση γι' αυτόν τον τύπο. Με άλλα λόγια, αν το άτομο προτιμά τον τύπο II ανεξάρτητα από τον τύπο που χρησιμοποιείται σαν βάση της αξιολόγησης, τότε λέμε ότι προτιμά τον τύπο II συνάρτησης χρησιμότητας. Διαφορετικά, οι προτιμήσεις δεν είναι συγκρίσιμες.

Περίπτωση 1: Μη Συγκρισιμότητα.

Έστω ότι οι δύο τύποι διαφέρουν μόνο ως προς την κατανομή των πόρων στα διάφορα καταναλωτικά αγαθά: υπό τον τύπο I, όλοι προτιμούν το κρέας από το ψάρι, ενώ υπό τον τύπο II συμβαίνει το αντίθετο. Τότε, αν ένα άτομο που βρίσκεται στην κατάσταση I(και άρα προτιμά το κρέας)ερωτηθεί αν θα προτιμούσε μια μετάβαση στην κατάσταση II, δεν υπάρχει λόγος να πιστεύουμε ότι η απάντησή του θα είναι θετική. Γενικότερα, αν βρίσκεται στην κατάσταση I (II) (και στην αντίστοιχη δέσμη κατανάλωσης), τότε η κατάσταση I (II) προτιμάται. Επομένως, οι επιλογές του δεν είναι συνεπείς, δηλ οι δύο τύποι προτιμήσεων δεν είναι συγκρίσιμες.

Περίπτωση II: Η Σύγκριση Είναι Δυνατή.

Έστω τύπος I' που αντιστοιχεί σε μια «ιδιωτικού» τύπου συνάρτηση χρησιμότητας, όπου η χρησιμότητα του ατόμου i εξαρτάται μόνο από την ίδια κατανάλωση(την ικανοποίηση του στενού ατομικού συμφέροντος): $u_i = u_i(q_{1i}, q_{2i}, \dots, q_{ni})$, και τύπος II' που αντιστοιχεί σε μια «εσωτερικευμένου» τύπου συνάρτηση χρησιμότητας: $v_i = v_i(q_{1i}, q_{2i}, \dots, q_{ni}; z)$, όπου ο όρος που σχετίζεται με τις(θετικές ή αρνητικές)εξωτερικότητες από τις δραστηριότητες του i(π.χ. η επιθυμία του να μη ρυπαίνει το περιβάλλον κ.λπ.). Σε μια κοινωνία τύπου I', ορισμένοι από τους περιορισμένους πόρους της θα έπρεπε να αφιερωθούν στην αντιμετώπιση των εξωτερικών αντιοικονομιών. Αντίθετα, σε μια κοινωνία τύπου II' οι αντίστοιχες απώλειες πόρων θα ήταν μικρότερες, επομένως οι καταναλωτικές δυνατότητες θα ήταν μεγαλύτερες. Δηλαδή, στην περίπτωση αυτή οι καταναλωτικές δυνατότητες δεν είναι ανεξάρτητες από τις προτιμήσεις, και είναι δυνατό το εξής αποτέλεσμα: Αν βρισκόμαστε στην κατάσταση II', τότε η II' είναι προτιμότερη, και αν βρισκόμαστε στην I', τότε πάλι η II' είναι προτιμότερη. Άρα, η επιλογή είναι συνεπής, και μπορούμε να πούμε ότι οι προτιμήσεις τύπου II' προτιμώνται από αυτές τύπου I⁵. Στην περίπτωση αυτή, όπου οι διαφορετικές συναρτήσεις χρησιμότητας είναι συγκρίσιμες(και μπορεί να ειπωθεί ότι κάποιος τύπος προτιμήσεων προτιμάται έναντι κάποιου άλλου), ο τρόπος επίδρασης στο είδος των συναρτήσεων χρησιμότητας που έχουν οι άνθρωποι(μέσω της εκπαίδευσης, της θρησκείας και ενός πλήθους μηχανισμών που αναλύουμε παρακάτω)ανάγεται σε ζήτημα κατανομής πόρων: πόσοι πόροι θα ήταν αποτελεσματικό(κατά Pareto) για την κοινωνία να κατανεμηθούν για το σκοπό της διαμόρφωσης των συναρτήσεων χρησιμότητας, αν η εναλλακτική λύση είναι η αφιέρωση πόρων για τη δημιουργία συστημάτων τιμολόγησης, φορολογίας, επιδότησης και νομικών ρυθμίσεων που θα αντιμετωπίζουν τα προβλήματα αναποτελεσματικότητας που απορρέουν από τις μη εσωτερικευμένες εξωτερικότητες⁶:

Δ. Η «ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ»(PREFERENCE SOVEREIGNTY):ΜΥΘΟΣ ή ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ;

Μέσαμε ήδη ορισμένα ζητήματα σε σχέση με την ανάλυση ευημερίας όταν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς. Στην παρούσα υποενότητα, διερευνούμε ένα ακόμη πιο ριζικό ερώτημα, και συγκεκριμένα κατά πόσο στην περίπτωση αυτή(των ενδογενών προτιμήσεων) η αρχή της κυριαρχίας των προτιμήσεων (preference sovereignty) είναι καλός οδηγός για την αξιολόγηση μεταβολών της ευημερίας (Cowen,1993). Τα νεοκλασικά οικονομικά χρησιμοποιούν τις προτιμήσεις σαν πηγή πληροφόρησης για την ατομική ευημερία και κρίνουν τα αποτελέσματα των πολιτικών σε σχέση με την ικανοποίηση των προτιμήσεων. Με άλλα λόγια, αν υπάρχουν δύο πιθανές

⁵ Το αποτέλεσμα αυτό δεν είναι, ωστόσο, αναγκαίο: οι απώλειες πόρων μπορεί να είναι μικρότερες αν τα άτομα με προτιμήσεις τύπου I' είναι αρκετά στωικά, και άρα μένουν σχετικά ανεπηρέαστα από τη συμπεριφορά των άλλων.

⁶ Τις αντιρρήσεις τους στα συμπεράσματα του Weisbrod εκφράζουν οι Stevens and Foster(1980): επισημαίνουν καταρχήν το ενδεχόμενο πρόβλημα κυκλικότητας της κατάταξης των τύπων προτιμήσεων, αν οι συγκρινόμενοι τύποι είναι περισσότεροι από δύο. Έστω, π.χ. τρεις τύποι προτιμήσεων I,II,III. Τότε είναι δυνατό, σε αντιστοιχία με το παράδοξο της ψηφοφορίας(voting paradox) ο τύπος I να προτιμάται του II, ο τύπος II να προτιμάται του III, αλλά ο III να προτιμάται του I. Συνεπώς, κανένας τύπος δεν είναι αναμφισβήτητα ο προτιμότερος. Επιπλέον, θεωρούν ότι η πρόταση για αφιέρωση πόρων στη διαμόρφωση συγκεκριμένων τύπων προτιμήσεων είναι ακόμη πρόωρη, ελλείψει εμπειρικών στοιχείων για την ακριβή σχέση μεταξύ των διαφορετικών τύπων προτιμήσεων και των συνεπαγόμενων αγαθών(καταναλωτικών δυνατοτήτων) που αντιστοιχούν σε καθέναν από αυτούς.

καταστάσεις του κόσμου x και y, η ευημερία ενός ατόμου j είναι μεγαλύτερη υπό την κατάσταση x απ'ότι υπό την y αν και μόνο αν το άτομο προτιμά(βάσει της υφιστάμενης διάταξης των προτιμήσεών του)την x από την y(preference satisfaction standard of welfare, βλ. Gibbard,1986). Η αρχή αυτή έχει υποστεί κριτική σε σχέση με την εγκυρότητα και την επάρκειά της, καθίσταται δε ιδιαίτερα προβληματική υπό το πρίσμα των ενδογενών προτιμήσεων. Πιο συγκεκριμένα, εφόσον η ίδια η ακολουθούμενη (π.χ. εκπαιδευτική) πολιτική επηρεάζει τις προτιμήσεις (ή τις μεταπροτιμήσεις, βλ.παρακάτω) δημιουργείται ένα πρόβλημα κυκλοφορικότητας (circularity problem) των προτιμήσεων:όταν αξιολογούμε μια πολιτική, θα πρέπει να χρησιμοποιούμε τις ex-ante ή τις ex-post προτιμήσεις;

Οι Fershtman και Gill(2000) διατυπώνουν το πρόβλημα σε ένα πιο επίσημο πλαίσιο: Έστω $G=\{g_1,g_2,\dots,g_M\}$ το σύνολο των δυνατών πολιτικών,. Οι επιλογές των ατόμων (x_1,\dots,x_N) σε συνδυασμό με την ακολουθούμενη πολιτική g_j καθορίζουν το αποτέλεσμα στην οικονομία. Η βέλτιστη επιλογή του κάθε ατόμου εξαρτάται από τις προτιμήσεις του r_i , από την κατανομή των προτιμήσεων στον πληθυσμό (q), από τις επιλογές των άλλων ατόμων και από την ακολουθούμενη πολιτική. Σε ισορροπία, το αποτέλεσμα στην οικονομία συμβολίζεται με $\phi(q,g_j) \in \Phi$. Η βασική προσέγγιση στη θεωρία της βέλτιστης δημόσιας πολιτικής περιλαμβάνει τα ακόλουθα βήματα:

- (α) Υιοθετεί ένα κριτήριο βέλτιστοποίησης F , που, για κάθε δεδομένο προφίλ προτιμήσεων q συνεπάγεται μια κατάταξη F_q επί του συνόλου των αποτελεσμάτων Φ .
- (β) Με δεδομένη την κατανομή των προτιμήσεων q, επιλέγεται η βέλτιστη πολιτική, $g^* \in G: F_q(\phi(q,g^*)) \geq F_q(\phi(q,g)) \quad \forall g \in G$.

Όταν οι προτιμήσεις είναι εξωγενείς, η επιλεγόμενη πολιτική επηρεάζει μόνο το αποτέλεσμα ισορροπίας. Η κατάταξη F_q δεν είναι συνάρτηση του g. Αντίθετα, όταν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς, η κατανομή των προτιμήσεων την περίοδο t+1 εξαρτάται από την κατανομή την περίοδο t και από το αποτέλεσμα την περίοδο t: $q_{t+1}=D(q_t, \phi)$ (population dynamics). Επομένως, η εξέλιξη των προτιμήσεων συνδέεται με τη ακολουθούμενη πολιτική: $q_{t+1}=D(q_t, \phi(q_t, g))$. Η πολιτική μεταβάλλει το προφίλ των προτιμήσεων από q_t σε q_{t+1} , και αυτή η επίδραση μεταφέρεται άμεσα στην κατάταξη:το $F_{q(t)}$ γίνεται $F_{q(t+1)}$. Ανακύπτει έτσι το ερώτημα αν το αποτέλεσμα στην οικονομία θα πρέπει να αξιολογηθεί με βαάση την «παλιά» ή τη «νέα» κατάταξη. Είναι σαφές ότι εδώ υπάρχει πρόβλημα χρονικής ασυνέπειας. Αν $q(o)$ είναι το αρχικό προφίλ προτιμήσεων, τότε με δεδομένο το $F_{q(o)}$ η βέλτιστη πολιτική g^* καθορίζεται έτσι ώστε: $F_{q(o)}(\phi(q(o),g^*)) \geq F_{q(o)}(\phi(q(o),g)) \quad \forall g \in G$. Άλλα, όταν οι προτιμήσεις εξελίσσονται ενδογενώς, το αποτέλεσμα που επιφέρει η πολιτική g^* αλλάζει το προφίλ προτιμήσεων σε $q_1=D[q(o), \phi(q(o), g^*)]$. Το νέο αυτό προφίλ οδηγεί σε μια νέα κατάταξη $F_{q(1)}$, για την οποία η g^* δεν είναι απαραίτητα βέλτιστη, δηλ (ίσως) υπάρχει πολιτική $g \in G$, $g \neq g^*$ τέτοια ώστε $F_{q(1)}(\phi(q(1),g)) \geq F_{q(1)}(\phi(q(1),g^*))$.

Το πρόβλημα γίνεται πιο περίπλοκο αν αναλογιστούμε τις σημαντικές ομοιότητες με το παράδοξο του Scitovscy(1941). Το πρόβλημα του Scitovsky ανακύπτει όταν η ex-ante και η ex-post κατανομή του εισοδήματος καταλήγουν σε διαφορετική αξιολόγηση της πολιτικής. Δηλαδή, η κατάταξη των πολιτικών εξαρτάται από την κατανομή του πλούτου, που με τη σειρά της εξαρτάται από την ακολουθούμενη πολιτική. Τόσο στο πρόβλημα του Scitovsky όσο και στο πρόβλημα κυκλοφορικότητας των προτιμήσεων, η πολιτική που εφαρμόζεται μετατοπίζει τις καμπύλες ζήτησης(λόγω μεταβολής της κατανομής του πλούτου ή των προτιμήσεων, αντίστοιχα). Είναι αυτή ακριβώς η μεταβολή που αλλάζει και την αξιολόγηση της πολιτικής.

Το πρόβλημα που διατυπώνουμε εδώ, ιδωμένο γενικότερα, δημιουργεί ερωτηματικά για την καταλληλότητα χρήσης του κριτήριου ικανοποίησης των προτιμήσεων για την αξιολόγηση μεταβολών της ευημερίας. Όπως σημειώνει ο Gintis(1972), αυτό το κριτήριο-αξίωμα είναι «διαισθητικά προφανές» μόνο αν υποθέσουμε ότι η διαδικασία μέσω της οποίας τα άτομα μετακινούνται σε προτιμητέες θέσεις δεν αλλάζει η ίδια τη διάρθρωση των προτιμήσεών τους. Διαφορετικά, αφού θα πρόκειται στην ουσία για «διαφορετικό» άτομο, δεν μπορούμε-κατ' αρχήν-να πούμε τίποτα για την κατεύθυνση μεταβολής της ευημερίας του.

Έστω ότι χρησιμοποιούμε ex-post αποτελέσματα για την αξιολόγηση μιας πολιτικής. Μια πιθανή αρχή αξιολόγησης είναι η αρχή Kaldor-Hicks:η κατάσταση A αποφέρει μεγαλύτερη ευημερία από την κατάσταση B εάν, όταν η επικρατούσα κατάσταση είναι η B, η συνολική αντισταθμιστική απόκλιση (PCV, βλ. παραπάνω σελ.12) κατά την κίνηση από την B στην A είναι θετική. Στο πρόβλημα του Scitovsky, κάθε πολιτική που ακολουθείται δημιουργεί εισοδηματικά αποτελέσματα, ενώ στην περίπτωση των ενδογενών προτιμήσεων μεταβάλλει τις προτιμήσεις. Και στις δύο περιπτώσεις, η ακολουθούμενη πολιτική μετατοπίζει τις καμπύλες ζήτησης και άρα επηρεάζει τις PCV και συνακόλουθα την αξιολόγηση κάθε πολιτικής. Καταλήγουμε στο εξής παράδοξο: αν εφαρμοστεί η πολιτική που οδηγεί στην κατάσταση A, οι PCV που απορρέουν από τις αντίστοιχες προτιμήσεις μπορεί να κατατάξουν την κατάσταση A ως ανώτερη της B σε όρους ευημερίας. Παρόμοια, αν εφαρμοστεί η πολιτική που οδηγεί στην κατάσταση B, θα είναι η B που θα αξιολογηθεί ως ανώτερη. Δηλαδή, κάθε πολιτική, αξιολογούμενη με βάση τις ex-post προτιμήσεις, γίνεται αποδεκτή (Cowen,1993).

Το «φαινόμενο των ξινών σταφυλιών»(sour grapes, βλ Elster,1982) αποτελεί την αναστραμμένη εικόνα του προβλήματος του Scitovsky. Για κάθε δεδομένη υπάρχουσα κατάσταση, τα άτομα προτιμούν να μεταπηδήσουν στην άλλη (για παράδειγμα, ένα αυταρχικό εκπαιδευτικό σύστημα δημιουργεί εξεγερτικές προτιμήσεις και την επιθυμία για μια πιο φιλελεύθερη εκπαίδευση). Συνεπώς, η κατάταξη των πολιτικών είναι και πάλι ασυνεπής.

Το πρόβλημα της κυκλοφορικότητας των προτιμήσεων όταν αυτές είναι ενδογενείς οξύνεται όταν καλούμαστε να αξιολογήσουμε πολιτικές που θα επηρεάσουν την ευημερία (και) των επόμενων γενεών(την οποία υποτίθεται ότι λαμβάνουμε υπόψη κατά την αξιολόγηση). Εδώ, το πρόσθετο πρόβλημα είναι ότι πρέπει να λάβουμε υπόψη προτιμήσεις που, αφενός δεν υπάρχουν ακόμη(δηλαδή υπάρχει έλλειψη ενός μοναδικού σημείου σαν status quo για τη μέτρηση της ευημερίας) και αφετέρου τα χαρακτηριστικά που θα έχουν όταν πράγματι διαμορφωθούν εξαρτώνται από τις επιλογές που κάνουμε σήμερα. Για παράδειγμα, αν αποφασιστεί σήμερα να εγκαταλειφθούν οι (όποιες) πολιτικές για τη διάσωση των δασών(θέμα που πρόσφατα έγινε επίκαιρο και στη χώρα μας-καθώς πλησιάζουν εκλογές...), οι μελλοντικές γενιές δε θα είναι σε θέση να αντιληφθούν τι είναι αυτό που στερούνται. Αντίθετα, αν συνεχιστούν οι πολιτικές προστασίας, οι νέες γενιές θα εκτιμήσουν την αξία του δάσους σε μεγάλο βαθμό. Δηλαδή, δύο διαμετρικά αντίθετες πολιτικές είναι δυνατό να αποκομίσουν(και οι δύο) ομόφωνη συναίνεση εξαιτίας των αντίστοιχων μελλοντικών προτιμήσεων που καθεμιά δημιουργεί.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 5^η: ΤΟ ΘΕΩΡΗΜΑ ΤΟΥ COASE ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΟΥ 'ENDOWMENT EFFECT'. STATUS QUO BIAS.

Θα επιχειρήσουμε μια σύνδεση του παραπάνω προβλήματος με το λεγόμενο «αποτέλεσμα προικοδότησης»(endowment effect), στο πλαίσιο μιας κριτικής στο

θεώρημα του Coase(βλ Sunstein,1993). Σύμφωνα με τον Coase(1960), εάν τα συναλλακτικά κόστη είναι μηδενικά, η αρχική εκχώρηση ενός (νομικού) δικαιώματος δε θα έχει επίπτωση:(α)στην τελική χρήση της κυριότητας(ιδιοκτησίας) ούτε (β)στο επίπεδο των σχετικών δραστηριοτήτων. Σε κάθε περίπτωση, το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης των δύο πλευρών θα είναι όχι μόνο οικονομικά αποτελεσματικό αλλά και πανομοιότυπο.

Το θεώρημα λαμβάνει τις προτιμήσεις σαν στατικές και δεδομένες. Ωστόσο, η απόκτηση ή μη από μέρους του ατόμου μιας προτίμησης για ένα αγαθό, ένα δικαίωμα ή ο,τιδήποτε άλλο εξαρτάται, εν μέρει, από το αν η κυβέρνηση (ο νόμος) το εκχώρησε στο συγκεκριμένο άτομο, σε πρώτη φάση(στην αρχή). Εξάλλου, δεν υπάρχει τρόπος να αποφύγουμε το έργο της αρχικής εκχώρησης ενός νομικού δικαιώματος-εκτός της περίπτωσης της αναρχίας, του μόνου συστήματος χωρίς αρχική κατανομή νομικών δικαιωμάτων.

Το κρίσιμο σημείο είναι ότι η απόφαση παραχώρησης ενός δικαιώματος στον Α αντί του Β μπορεί να επηρεάσει την αξιολόγηση αυτού του δικαιώματος εκ μέρους τόσο του Α όσο και του Β. Πιο συγκεκριμένα, η αρχική εκχώρηση του δικαιώματος στον Α κάνει συχνά τον Α να αξιολογεί αυτό το δικαίωμα περισσότερο απ'όσο θα το αξιολογούσε αν το δικαίωμα είχε εκχωρηθεί στον Β(αντίστοιχα, κάνει τον Β να το αξιολογεί σχετικά λιγότερο). Η αρχική κατανομή-ο νομικός κανόνας που ορίζει ποιος κατέχει τι πριν αρχίσουν οι άνθρωποι να συνάπτουν συμβόλαια μεταξύ τους- χρησιμεύει στη δημιουργία, τη δικαιολόγηση και τη διαιώνιση κοινωνικών αντιλήψεων σε σχέση με τα δικαιώματα ιδιοκτησίας, ενώ παράγει και ατομικές αντιλήψεις για το υπό εξέταση δικαίωμα(βεβαίως, στην παραγωγή των αντιλήψεων αυτών συμβάλλουν επίσης κοινωνικοί κανόνες που λειτουργούν σχετικά ανεξάρτητα από τους νόμους). Πολλές εμπειρικές μελέτες έχουν δείξει ότι οι άνθρωποι αποδίδουν μεγαλύτερη αξία σε αγαθά ή δικαιώματα που κατέχουν οι ίδιοι απ'ό,τι στα ίδια αγαθά όταν αυτά βρίσκονται στην κατοχή άλλων. Ένα ενδιαφέρον πείραμα έδειξε σημαντική ανομοιότητα μεταξύ της προθυμίας κάποιου να πληρώσει για τη σωτηρία ενός υπό εξαφάνιση είδους(Willingness-to-Pay,WTP) και της προθυμίας να αποδεχτεί κάποιος χρήματα για τη «θανάτωση» του εν λόγω είδους(Willingness-to-Accept, WTA).Συγκεκριμένα, προέκυψε:WTP=\$7.81, WTA=\$18.43 (βλ. Sunstein,1993 και τις εκεί παραπομπές). Η διαφορά μεταξύ WTA και WTP αποτυπώνει την έκταση του αποτελέσματος της προικοδότησης.

Δε θα ασχοληθούμε εδώ με τις διάφορες εξηγήσεις που έχουν δοθεί κατά καιρούς για την ύπαρξη του endowment effect(Sunstein, ο.π.). Σημειώνουμε όμως ότι αποτελεί ειδική περίπτωση ενός γενικότερου φαινομένου γνωστού ως «μεροληψίας υπέρ του status quo»(status quo bias). Σε πολλά περιβάλλοντα, οι άνθρωποι αποδίδουν μεγαλύτερο βάρος στο status quo απ'ό,τι προβλέπουν τα συμβατικά υποδείγματα ορθολογικής επιλογής. Οι επιπτώσεις του endowment effect/status quo bias αποτυπώνονται με σαφήνεια στη συμπεριφορά των κυβερνήσεων. Οι αντιδράσεις στους κινδύνους αντανακλούν ένα status quo bias. Τόσο η ζήτηση όσο και η προσφορά κυβερνητικών ρυθμίσεων επηρεάζονται. Οι κυβερνητικοί κανονισμοί για νέες μορφές κινδύνων(π.χ. σε σχέση με το περιβάλλον)θα είναι, κατά συνέπεια, πιο αυστηροί απ'ό,τι για ισοδύναμους ήδη υπάρχοντες κινδύνους . Καταλήγουμε, έτσι, συχνά σε ένα δυσλειτουργικό πλέγμα πολιτικών(για τη δημιουργία του οποίου, βέβαια, δεν πρέπει να αγνοούμε τη σημασία της δράσης των οργανωμένων ομάδων συμφερόντων, την οποία αναλύει διεξοδικά η “public choice theory”).⁷

⁷ Σημειώνουμε ότι, από αυτή την άποψη, το status quo bias λειτουργεί σε αντίθετη κατεύθυνση από αυτήν που υποδεικνύει η “availability heuristic”, σύμφωνα με την οποία οι κυβερνητικοί κανονισμοί επικεντρώνονται στις άμεσα ψυχολογικά διαθέσιμες(δηλ. στις ήδη υπάρχουσες) μορφές κινδύνων (βλ.

Οι παραπάνω παρατηρήσεις θέτουν εν αμφιβόλω την ιδέα ότι οι κανονισμοί και οι πολιτικές που θεσπίζονται πρέπει να ικανοποιούν κάποιο αθροιστικό μέτρο των προτιμήσεων των ατόμων: εφόσον οι προτιμήσεις είναι συνάρτηση των πολιτικών, οι πολιτικές δεν μπορούν να δικαιολογηθούν καταφεύγοντας στις προτιμήσεις. Με άλλα λόγια, οι διάφορες πολιτικές πρέπει να κρίνονται όχι μόνο με όρους αποτελεσματικότητας αλλά επίσης και σαν προγράμματα που ευνοούν κάποιο σύνολο προτιμήσεων σε σχέση με κάποιο άλλο. Και, ενώ δεν μπορούμε να εξαλείψουμε την τυχαιότητα στην αξιολόγηση μιας πολιτικής, θα πρέπει πάντως να είμαστε πιο ξεκάθαροι αναφορικά με την υποκειμενική φύση των αξιών που επιλέγουμε κάθε φορά να προωθούμε.

E. ΜΙΑ ΡΙΖΟΣΠΑΣΤΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ ΣΤΗ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ

Η νεοκλασική θεωρία της ευημερίας υποστηρίζει ότι, υπό κάποιες αρκετά γενικά συνθήκες, η παραγωγή και η κατανομή των συντελεστών της παραγωγής και των προϊόντων γίνεται με τον καλύτερο τρόπο μέσω των ανταγωνιστικών αγορών. Έτσι, η νεοκλασική θεωρία συνιστά μια απόειρα δικαίωσης για μείζονες όψεις της καπιταλιστικής οικονομίας. Οι κριτικές στη θεωρία αυτή έχουν επικεντρωθεί στα εξής δύο σημεία:

(α) Οι συνθήκες που δικαιώνουν την αποτελεσματικότητα των εργαλείων της αγοράς δεν είναι στην πραγματικότητα καθόλου γενικές: Οικονομίες κλίμακας, ατελής πληροφόρηση, εξωτερικότητες, δημόσια αγαθά, κ.α. καθιστούν την αγοραία λύση αναποτελεσματική.

(β) Οι αναδιανεμητικές συνέπειες της αγοραίας λύσης την καθιστούν άδικη.

Εκτός από τις παραπάνω κατηγορίες κριτικής, θα παρουσιάσουμε εδώ-με βάση την ενδογένεια των προτιμήσεων-μιαν άλλη, κρίσιμη αποτυχία της νεοκλασικής θεωρίας της ευημερίας: την εσφαλμένη της αντίληψη για τη σχέση ατόμου και κοινωνίας. Ή αναλύσουμε στην επόμενη ενότητα τις διαδικασίες και τους μηχανισμούς με τους οποίους οι οικονομικοί θεσμοί και το ευρύτερο κοινωνικό πλαίσιο επηρεάζουν τις αξίες και τις προτιμήσεις των ανθρώπων-καθώς και τη σκοπιμότητα αυτών των διαδικασιών. Προς το παρόν, θα θεωρήσουμε αυτή την εξάρτηση δεδομένη για τις ανάγκες μιας ανάλυσης ευημερίας με ενδογενείς προτιμήσεις.

Ενδογένεια των Προτιμήσεων σε ένα Στατικό Υπόδειγμα: ο Ρόλος της Εκπαίδευσης

Η θεωρήσουμε τα αγαθά και τις υπηρεσίες σαν εργαλεία που χρησιμοποιούνται στην εκτέλεση προσωπικών, συνειδητών δραστηριοτήτων. Από αυτή την άποψη, η ευημερία είναι συνάρτηση του αστερισμού των κοινωνικών δραστηριοτήτων που αναλαμβάνει το άτομο (Gintis, 1974).

Η εκτέλεση μιας δραστηριότητας απαιτεί την λιγότερο ή περισσότερο τελειοποιημένη ανάπτυξη ικανοτήτων (γνωστικών, συναισθηματικών, φυσικών, αισθητικών και πνευματικών). Αυτές οι ικανότητες, που μεσολαβούν μεταξύ των αναγκών του ατόμου και των κοινωνικών δραστηριοτήτων που ικανοποιούν τις ανάγκες αυτές, πρέπει να αποκτηθούν μέσω της μάθησης. Συνεπώς, η εκπαίδευση, (εκτός από μια δραστηριότητα καθαυτή) είναι ένα βασικό μέσο απόκτησης των ικανοτήτων για την (τελειότερη) εκτέλεση άλλων δραστηριοτήτων (όπως να αγαπάς, να μοιράζεσαι πράγματα, να εργάζεσαι, να ανταγωνίζεσαι, κ.λπ.). Η

παρένθεση1). Ενδεχομένως οι αντίθετες επιπτώσεις των δύο αυτών αποτελεσμάτων ως ένα βαθμό αλληλοεξουδετερώνονται, οδηγώντας σε ένα «λογικό» πλαίσιο ακολουθούμενων πολιτικών με σχετικά ισόρροπη στάθμιση των «παλιών» και των «νέων» κινδύνων.

εκπαίδευση μεταβάλλει τη διάρθρωση των προτιμήσεων επεκτείνοντας, εμποδίζοντας την επέκταση ή ακόμη περιορίζοντας τις ικανότητες του ατόμου να αναλαμβάνει και να αποκομίζει ευημερία από αντίστοιχες δραστηριότητες. Έστω:

$q=(q^1, \dots, q^m)$ το διάνυσμα των αγαθών και υπηρεσιών, $a=(a_1, \dots, a_n)$ το διάνυσμα των ικανοτήτων. Τη στιγμή $t=0$, η συνάρτηση χρησιμότητας είναι:

(1): $U=U[a(o)](q)=U[a_1(o), \dots, a_n(o)](q)$, και ο εισόδηματικός περιορισμός:

(2): $pq=g(a(o))$, όπου p το διάνυσμα των τρεχουσών τιμών, $g(a)$ το εισόδημα του ατόμου σαν συνάρτηση του επιπέδου ανάπτυξης των ικανοτήτων του.

Έστω: $du/d\alpha_i=u_{\alpha_i}$, $dg/d\alpha_i=g_{\alpha_i}$. Τότε:

- Αν $u_{\alpha_i} > 0$ και $g_{\alpha_i} = 0$, η α_i καλείται παράμετρος καθαρής καταναλωτικής ικανότητας (η ικανότητα i είναι επωφελής για την κατανάλωση)
- Αν $u_{\alpha_i} = 0$ και $g_{\alpha_i} > 0$, η α_i καλείται παράμετρος καθαρής παραγωγικής ικανότητας.

Η μεταβολή των προτιμήσεων λαμβάνει χώρα μέσω της επίδρασης των καταναλωτικών δραστηριοτήτων στις παραμέτρους α_i . Στο τέλος της περιόδου, θα είναι: (3): $\alpha_i(1)=f^i(q)$, $i=1,2,\dots,n$.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 6^η: ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ (Metapreferences)

Στο σημείο αυτό, θα κάνουμε μια χρήσιμη διάκριση μεταξύ πρώτης και δεύτερης τάξης προτιμήσεων (ή μεταξύ προτιμήσεων και μεταπροτιμήσεων, αντίστοιχα). Όπως σημειώνει ο Hirschman(1982), όταν αναφερόμαστε σε (πρώτης τάξης) προτιμήσεις, εννοούμε αυτές που αποκαλύπτονται καθώς τα άτομα αγοράζουν αγαθά και υπηρεσίες. Η έννοια των μεταπροτιμήσεων συνδέεται με μια γενική παρατήρηση που αφορά την ανθρώπινη φύση: οι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να αποστασιοποιούνται (step back) από τις «αποκαλυφθείσες» επιθυμίες και προτιμήσεις τους και να αναρωτούνται αν πραγματικά «θέλουν» αυτές τις επιθυμίες και «προτιμούν» αυτές τις προτιμήσεις (συνεπώς και να αξιολογούν πιθανές μεταβολές των προτιμήσεών τους). Μια τέτοια ικανότητα προϋποθέτει ότι οι άνθρωποι δεν είναι λάγνοι(cantons)-έρμαια των παθών τους. Ή αυτή η προϋπόθεση μετανοούμε ότι αυτή η προτιμήση μεταβολείται(ότι δηλαδή το άτομο έχει ένα σύνολο προτιμήσεων επί των προτιμήσεών του). Από αυτή την άποψη, μπορούμε να διακρίνουμε δύο είδη μεταβολών των προτιμήσεων:

(α) Ανακλαστικές μεταβολές, των οποίων προηγείται η διαμόρφωση μεταπροτιμήσεων που διαφέρουν από τις αποκαλυφθείσες προτιμήσεις

(β) Μη ανακλαστικές μεταβολές, που δε σχετίζονται με την επεξεργασία μεταπροτιμήσεων, αλλά με τυχαίες ή προκαλούμενες από τη διαφήμιση μεταβολές στα γούστα.

Το γούστο ορίζεται σαν μια προτίμηση που δεν τίθεται υπό συζήτηση. Αντίθετα, ένα «γούστο» για το οποίο κάποιος συζητά-με άλλους ή με τον εαυτό του-παύει να είναι γούστο, και μετατρέπεται σε αξία. Όταν μιας αλλαγής προτιμήσεων έχει προηγηθεί η διαμόρφωση μεταπροτιμήσεων, η αλλαγή αυτή παριστάνει μια μεταβολή αξιακή μάλλον παρά μια μεταβολή του γούστου.

Η παραδοχή της ύπαρξης μεταπροτιμήσεων έρχεται σε αντίθεση με την απλουστευτική από αυτή την άποψη θεωρία των αποκαλυφθεισών προτιμήσεων(Revealed Preference Theory). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, όταν κάποιος επιλέγει ένα αγαθό(γενικά, μια δραστηριότητα) X έναντι ενός άλλου Y, θεωρούμε ότι «αποκαλύπτει» μια προτίμηση για το X έναντι του Y. Η θεώρηση αυτή είναι προβληματική αφενός διότι εμφανίζει εξ ορισμού το άτομο να μεγιστοποιεί τη δική του χρησιμότητα είτε οι πράξεις του είναι αμιγώς εγωιστικές είτε

αλτρουιστικές(κάτι σαν «εξ ορισμού εγωισμός») και αφετέρου διότι χαρακτηρίζεται από σημαντική ανεπάρκεια:η προσέγγιση αυτή, γνωστή και ως προσέγγιση της «օρθολογικής»(rational) συμπεριφοράς, οδηγεί σε μια «βουβή» θεωρία. Η συμπεριφορά εξηγείται σε όρους προτιμήσεων, οι οποίες με τη σειρά τους ορίζονται μόνο από τη συμπεριφορά. Επιπλέον, η προσπάθεια κατανόησης των προτιμήσεων μόνο μέσα από τις πραγματικές επιλογές αγνοεί σημαντικές πληροφορίες για τις προτιμήσεις, που δεν προέρχονται από τη σφαίρα των επιλογών, αλλά από την ενδοσκόπηση και την επικοινωνία. Αγνοεί, με άλλα λόγια, αυτό το σύνολο προτιμήσεων-επί-των-προτιμήσεων που έχει το άτομο προκειμένου να εκφράζει τις ηθικές κρίσεις του. Λαμβάνοντας υπόψη αυτές τις μεταπροτιμήσεις, η μελέτη της διάρθρωσης των προτιμήσεων γίνεται σε ένα σαφώς ευρύτερο και γονιμότερο πλαίσιο, και καθίσταται δυνατή η απόκτηση σαφώς μεγαλύτερης ποσότητας πληροφόρησης για τις προτιμήσεις των ατόμων σε σχέση με την απλή παρατήρηση των επιλογών τους.

Στο πλαίσιο του υποδείγματος που εξετάζουμε, τα παραπάνω μας επιτρέπουν να υποθέσουμε ότι το άτομο αφενός αντιλαμβάνεται ότι οι δραστηριότητες επηρεάζουν τις προτιμήσεις, και αφετέρου αξιολογεί δυνητικές μεταβολές στη διάρθρωση των προτιμήσεών του. Για παράδειγμα, το άτομο που δεν έχει αναπτύξει την ικανότητα να εκτιμά την κλασική μουσική δε θα «καταναλώσει» Bach:ωστόσο, ίσως να πιστεύει ότι είναι καλύτερο να «προτιμά» τον Bach και να θελήσει , ορθολογικά, να αναπτύξει αυτή την ικανότητα. Πρόκειται, με άλλα λόγια, για τη συνειδητή παρόρμησή μας και το κίνητρο για αυτο-ανάπτυξη. Μπορούμε, λοιπόν, να ξαναγράψουμε την (1) (1'): $U=U[\alpha(o)](q,\alpha(1))$

Αξία Χρήσης και Ανταλλακτική Αξία

Προκειμένου να επιλέξει ποιες ικανότητες θα αναπτύξει, το άτομο πρέπει να γνωρίζει τις αναμενόμενες μελλοντικές τιμές ή, γενικότερα, τους όρους διαθεσιμότητας όλων των αγαθών και εργασιών-δραστηριοτήτων που συνιστούν εργαλεία για την ίσχυρη των ικανοτήτων τους. Η απόφασή του αν θα αποκτήσει μια συγκεκριμένη εργασίαν ικανότητα(π.χ. να υποφέρει τη μονοτονία...) εξαρτάται από τη δυνατότητά του να την εξασκήσει-και με τι οικονομικό όφελος- στο μέλλον. Κατά συνέπεια, καταλήγουμε:

Θεώρημα: Υποθέτοντας ορθολογική συμπεριφορά των ατόμων σε ένα σύστημα αγοράς, οι προτιμήσεις εξαρτώνται από τις αναμενόμενες μελλοντικές τιμές. Επομένως, οι αναμενόμενες μελλοντικές τιμές είναι παράμετροι της διάρθρωσης των προτιμήσεων, και επηρεάζουν τη διαχρονική εξέλιξη των προτιμήσεων.

Με άλλα λόγια(χρησιμοποιώντας μαρξιστικούς όρους), σε μια αγοραία οικονομία ορθολογικών ατόμων, οι αξίες χρήσης επηρεάζονται από τη διάρθρωση των ανταλλακτικών αξιών. Η παρατήρηση αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία, καθώς βρίσκεται σε ευθεία αντίθεση με τις προβλέψεις του υποδείγματος Γενικής Ισορροπίας του Walras. Εκεί, οι σχετικές τιμές αντανακλούν αξίες χρήσης(προτιμήσεις), και η βελτιστοποίηση κατά Pareto χρησιμοποιείται σαν κριτήριο για την αξιολόγηση της ευημερίας στο σημείο ισορροπίας, όπου οι αξίες χρήσης μαζί με τα σχετικά κόστη οφείλουν να καθορίσουν τις ανταλλακτικές αξίες. Αντίθετα, στην περίπτωση που εξετάζουμε-όπου οι προτιμήσεις μεταβάλλονται ενδογενώς- το κριτήριο Pareto δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αξιολόγηση της ευημερίας (θυμίζουμε το αντίστοιχο πρόβλημα κυκλοφορικότητας που διαπιστώσαμε κατά τη χρήση του κριτηρίου Kaldor-Hicks, στην ενότητα Δ, σελ.15 και εντεύθεν).

Χρήση Υποδείγματος πολλών Περιόδων για την Αξιολόγηση της ευημερίας με Ενδογενείς Προτιμήσεις

Έστω «στιγμιαία» συνάρτηση χρησιμότητας:

$$(4): U^t = U[a(t)] = U[a_1(t), a_2(t), \dots, a_n(t)], t=0, 1, \dots, T,$$

και διαχρονική συνάρτηση ευημερίας:

$$(5): W(q_0, \dots, q_T) = \sum_{t=0}^T \gamma_t u^t(q_t), \text{ όπου } \gamma_t: \text{ υποκειμενικός συντελεστής προεξόφλησης.}$$

Επίσης, η (3) στη γενική της μορφή γράφεται:

$$(6): a_i(t) = f^{it}(q_0, q_1, \dots, q_{t-1}). \text{ Τέλος, ο εισοδηματικός περιορισμός γράφεται:}$$

$$(7): p_i q_i = g^t(a_1(t), \dots, a_n(t)). \text{ Οι συνθήκες πρώτης τάξης του προβλήματος μεγιστοποίησης της } U \text{ υπό τον εισοδηματικό περιορισμό είναι:}$$

$$(8): \gamma_t (\partial u^t / \partial q_i^j) + \sum_s \sum_i \{ [\gamma_s (\partial u^s / \partial a_i(s)) + \lambda_s (\partial g_s / \partial a_i(s))] (\partial a_k(s) / \partial q_i^j) \} = \lambda_i p_i^j, \text{ όπου } j=1, \dots, m, \text{ και } t=0, \dots, T. \text{ Το αριστερό μέλος της (8) παριστάνει το οριακό όφελος μιας επιπλέον μονάδας του αγαθού } j, \text{ που αποτελείται από το άθροισμα της άμεσης οριακής χρησιμότητας του αγαθού και του έμμεσου αποτελέσματος μέσω της επίδρασης του } q \text{ στις παραγωγικές και καταναλωτικές ικανότητες τού ατόμου. Το δεξιό μέλος παριστάνει το κόστος ευκαιρίας μιας επιπλέον μονάδας του αγαθού (ο πολλαπλασιαστής Lagrange παριστάνει την οριακή χρησιμότητα του εισοδήματος). Συνεπώς, από την (8) έχουμε:}$$

Θεώρημα: Τα αποτελέσματα στην ευημερία από μια εξωγενή μεταβολή στη δέσμη των αγαθών που είναι διαθέσιμα στο άτομο μπορούν να εκτιμηθούν, σε ισορροπία, από τη μεταβολή στην αγοραία αξία της δέσμης.

Η νεοκλασική θεωρία, κατά την εκτίμηση της επίδρασης μιας εκπαιδευτικής δραστηριότητας στην ευημερία, λαμβάνει μεν υπόψη τα αποτελέσματα των μεταβολών των ικανοτήτων στον εισοδηματικό περιορισμό, δηλ. τον όρο $\sum_{t=s} \sum_i \lambda_s (\partial g^t / \partial a_i) (\partial a_i(t) / \partial q_s^j)$, αλλά όχι τα παράλληλα αποτελέσματα στην ευημερία μέσω της αλλαγής των ικανοτήτων του να αποκομίζει ευημερία από τις παραγωγικές και καταναλωτικές δραστηριότητες, δηλ. τον όρο $\sum_{t=s} \sum_i \gamma_s (\partial u^s / \partial a_i) (\partial a_i(t) / \partial q_s^j)$. Έτσι, αν q_s^j είναι μια εκπαιδευτική δραστηριότητα μεροληπτική υπέρ της αύξησης των καταναλωτικών ικανοτήτων (δηλ. το $\partial a_i(t) / \partial q_s^j$ είναι σχετικά μεγάλο για εκείνα τα $a_i(t)$ για τα οποία το $\partial u^t / \partial a_i$ είναι σχετικά μεγάλο), η νεοκλασική αντιμετώπιση θα υποεκτιμά τα οφέλη. Στην ειδική περίπτωση των εκπαιδευτικών συστημάτων της καπιταλιστικής κοινωνίας, όπου επικρατεί αυταρχισμός και κατασταλτική ατμόσφαιρα με σκοπό τη μετέπειτα αρμονική μετάβαση και συμμόρφωση του ατόμου στις ανάγκες ενός συστήματος παραγωγής που χαρακτηρίζεται από την ιεραρχική κατανομή της εργασίας και τη γραφειοκρατία (χαρακτηριστικά, εξάλλου, και των ολοκληρωτικών κρατικιστικών καθεστώτων σοβιετικού τύπου), η αύξηση των παραγωγικών ικανοτήτων συντελείται σε βάρος της ατομικής ευημερίας: η συνεισφορά της εκπαίδευσης στη δημιουργία του «απελευθερωμένου» υποκειμένου εξαλείφεται. Δηλαδή, τα $\partial u^t / \partial a_i$ που αντιστοιχούν σε σχετικά μεγάλα $\partial a_i(t) / \partial q_s^j$ είναι αρνητικά: ο καλός εργάτης είναι ο αλλοτριωμένος εργάτης.

Συμπερασματικά, σε μια καπιταλιστική κοινωνία που χαρακτηρίζεται από αλλοτριωμένες δραστηριότητες εργασίας, οι διαδικασίες που προτείνει η νεοκλασική θεωρία των οικονομικών της εκπαίδευσης τείνουν να υπερεκτιμούν τα απόλυτα οφέλη για την ευημερία των ανθρώπων, καθώς τα πρότυπα ατομικής ανάπτυξης που συμβάλλουν στην εκτέλεση εργαλειακών ρόλων δε συμπίπτουν αναγκαία με τα πρότυπα που συμβάλλουν στην ατομική ευημερία.

3. ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΙ:ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

Στη μέχρι τώρα ανάλυσή μας, ορισμένες φορές υπονοήσαμε και άλλες θεωρήσαμε δεδομένη την επίδραση του κοινωνικοοικονομικού πλαισίου και των θεσμών στις αξίες, τα κίνητρα και τις προτιμήσεις. Στην παρούσα ενότητα, θα εξετάσουμε διεξοδικότερα με ποιες διαδικασίες και με ποιους μηχανισμούς πραγματοποιείται αυτή η επίδραση, καθώς και ποια είναι η σκοπιμότητά της. Οι απόψεις που θα καταθέσουμε εδώ θα χρησιμεύσουν σαν βάση για τη διερεύνηση κεντρικών ερωτημάτων που θα μας απασχολήσουν στη συνέχεια.

Μιλώντας για κοινωνικό πλαίσιο, εννοούμε την οικογένεια και ένα πλήθος από κοινωνικές ομάδες που επιτελούν τη λειτουργία της μεταβίβασης πολιτιστικών χαρακτηριστικών και της εσωτερίκευσης αξιών και προσανατολισμών στόχων από μέρους των ατόμων. Ο πολιτισμός ενσωματώνει, μεταξύ άλλων, κοινωνικούς θεσμούς. Η έννοια των θεσμών ορίζεται από τον North(1991): πρόκειται για περιορισμούς που επινοούν οι άνθρωποι και οι οποίοι καθορίζουν τη δομή των κοινωνικών και οικονομικών σχέσεων. Ο Veblen(1919) ορίζει τους θεσμούς σαν καθιερωμένες(κατεστημένες) συνήθειες σκέψης κοινές για την πλειονότητα των ανθρώπων.

Ιδιαμένοι ως περιορισμοί, οι θεσμοί διακρίνονται σε τυπικούς και άτυπους. Οι άτυποι περιορισμοί περιλαμβάνουν κανόνες, συνήθειες, παραδόσεις και κώδικες συμπεριφοράς που αντανακλούν κοινωνικές αξίες (North,1991). Οι τυπικοί περιορισμοί, αντίθετα, δημιουργούνται από σκόπιμη ανθρώπινη δράση. Θεσμοί όπως οι νόμοι, τα σχολεία, η θρησκεία, η κυβέρνηση(η μορφή-Κράτος) και άλλες μορφές οργάνωσης είναι τυπικοί περιορισμοί που αφενός αντανακλούν και αφετέρου ενισχύουν αξίες συμφυείς με τους άτυπους περιορισμούς. Η ποινή για την παραβίαση ενός τυπικού θεσμού (π.χ. για την αθέτηση ενός συμβολαίου) είναι συνήθως μια εξωτερική κοινωνική κύρωση, που μπορεί να υποδειγματοποιηθεί σαν περιορισμός στο πρόβλημα μεγιστοποίησης της χρησιμότητας του ατόμου. Στην περίπτωση ενός άτυπου θεσμού- π.χ., το να λες την αλήθεια- η παραβίαση οδηγεί σε μείωση της χρησιμότητας (disutility) για το άτομο, υπό την προϋπόθεση ότι η αντίστοιχη αξία (η ειλικρίνεια) έχει εσωτερικευθεί από το άτομο και αποτελεί μέρος των προτιμήσεών του. Με άλλα λόγια, το άτομο θα έχει την τάση να λέει την αλήθεια ακόμη και ελλείψει εξωτερικών κοινωνικών κυρώσεων (Miceli and Minkler,1997).

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 7^η: Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ

Θα διατυπώσουμε συνοπτικά την άποψή μας για την εξέλιξη των θεσμών, προκειμένου να αρθρώσουμε κάποιες αντιρρήσεις στη νεοκλασική προσέγγιση. Για τους νεοκλασικούς, η εξέλιξη των θεσμών ακολουθεί την πορεία ενός «κοινωνικού δαρβινισμού», με βάση τον οποίο οι θεσμοί που επιβιώνουν (δηλ οι καπιταλιστικοί θεσμοί, σε ό,τι αφορά ένα μεγάλο μέρος των σύγχρονων κοινωνιών) είναι εκείνοι με την μεγαλύτερη οικονομική αποτελεσματικότητα (βλ σχετικά τις παρατηρήσεις των Bowles και Gintis, 1993). Αντίθετα, ο Marglin(1974) υποστηρίζει ότι η εξέλιξη των θεσμών αντιστοιχεί στις μεταβολές των τεχνικών επιβολής, τουλάχιστον όχι λιγότερο απ'ό,τι στις μεταβολές των προτιμήσεων , των τεχνικών παραγωγής και στις δημογραφικές εξελίξεις (παράγοντες που τονίζει συνήθως η οικονομική θεωρία). Η εξέλιξη του εργοστασιακού συστήματος ή η μεταγενέστερη ανάπτυξη της γραφειοκρατικής δομής της μοντέρνας επιχειρησης σχετίζονται, πιθανότατα, με την ικανότητά τους να ρυθμίζουν την ένταση και την ποιότητα της εργασίας και όχι (μόνο) με την αποτελεσματικότητά τους να μετατρέπουν την εργασία σε παραγόμενο προϊόν.

Ας μας επιτραπεί να κάνουμε ένα βήμα παραπέρα και να ισχυριστούμε ότι, στην πραγματικότητα, είναι οι εργατικοί αγώνες που παρέχουν στο κεφάλαιο την δυναμική της ανάπτυξής του. Οποτεδήποτε τα υποκείμενα της εργατικής τάξης ξεκινούν να ενοποιηθούν ανταγωνιστικά στις καπιταλιστικές προσταγές, επιβάλλοντας τον έλεγχό τους- και πετυχαίνοντας σε κάποιο βαθμό την «ανασύνθεση» της τάξης τους, τα αφεντικά είναι αναγκασμένα να απαντήσουν με οργανωτικές, τεχνολογικές και πολιτικές καινοτομίες που έχουν στόχο να αποσυνθέσουν αυτές τις κινήσεις, είτε καταστέλλοντας είτε αφομοιώνοντάς τις. Ωστόσο, αφού το κεφάλαιο είναι ένα σύστημα κυριαρχίας που στηρίζεται στη μισθωτή σχέση, είναι αναγκασμένο να αναδημιουργεί συνεχώς το προλεταριάτο που αποτελεί τη μέγιστη απειλή εναντίον του. Κάθε καπιταλιστική αναδιάρθρωση, όσο πετυχημένη κι αν είναι στον άμεσο σκοπό της, ακολουθείται από την ανασύνθεση της εργατικής τάξης (που, με τη σειρά της, διαρκώς μετασχηματίζεται ως προς τις ικανότητες και την κουλτούρα της). Η ταξική ανασύνθεση και η καπιταλιστική αναδιάρθρωση αποτελούν τις δύο αντίπαλες συνιστώσες μιας διπλής ελικοειδούς σπείρας, και είναι η απειλή της ανατροπής του που οδηγεί το καπιταλιστικό σύστημα σε μια διαρκή φυγή προς το μέλλον-αυτό που ονομάζεται ανάπτυξη(Witheford, 1997). Πρόκειται για τη ίδεα του κύκλου των αγώνων, που βρήκε γόνιμο έδαφος και άνθησε στη σκέψη της εργατικής αυτονομίας κατά τη δεκαετία του '70.

Α. ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΣΤΙΣ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ.

Θα ξεκινήσουμε με μια χρήσιμη διάκριση (Bowles, 1998). Αν οι προτιμήσεις είναι ενδογενείς ως προς τους οικονομικούς θεσμούς, είναι σημαντικό να ξεχωρίσουμε τις επιπτώσεις των κινήτρων και των περιορισμάν μιας θεσμικής οργάνωσης (με δεδομένες προτιμήσεις) στις συμπεριφορές από τις επιπτώσεις των θεσμών στις προτιμήσεις καθαυτές. Η διαφορά είναι ότι, εάν οι προτιμήσεις(και όχι απλά οι συμπεριφορές) είναι ενδογενείς, θα έχουν επεξηγηματική δύναμη σε καταστάσεις διαφορετικές από το θεσμικό περιβάλλον στο οποίο αποκτήθηκαν-κι αυτό διότι η έννοια των προτιμήσεων προϋποθέτει την εσωτερίκευσή τους, με τη μορφή κινήτρων, αξιών ή περιορισμών στη συμπεριφορά.

Πώς όμως επιδρά η κοινωνικοοικονομική οργάνωση στις προτιμήσεις των ανθρώπων; Ο Bowles(1998) τονίζει τη σημασία της πολιτιστικής μεταβίβασης μέσω της μάθησης(learning). Κατά τον Hodgson(1998) η μάθηση είναι κάτι περισσότερο από την απόκτηση πληροφοριών: είναι η ανάπτυξη νέων μέσων και τρόπων κατανόησης, υπολογισμού και εκτίμησης. Αυτό σημαίνει ότι τα άτομα δημιουργούν νέες αναπαραστάσεις του περιβάλλοντος στο οποίο λειτουργούν, στη θέση προηγούμενων αντιλήψεων και συνηθειών του σκέπτεσθαι. Αναλυτικότερα, οι περισσότερες προτιμήσεις δεν επιλέγονται με τη συνήθη έννοια της σκόπιμης δραστηριότητας προς την εκπλήρωση συγκεκριμένων σκοπών. Οι προτιμήσεις, μάλλον, μαθαίνονται μέσω διαδικασιών που δεν είναι αναγκαίο να είναι ενσυνείδητες- π.χ. με την απλή, και ιδίως την επαναλαμβανόμενη έκθεση σε μια κατάσταση ή ένα περιβάλλον που προκαλεί συγκεκριμένες συμπεριφορές (π.χ. συνεργατικές, ατομικιστικές κ.λπ.) οι οποίες εσωτερικεύονται και καθίστανται έτσι μέρος των προτιμήσεων του ατόμου. Με παρόμοιο τρόπο επενεργεί η διαδικασία της μίμησης. Μελέτες στο Μεξικό και τη Νιγηρία (στις οποίες παραπέμπει ο Bowles) υποδεικνύουν ότι νέες οικονομικές συνθήκες μπορούν να επηρεάσουν την πολιτιστική εξέλιξη με δύο τρόπους:είτε επηρεάζοντας την οικονομική ευημερία εκείνων που επιδεικνύουν διαφορετικά χαρακτηριστικά είτε μεταβάλλοντας τους κανόνες εκμάθησης που συνιστούν τη διαδικασία πολιτιστικής μετάδοσης καθαυτή.

Μια ιδιαίτερα σημαντική ειδική περίπτωση που δείχνει πώς ένα χαρακτηριστικό μπορεί να ευνοηθεί στη διαδικασία πολιτιστικής μετάδοσης είναι η λεγόμενη κομφορμιστική μετάδοση. Η έννοια του **κομφορμισμού**(conformity) μπορεί να οριστεί σαν η τάση αντιγραφής της πλέον δεσπόζουσας συμπεριφοράς σε έναν πληθυσμό. Σύμφωνα με ψυχολόγους και κοινωνικούς επιστήμονες, αποτελεί ισχυρό προβλεπτικό παράγοντα της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Ή αναφερθούμε αρκετά διεξοδικά στη σημασία του κομφορμισμού, ιδίως σε σχέση με την προώθηση(ή, αντίθετα, την υπονόμευση) της συνεργασίας μεταξύ των μελών μιας κοινότητας. Προς το παρόν, ας αρκεστούμε να σημειώσουμε ότι η ενδογένεια των προτιμήσεων έχει δύο πτυχές: οι προτιμήσεις εξαρτώνται τόσο από τα χαρακτηριστικά του κοινωνικοοικονομικού περιβάλλοντος όσο και από την κατανομή των συμπεριφορών στον πληθυσμό εντός του οποίου αλληλεπιδρά το άτομο.

Η μάθηση-στην-πράξη είναι ένας άλλος μηχανισμός για τη γενίκευση των προτιμήσεων: συμπεριφορές που αποδεικνύονται επιτυχείς για την αντιμετώπιση καταστάσεων σε κάποια σφαίρα της ζωής γενικεύονται και σε άλλες περιοχές όπου δραστηριοποιείται το άτομο και ανάγονται έτσι σε πεποιθήσεις, αξίες, προτιμήσεις. Ο Bowles αναφέρεται σε εμπειρικές μελέτες που ελέγχουν την παραπάνω άποψη, καταλήγοντας ότι έχει πράγματι υψηλό βαθμό εγκυρότητας.

Επιπλέον, η διαδικασία που ο Festinger(1957) ορίζει ως «μείωση της διαφωνίας»(dissonance reduction) θεωρείται σημαντική για την εξήγηση μεταβολών στις αξίες και τις προτιμήσεις. Τα στοιχεία που «διαφωνούν» μεταξύ τους μπορεί να είναι οι αξίες και η συμπεριφορά(περίπτωση που το άτομο κάνει κάτι που βρίσκεται σε ασυνέπεια με τις αξίες του). Προκειμένου να μειώσει αυτή τη διαφωνία, το άτομο είναι δυνατό να οδηγηθεί σε αλλαγή των ιδεολογικών του πεποιθήσεων και του εν γένει αξιακού του συστήματος.

- Λειτουργική Ανάλυση της Σχέσης μεταξύ Κοινωνικής Οργάνωσης και Ατομικής Ανάπτυξης: Οι Προστακτικές του Κοινωνικού Συστήματος

Ο Gintis(1974) υπογραμμίζει ότι η ιστορική εξέλιξη της κοινωνίας, του περιβάλλοντος, της κουλτούρας, οι κοινωνικές σχέσεις της καθημερινής ζωής, η διάρθρωση των κοινωνικών τάξεων και οι ταξικές σχέσεις-όλα αυτά φέρουν τη σφραγίδα των κυρίαρχων κοινωνικών σχέσεων παραγωγής.

Το κοινωνικό σύστημα συνίσταται στη δομημένη αλληλεπίδραση των ατόμων. Η δομή αυτή λαμβάνει τη μορφή συγκεκριμένων «ρόλων» που ρυθμίζουν τις σχέσεις του ατόμου με το κοινωνικό περιβάλλον του και απαιτούν από τό άτομο να επιδεικνύει συμπεριφορά συμβατή με το ρόλο του(Parsons,1951). Ο κάτοχος του ρόλου «αναμένεται» να λειτουργήσει μ'έναν ορισμένο τρόπο, ανταμείβεται και τιμωρείται ανάλογα, εσωτερικεύει ένα σύνολο ηθικών κανόνων σε σχέση με την κατάλληλη συμπεριφορά-ρόλο, και οι πράξεις και οι προθέσεις του γίνονται κατανοητές μέσα από ένα σύστημα συμβολικών κατηγοριών εξειδικευμένων κατά ρόλο. Κάθε συγκεκριμένος τύπος κοινωνίας απαιτεί συγκεκριμένα «ειδή» ανθρώπων. Αυτό συμβαίνει διότι η εκτέλεση ενός ρόλου στηρίζεται στην εσωτερίκευση των κανόνων της αντίστοιχης με το ρόλο συμπεριφοράς, στην παρακίνηση του ατόμου να αναλάβει τέτοιους ρόλους, καθώς επίσης στην ανάπτυξη των λειτουργικών ικανοτήτων για τη εκτέλεσή τους.

(i) Αν θεωρήσουμε το ατομικό «σύστημα προσωπικότητας» σαν τα στοιχεία οργάνωσης της ατομικής συμπεριφοράς(που αποτελούν προϊόν μάθησης), οι λειτουργικές ικανότητες για επαρκή εκτέλεση ενός ρόλου συνιστούν στην ουσία περιορισμούς για την πορεία ατομικής ανάπτυξης(ιδωμένης σαν πρόβλημα

μεγιστοποίησης της χρησιμότητας), ώστε αυτή να είναι συμβατή με τη δεδομένη κοινωνική οργάνωση.

(ii) Η παρακίνηση του ατόμου να αναλάβει κεντρικούς κοινωνικούς ρόλους απαιτεί την συναίνεση του ατόμου στο είδος των παρεχόμενων κοινωνικών ανταμοιβών για επαρκή απόδοση. Η ατομική πίστη στο κοινωνικό σύστημα στο σύνολό του, καθώς επίσης και η ειδική εσωτερική παρακίνηση για την εκτέλεση του ρόλου απαιτεί οι προσανατολισμοί των στόχων να ικανοποιούνται μόνο μέσα από τη μεσολάβηση των κεντρικών κοινωνικών θεσμών. Ή, όπως το θέτει ο Marcuse(1964): για να είναι αποδεκτή από τα άτομα, μια κοινωνία πρέπει να θεωρείται σαν «φέρουσα τα αγαθά». Για παράδειγμα, ένα οικονομικό σύστημα οργανωμένο γύρω από την αποτελεσματικότητα της αγοράς θα εστιάσει στην ικανοποίηση των υλικών αναγκών(με την ευρεία έννοια) και θα χρησιμοποιήσει υλικά, κυρίως, μέσα(με την λειτουργική τους τροπικότητα) για την προτυποποίηση της εκτέλεσης του ρόλου. Αντίστοιχα προσανατολισμένοι προς την αγορά πρέπει να είναι και οι στόχοι του ατόμου, προκειμένου να επιτυγχάνεται η επιτυχής παρακίνησή του(αποκλείοντας έτσι διαφορετικούς δυνητικούς προσανατολισμούς). Οι ίδες, οι αξίες και οι πεποιθήσεις πρέπει να είναι συμβατές με το σύστημα των διαφοροποιημένων κανόνων που κυβερνούν την συμπεριφορά-βάσει-ρόλων, με την υφιστάμενη δομή συλλογικής οργάνωσης και με τις νομικές σχέσεις που καθορίζουν την κοινωνική ισχύ, τον έλεγχο και την ιδιοκτησία. Έτσι, η ανάπτυξη της ατομικής πρωτοβουλίας, της πρωτοτυπίας και του αυθορμητισμού είναι γενικά ασύμβατες με εργασιακές δραστηριότητες που χαρακτηρίζονται από ιεραρχικό έλεγχο, τυπικές και απρόσωπες εργασιακές σχέσεις. Η νεοκλασική οικονομική θεωρία δε λαμβάνει υπόψη τις επιπτώσεις των θεσμών στην ανάπτυξη των ατομικών ικανοτήτων, άρα και στην ευημερία των ανθρώπων. Είδαμε ήδη ότι αυτή η παράλειψη οδηγεί στην εσφαλμένη αξιολόγηση της ευημερίας και στην αδυναμία κατανόησης της πιθανής αντίφασης μεταξύ της ατομικής ανάπτυξης που ευνοεί την εκτέλεση ρόλων και εκείνης που βελτιώνει την ατομική ευημερία(βλ. ενότητα 2E παραπάνω).

-Μηχανισμοί Κοινωνικής Προτυποποίησης της Ατομικής Ανάπτυξης

Διερευνήσαμε παραπάνω τις κατευθύνσεις προς τις οποίες το κοινωνικό σύστημα, με σκοπό την αυτοσυντήρηση, επέκταση και αποτελεσματική λειτουργία του προσανατολίζει(περιορίζοντας έτσι σημαντικά) την ατομική ανάπτυξη. Ή α εξετάσουμε τώρα ποιοι είναι οι πραγματικοί κοινωνικοί μηχανισμοί που αναπαράγουν αυτά τα λειτουργικά πρότυπα της ανάπτυξης του ατόμου. Μιλήσαμε ήδη για τους μηχανισμούς θεσμικής προτυποποίησης(**institutional patterning**) που (μέσω της οικογένειας, του σχολείου, των media, κ.λπ.) χρησιμεύουν στην εσωτερίκευση αξιών και προσανατολισμών στόχων. Ο Gintis(1972) εισάγει επιπλέον δύο πρόσθετες διαδικασίες:

Ο όρος **associative patterning** περιγράφει τους τρόπους με τους οποίους το άτομο αναπτύσσει ικανότητες να αποκομίζει άμεσα ευημερία από εναλλακτικές δραστηριότητες, με βάση το πρότυπο δραστηριοτήτων και κοινωνικών σχέσεων που είναι διαθέσιμες και άρα στις οποίες εμπλέκεται στην καθημερινή του ζωή. Άλλα η αποκρυστάλλωση του γενικού τρόπου με τον οποίο το άτομο αντιλαμβάνεται τον κόσμο του, και άρα οι σχετικές αξίες που αποδίδει στα εναλλακτικά εφικτά περιβάλλοντά του καθορίζονται από την εμπειρία του με το δεδομένο, πραγματικό περιβάλλον του. Αντίστοιχα, η ικανότητά του να αναπτύσσει σχέσεις με άλλα άτομα εξαρτάται εν μέρει από τις πραγματικές σχέσεις του. Πρόκειται για μια διαδικασία ανάλογη με αυτή που περιγράφαμε παραπάνω με τον όρο ‘endowment effect’. Μόνο που εδώ το status quo στο οποίο αναφερόμαστε δεν είναι ένα απλό αγαθό ή δικαίωμα αλλά ένα ολόκληρο περιβάλλον ή σύνολο κοινωνικών σχέσεων που «έχει στη

διάθεσή του» το άτομο. Αντίστοιχα, μπορούμε να πούμε ότι παράλληλα με τον καθαρά εργαλειακό ρόλο των εργασιακών δραστηριοτήτων ως προς την απόδοση χρημάτων, η εργασία έχει επίσης μείζονα επίπτωση στο πρότυπο της ατομικής ανάπτυξης. Για παράδειγμα, όταν λέμε ότι μια εργασιακή δραστηριότητα είναι «αλλοτριωτική», αυτό δε σημαίνει τόσο ότι έχει χαμηλή αξία σε σχέση με τα υλικά οφέλη που αποδίδει όσο ότι έχει επιβλαβείς επιπτώσεις στην πορεία ανάπτυξης του ατόμου.

Τα άτομα αφιερώνουν, τακτικά και ενσυνείδητα, ποσότητες χρόνου, ενέργειας και πόρων με σκοπό την ενεργό ανάπτυξη συγκεκριμένων ικανοτήτων. Η «επιλεγόμενη» πορεία ανάπτυξης εξαρτάται από το πρότυπο διαθεσιμότητας εναλλακτικών συνόλων «αντικειμένων»(μέσων για την εκτέλεση δραστηριοτήτων). Η σχέση αυτή αποτελεί τη βάση για έναν άλλο κεντρικό μηχανισμό προτυποποίησης της ατομικής ανάπτυξης, που καλείται '**cubernetic patterning**'. Πρόκειται, καταρχήν, για μια επέκταση της έννοιας του 'associative patterning' που μόλις περιγράψαμε: τα αντικείμενα δεν είναι απλώς «διαθέσιμα» ή «μη διαθέσιμα». Είναι διαθέσιμα μόνο σαν εναλλακτικές «δεσμίδες αντικειμένων» εφικτές για το άτομο(feasible bundles), σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό και με μικρότερο ή μεγαλύτερο κόστος. Έτσι, μόνο ορισμένοι συνδυασμοί περιβάλλοντος, υλικών αγαθών, πολιτιστικών μορφών και τύπων κοινωνικών σχέσεων είναι «ανοιχτοί» στο άτομο, και αυτό το πρότυπο διαθεσιμότητας είναι προϊόν της κοινωνικής οργάνωσης. Επιπλέον, κάθε κοινωνία οργανώνει λειτουργικά τη διαθεσιμότητα αυτών των δεσμίδων αντικειμένων με τέτοιο τρόπο ώστε τα άτομα να επιλέγουν να αναπτύσσουν εκείνες τις ικανότητες που απαιτούνται για την επαρκή επάνδρωση και εκτέλεση κρίσιμων ρόλων. Για παράδειγμα, η αγορά εργασίας και ο διαχωρισμός του εργάτη από τα μέσα παραγωγής: Εδώ, εν πρώτοις, η διαθεσιμότητα των εναλλακτικών δεσμίδων εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών που απολαμβάνει ο εργάτης εξαρτάται από την αγοραία τιμή της εργατικής του δύναμης. Η τιμή της εργατικής του δύναμης εξαρτάται με τη σειρά της από τον τρόπο με τον οποίο έχει αναπτύξει συγκεκριμένες ικανότητες για την εκτέλεση ρόλων στις εργασιακές δραστηριότητες. Και, τέλος, αυτές οι εναλλακτικές ικανότητες αξιολογούνται στην αγορά με βάση τη συμβολή τους στο παραγόμενο υλικό προϊόν. Οι σχετικές αμοιβές για τους διάφορους τύπους εργασιών δεν είναι τυχαίες ούτε αντανακλούν κάποια τεχνολογική αναγκαιότητα. Οι αμοιβές εξαρτώνται μάλλον από την αξία επάνδρωσης συγκεκριμένων θέσεων(ρόλων) για τον καπιταλιστή, σε ένα γραφειοκρατικό εργασιακό περιβάλλον οργανωμένο «օρθολογικά» γύρω από τα κριτήρια της μεγιστοποίησης των κερδών και της διατήρησης του ελέγχου. Έτσι, τα πρότυπα ατομικής ανάπτυξης.(συνεπώς και η διάρθρωση των προτιμήσεων) αντανακλούν τις ανάγκες της αποτελεσματικής παραγωγής εντός ενός συγκεκριμένου πλαισίου ταξικών σχέσεων(Gintis,1972).

Κλείνουμε την ενότητα αυτή παρουσιάζοντας σχηματικά(βλ.Figure 1) την εξάρτηση της διάρθρωσης των ατομικών προτιμήσεων από την κοινωνικοοικονομική οργάνωση και τους θεσμούς που την συνέχουν.

Β.ΕΝΔΟΓΕΝΕΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ: ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΕΝΙΚΗΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ

Εξετάσαμε ήδη τους μηχανισμούς και τις διαδικασίες που αρθρώνουν την εξάρτηση των προτιμήσεων από το κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον και τους θεσμούς. Οι Huerta και Santos(2000)[H-S στο εξής] παρουσιάζουν αυτόν τον ενδογενή καθορισμό των προτιμήσεων στο πλαίσιο ενός υποδείγματος γενικής ισορροπίας με ατελείς αγορές. Επειδή εφεξής η προσοχή μας θα εστιάζεται στους οικονομικούς θεσμούς που χαρακτηρίζουν τις οικονομίες της αγοράς, θεωρούμε σκόπιμο να δώσουμε έναν

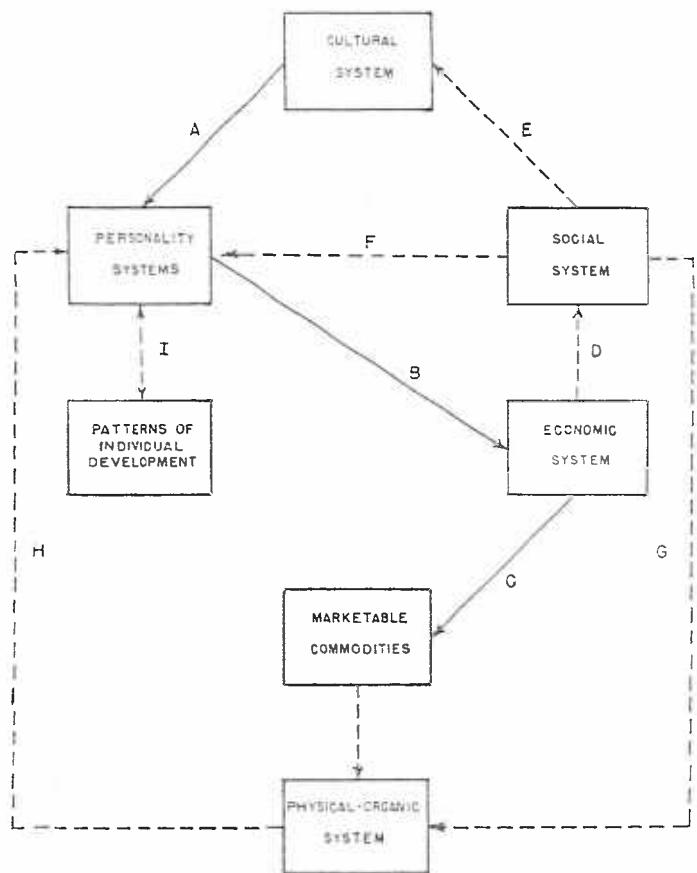


FIGURE I

συμβατικό ορισμό της έννοιας της αγοράς: πρόκειται για ένα σύστημα στο οποίο οι πόροι και η παραγωγή κατανέμονται στη βάση τιμών που προσδιορίζονται μέσω ελεύθερων(voluntary) συναλλαγών.

Ειδικότερα, στο υπόδειγμα των H-S οι προτιμήσεις συνδέονται ενδογενώς με την έκταση των αγορών. Η έκταση των αγορών και το συμπλήρωμά της(ο βαθμός έλλειψης αγορών) αποτελούν βασικούς θεσμούς που διαμορφώνουν τα οικονομικά (και μη) αποτελέσματα, την αλληλεπίδραση των ανθρώπων και, εν μέρει, τις προτιμήσεις αυτών. Ενσωματώνουν, εν γένει, την έκταση, τη φύση και τη μορφή των οικονομικών, νομικών, κοινωνικών και πολιτικών δραστηριοτήτων.

Πιο συγκεκριμένα, θα θεωρήσουμε ότι η στάση των ατόμων έναντι του κινδύνου καθορίζεται ενδογενώς από την έκταση(τον βαθμό ολοκλήρωσης) των αγορών και τη διάρθρωση του κινδύνου της οικονομίας(για μια παρόμοια προσέγγιση σε σχέση με τη ζήτηση ασφάλειας, βλ. Becker και Ehrlick, 1972). Εδώ, το άτομο αυτοασφαλίζεται μέσω του ενδογενούς προσδιορισμού της παραμέτρου αποστροφής κινδύνου (η οποία αποτελεί μέρος των προτιμήσεών του).

Υπόδειγμα Γενικής Ισορροπίας για τον Ανταγωνιστικό Σχηματισμό των Προτιμήσεων

(1) Προτιμήσεις

Θεωρούμε ένα συνεχές διάστημα ex-ante ταυτόσημων ατόμων στο [0,1] που ζουν για δύο περιόδους. Οι προτιμήσεις τους δίνονται από τη σχέση:

$$x_0 + \sum_{s=1}^N t(s)(x_1(s) - (\rho^*/2)(x_1(s))^2), \text{ όπου:}$$

N: το συνολικό πλήθος των δυνατών καταστάσεων, t(s):η πιθανότητα που σχετίζεται με την κατάσταση s, x_i : η κατανάλωση την περίοδο $i=0,1$, ρ^* : η παράμετρος αποστροφής κινδύνου.

Τα άτομα έχουν μια προικοδότηση με w_0 μονάδες αγαθού την πρώτη περίοδο και $w_1(s)$ τη δεύτερη περίοδο υπό την κατάσταση s. Έστω V η διακύμανση της προικοδότησης της δεύτερης περιόδου. Ο ενδογενής σχηματισμός των προτιμήσεων αναφέρεται στον προσδιορισμό της παραμέτρου ρ συναρτήσει του θεσμικού περιβάλλοντος. Τα άτομα ταξινομούνται ανταγωνιστικά (competitive sorting) σε δύο τάξεων προτιμήσεις ,ως εξής: Θεωρούμε ότι το ρ^* παίρνει δύο τιμές, ρ_1^* και ρ_2^* , με $\rho_1^* < \rho_2^*$, όπου $\rho_1^* = \rho$ και $\rho_2^* = \rho(1+V)$. Έστω π το ποσοστό των ατόμων με παράμετρο αποστροφής κινδύνου ρ .

(2) Τεχνολογία

Υποθέτουμε ότι η χαμηλότερη αποστροφή κινδύνου ενέχει ένα κόστος $C_1 > 0$ (που μπορεί να ερμηνευτεί σαν η ποσότητα χρόνου και πόρων που αφιερώνονται με σκοπό την απόκτηση ή τη διαμόρφωση αυτής της σχετικά χαμηλής αποστροφής προς τον κίνδυνο), το οποίο πληρώνεται από την προικοδότηση της πρώτης περιόδου. Έστω, π.χ.: $C_1 = c_1/f(\pi)$, με $f'(\pi) > 0$, $c_1 > 0$ (δηλ υποθέτουμε οικονομίες κλίμακας: το κόστος συνδέεται αντίστροφα με το ποσοστό π).

Η μεταβλητή V παριστάνει όλη την αβεβαιότητα που δεν προέρχεται από την αγορά, ενώ η έκθεση στην αβεβαιότητα της αγοράς συμβολίζεται με E. Υποθέτουμε ότι η συνολική αβεβαιότητα υπεισέρχεται στη διαδικασία απόφασης των ατόμων σαν μια αμοιβή $C_2 \geq 0$ στη χρησιμότητα των ατόμων που χαρακτηρίζονται από παράμετρο αποστροφής κινδύνου ρ . Έστω, π.χ: $C_2 = c_2[\gamma V/(h(E)+\gamma V)]$, με $c_2 \geq 0$, γ μια «αντίληπτική» παράμετρο που παριστάνει την αντίληψη του ατόμου για τη σημασία της συνολικής αβεβαιότητας, και $h(E) > 0$, $h'(E) > 0$.

(3) Η Διάρθρωση της Χρηματοοικονομικής Αγοράς

Ονομάζουμε χρηματοοικονομική διάρθρωση (F_i) ένα σύνολο διαθέσιμων περιουσιακών στοιχείων(πλήθους I) με μηδενική καθαρή προσφορά. Οι χρηματοοικονομικές αγορές επιτρέπουν την αντιστάθμιση της αβεβαιότητας της

αγοράς (E). Θεωρούμε τις αγορές αυτές ατελείς, γεγονός που συνεπάγεται μεγαλύτερη έκθεση (E) απ' ό,τι αν οι αγορές ήταν τέλειες. Για την περιγραφή του βαθμού ολοκλήρωσης των αγορών, υποθέτουμε μια τυχαιότητα (randomization) σε σχέση με την χρηματοοικονομική διάρθρωση, που μπορεί να λάβει δύο τιμές: F_s με πιθανότητα p (η διάρθρωση που αναφέρεται στις πλήρως ολοκληρωμένες αγορές), και F_o με πιθανότητα $1-p$. Επομένως, η ex-ante διαθέσιμη χρηματοοικονομική διάρθρωση είναι: $F = pF_s + (1-p)F_o$. Όσο μεγαλύτερο το p , τόσο μεγαλύτερος ο βαθμός ολοκλήρωσης των αγορών, και άρα τόσο μικρότερη η έκθεση E, δηλαδή η απώλεια χρησιμότητας που σχετίζεται με την ατέλεια των αγορών.

(4) Η Χρονική Διάταξη των Γεγονότων στην Οικονομία

- (i) Τα άτομα παραπηρούν τον βαθμό ολοκλήρωσης της αγοράς (p), και έχουν κάποια αντίληψη (γ) για τη σημασία της συνολικής αβεβαιότητας. Με βάση αυτήν την αντίληψη, σχηματίζονται προτιμήσεις (στάσεις έναντι του κινδύνου) με αμετάκλητο τρόπο.
- (ii) Λαμβάνει χώρα η τυχαιότητα σε σχέση με την χρηματοοικονομική διάρθρωση
- (iii) Λαμβάνει χώρα η πληρωμή του κόστους των στάσεων έναντι του κινδύνου καθώς και οι συναλλαγές
- (iv) Λαμβάνει χώρα η παράδοση (delivery)

(5) Ορισμός της Ισορροπίας

Το πρόβλημα του ατόμου αφού έχει πραγματοποιηθεί μια συγκεκριμένη χρηματοοικονομική διάρθρωση F_i είναι το εξής:

$$\begin{aligned} \max_{\{0\}} & [x_o + \sum_{s=1}^N \tau(s)(x_1(s) - (\rho^*/2)(x_1(s))^2)] \\ \text{s.t. } & w_o^* = x_o + \theta_{Fi} \cdot q_{Fi} \end{aligned}$$

$x_1(s) = \theta_{Fi} R_{Fi}(s) + w_1(s)$, όπου:

$-R_{Fi}(s)$ είναι το διάνυσμα των (ακαθάριστων) αποδόσεων των περιουσιακών στοιχείων υπό τη διάρθρωση F_i και την κατάσταση s.

$-\theta_{Fi}$ είναι το χαρτοφυλάκιο του ατόμου, και q_{Fi} είναι το διάνυσμα τιμών των περιουσιακών στοιχείων. Εξάλλου, είναι: $w_o^* = w_o - C_1$, αν το άτομο είναι τύπου ρ_1^* και $w_o^* = w_o$ αν το άτομο είναι τύπου ρ_2^* .

Ορισμός: Μια ισορροπία σε αυτήν την οικονομία είναι μια διάταξη θέσεων χαρτοφυλακίου θ_{Fi}^e , ένα διάνυσμα τιμών περιουσιακών στοιχείων Q_{Fi}^e που σχετίζεται με την πραγματοποιηθείσα διάρθρωση F_i , και ένα ποσοστό ατόμων τύπου ρ_1 π τέτοια ώστε:

1. Τα άτομα μεγιστοποιούν τη χρησιμότητα δεδομένου του Q_{Fi}^e

2. Οι αγορές εκκαθαρίζουν: $\pi \theta_{\rho_1, Fi}^e + (1-\pi) \theta_{\rho_2, Fi}^e = 0, \forall i$

3. Όλα τα άτομα έχουν την ίδια χρησιμότητα σε ισορροπία (συμμετρία):

$$p U_{\rho_1, Fs}^e + (1-p) U_{\rho_1, Fo} + C_2 = p U_{\rho_2, Fs}^e + (1-p) U_{\rho_2, Fo}, \text{ όπου:}$$

$U_{\rho_1, Fi}^e$ ($U_{\rho_2, Fi}^e$): η χρησιμότητα που σχετίζεται με τον τύπο $\rho_1(\rho_2)$ όταν η πραγματοποιηθείσα χρηματοοικονομική διάρθρωση είναι F_i .

Σημείωση: Η παραπάνω ανάλυση επικεντρώνεται στις ανταγωνιστικές δυνάμεις που διαμορφώνουν τις προτιμήσεις (αγορές, δημόσιοι και ιδιωτικοί θεσμοί, κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον) και αναζητά λύση στο πρόβλημα της ύπαρξης ισορροπίας σε προτιμήσεις τιμές και ποσότητες.

Επίλυση: Μετά από αλγεβρικούς υπολογισμούς, οι H-S καταλήγουν σχεδόν σε λύση ανηγμένης μορφής για τις ζητούμενες μεταβλητές. Από την πλευρά μας, θεωρούμε σημαντικά τα παρακάτω:

(a) Η χρησιμότητα σε ισορροπία προέρχεται: πρώτον, από την κατανάλωση της προϊκοδότησης, και δεύτερον, από την αντιστάθμιση της αβεβαιότητας. Εάν δε

λαμβάναμε υπόψη τη δυνατότητα ενδογενούς σχηματισμού των προτιμήσεων, δε θα υπήρχε κίνητρο για συναλλαγές, και τα άτομα θα κατέληγαν με ένα χαμηλότερο επίπεδο χρησιμότητας, όντας όλοι τύποι ρ_1^* (ρ_2^*) εάν $U_{\rho_1} > U_{\rho_2}$ ($U_{\rho_2} > U_{\rho_1}$). Συνεπώς, ο ενδογενής σχηματισμός των προτιμήσεων μέσω ανταγωνιστικών αλληλεπιδράσεων(στην αγορά) επιφέρει ετερογένεια που βελτιώνει την ευημερία των ατόμων.

(β) Εάν το C_2 δε σχετίζεται αντίστροφα με το E, το ποσοστό των τύπων ρ_1^* θα μειώνεται καθώς αυξάνεται ο βαθμός ολοκλήρωσης της αγοράς. Δηλαδή, η ζήτηση για προτιμήσεις με μικρότερη αποστροφή κινδύνου(αυτοασφάλιση μέσω του σχηματισμού των προτιμήσεων) και η εξασφάλιση(αντιστάθμιση) μέσω των αγορών λειτουργούν σαν υποκατάστατα⁸.

- Εφαρμογή 1: Η Ζήτηση για Θρησκεία

Σε πολλές περιπτώσεις, οι αγορές και οι θεσμοί είναι ατελείς ή δεν υπάρχουν καν, ώστε πολλοί κίνδυνοι δεν μπορούν να αντισταθμιστούν με κανένα αντίτιμο. Ισως ο πιο σημαντικός από αυτούς τους κινδύνους αφορά την μετά τη ζωή κατάσταση του ανθρώπου. Σε σχέση με την ανάλυση που προηγήθηκε, θα λέγαμε ότι οι θρησκευτικές πεποιθήσεις και προκαταλήψεις παρέχουν κάποια «εξασφάλιση» για το «μετά τη ζωή». Αντίστοιχα, οι θρησκευόμενοι άνθρωποι μπορούν να θεωρηθούν σαν άτομα με μικρότερη αποστροφή έναντι των κινδύνων που αφορούν την μεταθανάτια ζωή, καθώς «αυτοασφαλίζονται» μέσω της διαμόρφωσης των εν λόγω πεποιθήσεων(ελέω της ατέλειας ή μάλλον της πεισματικής ανυπαρξίας της αντίστοιχης αγοράς, καθώς η μέθοδος της κλωνοποίησης στο ρόλο της αγοράς ασφάλειας έναντι των μετά τη ζωή κινδύνων, μέχρι στιγμής, φαίνεται να αποτυγχάνει).

- Εφαρμογή 2: Σχηματισμός Προτιμήσεων στην Οικογένεια

Μπορούμε να θεωρήσουμε αντί ενός ατόμου μια οικογένεια, μια γενιά ή οποιαδήποτε άλλη πολυπρόσωπη οντότητα. Για παράδειγμα, έστω ένα υπόδειγμα τύπου OGM(Overlapping Generations Model), όπου οι γονείς συνδέονται αλτρουιστικά με τα παιδιά τους και μπορούν να πράξουν κατά τρόπο ώστε να επηρεάσουν τις προτιμήσεις των παιδιών τους(η διαφορά σε σχέση με το αρχικό υπόδειγμα είναι ότι, εδώ, η διαδικασία διαμόρφωσης των προτιμήσεων είναι ενδογενής. Στο πλαίσιο αυτό, η παράμετρος C_1 μπορεί να ερμηνευτεί σαν η ποσότητα χρόνου και πόρων που επενδύονται από τους γονείς(που ζουν την 1^η περίοδο μόνο)για να αλλάξουν ορισμένες παραμέτρους ή χαρακτηριστικά των προτιμήσεων των παιδιών τους(που ζουν και τις δύο περιόδους και λαμβάνουν επίσης το C_2). Οι προτιμήσεις των παιδιών, επομένως, προσδιορίζονται εν μέρει από το χρόνο, την προσπάθεια και τους πόρους που δαπανούν οι γονείς τους και εν μέρει από τις αλληλεπιδράσεις τους στο οικονομικό και μη οικονομικό περιβάλλον. Το επίπεδο και η οριακή παραγωγικότητα των επενδύσεων C_1 που κάνει ένας γονιός για να επηρεάσει τις προτιμήσεις του παιδιού του θα εξαρτηθούν από το περιβάλλον. Για παράδειγμα, σε ένα περιβάλλον με χαμηλή εγκληματικότητα θα είναι μικρότερη και η ανάγκη σχηματισμού «μη εγκληματικών προτιμήσεων»:με άλλα λόγια, η σχέση υποκατάστασης μεταξύ της αυτοασφάλισης και της ασφάλισης μέσω των θεσμών του περιβάλλοντος είναι κι εδώ παρούσα.

⁸ Είναι σαφές ότι η επίλογή της παραμέτρου αποστροφής κινδύνου για την παρουσίαση της ενδογένειας των προτιμήσεων ως προς την έκταση των αγορών είναι μια εντελώς ειδική περίπτωση. Ανάλογα με το ενδιαφέρον της ανάλυσης, μπορούμε αντίστοιχα να επικεντρωθούμε στην ενδογενή σχέση μεταξύ της έκτασης της αγοράς και του συνολικού επιπέδου κινδύνου ή της αποστροφής της απογοήτευσης ή των προτιμήσεων για ευελιξία σε περίπτωση απρόβλεπτων ενδεχομένων, κ.λπ.(βλ. τις σχετικές παραπομπές στο άρθρο των H-S).

**Γ. Η ΕΙΔΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ:
ΑΝΤΙΤΙΘΕΜΕΝΕΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΙΣ
ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ.**

Ο Hirschman(1982) εξετάζει ένα πλήθος αντιτιθέμενων απόψεων για τις επιπτώσεις των καπιταλιστικών θεσμών στις αξίες και πεποιθήσεις των ανθρώπων, ιδίως σε σχέση με την έννοια του «πολίτη» και κατ' επέκταση της πολιτικής κοινότητας (civil society). Ήα εστιάσουμε στις δύο κεντρικές θέσεις, παραθέτοντας κάποια γενικά επιχειρήματα εν ειδεί προλόγου για την διεξοδικότερη ανάλυση που θα ακολουθήσει στο Κεφάλαιο Γ.

Θέση 1^η: Το «Γλυκό Εμπόριο»(Doux Commerce)ή πώς ο Καπιταλισμός Εξευγενίζει τους Ανθρώπους

Σύμφωνα με την πρώτη άποψη, που κυριάρχησε στα μέσα του 18^{ου} αιώνα(με αξιοσημείωτη εξαίρεση την περίπτωση του Rousseau), το εμπόριο(βασικός θεσμός της οικονομίας της αγοράς)είναι ένας εκπολιτιστικός παράγοντας με σημαντικό εύρος και ισχύ. Ο Montesquieu γράφει στο «Πνεύμα των Νόμων»(1749):«...όπου υπάρχει εμπόριο, οι τρόποι είναι ευγενικοί...το εμπόριο εξευγενίζει και μαλακώνει τους βάρβαρους τρόπους...». Παρόμοιες είναι οι απόψεις του Condorcet και του Thomas Paine⁹. Ο δεύτερος σημειώνει στο έργο του «Τα Δικαιώματα του Ανθρώπου»(1792): «[Το εμπόριο] είναι ένα ειρηνικό σύστημα, που λειτουργεί προς τη συμφιλίωση της ανθρωπότητας, κάνοντας τα έθνη, όπως και τα άτομα, χρήσιμα το ένα στο άλλο...είναι η σημαντικότερη προσέγγιση ενός παγκόσμιου πολιτισμού που έχει γίνει ποτέ με μέσα που δεν πηγάζουν άμεσα από ηθικές αρχές. Ο Samuel Ricard προσπαθεί να ψηλαφήσει τους μηχανισμούς μέσω των οποίων το εμπόριο έχει τέτοιες ευτυχείς επιπτώσεις: «Το εμπόριο συνδέει τους ανθρώπους μεταξύ τους μέσω της αμοιβαίας χρησιμότητας...Τα ηθικά και φυσικά πάθη εκτοπίζονται από το συμφέρον... Το εμπόριο ...επηρεάζει τα συναισθήματα των ανθρώπων...κάνει αυτόν που ήταν περήφανος και υπερόπτης να γίνεται ξαφνικά μαλακός, καταδεκτικός και εξυπηρετικός. Μέσα από το εμπόριο, ο άνθρωπος μαθαίνει να σκέπτεται προσεκτικά, να είναι ειλικρινής, να αποκτά τρόπους, να είναι συνετός και συγκρατημένος στα λόγια και τις πράξεις του...προκειμένου να πετύχει...»

Το εμπόριο θεωρείται εδώ σαν ένας ισχυρός ηθικοπλαστικός παράγοντας που επιφέρει πολλές μη υλικές βελτιώσεις στην κοινωνία, αν και μια δόση υποκρισίας πρέπει να γίνει αποδεκτή εδώ(βλ. τη χρήσιμη διάκριση του Bowles για τις επιπτώσεις των θεσμών, την οποία παραθέσαμε ήδη στη σελ.24). Παρόμοιες τροποποιήσεις της ανθρώπινης συμπεριφοράς ή ακόμη και της ανθρώπινης φύσης αποδίδονται μεταγενέστερα στην επέκταση του εμπορίου και της βιομηχανίας από τον David Hume και τον Adam Smith. Μια κοινωνία όπου η αγορά κατέχει κεντρική θέση για την ικανοποίηση των ανθρώπινων αναγκών θα παράγει όχι μόνο σημαντική ποσότητα νέου πλούτου λόγω του καταμερισμού της εργασίας και της συνεπαγόμενης τεχνικής προόδου, αλλά θα δημιουργήσει και σαν υποπροϊόν(ή εξωτερική οικονομία) έναν πιο ευγενή τύπο ανθρώπου

Θέση 2^η: Περί Αυτοκαταστροφής

Η δεύτερη άποψη(που κατέλαβε εξέχουσα θέση στην ανθρώπινη σκέψη από τον 19^ο αιώνα), καταφανώς αντίθετη με την πρώτη, πρεσβεύει ότι η καπιταλιστική κοινωνία επιδεικνύει μια σαφή ροπή προς την υπονόμευση των ηθικών θεμελίων στα οποία η ίδια(όπως και κάθε κοινωνία) πρέπει να στηρίζεται. Στο βιβλίο του Social Limits to Growth(1976), ο Fred Hirsch ισχυρίζεται ότι η αγορά υποσκάπτει τις ηθικές αξίες που συνιστούν τα βασικά της υποστηλώματα, αξίες κληρονομημένες από προηγούμενα

⁹ Για πλήρεις βιβλιογραφικές παραπομπές στα παραπάνω έργα, βλ.Hirschman(1982).

κοινωνικοοικονομικά συστήματα(όπως το φεουδαρχικό): «Η κοινωνική ηθική που χρησίμευσε σαν βάση για τον οικονομικό ατομικισμό ήταν κληροδότημα του προκαπιταλιστικού και προβιομηχανικού παρελθόντος. Αυτή η κληρονομιά μειώθηκε με το χρόνο και λόγω της διαβρωτικής επαφής με τις ενεργές καπιταλιστικές αξίες- και γενικότερα με τη μεγαλύτερη ανωνυμία και κινητικότητα της βιομηχανικής κοινωνίας...συνήθειες και ένστικτα βασισμένα σε κοινοτιστικές στάσεις και σκοπούς εξαφανίστηκαν». Πώς όμως η αγορά ενεργεί προς την κατεύθυνση μιας τέτοιας διάβρωσης; Ο Hirsch εξηγεί:

(1) Η έμφαση στο ατομικό συμφέρον, τυπική στον καπιταλισμό, καθιστά δυσκολότερη την εξασφάλιση των συλλογικών αγαθών και της συνεργασίας, που απαιτούνται σε αυξανόμενο βαθμό για την ομαλή λειτουργία του συστήματος στα μεταμοντέρνα του στάδια

(2) οι διενεργούντες τη μακροοικονομική πολιτική (επίσης ουσιώδης για τη λειτουργία του συστήματος) πρέπει να παρακινούνται από το γενικό μάλλον παρά από το ατομικό συμφέρον, ενώ το σύστημα, βασισμένο στο ατομικό συμφέρον, δεν έχει τρόπο να προωθήσει αυτά τα κίνητρα. Στο βαθμό που υπάρχουν αυτά, αποτελούν κατάλοιπα προηγούμενων αξιακών συστημάτων και άρα είναι πιθανό να παρακαμάσουν.

Βεβαίως, η ιδέα ότι ο καπιταλισμός φέρει μέσα στον ίδιο του τον εαυτό «τον καρπό της καταστροφής του» αποτελεί θεμέλιο λίθο της μαρξιστικής σκέψης(που όμως δίνει έμφαση στις οικονομικές λειτουργίες του συστήματος που θα οδηγήσουν στη σοσιαλιστική επανάσταση του ταξικά συνειδητοποιημένου προλεταριάτου). Ήα θέλαμε όμως να σταθούμε λίγο στην κριτική θεωρία της Σχολής της Φρανκφούρτης, που αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στην ιδεολογία σαν κρίσιμο παράγοντα στην ιστορική εξέλιξη. Ο Max Horkheimer είναι ένας από τους κύριους εκπροσώπους της. Σύμφωνα με τον Horkheimer(1947), η κυρίαρχη θέση του ατομικού συμφέροντος στην καπιταλιστική κοινωνία και ο συνεπαγόμενος αγνωστικισμός σε συντημένη με βασικές αξίες υποβάθμισε τη λογική σε ένα απλό εργαλείο που χρησιμοποιείται για την επίτευξη τυχαία δοσμένων σκοπών, αλλά δεν έχει τίποτα να πει γι' αυτούς των σκοπούς. Προηγουμένως, η λογική και η αποκάλυψη είχαν κληθεί να ορίσουν τους σκοπούς και τα μέσα της ανθρώπινης δράσης, και η λογική είχε πιστωθεί με πιν ικανότητα να πλάσει καθοδηγητικές έννοιες όπως η ελευθερία, η ισότητα, δικαιοσύνη. Άλλα με την ωφελιμιστική φιλοσοφία και την προσανατολισμένη στο ατομικό συμφέρον καπιταλιστική πρακτική σε θέση ισχύος, η λογική έχασε αυτή τη δύναμη. Ιδέες και αξίες, από την ελευθερία και τον ανθρωπισμό ως την απόλαυση της ομορφιάς ενός λουλουδιού που, επιπροσθέτως προς τη φυσική ισχύ και το υλικό συμφέρον συνέχουν μια κοινωνία, υπονομεύονται από την τυποποίηση της λογικής. Εκτός από την ανάπτυξη των παραπάνω θεωριών, η αναλυτική εξέταση των κοινωνικών αλληλεπιδράσεων αποκάλυψε καταστάσεις όπως το δίλημμα του φυλακισμένου, όπου η αυστηρή αφοσίωση στο ατομικό συμφέρον επιφέρει αποτελέσματα που απέχουν από το βέλτιστο αν δεν υπάρχουν κάποιοι κανόνες συνεργατικής συμπεριφοράς.

Ο Emile Durkheim(1902) στο έργο του “Division of Labor in Society” στην ουσία λαμβάνει μια ενδιάμεση θέση. Κατ’ αυτόν, η πολιτική κοινωνία συνέχεται εν πολλοίσ από το πυκνό δίκτυο των αμοιβαίων σχέσεων και υποχρεώσεων που απορρέουν από την αγορά και την επέκτασή της, που τροφοδοτείται με τη σειρά της από έναν αυξανόμενα εικλεπτυσμένο καταμερισμό εργασίας που συνιστά ένα υποκατάστατο της κοινής συνείδησης . Η κατανομή της εργασίας παράγει συντροφικότητα διότι δημιουργεί μεταξύ των ανθρώπων ένα ευρύ σύστημα δικαιωμάτων και καθηκόντων που τους συνδέει με σταθερό τρόπο. Αντίθετα, το συμφέρον «ενώ φέρνει τους

ανθρώπους πιο κοντά,...μπορεί να δημιουργήσει μόνο έναν εξωτερικό δεσμό μεταξύ τους...διότι το συμφέρον είναι το πιο ασταθές πράγμα στον κόσμο...». Από την πλευρά του, ο Georg Simmel(1955) βλέπει τον ανταγωνισμό σαν ένα θεσμό που ενισχύει το χτίσιμο ισχυρών κοινωνικών δεσμών, όχι βέβαια μεταξύ των ανταγωνιστών αλλά μεταξύ του παραγωγού(επιχείρησης) και ενός σημαντικού τρίτου συμμετόχου-του πελάτη. Αντίστοιχα, τονίζει τη σημασία της πίστωσης για την προώθηση της ειλικρίνειας στις ανθρώπινες σχέσεις. Πάντως, ας σημειώσουμε ότι κι εδώ το ατομικό συμφέρον προτείνεται ως θεμέλιος λίθος των σχέσεων, που από αυτήν την άποψη πάσχουν από επιφανειακότητα και αστάθεια και υστερούν σε σχέση με τη συνεργασία στη βάση ευρύτερων αξιών και κοινωνικών κανόνων. Τις προοπτικές και δυνατότητες ανάπτυξης μιας τέτοιας συνεργασίας διερευνούμε στη συνέχεια.

4. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ, ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑ, ΑΛΤΡΟΥΙΣΜΟΣ: ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ.

A. ΕΓΩΙΣΜΟΣ:ΜΙΑ ΜΗ ΡΕΑΛΙΣΤΙΚΗ ΥΠΟΘΕΣΗ.

Η λεγόμενη υπόθεση του «μεθοδολογικού ατομικισμού» (methodological individualism) αποτελεί τη βάση για τον κύριο όγκο της παραδοσιακής οικονομικής ανάλυσης. Σύμφωνα με όσα πρεσβεύει, τα ανθρώπινα όντα υποκινούνται αποκλειστικά από το ατομικό συμφέρον. Καθοδηγούμενα από τη δύναμη της απληστίας, δρουν με μοναδικό κριτήριο τη μεγιστοποίηση του προσωπικού τους οφέλους, έτοιμα ακόμη και να πουν ψέματα ή να ξεγελάσουν τους συνανθρώπους τους για να πετύχουν αυτόν το στόχο τους. Εντούτοις, εμπειρικές μελέτες και πειράματα έχουν δείξει ότι ένα μεγάλο ποσοστό ανθρώπων αποκλίνει από αυτόν τον υποτιθέμενο τύπο συμπεριφοράς¹⁰, επιδεικνύοντας αμοιβαιότητα, ενδιαφέρον για τον συνάνθρωπο, ακόμη και καθαρό αλτρουισμό(τις έννοιες αυτές ορίζουμε με ακρίβεια στη συνέχεια) σε πολλές από τις καθημερινές αλληλεπιδράσεις τους, καθώς και σε περιπτώσεις εθελοντικών συνεισφορών για την παροχή συλλογικών αγαθών. Έτσι, το πραγματικό επίπεδο συνεργασίας είναι σημαντικά υψηλότερο από τις θεωρητικές προβλέψεις που βασίζονται στην υπόθεση του ατομικισμού. Πειράματα σε “ultimatum games” δείχνουν ότι οι χαμηλές προσφορές απορρίπτονται(δηλ η άδικη συμπεριφορά τιμωρείται), ενώ σε “dictator games” οι «δικτάτορες» δωρίζουν σημαντικά ποσά. Ο Adam Smith(1976) ήδη είχε αναγνωρίσει τη σημασία των «ηθικών αισθημάτων», ενώ και ο Arrow(1972) αναφέρεται στο φαινόμενο της εθελοντικής αιμοδοσίας σαν χαρακτηριστικό παράδειγμα μιας μονομερούς μεταβίβασης όπου απουσιάζει, τουλάχιστον με τη συνήθη έννοια, κάθε στοιχείο πληρωμής. Αντίστοιχα, η φιλανθρωπία και η αλληλοβοήθεια, ενδεικτικά της εθελοντικής συνεργασίας και της αμοιβαίας προσφοράς δώρων μεταξύ των ανθρώπων, δεν έχουν λείψει από κανένα οικονομικό σύστημα και παραμένουν κυρίαρχα χαρακτηριστικά της κοινωνικής ζωής, θέτοντας έτσι όρια στην-έτσι κι αλλιώς αυθαίρετη-υπόθεση ότι ο άνθρωπος είναι απλώς ένα εγωιστικό κτήνος. Η ηθική συγκρότηση («μη υλιστικές προτιμήσεις») συνιστούν(παράλληλα με τις αντίστοιχες «υλιστικές») καθοδηγητικό παράγοντα της συμπεριφοράς του. Ασφαλώς, οι επισημάνσεις αυτές δε σημαίνουν ότι θα πρέπει να αντικαταστήσουμε την ακραία υπόθεση περί εγωισμού με μια εξίσου ακραία ότι ο άνθρωπος συμπεριφέρεται αδιαφορώντας για την δική του ευημερία, με γνώμονα ένα αφηρημένο «ενδιαφέρον για τον συνάνθρωπο». Ήα πρέπει, ωστόσο, να προσεγγίσουμε την ανθρώπινη

¹⁰ Παρακάτω αναφερόμαστε αναλυτικά σε πολλές από αυτές.

συμπεριφορά με συνθετότερο(και, ελπίζουμε, γονιμότερο) τρόπο, λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως η ηθική συνείδηση, το αίσθημα της υπευθυνότητας, η ταξική συνείδηση κ.λπ., προκειμένου να την ερμηνεύσουμε όσο το δυνατόν πιο σφαιρικά και ρεαλιστικά. (βλ και την παρένθεση 6 παραπάνω περί μεταπροτιμήσεων σαν μια προσπάθεια πιο ολοκληρωμένης κατανόησης των ανθρώπινων προτιμήσεων). Τέλος, τονίζουμε ότι μια όχι αμιγώς εγωιστική προσέγγιση της ανθρώπινης συμπεριφοράς κάθε άλλο παρά αντιβαίνει στην υπόθεση της ορθολογικότητας, τουλάχιστον με τη συνήθη έννοια του όρου: στο βαθμό που οι συνέπειες των πράξεών μας για τους άλλους θα πρέπει να κατανοηθούν και να εκτιμηθούν ευκρινέστερα με βάση αξίες ή/και ένστικτα, το πεδίο χρήσης της λογικής στη πραγματικότητα επεκτείνεται(βλ Sen ,1977).

-Αλληλεγγύη και Αμοιβαιότητα ως Φυσικός Νόμος

Σύμφωνα με τον Kropotkin(1902), η αλληλεγγύη είναι ένας φυσικός νόμος σε κάθε ζωική κοινωνία. Όσο περισσότερο αναπτυγμένη είναι σε μια κοινωνία η αρχή της εξισωτικής αλληλεγγύης(με την έννοια του «κάνε στους άλλους ό,τι θα ήθελες να σου κάνουν σε ανάλογες περιστάσεις», δηλ με την έννοια της αμοιβαιότητας όπως την ορίζουμε στη συνέχεια), τόσο περισσότερες πιθανότητες έχει αυτή η κοινωνία να επιβιώσει , καθώς «ο νόμος της αλληλοβοήθειας ταυτίζεται με το νόμο της προόδου». Με βάση αυτήν την εξελικτική προσέγγιση, η συνεργασία και η αλληλεγγύη επιβιώνουν ακριβώς επειδή τα οφέλη τους για το σύνολο της κοινότητας αλλά και για το κάθε μέλος της ξεχωριστά είναι μεγαλύτερα από τα οφέλη εναλλακτικών στρατηγικών όπως μιας εγωιστικής στρατηγικής του τύπου «μόνος μου εναντίον όλων». Ο ίδιος ο Arrow(1972) δέχεται ως εν μέρει αληθές το επιχείρημα του Titmuss(1971) ότι ένας κόσμος που θα χαρακτηριζόταν από εθελοντική συνεργασία θα μπορούσε πράγματι να αυξήσει την αποτελεσματικότητα της λειτουργίας του οικονομικού συστήματος. Έχουμε ήδη μιλήσει για τις ανεπάρκειες του συστήματος των τιμών, στο οποίο στηρίζεται η νεοκλασική οικονομική θεωρία(βλ ενότητα 2Ε παραπάνω). Σε πολλές περιπτώσεις, τα χαρακτηριστικά ενός αγαθού(π.χ. η ποιότητα του προς μετάγγιση αίματος που προσφέρει ο αιμοδότης στον ασθενή που το έχει ανάγκη) είναι αβέβαιη. Η αβεβαιότητα ως προς την ποιότητα και το πρόβλημα της ασύμμετρης πληροφόρησης μεταξύ των δύο πλευρών που αλληλεπιδρούν(συναλλάσσονται) μεταξύ τους καθιστούν αναποτελεσματικό το σύστημα των τιμών. Για την αποτελεσματικότητα του συστήματος απαιτείται ειλικρίνεια(προκειμένου για την παροχή αληθούς πληροφόρησης από τον δυνητικό αιμοδότη), κοινωνική υπευθυνότητα, αίσθημα αλληλεγγύης μεταξύ των μελών της κοινότητας. Σε μια δυνητική «αγορά αίματος», ο αιμοδότης έχει κίνητρο να αποκρύψει την αλήθεια-να προσφέρει αίμα ακόμη κι αν είναι μολυσμένο, προκειμένου να εισπράξει το χρηματικό αντίτιμο. Και πράγματι, τα ποσοστά μολυσμένου αίματος στις ΗΠΑ που αναφέρει ο Titmuss είναι σημαντικά υψηλότερα απ'ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου δεν υπάρχει τέτοιου είδους αγορά:ένα εθελοντικό σύστημα αιμοδοσίας έχει την ικανότητα να αυτο-επιβάλλεται(self-enforcement), καθώς υποκινείται από την επιθυμία παροχής βοήθειας και ένδειξης αλληλεγγύης-δηλ από κοινωνικές αρετές που αποκτούν, έτσι, κρίσιμη οικονομική σημασία. Εξίσου μεγάλη είναι η σημασία της συνεργασίας για την επίτευξη της μέγιστης οικονομικής αποτελεσματικότητας και κοινωνικής ευημερίας ενώπιον του γνωστού «διλήμματος του φιλακισμένου» που απαντάται σε πάμπολλες περιπτώσεις της καθημερινής ζωής(το ίδιο ισχύει και για άλλα περιβάλλοντα παιγνίων, στα οποία αναφερόμαστε στη συνέχεια)

Για όλους τους παραπάνω λόγους, θεωρούμε σημαντικό να εξετάσουμε κάτω από ποιες συνθήκες είναι δυνατή ενδογενώς η επιβίωση και ανάπτυξη της εθελοντικής

συνεργασίας μεταξύ των μελών μιας κοινωνίας, και ποια είναι η σχετική επίδραση του θεσμικού περιβάλλοντος στη «προτίμηση» των ανθρώπων για επίδειξη συνεργατικής συμπεριφοράς. Εν πρώτοις, θα ορίσουμε κάποιες βασικές έννοιες.

B. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΙ

(i) **Αμοιβαιότητα(Reciprocity)** είναι η κατά συνθήκη συμπεριφορά ανταμοιβής των αιρόντων πράξεων(θετική αμοιβαιότητα) και τιμωρίας των μη φιλικών πράξεων(αρνητική αμοιβαιότητα), ακόμη κι αν αυτό ενέχει κάποιο κόστος για το υποκείμενο που νιοθετεί μια τέτοια ανταποδοτική συμπεριφορά (Gächter and Falk,2002, βλ επίσης Rabin,1993). Τα άτομα με τέτοιους είδους ανταποδοτικές προτιμήσεις συμπεριφέρονται με βάση τον εξής κοινωνικό κανόνα: να μην εκμεταλλεύονται τους συνεργάσιμους (σε ένα περιβάλλον παιγνίου) συμπαίκτες τους και να τιμωρούν αυτούς που τους ξεγελούν, έστω κι αν η τιμωρία αυτή δεν τους αποφέρει κάποιο υλικό όφελος στο παρόν ή στο μέλλον(Fehr and Gächter, 2000).

Ένα πλήθος από έρευνες με ερωτηματολόγια και πειράματα στο εργαστήριο καταδεικνύουν τη σημασία του κοινωνικού κανόνα της αμοιβαιότητας για την οικονομική συμπεριφορά στο πλαίσιο των εργασιακών σχέσεων, σε παίγνια εθελοντικών συνεισφορών κ.λπ.(βλ Gächter and Falk,2002 και τις εκεί παραπομπές σε σχετικές έρευνες).

(ii) **Αλτρουισμός(Altruism)** είναι μια μορφή ανεπιφύλακτης(άνευ όρων) αιρότητας. Δηλαδή, ο αλτρουιστής δίνει χωρίς αυτό να αποτελεί ανταπόκριση σε μια αντίστοιχη φιλική πράξη του άλλου. Ο αλτρουιστής έχει μια αυστηρή προτίμηση να αυξάνει την υλική ευημερία του άλλου ανεξάρτητα από τις προθέσεις που εκείνος έχει. Ο Simon(1993) βασίζεται στην εξελικτική θεωρία για να δώσει τον εξής ορισμό: Αλτρουισμός είναι η συμπεριφορά που μειώνει την προσαρμοστικότητα(fitness:το πλήθος των απογόνων που παράγει ένας τύπος ατόμου κατά τρόπο ώστε, αν διαφορετικοί τύποι ανταγωνίζονται μεταξύ τους, εκείνος με την μεγαλύτερη μέση ικανότητα προσαρμογής θα επιβιώσει) του ατόμου που την επιδεικνύει και αυξάνει την προσαρμοστικότητα των άλλων. Αν η συνολική συνεισφορά του αλτρουιστή στην προσαρμοστικότητα των άλλων είναι μεγαλύτερη από την απώλεια προσαρμοστικότητας για τον αλτρουιστή, ο αλτρουισμός αυξάνει τις προοπτικές επιβίωσης της ομάδας στο πλαίσιο του ανταγωνισμού με άλλες ομάδες. Ήα εξετάσουμε αναλυτικά πότε είναι δυνατή η επιβίωση του αλτρουισμού και ποια είναι η σημασία του σε μια κοινότητα ή έναν οργανισμό(περίπτωση ταύτισης-identification- με τους στόχους του οργανισμού, βλ επόμενες ενότητες).

(iii) **Υλισμός(Materialism)** ή εγωισμός σημαίνει ότι το άτομο μεγιστοποιεί απλώς τα υλικά του οφέλη(πρόκειται για τον τύπο προτιμήσεων που υποθέτουν γενικά τα οικονομικά υποδείγματα).

Τα **κίνητρα** της προσφοράς δώρων μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής(van de Ven, 2000):

- (α) Αλτρουισμός: σκοπός εδώ είναι να κάνεις τους άλλους ευτυχισμένους.
- (β) Αμοιβαιότητα: το δώρο προσφέρεται με την προσδοκία ανταπόδοσης.
- (γ) Κοινωνική Αποδοχή: η προσφορά δώρου παρέχει(στον προσφέροντα) ένα αίσθημα ζεστασίας, κύρους και αποδοχής από τα άλλα μέλη της κοινότητας.
- (δ) Στρατηγικό: Μεταβίβαση μηνύματος(signaling), χτίσιμο εμπιστοσύνης.
- (ε) Δικαιοισύνη(ηθικοί παράγοντες): επιθυμία μείωσης της ανισότητας.

Η σημασία του καθενός από αυτά για την αύξηση του επιπέδου της συνεργασίας εξετάζεται αναλυτικά παρακάτω.

Τα **χαρακτηριστικά** της **ελεύθερης συνεισφοράς**/συνεργασίας είναι τα εξής(Holländer,1990):

(α) Αποδίδει κάποιο όφελος στους άλλους , και επομένως συγκαταλέγεται στα «αβρά χαρακτηριστικά»(nice traits) -όπως τα ορίζει ο Bowles(1998)-της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

(β) Ενέχει καθαρό κόστος για το άτομο που συνεισφέρει.

(γ) Είναι εθελοντική (απουσιάζει το στοιχείο της επιβολής) και πλήρως αποκεντρωμένη(με την έννοια ότι χρειάζεται να επιβεβαιωθεί μόνο από το άλλο συναλλασσόμενο πρόσωπο).

Τέλος, τα δώρα αποτελούν μια «παγκόσμια γλώσσα»:όταν συναντάμε «ξένους» που μοιάζουν πολύ διαφορετικοί από εμάς, η ανταλλαγή δώρων μπορεί να αποτελέσει θεμέλιο για τη συνεργασία και την αμοιβαία κατανόηση.

Γ. ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ.

Γ1: Ο Ρόλος της Αγοράς

Θα επιχειρήσουμε να δώσουμε μια απάντηση στο ερώτημα που θέτει ο Hirschman(1982) αν οι θεσμοί της οικονομίας της αγοράς ενισχύουν τα αβρά χαρακτηριστικά του ανθρώπου(doux-commerce thesis) ή, αντίθετα, διαβρώνουν τις κοινωνικές αξίες όπως η αλληλεγγύη και το ενδιαφέρον για τους άλλους(self-destructive thesis)

Ο Carpenter(2002a) διενεργεί ένα πείραμα όπου μετρά τις «κοινωνικές προτιμήσεις» των συμμετεχόντων¹¹, ανάλογα με το περιβάλλον στο οποίο ενεργούν. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά διαβρώνει τις κοινωνικές προτιμήσεις μέσω δύο μηχανισμών. Πρώτον, ο ανταγωνισμός ενθαρρύνει την οπορτουνιστική συμπεριφορά δημιουργώντας μια λιγότερο φιλική ατμόσφαιρα και δεύτερον, ο θεσμός της αγοράς καθαυτός, ίσως εξαιτίας του πλαισίου αλληλεπίδρασης που δημιουργεί, μειώνει το αμοιβαίο ενδιαφέρον μεταξύ των συμμετεχόντων(framing effect). Πιο συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες στο πείραμα καλούνται να λάβουν αποφάσεις σε τέσσερα διαφορετικά περιβάλλοντα παιγνίων. Κάθε παιγνιο παίζεται δέκα φορές.

(α) Στην περίπτωση του 'same bargaining', ανατίθεται στους συμμετέχοντες ένας αμετάβλητος ρόλος και παίζουν το ultimatum game¹² για δέκα περιόδους με τον ίδιο συμπαίκτη.

(β) Στην περίπτωση του 'random bargaining', στην αρχή κάθε περιόδου γίνεται τυχαίο ξαναταίριασμα των παικτών, και παίζουν πάλι το ultimatum game.

(γ) Στην περίπτωση του 'best shot', οι συμμετέχοντες παίζουν για δέκα περιόδους το best shot game¹³(με τυχαίο ξαναταίριασμα της αρχή κάθε γύρου).

¹¹ Ένας άνθρωπος επιδεικνύει «κοινωνικές προτιμήσεις» εάν ενδιαφέρεται όχι μόνο για τους υλικούς πόρους που διατίθενται στον ίδιο αλλά και για τους υλικούς πόρους που κατανέμονται στους συνανθρώπους του. Οι «κοινωνικές προτιμήσεις» συνιστούν μείζονα λόγο εθελοντικής συνεργασίας μεταξύ των υποκειμένων, καθώς οι πράξεις τους δεν επηρεάζονται μόνο από τα υλικά κίνητρα που οι ίδιοι αντιμετωπίζουν αλλά και από την αντιλαμβανόμενη ισότητα(βαθμό δικαιοσύνης) της προκύπτουσας κατανομής ενός πλεονάσματος(Fehr and Gächter,2002).

¹² Θυμίζουμε:το ultimatum game είναι ένα παιγνιο διαπραγμάτευσης μεταξύ δύο ατόμων όπου αυτός που κάνει την πρώτη κίνηση έχει το πλεονέκτημα να κάνει οποιαδήποτε προσφορά για να μοιράσει μια πίτα, και αυτός που κάνει τη δεύτερη κίνηση μπορεί μόνο να δεχτεί ή να απορρίψει την προσφορά. Η απόρριψη οδηγεί στην απώλεια της πίτας και για τους δύο, συνεπά ως το δεύτερο άτομο προβλέπεται ότι θα δεχτεί οποιαδήποτε προσφορά. Άρα, το πρώτο άτομο έχει την εξουσία να απαιτήσει ολόκληρη(σχεδόν) την πίτα.

¹³ Θυμίζουμε:το best shot game αφορά την παροχή ενός συλλογικού αγαθού όπου το επίπεδο παροχής καθορίζεται από την υψηλότερη ατομική συνεισφορά(the best shot), δηλ ω max{q_i}_{i=1,2} σε παιγνιο δύο ατόμων. Το άτομο που κάνει την πρώτη κίνηση έχει το πλεονέκτημα διότι, εφόσον ισόποσες ή χαμηλότερες συνεισφορές χάνονται, μπορεί να αναγκάσει το άτομο που κινείται δεύτερο να συνεισφέρει, προσφέροντας (ο πρώτος) μηδενική ποσότητα.

(δ) Στην περίπτωση της «αγοράς», οι συμμετέχοντες παίζουν ένα παραλλαγμένο ultimatum game που λαμβάνει τη μορφή μιας αγοράς: σε κάθε αγορά, υπάρχει ένας πωλητής και τέσσερις αγοραστές που κάνουν προσφορές για ένα μη διαιρετό αγαθό. Η παροχή του αγαθού έχει μηδενικό κόστος για τον πωλητή, και σε κάθε αγοραστή παρέχονται 10 χρηματικές μονάδες(χ.μ.), οι οποίες παριστάνουν τη μέγιστη προθυμία του να πληρώσει για το αγαθό. Σε κάθε περίοδο, οι τέσσερις αγοραστές καταθέτουν προσφορές ταυτόχρονα και κατόπιν η υψηλότερη προσφορά παρουσιάζεται στον πωλητή, ο οποίος την δέχεται ή την απορρίπτει. Λόγω της υπερβάλλουσας ζήτησης, η θεωρητική πρόβλεψη(ισορροπία) είναι η ίδια όπως και στο ultimatum game, ότι ο πωλητής θα κρατήσει το μείζον τμήμα της συνολικής πίτας.

Στο Table 3 παρουσιάζονται οι προσφορές(κατά μέσο όρο) αυτών που κάνουν την πρώτη κίνηση σε καθένα από τα τέσσερα παίγνια. Τα στοιχεία για την αγορά δείχνουν ότι ο ανταγωνισμός (μεταξύ των αγοραστών) δεν επιτρέπει τη δίκαιη κατανομή. Η μέση προσφορά της πρώτης περιόδου είναι πολύ μεγαλύτερη από τις 5 χ.μ, δηλαπό την προσφορά που εξισώνει το πλεόνασμα μεταξύ του αγοραστή και του πωλητή, ενώ μέχρι την τελευταία περίοδο οι προσφορές ανέρχονται κοντά στην πρόβλεψη της τέλειας ισορροπίας. Το ποσοστό απόρριψης εδώ είναι η πιθανότητα μια προσφορά να μην γίνει δεκτή(64%). Σε σχέση με την περίπτωση του random bargaining, τα αποτελέσματα εδώ είναι πολύ πιο κοντά στη θεωρητική πρόβλεψη, και πολύ λιγότερο δίκαια.

Επιπλέον, ο Carpenter εξετάζει τη μεταβολή του κοινωνικού προσανατολισμού των συμμετεχόντων ανάλογα με το περιβάλλον παιγνίου στο οποίο ενεργούν. Για το σκοπό αυτό, κατατάσσει τα άτομα σε μια εκ των εξής κατηγοριών: εγωιστικά, συνεργατικά και αλτρουιστικά. Η κατάταξη γίνεται μια φορά πριν και μια φορά μετά τη συμμετοχή τους σε κάποιο από τα παίγνια. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι σχεδόν οι μισοί από τους συμμετέχοντες αλλάζουν κοινωνικό προσανατολισμό. Η δεύτερη στήλη του Table 4 δείχνει ότι ο θεσμός της αγοράς, που προκαλεί ανταγωνισμό και ασυμμετρία στα οφέλη, δημιουργεί συγκριτικά πιο α-κοινωνικούς παίκτες. Επομένως, οι ανταγωνιστικές αγορές πράγματι διαβρώνουν τις κοινωνικές προτιμήσεις. Γι' αυτού του είδους το “framing effect”, βλ. επίσης Hoffman et al(1994), όπου δείχνεται ότι η απλή αντικατάσταση της φράσης «άτομα A και B» με τη φράση «πωλητής και αγοραστής» σε ένα ultimatum game συνεπάγεται την κατάθεση σαφώς πιο άδικων προσφορών από μέρους του ατόμου που κάνει την πρώτη κίνηση(ως «πωλητής» πλέον). Επίσης, η εισαγωγή ανταγωνισμού σε ένα ultimatum game(όπου τα άτομα που κινούνται πρώτα ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την επιβίωση σε έναν δεύτερο γύρο) μειώνει επίσης το βαθμό δικαιοσύνης των προσφορών του παίκτη που κινείται πρώτος(Schotter, Weiss and Zapater, 1996). Εξάλλου, άλλες μελέτες δείχνουν ότι σε ένα περιβάλλον εργασίας που ανταμείβει την ατομική προσπάθεια οι συμμετέχοντες γίνονται πιο εγωιστές(αντίθετα με εκείνους που αμείβονται για τη συλλογική προσπάθεια). Πράγματι, η ανταμοιβή σε ατομικό επίπεδο προσδομοιάζει στην πρακτική που ακολουθείται στις ανταγωνιστικές αγορές.

- Μια πιο Αισιόδοξη Πρόβλεψη: Η Σημασία της Εμπιστοσύνης

Ωστόσο, οι προβλέψεις του υποδείγματος των Van de Klundert και Van de Ven (1999) είναι αρκετά πιο αισιόδοξες, και δείχνουν ότι οι σχέσεις αμοιβαιότητας μπορούν να συνυπάρξουν με το καθεστώς της αγοράς, και μάλιστα όσο μεγαλύτερη είναι η εμπιστοσύνη μεταξύ των ανθρώπων τόσο περισσότερη είναι δυνατή η επέκταση των σχέσεων αμοιβαιότητας.

Οι Klundert-Ven θεωρούν ότι η ηθική συμπεριφορά και η ανταλλαγή δώρων περιέχουν ένα σημαντικό στοιχείο αμοιβαιότητας. Επιπλέον, υποστηρίζουν ότι οι άνθρωποι έχουν ηθικές προτιμήσεις, αξιολογώντας με βάση αυτές τον τρόπο με τον

Mean First Mover Choices				
Period	Same Bargaining (0 ≤ offer ≤ 10)	Random Bargaining (0 ≤ offer ≤ 10)	Best Shot Game (0 ≤ contribution ≤ 10)	Market (0 ≤ bid ≤ 10)
1	4.83 (1.40)	4.02 (1.09)	4.56 (2.88)	7.58 (1.47)
2	4.79 (0.33)	4.21 (1.10)	2.78 (1.39)	7.73 (2.05)
3	4.55 (0.97)	4.29 (0.84)	2.44 (1.88)	8.47 (1.08)
4	4.69 (0.72)	4.28 (0.82)	3.33 (2.65)	8.22 (1.98)
5	4.55 (0.89)	4.18 (0.94)	1.22 (1.39)	8.25 (2.39)
6	4.80 (0.34)	4.36 (0.81)	2.11 (2.26)	9.07 (1.22)
7	4.46 (0.89)	4.18 (1.07)	1.22 (1.48)	9.09 (1.25)
8	4.80 (0.40)	4.22 (0.78)	1.89 (2.71)	9.40 (0.79)
9	4.64 (0.90)	4.38 (1.02)	1.44 (3.24)	9.23 (1.66)
10	4.06 (1.11)	4.54 (0.57)	2.11 (2.93)	9.65 (0.54)
Overall Mean	4.62 (0.87)	4.27 (0.89)	2.31 (2.46)	8.67 (1.65)
Rejection Rate	0.09	0.20	0.19 / 0.32	0.64
Mean Payoff	\$14.34 (2.71)	\$13.24 (2.53)	\$10.45 (3.22)	\$11.40 (4.54)

Table 3 - Mean First Mover Choice (Standard Deviations)

Treatment Ranking	Make Ss More Asocial	Make Ss More Social	Reinforce Ss Preferences	Cramer's Coefficient (C)
1	Market*	Same,* Control	Best Shot	Control**
2	Control		Random	Best Shot
3	Same, Random	Random	Same	Random
4		Market	Control	
5	Best Shot	Best Shot	Market	Same, Market

Notes: This table puts the treatments in order according to the four criteria at the head of each column. Treatments on the same row indicate ties.

* implies result is confirmed by the Sign Test.

** implies Cramer's coefficient of association is significant.

Both tests at the 5% level or better.

Table 4 - Do the Treatments Make Participants More Social, Less Social, or Do They Reinforce Initial Preferences?



οποίο είναι οργανωμένη η κοινωνία. Έτσι, διακρίνουν τη χρησιμότητα σε «αυθύπαρκτη»(substantive), που σχετίζεται με τις υλικές προτιμήσεις, και συμβολική (symbolic), που σχετίζεται με την ανάγκη για αυτοσεβασμό και αυτοολοκλήρωση. Στο υπόδειγμα, οι άνθρωποι μπορούν να επιλέξουν ελεύθερα ανάμεσα σε δύο καθεστώτα: το καθεστώς αμοιβαιότητας και το καθεστώς της αγοράς. Η χρησιμότητα-με βάση την ευρύτερη αυτή έννοια- ορίζεται:

$y_i = \theta_i x_i, \quad \theta_i \geq 1, \quad i=r,m$, όπου ο δείκτης i δείχνει συναλλαγή σε καθεστώς αγοράς(m) ή σε καθεστώς αμοιβαιότητας(r), και:

x_i : substantive utility, θ_i : παράμετρος που παριστάνει τη συμβολική χρησιμότητα που περιέχεται μόνο σε μια σχέση αμοιβαιότητας¹⁴, με $\theta_r > 1, \theta_m = 1$. Καταλήγουμε:

$y_r = \theta y_m$, όπου $\theta = (\theta_r x_r / x_m)$

Υποθέτουμε ότι το θ_r , και άρα το θ , εξαρτάται από το ποσοστό των ανθρώπων που συναλλάσσονται στην αγορά, m . Καθώς το καθεστώς της αγοράς επεκτείνεται, το κοινοτιστικό πνεύμα εξασθενεί: ο ατομικισμός κυριαρχεί και η συντροφικότητα παρακμάζει. Όσο περισσότεροι άνθρωποι βρίσκονται ήδη στην αγορά, τόσο ευκολότερη γίνεται η μεταπήδηση από το καθεστώς αμοιβαιότητας στην αγορά, καθώς -με βάση την ψυχολογική έννοια της «γνωστικής διαφωνίας»(cognitive dissonance), το κόστος αλλαγής πεποιθήσεων(σε μονάδες χρησιμότητας, λόγω π.χ. τύψεων) και άρα η αντίσταση στην αλλαγή μειώνονται. Συνεπώς, οι παράμετροι θ (ο λόγος αξιολόγησης) και m αρχικά συνδέονται αρνητικά. Ωστόσο, καθώς η αγορά κυριαρχεί περαιτέρω, οι απρόσωπες και εφήμερες επαφές διογκώνουν το κοινωνικό έλλειμμα(social deficit) που οφείλεται στο γεγονός ότι ο άνθρωπος, «ζώον κοινωνικόν», έχει ανάγκη για αμοιβαία συμπάθεια και αναγνώριση. Συνεπώς, το κόστος ευκαιρίας(σε μονάδες χρησιμότητας) της μεταπήδησης στην αγορά αυξάνεται καθώς αυξάνεται το m . Διακρίνουμε έτσι μια δεύτερη, θετική σχέση μεταξύ των παραμέτρων θ και m . Παριστάνουμε αυτή τη θετική σχέση με την καμπύλη SD (social deficit), ενώ την αρνητική σχέση με την καμπύλη RC(resistance-to-change). Συνδυάζοντάς τις, λαμβάνουμε την καμπύλη θ , σχήματος U (βλ διάγραμμα).

Σε μια σχέση αμοιβαιότητας μεταξύ δύο ανθρώπων, ο ένας εκ των δύο παράγει την πρώτη περίοδο(με κόστος c σε μονάδες χρησιμότητας) και ο άλλος καταναλώνει. Την δεύτερη περίοδο, οι ρόλοι αντιστρέφονται. Η προεξοφλημένη χρησιμότητα γι' αυτόν που ξεκινά ως παραγωγός και γι' αυτόν που ξεκινά ως καταναλωτής είναι, αντίστοιχα:

$V_{rp} = -c + \delta V_{rc}$, $V_{rc} = y_r + \delta V_{rp}$, όπου δ : υποκειμενικός συντελεστής προεξόφλησης, που παριστάνει και τον βαθμό εμπιστοσύνης μεταξύ τους (πόση εμπιστοσύνη έχει ο σημερινός παραγωγός ότι ο σημερινός καταναλωτής θα τηρήσει την υπόσχεσή του να παράγει αύριο). Η αναμενόμενη χρησιμότητα είναι:

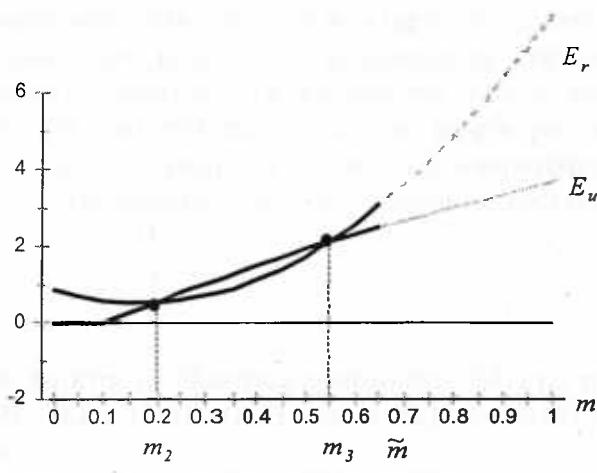
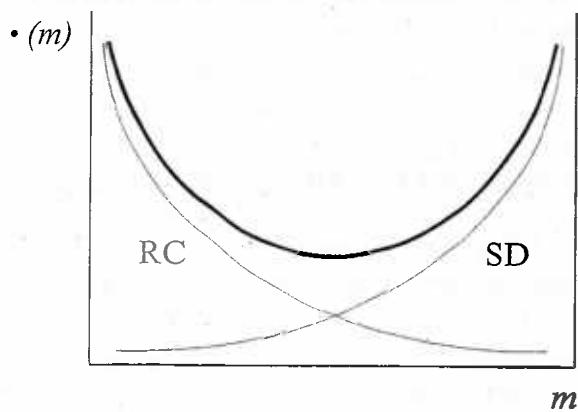
$V_r = (1/2)(V_{rp} + V_{rc})$, ή μετά από πράξεις: $V_r = (y_r - c)/2(1 - \delta)$ [σχέση 1].

Η απόφαση κάθε συντρόφου αν θα ξεγελάσει(θα καταναλώσει σήμερα και αύριο θα μεταπηδήσει στην αγορά χωρίς να ανταποδώσει, οπότε η σχέση αμοιβαιότητας καταρρέει)ή θα παραμείνει στη σχέση αμοιβαιότητας εξαρτάται από τη χρησιμότητά του όταν μεταπηδά στην αγορά(V_u) σε σχέση με την V_r . Πιο συγκεκριμένα, από τη συνθήκη ισορροπίας κατά Nash προκύπτει το εξής:

- Mια σχέση αμοιβαιότητας είναι εφαρμόσιμη εάν: $-c + \delta V_r \geq V_u$ (enforceability constraint)

Όσο αυξάνεται το δ (η εμπιστοσύνη μεταξύ τους) τόσο πιθανότερο είναι να ικανοποιείται ο περιορισμός. Έστω ότι: $\theta(m) = a + \beta m + \gamma m^2$, $\beta < 0$, $\gamma > 0$. Η δυναμική

¹⁴ Αυτό συμβαίνει διότι οι άνθρωποι στο καθεστώς της αμοιβαιότητας αξιολογούν την κοινωνική σχέση καθαυτή.



ισορροπία προσδιορίζεται εκεί όπου: $dm/dt=0$ (steady state), και απεικονίζεται στο δεύτερο σχήμα. Παρατηρούμε τα εξής:

- Για $m < m_2$, ισχύει $E_r > E_u$. Η σχέση αμοιβαιότητας είναι εφαρμόσιμη, διότι τα κόστη έρευνας(για να βρει κάποιος συνέταιρο στην αγορά) είναι υψηλά.
- Για $m_2 < m < m_3$, τα κόστη έρευνας είναι χαμηλότερα και $E_r < E_u$, δηλ η σχέση αμοιβαιότητας δεν είναι πλέον εφαρμόσιμη. Στο σημείο m_3 όμως, το κοινωνικό έλλειμμα είναι τόσο υψηλό ώστε και πάλι οι άνθρωποι επιθυμούν την αμοιβαιότητα. Το m_3 αποτελεί ευσταθή μακροχρόνια ισορροπία όπου συνυπάργει η αμοιβαιότητα και το καθεστώς της αγοράς ($m_3 < m^*$, όπου m^* το σημείο πλήρους εμπορευματοποίησης της οικονομίας).

Συγκριτική Στατική Ανάλυση:

Ο βαθμός εφαρμοσιμότητας της σχέσης αμοιβαιότητας εξαρτάται από το επίπεδο εμπιστοσύνης δ. Μια αύξηση του δ μετατοπίζει προς τα πάνω την καμπύλη E_r και άρα προς τα αριστερά το σημείο ισορροπίας m_3 . Όσο μεγαλύτερη είναι η εμπιστοσύνη μεταξύ των ανθρώπων τόσο μεγαλύτερη η χρησιμότητα που αποκομίζουν από τη σχέση αμοιβαιότητας, και άρα τόσο μικρότερο το ποσοστό των ανθρώπων που θα μεταπηδήσουν στην αγορά. Αντίθετα, η έλλειψη εμπιστοσύνης(ιδωμένη και ως αποτυχία συντονισμού) μπορεί να μας οδηγήσει σε μια ισορροπία με υψηλό m (ή ακόμη και σε πλήρη εμπορευματοποίηση) αν συνδυαστεί με μια υψηλή αρχική τιμή m_0 , μολονότι αν τα άτομα αξιολογούσαν πλήρως τη σχέση αμοιβαιότητας(δηλ της απέδιδαν αξία ίση προς V_r) είναι δυνατόν να προέκυπτε $V_r > V_u$, δηλ είναι δυνατόν όλοι οι άνθρωποι να ήταν πιο ευτυχισμένοι αν παρέιεναν σε καθεστώς αμοιβαιότητας. Με άλλα λόγια, η έλλειψη εμπιστοσύνης είναι συντονισμένη μας «παγιδεύσει» σε μη βέλτιστα(από άποψη ευημερίας) σημείο ισορροπίας (inefficient market size).

Γ2: Η Αμοιβαιότητα Προϋποθέτει Εμπιστοσύνη, αλλά και η Εμπιστοσύνη Προϋποθέτει Πληροφόρηση.

Τονίσαμε τη σημασία της εμπιστοσύνης για την επιβίωση της αμοιβαιότητας. Η εμπιστοσύνη όμως στηρίζεται με τη σειρά της σε κάποιες προϋποθέσεις, και μια από αυτές είναι η επαρκής πληροφόρηση για τις προτιμήσεις του ανθρώπου με τον οποίο κάποιος συναλλάσσεται. Ο Poulsen(2001) χρησιμοποιεί ένα εξελικτικό μοντέλο(όπου η επιβίωση κάθε τύπου προτιμήσεων εξαρτάται από τα οφέλη που αποδίδει) σ' ένα περιβάλλον Hawk-Dove game με διαπραγμάτευση.

Ο Poulsen υποθέτει ότι οι προτιμήσεις των παικτών είναι είτε ανταποδοτικές(Reciprocal-R) είτε υλιστικές(Materialist-M). Το βασικό εξαγόμενο της ανάλυσης είναι ότι αν οι παίκτες έχουν αρκετή πληροφόρηση για τις προτιμήσεις των αντιπάλων τους, τότε η αμοιβαιότητα επιβιώνει σε ευσταθή ισορροπία, ενώ δε συμβαίνει το ίδιο όταν η πληροφόρηση είναι ανεπαρκής.

Έστω ότι δύο παίκτες πρέπει να μοιράσουν μεταξύ τους ένα πλεόνασμα και αποφασίζουν ταυτόχρονα αν θα είναι «περιστέρες»(Doves-D) ή «γεράκια»(Hawks-H). Τα υλικά οφέλη(μερίδια του πλεονάσματος) είναι τα εξής:

	D	H
D	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{4}$
H	$\frac{3}{4}$	0

-Ενας παίκτης με υλιστικές προτιμήσεις (M) έχει την κατάταξη:

$(H,D) > (D,D) > (D,H) > (H,H)$, όπου (H,D) σημαίνει ότι ο ίδιος παίζει H και ο άλλος D κ.ο.κ.

-Ενας παίκτης με ανταποδοτικές προτιμήσεις(R) έχει την κατάταξη:

$(D,D) > (H,H) > (H,D) > (D,H)$.

Έστω $s = (s_R, s_M)$ η κατάσταση του πληθυσμού, με s_i ($i=R, M$) το ποσοστό παικτών με τύπο προτιμήσεων i , όπου $s_i \geq 0$, $\sum_i s_i = 1$. Επίσης, έστω:

- $V(i,j)$ το υλικό όφελος ενός παίκτη τύπου i όταν συναντά έναν παίκτη τύπου j ($i,j=R,M$).
- $V(i,s)$ το αναμενόμενο υλικό όφελος ενός παίκτη τύπου i όταν η κατάσταση του πληθυσμού είναι s .
- $V(s,s) = \sum_i s_i V(i,s)$ το μέσο υλικό όφελος στην κατάσταση s .

Υποθέτουμε ότι το ποσοστό των παικτών τύπου i αυξάνεται αν και μόνον αν οι παικτες κερδίζουν αναμενόμενο υλικό όφελος υψηλότερο από το μέσο υλικό όφελος. Πιο επίσημα, η εξέλιξη των ποσοστών του πληθυσμού καθορίζεται από την εξής δυναμική εξίσωση αναπαραγωγής (Replicator Dynamics):

$$\dot{s}_i = s_i [V(i,s) - V(s,s)]$$

Ορισμοί:

(a) Μια πληθυσμιακή κατάσταση s είναι εξελικτικά ευσταθής στρατηγική (ESS) εάν:

- $V(s',s) \leq V(s,s) \quad \forall s'$ (δηλ είναι ισορροπία κατά Nash), και
- $\text{Av } V(s',s) = V(s,s)$, τότε $V(s,s') > V(s',s)$ (δηλ αν «εισβολείς» αποδίδουν εξίσου καλά, οι παικτες που παίζουν s αποδίδουν καλύτερα απέναντι σε παρόμοιους εισβολείς).

Αν η s είναι ESS, είναι (τοπικά) ασυμπτωτικά ευσταθής: συγκλίνουμε στην s όταν είμαστε αρκετά κοντά σε αυτήν, και, όταν είμαστε στην s , παραμένουμε εκεί.

(b) Μια πληθυσμιακή κατάσταση s είναι ουδέτερα ευσταθής στρατηγική (NSS), εάν:

- $V(s',s) \leq V(s,s) \quad \forall s'$, και
- $\text{Av } V(s',s) = V(s,s)$, τότε $V(s,s') \geq V(s',s)$.

Περίπτωση 1: Συνάντηση δύο Υλιστών.

Όταν συναντιούνται δύο Υλιστές, καταλήγουν σε μια μικτή ισορροπία κατά Nash.

Αν ο υλιστής παίξει D, το αναμενόμενο υλικό όφελος θα είναι (με $p=1/2$ την πιθανότητα ο άλλος παίκτης να παίξει D): $p(1/2) + (1-p)(1/4) = 3/8$. Το ίδιο και αν παίξει H. Επειδή η μικτή ισορροπία ενέχει κάποια σύγκρουση, το υλικό όφελος θα είναι αυστηρά μικρότερο του 1/2. Το αποτέλεσμα είναι αναποτελεσματικό: η υποκειμενική ευημερία κάθε παίκτη θα ήταν μεγαλύτερη αν και οι δύο παικτες έπαιζαν D.

Περίπτωση 2: Συνάντηση ενός Ανταποδοτικού τύπου με έναν Υλιστή.

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει μοναδική και μικτή Nash ισορροπία, με κάθε παίκτη να λαμβάνει υλικό όφελος αυστηρά μικρότερο του 1/2. Και πάλι, το αποτέλεσμα είναι αναποτελεσματικό.

Περίπτωση 3: Συνάντηση δύο Ανταποδοτικών Τύπων

Εδώ, υπάρχουν δύο Nash ισορροπίες, (H,H) και (D,D), κάνουμε όμως την εξής υπόθεση:

Όταν δύο τύποι R συναντιούνται, συντονίζονται στην (D,D) ισορροπία (Perfect Coordination Hypothesis). Με βάση τα παραπάνω, προκύπτει:

ΠΡΟΤΑΣΗ 1: Έστω ότι οι παικτες έχουν τέλεια πληροφόρηση για τις προτιμήσεις των αντιπάλων. Τότε ο πληθυσμός που αποτελείται μόνο από Ανταποδοτικούς τύπους είναι ESS. Ένας πληθυσμός που αποτελείται μόνο από Υλιστές είναι ESS αν και μόνο αν $V(R,M) < V(M,M)$ (δηλ αν η σύγκρουση του παίκτη R με τον παίκτη M μειώνει το υλικό όφελος του R σε επίπεδο χαμηλότερο από το υλικό όφελος του M όταν συναντά έναν άλλο M).

Η Πρόταση 1 σημαίνει ότι αν όλοι οι παίκτες έχουν ανταποδοτικές προτιμήσεις, κανένας εισβολέας δεν μπορεί να μεταβάλλει αυτή τη σύνθεση του πληθυσμού. Και, αν η αρχική κατάσταση είναι κοντά, καταλήγουμε σε έναν πληθυσμό με τύπους R μόνο, με υλική ευημερία μεγαλύτερη σε σχέση με την κατάσταση που υπάρχουν μόνο M.

Έστω τώρα ότι ο παίκτης γνωρίζει μόνο την συνολική κατανομή των τύπων των παικτών, δηλ την κατάσταση s. Υποθέτουμε τέσσερις δυνατές πληροφοριακές καταστάσεις όταν συναντιούνται δύο παίκτες:

- (i) Και οι δύο παίκτες παρατηρούν ο ένας τις προτιμήσεις του άλλου(είναι η προηγούμενη περίπτωση της τέλειας πληροφόρησης) (με εξωγενή πιθανότητα α)
- (ii),(iii) Μόνο ο ένας από τους παίκτες παρατηρεί τις προτιμήσεις του συμπαίκτη του(και αντίστροφα) (με πιθανότητες β και γ αντίστοιχα, και $\beta=\gamma$).
- (iv) Κανείς εκ των δύο δε γνωρίζει τις προτιμήσεις του αντιπάλου(με πιθανότητα 1- (α+β+γ)).

Έστω ένας πληθυσμός που αποτελείται μόνο από R παίκτες. Κάθε R κερδίζει αναμενόμενο υλικό όφελος $\frac{1}{2}$. Μπορεί ένας υλιστής να εισβάλλει στον πληθυσμό; Με πιθανότητα α, ο εισβολέας αναγνωρίζεται και αποκομίζει V(M,R), όπως και πριν. Με πιθανότητα β, ο R μαθαίνει ότι αντιμετωπίζει έναν M, ενώ ο M παρατηρεί μόνο τη συνολική κατανομή των τύπων προτιμήσεων. Και πάλι το όφελος του M είναι V(M,R). Αν ο R δεν αναγνωρίζει τον παίκτη M, ο οποίος όμως γνωρίζει ότι αντιμετωπίζει έναν R, τότε ο R παίζει D, ενώ ο υλιστής μετάτυπος παίζει H. Το ίδιο συμβαίνει αν κανείς εκ των δύο δεν αναγνωρίζει τον τύπο του συμπαίκτη του. Συνεπώς, το αναμενόμενο υλικό όφελος για έναν υλιστή μετάτυπο(εισβολέα) είναι: $V(M,s)=(\alpha+\beta)V(M,R)+(1-\alpha-\beta)(3/4)$. Όταν $V(M,s)<1/2$, ο πληθυσμός (με τύπους R μόνο) είναι ESS. Μετά από λίγη άλγεβρα, καταλήγουμε:

ΠΡΟΤΑΣΗ 2: (γενίκευση της Πρότασης 1)

Έστω ότι οι παίκτες έχουν ατελή πληροφόρηση για τις προτιμήσεις των αντιπάλων, αλλά έχουν κάποια πληροφόρηση: $\alpha+\beta>0$. Τότε:

(α) Ο πληθυσμός με τύπους R μόνο είναι ESS όταν: $\alpha+\beta>(1/4)/((3/4-V(M,R))$ (δηλ εφόσον είναι επαρκώς πιθανό ότι ο εχθρικός μετάτυπος αναγνωρίζεται, έτσι ώστε η προκύπτουσα σύγκρουση χαμηλώνει το αναμενόμενο υλικό όφελος του μετάτυπου τόσο ώστε να εμποδίζεται η εισβολή του).

(β) Ο πληθυσμός με τύπους M μόνο είναι ESS εάν: $V(R,M)<V(M,M)$.

Τέλος, στην ακραία περίπτωση της μηδενικής πληροφόρησης($\alpha=\beta=0$), ο πληθυσμός μόνο με τύπους R είναι ασταθής: οι τύποι R παίζουν D έναντι του υλιστικού μετάτυπου, που το εκμεταλλεύεται παίζοντας H. Ο μετάτυπος M αποδίδει έτσι συγκριτικά καλύτερα και εισβάλλει στον πληθυσμό.

Γ3. Περί Αλτρουισμού ή Ποιος Ωφελείται όταν Στρέφει Κάποιος και το Άλλο Μάγουλο;

Ο αλτρουισμός(σαν συμπεριφορικό κίνητρο) είναι η πλέον φανερή περίπτωση προσφοράς δώρων και συνεργασίας(και μάλιστα άνευ όρων, με βάση τον ορισμό που δώσαμε παραπάνω). Η χρησιμότητα ενός αλτρουιστή i (U_i) εξαρτάται θετικά από το επίπεδο κατανάλωσης (x_j) ή από το επίπεδο χρησιμότητας (U_j) του άλλου ατόμου j:

$U_i=U_i(x_i,U_j(x_j))$. Ο Becker(1974) θεωρεί τη συνάρτηση χρησιμότητας:

$U_i=x_i^\alpha U_j^\beta$. Τότε, αν και το άλλο άτομο j έχει επίσης αλτρουιστικές προτιμήσεις, η ανηγμένη μορφή της U_i είναι:

$$U_i=x_i^{\alpha/1-\beta} x_j^{\alpha\beta/(1-\beta)^2} \in \text{IR} \text{ για } \alpha \geq 0 \text{ και } 0 \leq \beta < 1.$$

Ο αλτρουιστής θα προβεί σε μια αναδιανομή τέτοια που θα επιφέρει μια βέλτιστη ισορροπία μεταξύ προσωπικής κατανάλωσης και κατανάλωσης του άλλου. Αν η

προσωπική κατανάλωση είναι πολύ υψηλή για τον i, μπορεί να κερδίσει μονάδες χρησιμότητας προσφέροντας ένα μέρος στον j (Van de Ven, 2000).

• Η ΕΠΙΒΙΩΣΗ ΤΟΥ ΑΛΤΡΟΥΙΣΜΟΥ

Ο Poulsen(2003) χρησιμοποιεί ένα εξελικτικό υπόδειγμα με τρεις δυνατούς τύπους προτιμήσεων(Υλιστικές-M, Ανταποδοτικές-R και Αλτρουιστικές-A), στο πλαίσιο ενός παιγνίου τύπου Prisoner's Dilemma(PD game). Ο αλτρουιστής συνεργάζεται πάντα (παίζει C). Μολονότι μια τέτοια συμπεριφορά μπορεί να γίνει αντικείμενο εκμετάλλευσης από εγωιστικά άτομα, μπορεί (κατά μέσο όρο) να αποδώσει: Οι Αλτρουιστές αποδίδουν καλά ο ένας έναντι του άλλου, κι επιπλέον τα ανταποδοτικά άτομα τούς αντιμετωπίζουν το ίδιο καλά και μάλιστα(ελλείψει τέλειου συντονισμού) καλύτερα απ' ό,τι τα ανταποδοτικά άτομα αντιμετωπίζουν το ένα το άλλο. Το γεγονός αυτό είναι δυνατό να υπεραντισταθμίζει τις απώλειες που υφίσταται ένας αλτρουιστής όταν αλληλεπιδρά με υλιστικά άτομα. Τότε, ο αλτρουισμός αποδίδει και επιβιώνει μαζί με τους άλλους τύπους προτιμήσεων(preference heterogeneity). Οι αποδόσεις για το κλασικό PD παιγνίο δίνονται στον παρακάτω πίνακα:

C D
 C R S óπου C: cooperate, D: defect , και:
 D T P R: reward, S: sucker, T: temptation, P: punishment, με:
 $T > R > P > S$, και: $R > (1/2)(S+T)$.

Οι αποδόσεις κάθε τύπου, ανάλογα με τον τύπο που συναντά(R,M ή A) είναι οι εξής(υποθέτουμε τέλεια πληροφόρηση):

R	M	A	
R	μ	P	R
M	P	P	T
A	R	S	R

Εδώ, υποθέτουμε ότι όταν δύο τύποι R συναντιούνται, δεν υπάρχει τέλειος συντονισμός(λόγω πιθανής δυσπιστίας ή «θορύβων» στην μεταξύ τους επικοινωνία): καθένας παίζει C με πιθανότητα λ και D με πιθανότητα $1-\lambda$ (όπου $\lambda \in (0,1)$).Η αναμενόμενη απόδοση είναι: $V(R,R) = \mu = \lambda^2 R + \lambda(1-\lambda)(S+T) + (1-\lambda)^2 P$. Είναι φανερό ότι, για $\lambda=1$, $\mu=R$ (περίπτωση τέλειου συντονισμού).

Κατ' αρχήν, η υπόθεση $R > (1/2)(S+T)$ συνεπάγεται ότι $\mu < R$ $\forall \lambda \in (0,1)$. Αυτό σημαίνει ότι ένας A μπορεί να εισβάλει σε έναν πληθυσμό π ώστε να αποτελείται μόνο από R . Επιπλέον, αν $x = (x_R, x_M, x_A)$ η κατανομή των προτιμήσεων στον πληθυσμό, ο Poulsen αποδεικνύει ότι:

ΠΡΟΤΑΣΗ 3: Αν $P < (1/2)(S+T)$ και $\lambda \in (0,1)$, υπάρχει μοναδική εσωτερική ισορροπία $x^* = (x_R^*, x_M^*, x_A^*)$ τέτοια ώστε και οι τρεις τύποι προτιμήσεων είναι παρόντες ($x_R^*, x_M^*, x_A^* > 0$). Ο αλτρουισμός επιβιώνει διότι ένας παίκτης με αλτρουιστικές προτιμήσεις αντιμετωπίζεται από έναν R (για τον οποίο εδώ ισχύει: $\mu > P$) καλύτερα απ' ό,τι οποιοσδήποτε άλλος τύπος: ο R συνεργάζεται με τον A με πιθανότητα 1.

ΠΡΟΤΑΣΗ 3Α: Av $P > (1/2)(S+T)$ και $\lambda \in (0, \lambda')$, οι προτυμήσεις τύπου M είναι η μοναδική ESS. Av $\lambda \in (\lambda', 1)$, η Πρόταση 3 εξακολουθεί να ισχύει.

Εδώ, ισχύει $P > \mu$: οι τύποι R έχουν πολύ χαμηλή απόδοση όταν αποτυγχάνουν να συντονιστούν. Όταν λοιπόν είναι επαρκώς πιθανό να «εγκλωβιστούν» στο (D,D)

αποτέλεσμα, δηλ όταν το λ είναι μικρότερο από μια κριτική τιμή λ', τότε ο M έχει υψηλότερη αναμενόμενη απόδοση από τον R όταν και οι τρεις τύποι προτιμήσεων είναι παρόντες. Το γεγονός αυτό εξοστρακίζει τον τύπο R. Κατά συνέπεια, ο τύπος A εξαφανίζεται επίσης διότι δεν μπορεί, πλέον, να «κρύβεται» πίσω από τους R.

Στην περίπτωση του τέλειου συντονισμού μεταξύ των R τύπων($\lambda=1$), βρισκόμαστε ουσιαστικά στην κατάσταση που περιγράφαμε στην ενότητα Γ2, με έναν πρόσθετο τώρα δυνητικό τύπο προτιμήσεων(τον A), δηλ με την κατανομή του πληθυσμού να ορίζεται τώρα: $s=(s_M, s_R, s_A)$. Τότε, υποθέτοντας τέλεια πληροφόρηση, ισχύει:

ΠΡΟΤΑΣΗ 4: Ο πληθυσμός που αποτελείται μόνο από R τύπους είναι NSS. Το ίδιο ισχύει για κάθε κατάσταση του πληθυσμού με τύπους R και A μόνο, υπό τον όρο ότι το ποσοστό των αλτρουιστών s_A είναι επαρκώς χαμηλό:

$$s_A < [1/2 - V(M, R)] / [3/4 - V(M, R)].$$

Η αμοιβαιότητα και πάλι μπορεί να επιβιώσει. Ωστόσο, σε έναν πληθυσμό R παικτών, ο νέος τύπος A αποδίδει εξίσου καλά: όταν ένας A συναντά έναν R, το αποτέλεσμα είναι (D,D), ακριβώς όπως όταν δύο R συναντιούνται. Άρα, σε κάθε μικτό πληθυσμό από R και A οι δύο τύποι έχουν ίση απόδοση. Γι' αυτό ο πληθυσμός από R τύπους μόνο είναι NSS(όχι πα ESS). Ωστόσο, ένας A παίκτης είναι εύκολη λεία για έναν M, επομένως ο ανωτέρω μικτός πληθυσμός είναι ευσταθής μόνο εφόσον οι Αλτρουιστές είναι επαρκώς λίγοι.

Με άλλα λόγια, η αμοιβαιότητα δεν απειλείται από τους Υλιστές μάλλον αλλά από τον Αλτρουισμό. Οι Αλτρουιστές είναι απρόθυμοι να τιμωρήσουν τους Υλιστές(κι αυτή είναι η ρίζα του προβλήματος). Σε δεύτερο επίπεδο, η βέλτιστη πολιτική για τον R είναι να «συγχωρήσει» τον A για την απροθυμία του αυτή(αυτή είναι η δεύτερη όψη του προβλήματος: ποιος τιμωρεί αυτούς που δεν τιμωρούν).

Στην R-A NSS, οι παίκτες μεγιστοποιούν την υλική τους ευημερία. Ωστόσο, μια πολιτική που αυξάνει το ποσοστό των Αλτρουιστών στον πληθυσμό μπορεί να μειώσει την ευημερία: η προώθηση του Αλτρουισμού σημαίνει επίσης προώθηση του Υλισμού(καθώς οι τύποι M επωφελούνται και εκμεταλλεύονται τους τύπους A). Καθώς ο τύπος A (M) έχει θετική (αρνητική) επίδραση στην ευημερία του πληθυσμού, το συνολικό αποτέλεσμα είναι αμφίβολο.

Γ4. Signaling Μέσω Ανταλλαγής Δώρων: Χτίσιμο Εμπιστοσύνης και Ανάπτυξη της Συνεργασίας

Τονίσαμε ήδη, στην ενότητα Γ1, τη σημασία της εμπιστοσύνης για τη διατήρηση και επέκταση των σχέσεων αμοιβαιότητας. Θεωρήσαμε το επίπεδο της εμπιστοσύνης σαν εξωγενή μεταβλητή. Σε αντίθεση με την απλουστευτική αυτή υπόθεση, θα εξετάσουμε στη συνέχεια τον ενδογενή καθορισμό του επιπέδου της εμπιστοσύνης, μέσα από την ανταλλαγή δώρων που λειτουργούν ως σήματα(signals) αξιοπιστίας και υποστηρίζουν τη συνεργασία.

Ο Camerer(1988) θεωρεί δύο ομάδες παικτών, σε καθεμιά από τις οποίες υπάρχουν δύο τύποι: οι αξιόπιστοι(ειλικρινείς) παίκτες, στην περίπτωση που ζεγελούν τους συμπαίκτη τους, αισθάνονται ενοχή(τύψεις) και ως εκ τούτου η ευημερία τους μειώνεται. Αντίθετα, οι αναξιόπιστοι παίκτες(cheaters) δεν έχουν τέτοια αισθήματα ενοχής και άρα βρίσκουν επικερδές να ξεγελάσουν τον συμπαίκτη τους. Η πρόβλεψη του υποδείγματος είναι ότι αν τα ποσοστά των ειλικρινών παικτών στις δύο δημόσεις (τα οποία είναι μεν γνωστά, όμως ο τύπος δεν μπορεί να παρατηρηθεί άμεσα) είναι αρκετά μεγάλα, τότε οι ειλικρινείς παίκτες(Honest-H) θα συναλλαγούν αναλαμβάνοντας τον κίνδυνο να ξεγελαστούν. Ακόμη κι αν τα ποσοστά των H είναι χαμηλά όμως, η συναλλαγή και πάλι μπορεί να γίνει αν υπάρχει η δυνατότητα αποστολής ενός σήματος αξιοπιστίας, με τη μορφή ενός δώρου.

Για παράδειγμα, υποθέτουμε τον παρακάτω πίνακα αποδόσεων του παιγνίου(Van de Ven,2000):

		H ₂		C		
		I	N	I	N	
H ₁	I	6,6	-10,5	I	6,1	-10,2
	N	5,-10	0,0	N	5,-10	0,0

Ο ειλικρινής παίκτης H₁ θέλει να συναλλαγεί αλλά δε γνωρίζει ποιος από τους δύο δυνητικούς συνεταίρους του είναι ο ειλικρινής(H₂) και ποιος ο απατεώνας(C). Έστω ότι συναντά καθέναν εξ αυτών με πιθανότητα 0.5. Ο H₁ πρέπει να αποφασίσει αν θα επενδύσει(I) ή όχι (N). Στη συνέχεια, αποφασίζει και ο δυνητικός συνέταιρος. Η διαφορά μεταξύ του H₂ και του C είναι ότι, όταν ο H₁ παίζει I ο H₂ προτιμά να παίξει I(λόγω των αισθημάτων ενοχής αν ξεγελάσει τον H₁), ενώ ο C προτιμά να παίξει N. Η κυρίαρχη στρατηγική για τον C είναι να μην επενδύσει(είτε παίξει I είτε παίξει N ο H₁, ο C στη συνέχεια θα παίξει N, αφού 2>1 και 0>-10, αντίστοιχα). Αν ο H₁ επενδύσει, η αναμενόμενη απόδοσή του θα είναι: $0.5*6+0.5*(-10)=-2$ (συναντά με πιθανότητα 0.5 τον H₂, πουν στη συνέχεια επενδύει κι αυτός, και με πιθανότητα 0.5 τον C, ο οποίος στη συνέχεια δεν επενδύει.). Αν ο H₁ δεν επενδύσει, το αναμενόμενο όφελος είναι 0. συνεπώς, ο H₁ δε θα επενδύσει και άρα ο H₂ δε θα επενδύσει ούτε αυτός και θα έχει απόδοση 0. Οι Carmichael-MacLeod(1997) εξετάζοντας το επαναλαμβανόμενο PD παιγνιο, καταλήγουν επίσης ότι υπάρχει Nash ισορροπία χωρίς ανταλλαγή δώρων όπου όλοι οι παίκτες παίζουν D (defect) σε κάθε περίοδο. Έστω ότι ο H₂ μπορεί να κάνει ένα δώρο (ένα ποσό 3 μονάδων απόδοσης) στον H₁ πριν ο H₁ αποφασίσει. Οι καθαρές αποδόσεις δίνονται στον παρακάτω πίνακα:

		H ₂		C		
		I	N	I	N	
H ₁	I	9,3	-7,2	I	9,-2	-7,-1
	N	8,-13	3,-3	N	8,-13	3,-3

Αν ο C δεν κάνει το ίδιο, είναι φανερό για τον H₁ τι πρέπει να κάνει. Γνωρίζει τώρα ότι ο H₂ είναι ειλικρινής, συνεπώς θα πρέπει να επενδύσει. Εξάλλου, η αναμενόμενη χρησιμότητα του H₂ είναι τώρα $1.5(=0.5*3+0.5*0)$, βελτιωμένη δηλαδή ακόμη κι αν λάβουμε υπόψη το κόστος του δώρου. Μένει να δείξουμε ότι ο C πράγματι δε θα κάνει το δώρο. Στο δεξιό μέρος του πίνακα, φαίνεται ότι αν ο C κάνει το δώρο των 3 μονάδων, τότε όποια και αν είναι η επιλογή του H₁ ο C βρίσκεται σε χειρότερη θέση από τη μηδενική απόδοση που είχε όταν δεν έκανε το δώρο. Επομένως, το βέλτιστο γ' αυτόν είναι να μην κάνει το δώρο.

Οι Carmichael-MacLeod(1997) δείχνουν, αντίστοιχα, ότι υπάρχουν NSS με τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- (i) Τα άτομα ανταλλάσσουν δώρα μια φορά στην αρχή της συνάντησής τους, μένουν μαζί ως το θάνατο και συνεργάζονται σε κάθε περίοδο.
- (ii) Όλοι οι παίκτες στέλνουν ίδιου μεγέθους δώρα.

Το παραπάνω παράδειγμα δείχνει ότι το δώρο πρέπει να είναι αρκετά μεγάλο ώστε να μην είναι επικερδές για τον C να το δώσει. Εξάλλου, αν το ποσοστό των C είναι μεγάλο και στις δύο ομάδες, τότε θα πρέπει οι παίκτες και των δύο ομάδων(στο παράδειγμά μας, οι H₁ και H₂) να ανταλλάξουν δώρα για να δείξουν την αξιοπιστία τους(reciprocal gift). Αντίθετα, αν για παράδειγμα στην 1^η ομάδα όλοι οι παίκτες είναι H(και αυτό είναι γνωστό), τότε σαφώς δε χρειάζεται να κάνουν δώρο για να δείξουν την αξιοπιστία τους(one-sided/non-reciprocal gift).

Παρατήρηση: Το καλύτερο δώρο είναι αυτό με τη μικρότερη αξία χρήσης.

Έστω ότι, στο παράδειγμά μας, ο H_1 επίσης κάνει ένα δώρο. Έστω επίσης ότι υπάρχει ένα προστάδιο, όπου πρέπει να πληρωθεί μια τιμή εισόδου (T) από τον παίκτη(διαφορετικά δεν του επιτρέπεται να παίξει το δεύτερο στάδιο και παίζουν και οι δύο N). Έστω ένα δώρο μεγέθους X . Ωστόσο, μόνο ένα ποσοστό δ του δώρου προστίθεται στην ευημερία του παίκτη που το λαμβάνει. Η παράμετρος δ είναι ένα μέτρο της επάρκειας ή αποτελεσματικότητας του δώρου. Αν ο C πληρώσει την τιμή εισόδου T , γνωρίζουμε ότι σε ισορροπία δε θα δώσει δώρο(αλλιώς το σήμα είναι άχρηστο). Ωστόσο, μπορεί να πληρώσει το κόστος εισόδου και στη συνέχεια να συλλέξει το πιθανό δώρο του άλλου(σαν «παρασιτικός καταναλωτής» που εισβάλλει σε έναν πληθυσμό και καταναλώνει συστηματικά το δώρο που λαμβάνει). Η αναμενόμενη απόδοσή του θα είναι $0.5(-T+\delta X)$. Για να εμποδιστεί να κάνει κάτι τέτοιο, θα πρέπει το κόστος εισόδου να είναι τέτοιο ώστε να μην είναι επικερδές για τον C να εισέλθει στο δεύτερο στάδιο, δηλ θα πρέπει $T > \delta X$ ή $\delta < T/X$. Επομένως, η επάρκεια του δώρου δεν πρέπει να είναι πολύ μεγάλη(Van de Ven, 2000). Στο παρόμοιο πλαίσιο ανάλυσης των Carmichael-MacLeod, θα πρέπει η καμπύλη ζήτησης για το αγαθό-δώρο (η αξία χρήσης του) να κείται κάτω από την τιμή του δώρου. Μια καλή λύση είναι η προσφορά λουλουδιών σαν αγαθού-δώρου(διότι η εμπορευματική τους αξία, από τη στιγμή που θα κοπούν και θα προσφερθούν, υποτιμάται γοργά και δεν επιτρέπει σε έναν επίδοξο «παρασιτικό ανακυκλωτή»(parasite recycler) να εφαρμόσει τη στρατηγική: «παίρνω το δώρο, παίζω N , και στη συνέχεια χρησιμοποιώ το δώρο που έλαβα για να ξεκινήσω έναν νέο κύκλο»(Carmichael-MacLeod,1997).

Γ5. Η Δυνατότητα Τιμωρίας σαν Προωθητικός Παράγοντας της Συνεργασίας.

Έχουμε ήδη διαπιστώσει παραπάνω (ενότητα Γ3) ότι η απροθυμία των Αλτρουιστών να τιμωρήσουν του Υλιστές(Ατομικιστές) καταλήγει σε όφελος των τελευταίων και μπορεί να αποβεί καταστροφική για το επίπεδο συνεργασίας σε μια κοινωνία. Στην παρούσα ενότητα, θα δείξουμε ότι σε έναν πληθυσμό που αποτελείται από Ανταποδοτικούς(R) και Ατομικιστικούς (M) τύπους, η ύπαρξη ατομικών δυνατοτήτων τιμωρίας(με μια έννοια πιο «εκδικητική» από την απλή αρνητική αμοιβαιότητα) μπορεί να υποστηρίξει ένα υψηλό επίπεδο συνεργασίας, καταδεικνύοντας έτσι τον κρίσιμο ρόλο του θεσμικού περιβάλλοντος.

Σε ένα πρόβλημα παροχής ενός δημόσιου αγαθού, αν όλοι οι παίκτες λειτουργούν ατομικιστικά θα καταλήξουμε στο γνωστό πρόβλημα του free-riding, με αποτέλεσμα κανένας παίκτης να μη συνεισφέρει εθελοντικά. Σε ένα σχετικό πείραμα των Fehr-Gächter(2000) δημιουργούνται ομάδες των τεσσάρων ατόμων, που στο καθένα δίνονται 20 υποθετικές νομισματικές μονάδες(v.μ) και τα οποία αποφασίζουν ταυτόχρονα πόσες v.μ να κρατήσουν για τον εαυτό τους και πόσες να συνεισφέρουν για την παροχή ενός δημόσιου αγαθού. Για κάθε v.μ που κρατά, το άτομο κερδίζει ακριβώς 1 v.μ. Για κάθε v.μ που επενδύει στο συλλογικό αγαθό, καθένα από τα 4 μέλη της ομάδας-έίτε έχουν επενδύσει είτε όχι- κερδίζει 0.4 v.μ. Άρα, η προσωπική απόδοση από την επένδυση μιας επιπλέον μονάδας στο συλλογικό αγαθό είναι 0.4, ενώ η κοινωνική απόδοση είναι 1.6 v.μ. Αφού το κόστος της επένδυσης 1 v.μ είναι ακριβώς 1 ενώ η ατομική απόδοση μόνο 0.4, είναι πάντα προς το ατομικό υλικό συμφέρον κάθε μέλους να κρατήσει όλες τις v.μ. Ωστόσο, αν όλα τα μέλη μιας ομάδας κρατήσουν όλες τις μονάδες, καθένα κερδίζει 20 v.μ, ενώ αν όλοι επενδύσουν όλες τις μονάδες τους στο δημόσιο αγαθό θα κερδίσει καθένας 32 v.μ.[=(20*0.4)*4]. Συνεπώς, η μέγιστη κοινωνική ευημερία επιτυγχάνεται αν όλοι συνεισφέρουν όλες τις μονάδες τους στο δημόσιο αγαθό-ωστόσο, το ατομικό συμφέρον τους υποδεικνύει μηδενική συνεισφορά.

Η θετική αμοιβαιότητα(προθυμία συνεισφοράς αν και οι άλλοι συνεισφέρουν) μπορεί να οδηγήσει σε ισορροπία με θετικό επίπεδο συνεισφορών μόνο αν το ποσοστό των ατόμων που υποκινούνται από το ατομικό συμφέρον είναι πολύ χαμηλό-κάτι όχι ιδιαίτερα πιθανό. Με βάση την αρνητική αμοιβαιότητα, αν ένας παίκτης προσδοκά ότι ο συμπαίκτης του θα επιλέξει το free-riding, τον τιμωρεί προβαίνοντας κι αυτός σε free-riding: μολονότι το κίνητρο είναι διαφορετικό, η συμπεριφορά τους είναι αδιαχώριστη-οι εγωιστικοί τύποι οδηγούν τους R τύπους να κάνουν εγωιστικές επιλογές.

Ο ρόλος της αρνητικής αμοιβαιότητας αλλάζει δραματικά αν δοθεί στα άτομα η δυνατότητα να παρατηρούν τις συνεισφορές των άλλων και να τιμωρούν αυτούς που δε συνεισφέρουν. Έστω ότι κάθε μέλος έχει τη δυνατότητα να μειώσει το εισόδημα των άλλων μελών της ομάδας. Έστω ότι η μείωση του εισοδήματος ενός άλλου μέλους κατά x v.μ. κοστίζει στον «τιμωρό» (1/3)x. Εφόσον η τιμωρία ενέχει κόστος γι' αυτόν που την επιβάλλει, τα άτομα τύπου M δε θα τιμωρήσουν ποτέ. Αντίθετα, τα άτομα τύπου R, που είναι πρόθυμα να πληρώσουν ένα τίμημα προκειμένου να ενεργήσουν ανταποδοτικά, θα τιμωρήσουν τους free-riders. Το γεγονός αυτό θα οδηγήσει και τα άτομα τύπου M να συνεισφέρουν, προκειμένου να αποφύγουν την τιμωρία. Επομένως, όταν υπάρχει δυνατότητα άμεσης τιμωρίας, οι R τύποι μπορούν να πείσουν τους M τύπους να κάνουν «συνεργατικές» επιλογές. Ακόμη και μια μειονότητα R τύπων είναι ικανή να πείσει μια πλειονότητα εγωιστικών υποκειμένων να συνεργαστούν (Fehr and Schmidt, 1999)¹⁵.

Τα συμπεράσματα αυτά επαληθεύονται εμπειρικά στο πλαίσιο του πειράματος των Fehr-Gächter που περιγράψαμε, και το οποίο διενεργείται σε δύο εκδοχές:

- Στην εκδοχή των «τέλειων ξένων»(Perfect Strangers version), κανένας συμμετέχων δε συναντά κάποιο άλλο μέλος της ομάδας περισσότερες από μια φορές(το πείραμα επαναλαμβάνεται για έξι περιόδους). Επομένως, οι ενέργειες μιας περιόδου δεν μπορούν να ανταμειφθούν στις επόμενες περιόδους.
- Στην «συντροφική εκδοχή»(Partner Version), τα ίδια τέσσερα μέλη παιζουν δέκα φορές, οπότε υπάρχουν πιθανές στρατηγικές αλληλεπιδράσεις(spillovers) μεταξύ των περιόδων.

Τα αποτελέσματα σε σχέση με το μέγεθος της τιμωρίας ενός ατόμου(ποσοστιαία μείωση του εισοδήματος του) για μια δεδομένη αρνητική απόκλιση από τη μέση συνεισφορά των μελών της ομάδας δείχνουν ξεκάθαρα ότι όσο περισσότερο επιδίδεται σε free-riding το άτομο σε σχέση με τους άλλους τόσο περισσότερο τιμωρείται(και στις δύο εκδοχές, δηλ άσχετα αν υπάρχουν μελλοντικές ανταμοιβές για τον «τιμωρό»). Επιπλέον, η βαριά τιμωρία των free-riders έχει μεγάλες πειθαρχικές επιπτώσεις στο επίπεδο συνεργασίας των υποκειμένων. Τα στοιχεία του πειράματος δείχνουν ότι, ελλείψει τιμωρητικής δυνατότητας, η μέση συνεργασία συγκλίνει σε πολύ χαμηλά επίπεδα στις ύστερες περιόδους. Αντίθετα, όταν υπάρχει δυνατότητα τιμωρίας, τότε στη μεν 1^η εκδοχή(των «τέλειων ξένων») καθίσταται δυνατή τουλάχιστον μια σταθεροποίηση των συνεισφορών σε σχετικά υψηλά επίπεδα, στη δε «συντροφική» εκδοχή οι συνεισφορές συγκλίνουν σχεδόν στο μέγιστο επίπεδο.

¹⁵ Εκτός από την περίπτωση της άμεσης τιμωρίας, στο πλαίσιο ενός επαναλαμβανόμενου παιγνίου (όπου η σχέση είναι μακροχρόνια) είναι επίσης έντονα παρούσα η τιμωρητική δυνατότητα, και η «προστασία της καλής φήμης» μπορεί κι εδώ να οδηγήσει εγωιστικά υποκείμενα να συμπεριφερθούν συνεργατικά, με βάση τον κανόνα της θετικής αμοιβαιότητας(να μιμηθούν τους R τύπους) για να αποφύγουν πιθανή τιμωρία που θα υποστούν στο μέλλον αν συμπεριφερθούν εγωιστικά σήμερα. Την «πειθαρχηση» αυτή των εγωιστικών τύπων θα εξετάσουμε όταν συζητήσουμε ειδικότερα για τη(μακροχρόνια) φύση της εργασιακής σχέσης και τα στοιχεία αμοιβαιότητας που υπάρχουν σε αυτή.

Οι Fehr-Gächter(2000) επεκτείνουν την ανάλυσή τους από τα δημόσια αγαθά στις κοινωνικές νόρμες. Ένας κοινωνικός κανόνας ορίζεται σαν μια ορισμένη τακτική (συνήθης) συμπεριφορά που βασίζεται σε μια πεποίθηση που συμμερίζεται η κοινωνία για το πώς οφείλει κάποιος να συμπεριφέρεται και της οποίας η εφαρμογή επιβάλλεται μέσω άτυπων κοινωνικών κυρώσεων. Επομένως, ένας κοινωνικός κανόνας μπορεί να ιδωθεί σαν ένα είδος συμπεριφορικού δημόσιου αγαθού, για το οποίο όλοι πρέπει να κάνουν μια θετική συνεισφορά-να τηρήσουν τον κανόνα-και, επιπλέον, τα άτομα πρέπει να είναι πρόθυμα να επιβάλλουν κυρώσεις σε περίπτωση παραβίασης του κανόνα, ακόμη κι αν αυτό ενέχει κάποιο κόστος για τα ίδια. Ή α συζητήσουμε σε επόμενη ενότητα το ρόλο της αμοιβαιότητας σαν κοινωνικού κανόνα για την εφαρμογή συμβολαίων στο πλαίσιο της μισθωτής σχέσης σε μια επιχείρηση. Ας αρκεστούμε εδώ να αναφέρουμε ότι στο ερώτημα γιατί οι άνθρωποι εμμένουν σε συμπεριφορές σύμφωνες προς τους κανόνες οι οικονομολόγοι έχουν τέσσερις διαθέσιμες απαντήσεις(Kreps,1997):

- (α)Η εφαρμογή τους έχει μικρότερο κόστος σε σχέση με την παραβίασή τους.
- (β)Η εφαρμογή τους συνεπάγεται άμεσα προσωπικά οφέλη διότι επιτρέπει τον συντονισμό(coordination).

(γ)Η εφαρμογή τους, αν και ενέχει άμεσο κόστος, οδηγεί σε καλύτερη αντιμετώπιση από μέρους των άλλων απ' ό,τι η παραβίασή τους(δημιουργία καλής φήμης στο πλαίσιο επαναλαμβανόμενων παιγνίων).

(δ)Η εφαρμογή τους είναι επιθυμητή καθαυτή(δηλ αποτελεί συστατικό στοιχείο της συνάρτησης χρησιμότητας). Η εξήγηση αυτή παραπέμπει στη θεωρία των αποκαλυφθεισών προτιμήσεων, στην οποία έχουμε ήδη ασκήσει κριτική σε προηγούμενη ενότητα της εργασίας (βλ Παρένθεση 6,σελ.20).

ANTIPHΡΗΣΕΙΣ.

Ή α μπορούσε κάποιος να αντιτείνει στα παραπάνω ότι η τιμωρητική απειλή, έστω κι αν αυξάνει όντως το επίπεδο της συνεργασίας, δε μετασχηματίζει τις αξίες και τις προτιμήσεις των ανθρώπων αλλά απλώς τους επιβάλει έναν τύπο συμπεριφοράς αντίθετο με τις προτιμήσεις τους. Πράγματι, υπάρχει εδώ ένα στοιχείο επιβολής(και υπό αυτή την έννοια δεν μπορούμε να μιλάμε για εθελούσια συνεργασία ,που είναι και το ποθητό ζητούμενο). Ωστόσο, έχουμε ήδη περιγράψει ένα πλήθος μηχανισμών του θεσμικού και κοινωνικού περιβάλλοντος(βλ.σελ.24-27) μέσω των οποίων είναι δυνατή μια μεταβολή του αξιακού προσανατολισμού των ανθρώπων-από τον κτηνώδη ατομικισμό στην εθελοντική συνεργασία. Στο βαθμό που κάτι τέτοιο δεν καθίσταται εφικτό, ίσως θα πρέπει να αρκεστούμε στην «επινόηση κάποιων αντικειμενικών και τεχνητών συνθηκών που παρεμποδίζουν την επικράτηση των κακών όψεων της ανθρώπινης φύσης»(Gilles Deleuze, 1995). Σε κάθε περίπτωση, παραμένουμε καχύποποι απέναντι σε μηχανισμούς καταναγκασμού, όσο ευγενή κίνητρα και αν διατείνονται οι εισηγητές τους ότι έχουν. Ένα πλήθος παραδειγμάτων-από τα σοβιετικά γκούλαγκ ως την «εθνική ομοψυχία» σε καιρούς πολέμου(μορφές συνεργασίας επιβεβλημένες από «τα πάνω» που έχουν αφήσει στο πέρασμά τους εκατόμβες νεκρών)-μας γεμίζουν φρίκη και οργή και μας θυμίζουν ότι η συνεργασία δεν πρέπει να αποτελεί αυτοσκοπό αλλά μέσο για την προώθηση της ευτυχίας και της ελευθερίας ως υπέρτατου αγαθού. «Αλληλεγγύη και συνεργασία, όλες οι μορφές τους δεν είναι απελευθερωτικές. Ο φασισμός και η στρατοκρατία έχουν αναπτύξει μια θανάσιμη επαρκή αλληλεγγύη»(Marcuse,1971). Σε ό,τι μας αφορά, παραμένουμε ζηλωτές της αλληλοβοήθειας όλων των ανθρώπων ομάδων στη βάση μιας ηθικής απαλλαγμένης από κάθε καταπιεστική υποχρέωση και κατασταλτική κύρωση.

Εξάλλου, ο τιμωρητικός μηχανισμός εδώ χρησιμοποιήθηκε σαν μοχλός πειθάρχησης των εγωιστικών τύπων για την αύξηση του επιπέδου της συνεργασίας. Ωστόσο, και

ιδιαίτερα σε μια προσέγγιση τύπου «εντολέα-εντολοδόχου»(principal-agent), δε θα πρέπει να αγνοούμε την πιθανή αρνητική επίδραση από την επιβολή ενός μηχανισμού τιμωρίας(μέσω, π.χ., ενός προστίμου) στη συμπεριφορά των ανταποδοτικών (R) τύπων, αλλά και των τύπων εκείνων που αποστρέφονται την ανισότητα(inequity averse, βλ ενότητα Γ7). Θα δούμε παρακάτω ότι η απειλή της τιμωρίας μπορεί στην πραγματικότητα να μειώσει το επίπεδο της συνεργασίας από μέρους ενός ανταποδοτικού ή αποστρεφόμενου την ανισότητα agent, κάτι που σημαίνει ότι η τιμωρία θα πρέπει να απορριφθεί όχι μόνο για αξιακούς λόγους αλλά και για λόγους που σχετίζονται άμεσα με την οικονομική αποτελεσματικότητα. Οι Fehr και Rockenbach(2000) διενεργούν ένα πείραμα, του οποίου τα αποτελέσματα δείχνουν ότι όταν ο principal απέχει εθελουσίως από απειλές τιμωρίας εναντίον του agent για ανεπαρκή απόδοση(παρ' ότι έχει τη δυνατότητα τιμωρίας), η ελεύθερη συνεργασία από μέρους του agent αυξάνεται. Στο θέμα θα επανέλθουμε όταν μιλήσουμε για το ρόλο των εξωτερικών (και ιδίως των χρηματικών) κινήτρων.

Γ6. Η Κοινωνική Αποδοχή σαν Κίνητρο Εθελοντικής Συνεργασίας

Η βιβλιογραφία αναφέρει διάφορους πιθανούς τρόπους απόκτησης κοινωνικής αποδοχής. Είδαμε ήδη σύντομα το υπόδειγμα status του Akerlof(1997): εδώ, η απόκτηση περισσότερων μονάδων ενός αγαθού αυξάνει(εκτός από τη συνήθη χρησιμότητα από την κατανάλωση) το θαυμασμό από τους άλλους αν υπερβαίνει το δικό τους επίπεδο κατανάλωσης. Εναλλακτικά, μπορεί να υποτεθεί ότι η κοινωνική αποδοχή αποκτάται μέσα από τον κομφορμισμό, δηλ μέσα από την προσαρμογή στο (καταναλωτικό ή άλλο) επίπεδο των άλλων-όχι μέσω της υπέρβασής του(βλ επίσης Akerlof(1997) και επόμενες ενότητες στην εργασία μας). Θα παρουσιάσουμε εδώ ένα υπόδειγμα όπου η κοινωνική αποδοχή αποκτάται μέσω της παροχής εθελοντικής εργασίας(I_i) από το άτομο i , η οποία αποβαίνει επωφελής για τα άλλα άτομα μόνο (Van de Ven, 2000).

Έστω μια οικονομία με δύο άτομα ($i=1,2$) και ένα καταναλωτικό αγαθό X. Το σύνηθες τμήμα της συνάρτησης χρησιμότητας είναι:

$$v_i = x_i^\alpha, \quad 0 < \alpha \leq 1. \quad \text{Η συνολική κατανάλωση } x \text{ από το άτομο } i \text{ δίνεται από τη σχέση:}$$

$$x_i = \pi_i + w(1-l_i) + F(l_j), \quad \text{όπου:}$$

π_i : η προικοδότηση του i , w ο μισθός στην αγορά, $1-l_i$ η μισθωτή εργασία που παρέχει ο i , οπότε: $w(1-l_i)$ είναι οι ίδιες δαπάνες του i στην αγορά και $F(l_j)$ το δώρο του άλλου παίκτη j .

Υποθέτουμε γραμμική τεχνολογία για το αγαθό που παράγεται με εθελοντική εργασία: $F(l_i) = \delta l_i$. Επιπλέον, υποθέτουμε $\delta < w$: η εθελοντική εργασία είναι λιγότερο παραγωγική από τη μισθωτή(το δώρο που λαμβάνει ο i από τον j , δl_j , έχει μικρότερη αξία από τη θυσία που κάνει ο j η οποία είναι $w l_j$). Πρόσθετη χρησιμότητα από κοινωνική αποδοχή αντλεί ο i καταβάλλοντας περισσότερη εθελοντική εργασία από τον j . Ήεωρούμε ότι η αποδοχή μετράται σε όρους μισθών από τους οποίους παραιτείται ο i . Άρα, η συνάρτηση κοινωνικής αποδοχής γράφεται(για τον i):

$$s_i = w(l_i - l_j). \quad \text{Έτσι, η διευρυμένη συνάρτηση χρησιμότητας του } i \text{ δίνεται από τη σχέση:}$$

$$U_i = v_i + \beta s_i, \quad \beta > 0. \quad \text{Μετά από αντικαταστάσεις, προκύπτει τελικά:}$$

$U_i = [\pi_i + w(1-l_i) + \delta l_j]^\alpha + \beta w(l_i - l_j)$. Κάθε παίκτης μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του U_i ως προς l_i λαμβάνοντας ως δεδομένα τόσο το w όσο και το δώρο του άλλου παίκτη. Αυτή η συμπεριφορά τύπου Cournot καταλήγει σε δύο καμπύλες αντίδρασης με θετική κλίση που καθορίζουν το l_i ως συνάρτηση του l_j : $l_i^*(l_j)$ (βλ Σχήμα 1). Η παρακάτω πρόταση εξασφαλίζει την πιθανή ύπαρξη δώρου.

Πρόταση 1: Σε συμμετρική ισορροπία υπάρχουν θετικά δώρα αν $\pi > \pi^* \equiv (\alpha/\beta)^{1/(1-\alpha)} \cdot w$.

Η Απόδειξη είναι απλή. Η εξίσωση των καμπυλών αντίδρασης είναι:

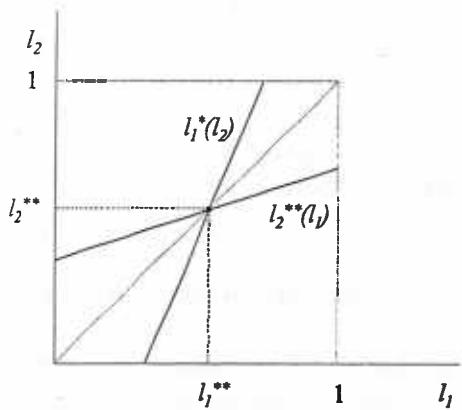


Figure 1: Positive giving

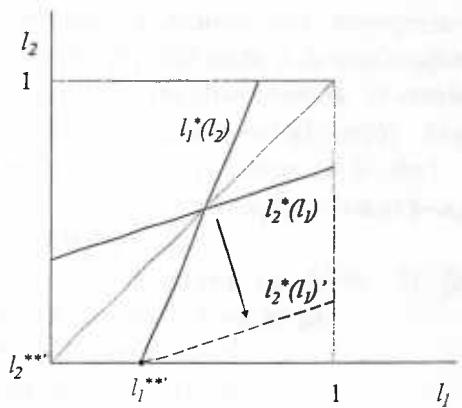


Figure 2: Non-reciprocal giving

$l_i^* = (\delta/w)l_j + 1 - (1/w)[(\alpha/\beta)^{1/(1-\alpha)} - \pi_i]$. Ορίζουμε: $\phi_i \equiv (1/w)[(\alpha/\beta)^{1/(1-\alpha)} - \pi_i]$. Η κλίση της l_2^* είναι $(\delta/w) < 1$, ενώ η κλίση της l_1^* είναι w/δ . Η ισορροπία (με αντικατάσταση) δίνει: $l_i^{**} = [1 - \phi_i + (1 - \phi_j)(\delta/w)] / (1 - (\delta/w)^2)$. Ο παρονομαστής είναι θετικός, αφού $(\delta/w) < 1$. Άρα, $l_i^{**} > 0 \Leftrightarrow 1 > \phi_i + (\phi_j - 1)(\delta/w)$. Σε συμμετρική ισορροπία, είναι $l_i^{**} = l_j^{**} \Rightarrow \phi_i = \phi_j$, οπότε η προηγούμενη ανισότητα είναι ισοδύναμη της: $\phi_i < 1$, δηλ $\pi_i > (\alpha/\beta)^{1/(1-\alpha)} - w$.

Για υψηλό πή υψηλό β(βαρύτητα της κοινωνικής αποδοχής) η οριακή χρησιμότητα της προσφοράς δώρου είναι υψηλότερη από την οριακή χρησιμότητα της κατανάλωσης. Ακόμη και αν οι i, j είναι ίδιοι-και άρα, σε ισορροπία είναι $s_i = s_j = 0$, προσφέρουν δώρα διότι θεωρούν ο ένας το επίπεδο κατανάλωσης του άλλου δεδομένο, αγνοώντας ότι σε ισορροπία ο άλλος θα κάνει κι αυτός δώρα. Πρόκειται για έναν «αγώνα δρόμου» όπου για όλους θα ήταν καλύτερα αν ο αγώνας ματαιωνόταν, αλλά δεδομένου ότι όλοι αγωνίζονται το κάθε άτομο είναι καλύτερα προσπαθώντας να κερδίσει. Ωστόσο, ο αγώνας αυτός περιλαμβάνει και τη θετική επίπτωση του δώρου, δηλ τα παραγωγικά στοιχεία με τη μορφή εθελοντικής εργασίας.

Το υπόδειγμα μπορεί επίσης να προβλέπει μη αμοιβαία δώρα, στη βάση διαφορών στις προικοδοτήσεις. Έστω ότι το π_2 μειώνεται, τότε η $l_2^*(l_1)$ μετατοπίζεται προς τα κάτω. Φτωχότερος πλέον, ο παίκτης 2 έχει υψηλότερη οριακή χρησιμότητα κατανάλωσης, και γ' αυτό μειώνει το δώρο που προσφέρει. Αν το π_2 μειωθεί αρκετά, ο παίκτης 2 προσφέρει μηδενικού μεγέθους δώρο σαν βέλτιστη απάντηση στο δώρο του παίκτη 1(non-reciprocal gift-giving, βλ. Figure 2).

Αντίστοιχα, ο Holländer(1990) δείχνει ότι είναι δυνατή η εθελοντική συνεργασία για την παροχή ενός συλλογικού αγαθού, όταν υπάρχει αρκετά ισχυρό κίνητρο κοινωνικής αποδοχής. Υποθέτουμε η ίδιους παίκτες, που καθένας καταναλώνει p μονάδες, με $p=\pi-b$, όπου π η προικοδότησή του και b οι μονάδες που συνεισφέρει στο συλλογικό αγαθό. Η παραγόμενη ποσότητα του συλλογικού αγαθού είναι:

$$c = (1/\eta) \sum_i b_i \quad (\text{σταθερές αποδόσεις κλίμακας}).$$

Η συνολική αποδοχή που λαμβάνει το άτομο που συνεισφέρει b μονάδες ορίζεται $s(b)$. Παράλληλα, τα άτομα επιθυμούν και συγκριτική αποδοχή $s(b)-s(c)$ (δηλ θαυμασμό και αγάπη μεγαλύτερη από αυτή που απολαμβάνουν οι άλλοι), όπου $s(c)$ η αποδοχή που σχετίζεται με τη μέση συνεισφορά. Ο σταθμικός μέσος απόλυτης και συγκριτικής αποδοχής είναι: $(1-\alpha)s(b)+\alpha[s(b)-s(c)] \Leftrightarrow s(b)=w(b-\beta c)$, $0 \leq \beta \leq 1$. Με αντικατάσταση, προκύπτει: $\alpha=w(b-\beta c)$, $0 \leq \alpha+\beta-\alpha\beta \leq 1$.

Το άτομο μεγιστοποιεί ως προς b την: $u=u_p(\pi-b)+u_c(c)+u_a(w(b-\beta c))$. Η αναγκαία και ικανή συνθήκη βελτιστοποίησης είναι:

$u'_p(\pi-b) \geq wu'_a(w(b-\beta c))$ (με ισότητα αν $b>0$). Η βελτιστοποίηση ορίζει μια συνάρτηση ατομικών συνεισφορών $b(w, \beta c, \pi)$ με:

- (i) $b>0 \Leftrightarrow u'_p(\pi) < wu'_a(-w\beta c)$, και:
- (ii) $b_w, b_{\beta c}, b_p > 0$ και $b_{\beta c}, b_p < 1 \quad \forall b>0$.

Άρα, το υλικό κίνητρο για συνεργασία (ο βαθμός αποδοχής w) πρέπει να είναι επαρκώς υψηλό για να επιφέρει συνεργατική συμπεριφορά.

Κλείνουμε την ενότητα αυτή διευκρινίζοντας ένα φαινομενικό παράδοξο: αν ο πληθυσμός (n) είναι μεγάλος, οι ατομικές συνεισφορές έχουν αμελητέα επίδραση στην προσφορά του συλλογικού αγαθού(άρα, στην ευημερία των υπολοίπων). Γιατί λοιπόν ο άλλος να αποδώσει αξία σε αυτές; Η απάντηση είναι ότι ο βαθμός αποδοχής, δηλ η υποκειμενική αξία που αποδίδει κάποιος στην οριακή συνεισφορά του άλλου, είναι ίσος με το υποθετικό πλεονέκτημα(σε όρους του ιδιωτικού αγαθού) που θα απολάμβανε ο πρώτος αν όχι μόνο ο δεύτερος αλλά και όλοι οι υπόλοιποι παίκτες-εκτός του ίδιου του πρώτου- αύξαναν οριακά τις συνεισφορές τους(Holländer, 1990). Και μια τελευταία παρατήρηση: όσο μικρότερο είναι το σ(ο προσανατολισμός στο

status) τόσο περισσότερο η κοινωνική αποδοχή(τα θετικά συναισθήματα για τους άλλους) βασίζεται όχι στις συγκριτικές συνεισφορές αλλά στο γεγονός της συνεισφοράς του άλλου καθαυτής(όσο μικρή κι αν είναι). Κάτι τέτοιο συνεπάγεται ένα θετικό συναισθηματικό κλίμα εντός της ομάδας. Το θετικό αυτό κλίμα(approval as a free by-product) είναι δυνατό να εξασφαλίζει ένα επίπεδο ευημερίας υψηλότερο σε σχέση με την περίπτωση παροχής του συλλογικού αγαθού μέσω της αγοράς ή μέσω κυβερνητικής παρέμβασης, ακόμη κι αν αυτές οι μέθοδοι εξασφαλίζουν μεγαλύτερη ποσότητα του αγαθού(κάτι, ούτως ή άλλως, αμφιλεγόμενο).

Γ7. Η Επιθυμία για Δικαιοσύνη σαν Συμπεριφορικό Κίνητρο Συνεργασίας.

Ο βασικός ισχυρισμός μας εδώ είναι ότι η αγάπη των ανθρώπων για ισότητα και δικαιοσύνη μπορεί να αποτελέσει θεμέλιο για την ανάπτυξη της εθελοντικής συνεργασίας και της αμοιβαίας προσφοράς δώρων. Η αμοιβαιότητα εδώ μπορεί να αποτελεί είτε εργαλείο(μέσο) για την επίτευξη της ισότητας (υπό την υπόθεση ότι οι άνθρωποι αποστρέφονται την ανισότητα) είτε αποτέλεσμα του γεγονότος ότι το αίτημα για ισότητα και δικαιοσύνη ικανοποιείται(και γι' αυτό οι άνθρωποι συνεργάζονται με ενθουσιασμό και προθυμία μεταξύ τους). Τα συμπεράσματα της εδώ ανάλυσης θα αποβούν χρήσιμα σε επόμενη ενότητα της εργασίας, όπου θα δείξουμε ότι η εδραίωση συνθηκών ισότητας(ιδίως στο περιβάλλον μιας επιχείρησης) καθιστά τα έμμεσα(implicit) συμβόλαια ανώτερα από τα ρητά(explicit).

Στην προσέγγιση των Fehr και Schmidt(1999), η δικαιοσύνη κρίνεται με βάση τα αποτελέσματα. Η κεντρική υπόθεση είναι ότι οι άνθρωποι προτιμούν τα δίκαια αποτελέσματα(inequity aversion):απεχθάνονται να είναι είτε φτωχότεροι είτε πλουσιότεροι από τους άλλους. Στη δεύτερη περίπτωση, έχουν τη δυνατότητα να προβούν σε αναδιανομή, προσφέροντας ένα δώρο¹⁶. Με αυτόν τον τρόπο, η διανομή γίνεται δικαιότερη. Μια τέτοια αναδιανομή ενέχει το κόστος τής μείωσης του δικού του εισοδήματος. Συνεπάκε, υπάρχει ένα trade-off μεταξύ υψηλού απόλυτου εισοδήματος και ίσου σχετικού εισοδήματος.

Συμβολίζουμε με θ_i το επίπεδο κατανάλωσης του ατόμου i (έστω ότι υπάρχουν δύο άτομα i, j στην οικονομία) και με g_i το ποσοστό του εισοδήματος (x_i) που ο i δωρίζει στον j με σκοπό την επίτευξη μεγαλύτερης ισότητας(Van de Ven, 2000). Η συνάρτηση κοινωνικής αποδοχής (βασισμένη στο υπόδειγμα του status) γράφεται:

$s_i = |\theta_i - \theta_j|$, όπου $\theta_i = x_i(1-g_i) + g_j x_j$. Η συνάρτηση χρησιμότητας δίνεται από τη σχέση:
 $U_i = [x_i(1-g_i) + g_j x_j]^{\alpha} - \beta |x_i(1-2g_i) - x_j(1-2g_j)|$. Το πρώτο μέρος της αφορά τη συνήθη χρησιμότητα(ordinary utility) από την κατανάλωση του i , ενώ το δεύτερο δίνει τη μείωση της χρησιμότητας σαν συνέπεια της ανισότητας(το '2' εμφανίζεται διότι το δώρο έχει διπλή επίδραση στην ανισότητα:ο δωρητής γίνεται φτωχότερος και ο παραλήπτης πλουσιότερος). Σημειώνουμε ότι μια αύξηση του δώρου(g_i) που προσφέρει ο i στον j έχει μια αρνητική επίπτωση(στη «συνήθη χρησιμότητα»)και μια

¹⁶ Η υπόθεση αυτή υποστηρίζεται και από μελετητές της οργανωσιακής θεωρίας. Ο Pfeffer(1990) παραθέτει μια σειρά από έρευνες που υποστηρίζουν την ιδέα ότι τα άτομα προτιμούν δικαιότερη διανομή μισθών ή άλλων ανταμοιβών απ' ό,τι υποδεικνύει μια αρχή αναλογικότητας σύμφωνα με την οποία η αποζημίωση των ατόμων είναι αυστηρώς ανάλογη της απόδοσής τους ή των εισροών(όπως η εκπαίδευση και η εμπειρία) που συνεισφέρουν στην εργασία. Τα άτομα μπορεί να προτιμούν λιγότερο άνισες κατανομές διότι η ισότητα μειώνει τις διαπροσωπικές συγκρούσεις και αυξάνει την ποιότητα των διαπροσωπικών σχέσεων(ιδ. στους χώρους εργασίας). Στις σχετικές έρευνες, η ύπαρξη συνθηκών ισότητας συνοδεύεται από την καταγραφή αισθημάτων συνεργασίας μεταξύ των υποκειμένων. Επιπλέον, οι άνθρωποι που εργάζονται στη βάση λιγότερο άνισων κανόνων κατανομής των αμοιβών βρίσκουν την εργασία τους πιο ευχάριστη και ενδιαφέρουσα. Αντίθετα, υπό συνθήκες αναλογικότητας και υπό συνθήκες τύπου «ο νικητής τα παίρνει όλα», καταγράφονται ανταγωνιστικά αισθήματα μεταξύ των ανθρώπων.

θετική επίπτωση(σε όρους μείωσης της ανισότητας) στην u_i , εξ ου και το trade-off που αναφέραμε.

Στην προσέγγιση του Rabin(1993), η δικαιοσύνη κρίνεται με βάση τις πράξεις(και δη τις προθέσεις αυτών) καθαυτές. Αν η πρόθεση του άλλου είναι καλή, τότε είμαι πρόθυμος να κάνω ένα δώρο σαν ανταπόδοση. Για παράδειγμα, αν μια επιχείρηση προσφέρει υψηλό μισθό στους εργαζόμενους της, οι εργαζόμενοι εκτιμούν τις καλές προθέσεις της και αυξάνουν το επίπεδο της προσπάθειας που καταβάλλουν(βλ και τις επόμενες ενότητες ειδικά για τη μισθωτή σχέση). Τα δώρα εδώ αποτελούν σήματα δικαιοσύνης, και άρα ισχύει η ανάλυση της ενότητας Γ4 περί signaling.

Εμπειρικά Στοιχεία

Οι Fehr-Schmidt(1999) ελέγχουν την επεξηγηματική ισχύ της υπόθεσης αποστροφής της ανισότητας σαν συμπεριφορικό κίνητρο, καταλήγοντας στην επαλήθευσή της. Αντίστοιχα, οι Falk et al.(1999) διενεργούν ένα πείραμα στο πλαίσιο μιας παραλλαγής του ultimatum game. Στην πρώτη εκδοχή τού πειράματός τους, ο παίκτης που κάνει την πρόταση μπορεί να προτείνει μόνο το ζεύγος (8,2) (δηλ να κρατήσει ο ίδιος 8 μονάδες και ο παίκτης που απαντά 2 μονάδες). Αν ο παίκτης που απαντά (responder-Re)ενδιαφέρεται μόνο για την υλική απόδοση, θα δεχτεί την προσφορά(και θα πάρει έτσι 2 μονάδες, ενώ αν την απορρίψει θα πάρει 0 μονάδες). Στην πραγματικότητα όμως, στο 20% των περιπτώσεων η προσφορά απορρίπτεται. Μια πιθανή εξήγηση μπορεί πράγματι να είναι η αποστροφή της ανισότητας. Αποδοχή της προσφοράς θα σήμαινε μεν υψηλότερη απόδοση αλλά επίσης θα σήμαινε αυξημένη ανισότητα μεταξύ των δύο παικτών.

Στη δεύτερη εκδοχή, ο προτείνων(propose- P) μπορεί να επιλέξει να προτείνει είτε (8,2) είτε (5,5). Εάν επιμείνει στην πρόταση (8,2) η κατάσταση για τον Re δεν αλλάζει:καταλήγει πάλι είτε με 2 μονάδες(αν δεχτεί) είτε με 0 μονάδες(αν απορρίψει την πρόταση), και το επίπεδο ανισότητας είναι το ίδιο όπως και στην πρώτη εκδοχή. Η πρόβλεψη λοιπόν είναι ότι αν δέχτηκε (απέρριψε) στην πρώτη εκδοχή, θα δεχτεί(απορρίψει) και στη δεύτερη. Εντούτοις, το ποσοστό απόρριψης αυξάνεται τώρα από 20 σε 45%! Η εξήγηση των Falk et al.είναι ότι και οι προθέσεις μετρούν: στην πρώτη εκδοχή, οι P δεν είχαν άλλη επιλογή από το να προσφέρουν (8,2). Στη δεύτερη, αντίθετα, μπορούσαν να έχουν επιλέξει την προσφορά (5,5)-δεν το έκαναν όμως, και οι κακές προθέσεις τους τιμωρήθηκαν από τους Re. Με άλλα λόγια, τόσο τα άδικα αποτελέσματα όσο και οι άδικες προθέσεις μετρούν .Η, όπως ειπώθηκε κάποτε: «Πιστεύουμε ότι η συνεργασία σε όλους τους τομείς της δουλειάς και της επιστήμης θα αποτελέσει στο μέλλον την κυρίαρχη μορφή κοινωνικής οργάνωσης. Ωστόσο, η συνεργασία δε θα αναπτυχθεί ολόπλευρα κι ελεύθερα ούτε θα απλωθεί σε όλες τις ανθρώπινες δραστηριότητες αν πρώτα δε στηριχτεί στην ισότητα» (Bak.,1869). Στο ζήτημα της δικαιοσύνης επανερχόμαστε παρακάτω.

Γ8. Διάλογος και Συνεργασία:Οι Θεσμοί της Άμεσης Δημοκρατίας

Η οικονομική θεωρία δεν έχει ευνοϊκή άποψη για την άμεση δημοκρατία. Τα οικονομικά υποδείγματα αγνοούν το ζήτημα, καθώς υποθέτουν συνήθως έναν καλοπροαίρετο(benevolent) δικτάτορα που μεγιστοποιεί την κοινωνική ευημερία. Ωστόσο, δε λαμβάνουν καθόλου υπόψη τη σημασία των θεσμών της άμεσης δημοκρατίας για την αύξηση του επιπέδου της συνεργασίας, και σε αυτήν ακριβώς τη σημασία θα θέλαμε να σταθούμε στην παρούσα ενότητα.

Σύμφωνα με τον Frey(1994), οι λαϊκές πρωτοβουλίες και τα δημοψηφίσματα αποτελούν βασικούς αμεσοδημοκρατικούς θεσμούς, που ενσωματώνονται σε ένα ομοσπονδιακό σύστημα με άξονα την αποκέντρωση στη λήψη των αποφάσεων:Κάθε απόφαση πρέπει να λαμβάνεται στο χαμηλότερο δυνατό επίπεδο, και οι πολίτες

πρέπει να είναι σε θέση να αποκτούν την πληροφόρηση και τη γνώση για λογικά θεμελιωμένες αποφάσεις. Έχει σημασία να τονίσουμε ότι δεν πρόκειται απλώς για επιλογή μεταξύ δεδομένων εναλλακτικών αποφάσεων. Οι θεσμοί αυτοί πρέπει να ιδωθούν σαν μια διαδικασία που επεκτείνεται με το χρόνο.

Στο στάδιο πριν από ένα δημοψήφισμα(*pre-referendum*), το οποίο προηγείται της επίσημης απόφασης και της πιθανής επανεξέτασης, λαμβάνουν χώρα συζητήσεις μεταξύ των ανθρώπων(των «πολιτών»). Μέσα από τις συζητήσεις αυτές αρθρώνονται οι προτιμήσεις, επιτρέποντας αμοιβαίως επωφελείς διαπραγματεύσεις και αλληλεπιδράσεις. Η ατζέντα των εναλλακτικών καθορίζεται από τους πολίτες, που συνθέτουν έτσι οι ίδιοι το συνολικό πεδίο των δυνητικών αποφάσεων. Μέσα από τη συζήτηση, παρέχεται πληροφόρηση αναφορικά με το «θεωρητικό σκέλος» των υπό συζήτηση θεμάτων. Επιπλέον, περιορίζεται το *free-riding* και το *rent-seeking*. Παράλληλα, οι άνθρωποι οδηγούνται να διαμορφώσουν μια κοινή άποψη για το τι είναι κανονιστικά αποδεκτό. Κάθε πολίτης που ενδιαφέρεται μπορεί να συμμετάσχει(υπό αυτή την έννοια, τα δημοψήφισματα είναι μη ierarchiká), αν και είναι δύσκολο να εκπληρωθούν στην εντέλεια τα κριτήρια της απροκατάληπτης συζήτησης μεταξύ ίσων και της μη στρατηγικής συμπεριφοράς. Η συζήτηση στο στάδιο αυτό κάνει τις προτιμήσεις πιο ομοιογενείς, μειώνοντας έτσι την πιθανότητα να επισυμβεί το παράδοξο της άθροισης των προτιμήσεων (*preference aggregation paradox*), που προβλέπει το σχετικό θεώρημα του Arrow (Impossibility Theorem) και επιτρέποντας έτσι την ύπαρξη ισορροπίας σε ό,τι αφορά τις συλλογικές επιλογές. Εμπειρικά στοιχεία δείχνουν ότι η συζήτηση επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τα αποτελέσματα. Το ποσοστό των παικτών που συνεργάζονται σε ενός γύρου (One-shot)παίγνια τύπου PD αυξάνεται δραματικά από 26 σε 73% όταν οι συμμετέχοντες επιτρέπεται να συζητούν μεταξύ τους πριν κάνουν τις -και πάλι ανεξάρτητες-επιλογές τους. Επίσης, σε παίγνια συντονισμού και ultimatum games έχει παρατηρηθεί συμπεριφορά σύμφωνη μάλλον με μια γενικευμένη παρά με τη στενή έννοια του ατομικού συμφέροντος. Τέλος, η θετική επίπτωση της συζήτησης στο επίπεδο της συνεργασίας έχει επίσης διαπιστωθεί και στο πραγματικό περιβάλλον, σε περιπτώσεις όπου υπάρχει κοινή ιδιοκτησία των πόρων (για αναφορές στις σχετικές μελέτες, βλ. Frey, 1994). Μέσα από τη συζήτηση οι άνθρωποι αναπτύσσουν μεταξύ τους αισθήματα αμοιβαίοτητας και διαμορφώνουν συνείδηση της κοινότητας, αυξάνοντας έτσι τα ποσοστά ανάληψης συλλογικής δράσης.

Με άλλα λόγια, η εγκαθίδρυση αμεσοδημοκρατικών θεσμών διαμορφώνει αντίστοιχα και τις προτιμήσεις των ανθρώπων σε μια κοινωνία, σε μια κατεύθυνση υπέρ της αλληλεγγύης και όχι του στενού ατομικού συμφέροντος, υπέρ του συντονισμού και της αμοιβαία επωφελούς συλλογικής δράσης.

ΠΑΡΕΝΘΕΣΗ 8^η: ΑΜΕΣΟΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΥΤΥΧΙΑ.

Το κρίσιμο ερώτημα(που αφορά κατά μείζονα λόγο και την οικονομική θεωρία), βεβαίως, είναι κατά πόσο οι θεσμοί αυτοί(της άμεσης δημοκρατίας) προωθούν την αύξηση της ευημερίας και της ευτυχίας των ανθρώπων. Έχουμε ήδη αναφέρει τις δυσκολίες να απαντήσουμε σε αυτό το ερώτημα υπό το πρίσμα της ενδογένειας των προτιμήσεων. Ωστόσο, εν προκειμένω σκοπός μας δεν είναι να συγκρίνουμε απόλυτα επίπεδα χρησιμότητας αλλά να εξετάσουμε αν οι αμεσοδημοκρατικοί θεσμοί αυξάνουν την (υποκειμενική) ευημερία των ατόμων. Ο Frey(1999) μελετά εμπειρικά την περίπτωση της Ελβετίας, όπου οι θεσμοί της άμεσης δημοκρατίας έχουν μεγάλη ισχύ και παράδοση. Χρησιμοποιεί διαστρωματικά δεδομένα από τα 26 καντόνια της Ελβετίας για μια οικονομετρική ανάλυση της σχέσης της υποκειμενικής ευημερίας των ατόμων (δεικτοποιημένης από 1 έως 10) με τρεις κατηγορίες παραγόντων: παράγοντες της προσωπικότητας και δημογραφικούς παράγοντες, οικονομικούς

παράγοντες, και θεσμικούς παράγοντες (την έκταση των αμεσοδημοκρατικών θεσμών στις διαφορετικές ελβετικές επαρχίες). Τα αποτελέσματα της σχετικής παλινδρόμησης δείχνουν ότι η έκταση των δυνατοτήτων άμεσης δημοκρατικής συμμετοχής ασκεί μια ισχυρή και στατιστικά σημαντική επίδραση στην «ευτυχία», πέρα από την επίδραση των οικονομικών και δημογραφικών παραγόντων(βλ Table 1). Η εξήγηση που δίνεται γι' αυτήν τη σχέση είναι διττή:

(α)Λόγω του ενεργότερου ρόλου των πολιτών, οι (επαγγελματίες) πολιτικοί ελέγχονται καλύτερα, κι έτσι η κυβερνητική δραστηριότητα είναι τώρα πιο κοντά στις επιθυμίες των πολιτών. Κατά συνέπεια, η ικανοποίηση από το κυβερνητικό αποτέλεσμα αντανακλάται σε ένα υψηλότερο επίπεδο συνολικής ευημερίας(output utility)¹⁷.

(β)Οι θεσμοί της άμεσης δημοκρατίας επεκτείνουν τις δυνατότητες των πολιτών να εμπλακούν στην πολιτική διαδικασία. Εμπειρικά στοιχεία (π.χ. Bohnet and Frey,1999b) δείχνουν ότι αυτή η διαδικαστική επίδραση είναι ανεξάρτητη από το αποτέλεσμα της πολιτικής δραστηριότητας καθαυτό, και εκτιμάται στα 2/3 της συνολικής αύξησης της «ευτυχίας» των ανθρώπων από την εφαρμογή των θεσμών της άμεσης δημοκρατίας (procedural utility).

Αυτό που πρέπει από την πλευρά μας να σημειώσουμε είναι ότι για να μπορούν οι άνθρωποι να αποκομίζουν χρησιμότητα από την ίδια την πολιτική διαδικασία(ανεξάρτητα από το αποτέλεσμά της) θα πρέπει να διακατέχονται από προτιμήσεις, αξίες και πεποιθήσεις που συμφωνούν με τα συστατικά της διαδικασίας αυτής. Υποστηρίζαμε ότι οι προτιμήσεις αυτές διαμορφώνονται, εν μέρει, ενδογενώς, μέσα από τους θεσμούς και με τη βοήθεια ενός πλέγματος μηχανισμών μετάδοσης που έχουμε ήδη παραθέσει.

Γ9. Ειδικοί Κοινωνικοί Θεσμοί για την Προώθηση της Συνεργασίας.

Στα προηγούμενα προσπαθήσαμε, μεταξύ των άλλων, να σκιαγραφήσουμε το ρόλο των θεσμών της αγοράς(ενότητα Γ1), καθώς και το ρόλο των πολιτικών θεσμών (ενότητα Γ8) ως προς την επίδρασή τους στις (ενδογενείς) συνεργατικές προτιμήσεις των ατόμων. Στην παρούσα ανάλυση, εξετάζουμε τον αντίστοιχο δυνητικό ρόλο των κοινωνικών θεσμών, χρησιμοποιώντας το σχετικό υπόδειγμα των Miceli and Minkler(1997).

Το υπόδειγμα βασίζεται σε ένα παίγνιο τύπου PD(Prisoner Dilemma), με:

W_i , αν ο παίκτης i συνεργάζεται(cooperate-C).

U_i=

W_i-x_i, αν ο i δε συνεργάζεται(defect-D),

Όπου x_i το εσωτερικό κόστος του i όταν δεν πράττει «το σωστό»(το αίσθημα ενοχής του i για την παραβίαση, λ.χ. της αρχής της ειλικρίνειας ή ενός «κώδικα τιμής»). Το x διαφέρει μεταξύ των παικτών ανάλογα με το βαθμό εσωτερίκευσης των κοινωνικών αξιών. Με w_i συμβολίζεται ο πλούτος(η υλική απόδοση του i). Ο πίνακας αποδόσεων(W) είναι ο εξής:

Παίκτης I

C D

Παίκτης II	C	5,5	0,6
	D	6,0	2,2

Όπως γνωρίζουμε, αν οι παίκτες ενδιαφέρονται μόνο για την υλική απόδοση, η ισορροπία στο (one-shot) παίγνιο είναι (D,D). Ωστόσο, αν οι παίκτες μεγιστοποιούν

¹⁷ Με άλλα λόγια, οι λαϊκές πρωτοβουλίες και τα δημοψηφίσματα είναι σε θέση να σπάσουν το καρτέλ των πολιτικών που κατευθύνεται ενάντια στην κοινωνία και τους πολίτες(Frey,1994).

Table 1.
Direct Democracy and Satisfaction with Life in Switzerland in 1992

Variable	Weighted least squares Std. err. adjusted to clustering in 26 cantons		Weighted ordered probit Std. err. adjusted to clustering in 26 cantons		Marginal effect (score 10)
	Coefficient	t-value	Coefficient	t-value	
<i>(1) Demographic variables</i>					
Age 30 – 39	-0.145	-1.064	-0.079	-0.865	-0.027
Age 40 – 49	-0.031	-0.270	-0.008	-0.106	-0.003
Age 50 – 59	-0.177	-1.898	-0.081	-1.275	-0.027
Age 60 – 69	0.258*	2.349	0.206**	2.903	0.073
Age 70 – 79	0.389*	2.866	0.295**	3.401	0.106
Age 80 and older	0.341*	2.519	0.273**	2.968	0.099
Female	0.039	0.765	0.043	1.211	0.015
Foreigner	-0.450**	-5.146	-0.284**	-5.048	-0.091
Middle education	0.232**	4.504	0.113**	3.143	0.039
High education	0.266**	3.387	0.119*	2.472	0.042
Single woman	-0.373**	-6.238	-0.258**	-6.294	-0.083
Single man	-0.295*	-2.557	-0.174*	-2.589	-0.057
Couple with children	-0.090	-1.440	-0.068	-1.777	-0.023
Single parent	-0.614**	-3.312	-0.372**	-3.602	-0.113
Other private household	-0.170	-1.499	-0.128	-1.664	-0.042
Collective household	-0.646**	-3.171	-0.413**	-3.432	-0.124
Self-employed	0.058	0.796	0.072	1.413	0.025
Housewife	0.155(*)	2.065	0.123*	2.463	0.043
Other employment status	-0.216(*)	-2.110	-0.129(*)	-1.911	-0.044
<i>(2) Economic variables</i>					
Unemployed	-1.574**	-5.768	-0.841**	-5.814	-0.211
Equiv. income Sfr. 2,000-3,000	0.156*	2.697	0.084*	2.199	0.029
Equiv. income Sfr. 3,000-4,000	0.243**	3.747	0.143**	3.169	0.050
Equiv. income Sfr. 4,000-5,000	0.399**	5.646	0.258**	5.382	0.092
Equiv. income Sfr. 5,000 and more	0.302**	4.938	0.192**	4.277	0.068
<i>(3) Institutional variable</i>					
<u>Direct democratic rights</u>	0.116**	2.907	0.082**	3.054	0.028
Observations	6134		6134		
R ²	0.091				
Prob > F	0.049		0.001		

Notes: Dependent variable: level of satisfaction on an eight point scale (scores of 1, 2 and 3 were aggregated). White estimator for variance. In the reference group are 'people younger than 30', 'men', 'Swiss', 'people with low education', 'couples', 'employed people' and 'people with a lower equivalence income than Sfr. 2,000'. Additional control variables (not shown) for size of community (5 variables) and type of community (7 variables). Significance levels: (*) 0.05 < p < 0.10, * 0.01 < p < 0.05, ** p < 0.01.

Data source: Leu, Burri and Priester (1997).



τη χρησιμότητα(U_i) και όχι απλώς τον πλούτο, μπορεί να προκύψει συνεργασία. Ειδικότερα, έστω x_I, x_{II} το εσωτερικό κόστος (σε όρους πλούτου) για τον I και τον II όταν παίζουν D, τότε ο παραπάνω πίνακας μετασχηματίζεται ως εξής (μετρώντας πλέον επίπεδα χρησιμότητας):

Παίκτης I		
C	D	
Παίκτης II	$C \quad 5,5$	$0,6-x_I$
	$D \quad 6-x_{II}, 0$	$2-x_{II}, 2-x_I$

Υποθέτουμε ότι το x ακολουθεί την ομοιόμορφη κατανομή στο $[0, x^*]$. Επίσης, έστω p το ποσοστό των παικτών που συνεργάζονται (και η πιθανότητα ένας τυχαία επιλεγμένος παίκτης να παίξει C). Η εύρεση της ισορροπίας γίνεται ως εξής:

Αν ένας αντιπροσωπευτικός παίκτης παίξει C, η αναμενόμενη χρησιμότητα είναι:

$$U_C = 5p + 0(1-p) = 5p. \text{ Αν παίξει D, η αναμενόμενη χρησιμότητα είναι:}$$

$$U_D = 6p + 2(1-p) - x = 2 + 4p - x. \text{ Ο παίκτης συνεργάζεται αν:}$$

$U_C \geq U_D \Leftrightarrow x \geq 2 - p$ (σχέση 1). Σε ισορροπία, οι προσδοκίες του παίκτη για το p πρέπει να επαληθεύονται. Άρα:

$p = \Pr(x \geq 2 - p)$ (σχέση 2). Αφού το x κατανέμεται ομοιόμορφα στο $[0, x^*]$, από την (2) συνεπάγεται ότι το ποσοστό συνεργασίας σε ισορροπία (συναρτήσει του x^*) είναι:

$p = (x^* - 2)/(x^* - 1)$. Έστω $x^* = 3$, τότε $p = 1/2$. Αντικαθιστώντας στην (1), προκύπτει ότι οι παίκτες με $x \geq 1.5$ παίζουν C, ενώ οι παίκτες με $x < 1.5$ παίζουν D. Επίσης:

- για $p=0$, είναι $U_C=0$ και $U_D=2-x$. Άρα, παίκτες με $x \geq 2$ παίζουν πάντα C, ακόμη κι αν γνωρίζουν ότι ο άλλος παίζει D (pure cooperators, C's).
- Για $p=1$, είναι $U_C=5$ και $U_D=6-x$. Άρα, παίκτες με $x < 1$ παίζουν πάντα D, ακόμη κι αν γνωρίζουν ότι ο άλλος παίζει C (pure defectors, D's).
- Παίκτες με $1 \leq x < 2$ παίζουν C αν γνωρίζουν ότι και ο άλλος παίζει C (για $p=1$, είναι $U_C > U_D$ αφού $x > 1$), ενώ παίζουν D αν γνωρίζουν ότι ο άλλος παίζει D (για $p=0$ είναι $U_C < U_D$ αφού $x < 2$). Παίκτες αυτού του τύπου καλούνται «κατά συνθήκη» παίκτες (conditional players, CP's). Σε ισορροπία, όλοι οι D's και οι μισοί CP's παίζουν D, ενώ όλοι οι C's και οι (άλλοι) μισοί CP's παίζουν C. Οι παραπάνω τρεις τύποι αντιστοιχούν στον τύπο των Αλτρουιστών (οι C's), των Υλιστών (οι D's) και των Ανταποδοτικών (οι CP's). Η διαφορά εδώ είναι ότι η συμπεριφορά τους προκύπτει ενδογενώς, όχι με βάση στρατηγικές που εξαρχής υποθέσαμε.

- Ο Ρόλος των Κοινωνικών Θεσμών

Η επίδραση των κοινωνικών θεσμών στις προτιμήσεις μπορεί να δεχτεί αν υποθέσουμε ότι αφιερώνονται πόροι (π.χ. στο εκπαιδευτικό σύστημα) για την αύξηση του μέσου x στην κοινωνία (μέσω μιας αύξησης του άνω φράγματος x^*). Κάτι τέτοιο ενέχει κάποιο κόστος σε πόρους $c(x^*)$, με $c' > 0$, $c'' > 0$. Παράλληλα, αύξηση του x^* σημαίνει αύξηση της συνεργασίας και του πλούτου. Γνωρίζουμε ότι, σε ισορροπία: $p(x^*) = (x^* - 2)/(x^* - 1)$. Αφού $p'(x^*) > 0$, μια αύξηση του x^* σημαίνει αύξηση του p, δηλαδή κάποιοι CP's που πριν έπαιζαν D τώρα παίζουν C (λόγω του υψηλότερου αισθήματος ενοχής). Επιπλέον, γνωρίζουμε ότι ο πλούτος των C's είναι: $5p \cdot p = 5p^2$, ενώ ο πλούτος των D's είναι: $(2+4p)(1-p)$. Αθροίζοντας, ο συνολικός πλούτος προκύπτει ίσος προς $p^2 + 2p + 2$, επίσης αύξων ως προς x* (βάσει της προηγούμενης σχέσης για το p). Το βέλτιστο x^* μεγιστοποιεί τον συνολικό πλούτο μείον το $c(x^*)$. Σημειώνουμε ότι το x^* μπορεί να θεωρηθεί μεταβλητή πολιτικής υπό την έννοια ότι το σύστημα εκπαίδευσης, η θρησκεία και η

οικογένεια(θεσμοί που ενσταλάζουν κοινωνικές αξίες) επιδοτούνται από την πολιτεία(που επηρεάζει έτσι και το μέσο x).

- Επαναλαμβανόμενο Παίγνιο:Διεύρυνση του Ρόλου των Κοινωνικών Θεσμών.

Προσθέτουμε τώρα μια δεύτερη περίοδο στο υπόδειγμα, όπου όλοι οι παίκτες ζευγαρώνουν τυχαία με ένα νέο συνέταιρο. Κάθε παίκτης μπορεί να παρατηρεί ποια στρατηγική υιοθέτησε ο συμπαίκτης του την πρώτη περίοδο και να επανεκτιμά έτσι την πιθανότητα ο συνέταιρός του να συνεργαστεί(το x του συνεταίρου του). Το ενδιαφέρον μας εστιάζεται στην κατηγορία των CP's. Η συνθήκη για να παίξει κάποιος C εξακολουθεί να δίνεται από την (1). Ωστόσο, η πιθανότητα p εξαρτάται τώρα από τη συμπεριφορά των δύο παικτών που έχει παρατηρηθεί για την πρώτη περίοδο. Ορίζουμε p^{ij} τη δεσμευμένη πιθανότητα να συνεργαστεί ο συμπαίκτης κάποιου, δεδομένου ότι αυτός έπαιξε i την πρώτη περίοδο και ο παίκτης που κάνει την εκτίμηση έπαιξε j (i,j=C,D).

- Περίπτωση 1: Αν και οι δύο παίκτες έπαιξαν C την πρώτη περίοδο, έπειτα ότι και οι δύο έχουν x≥1.5. Κατ' αναλογία με την (2), ορίζουμε την p^{cc} ως εξής:

$p^{cc} = \Pr(x \geq 2 - p^{cc} / x > 1.5)$. Με βάση τους νόμους των πιθανοτήτων, και εφόσον το x κατανέμεται ομοιόμορφα στο [0,3], καταλήγουμε: p^{cc}=1. Και οι δύο παίκτες θα συνεργαστούν μετά βεβαιότητας.

- Περίπτωση 2: Αν και οι δύο παίκτες έπαιξαν D την πρώτη περίοδο, έπειτα ότι έχουν και οι δύο x<1.5. Αντίστοιχα, έχουμε: p^{DD}= $\Pr(x \geq 2 - p^{DD} / x < 1.5)$, και καταλήγουμε: p^{DD}=0. Και οι δύο παίκτες θα παίξουν σίγουρα D.

- Περίπτωση 3: Αν ο ένας εκ των δύο έπαιξε C την πρώτη περίοδο(first period cooperator-FPC) και ο άλλος έπαιξε D(first period defector-FPD), τότε οι δύο παίκτες θα υπολογίσουν διαφορετικές πιθανότητες να συνεργαστεί ο συμπαίκτης τους. Ειδικότερα, ο FPC υπολογίζει την πιθανότητα p^{DC} ότι ένας FPD(με x<1.5) θα παίξει C με έναν FPC(με x>1.5), και ο FPD υπολογίζει την πιθανότητα p^{CD} ότι ένας FPC θα συνεργαστεί με έναν FPD. Η εκτίμηση κάθε παίκτη εξαρτάται από την εκτίμηση του άλλου. Είναι:

$$p^{DC} = \Pr(x \geq 2 - p^{CD} / x < 1.5) \quad p^{DC} = (p^{CD} - 0.5) / 1.5$$

$$p^{CD} = \Pr(x \geq 2 - p^{DC} / x > 1.5), \text{ ή: } p^{CD} = (1 + p^{DC}) / 1.5$$

Λύνουμε το σύστημα των εξισώσεων, οπότε προκύπτει: p^{DC}=0.2 και p^{CD}=0.8. Ένας FPC συνεργάζεται με έναν FPD με πιθανότητα 0.2, ενώ ένας FPD συνεργάζεται με έναν FPC με πιθανότητα 0.8.

Αντικαθιστώντας τις p^{CD}, p^{DC} στην (1), προκύπτει ότι ένας FPC συνεργάζεται με έναν FPD αν x>1.8, ενώ ένας FPD συνεργάζεται με έναν FPC αν x>1.2. Υπάρχει δηλαδή μια σημαντική μεταβολή της συμπεριφοράς: οι FPD's με x μεταξύ 1.2 και 1.5 συνεργάζονται τώρα με έναν FPC(«διορθώνονται»), και οι FPC's με x μεταξύ 1.5 και 1.8 δε συνεργάζονται τώρα με έναν FPD(γίνονται «κυνικοί»). Τα παραπάνω ισχύουν μόνο για τους CP's. Οι C's και οι D's δεν αλλάζουν στρατηγική.

Σημειώσαμε ήδη ένα βασικό ρόλο των θεσμών στο υπόδειγμα μιας περιόδου-την ενστάλαξη προτιμήσεων για ειλικρίνεια και συνεργασία. Στο υπόδειγμα δύο περιόδων, επιπροσθέτως προς το ρόλο αυτό, οι θεσμοί μπορούν να αυξήσουν τη συνεργασία μειώνοντας την τυχαιότητα των συναντήσεων της δεύτερης περιόδου ή υποβοηθώντας τις σκόπιμες αλληλεπιδράσεις-επιτρέποντας έτσι στους CP's να αυξήσουν τις πιθανότητες συνάντησης με FPC's, και να καταλήξουν έτσι σε αμοιβαία συνεργασία. Επίσης, η συνεργασία θα μπορούσε να αυξηθεί αν οι άλλως κυνικοί CP's μπορούσαν να εκτιμήσουν καλύτερα το x ενός συμπαίκτη που έπαιξε D την πρώτη περίοδο. Αν το x του συμπαίκτη είναι μεταξύ 1.2 και 1.5, και παίζει με έναν FPC, ο (άλλως) κυνικός παίκτης θα μπορούσε να είναι τώρα σίγουρος ότι ο συμπαίκτης του θα συνεργαστεί τη δεύτερη περίοδο, και θα ακολουθούσε κι αυτός



την ίδια στρατηγική(για τη σημασία της πληροφόρησης, βλ και ενότητα Γ2 παραπάνω).

Γ10. Μείωση της Κοινωνικής Απόστασης και της Ανωνυμίας των Σχέσεων

Οι Hoffman et al(1996) και οι Bohnet and Frey(1999a) διενεργούν πειράματα σε περιβάλλον Dictator game¹⁸, εξετάζοντας τη σχέση μεταξύ κοινωνικής απόστασης και «κοινωνικών» προτιμήσεων(συμπεριφοράς που λαμβάνει υπόψη και την ευημερία των άλλων). Τα συμπεράσματά τους είναι παρόμοια:η μείωση της κοινωνικής απόστασης αυξάνει το ενδιαφέρον για τον άλλον, επειδή ο «άλλος» δεν είναι πια κάποιο άγνωστο άτομο από ένα ανώνυμο πλήθος αλλά ένα «αναγνωρίσιμο θύμα».

Το πείραμα των Bohnet και Frey έχει τρεις εκδοχές:

(1)Περίπτωση ανωνυμίας: σε κάθε ζεύγος δικτάτορα-παραλήπτη, ο ένας παίκτης δε γνωρίζει τον άλλον (Π1).

(2)Περίπτωση μονομερούς αναγνώρισης: οι δικτάτορες γνωρίζουν τους αντίστοιχους παραλήπτες,

(α)είτε μόνο εξ όψεως (αμιγής μιρφή μονομερούς αναγνώρισης, Π2α).

(β)είτε γνωρίζουν επιπλέον το όνομα, την καταγωγή τους, τα σχέδιά τους και τα χόμπι τους(μονομερής αναγνώριση με πληροφόρηση, Π2β).

(3)Περίπτωση αμφίδρομης αναγνώρισης: τόσο ο δικτάτορας όσο και ο παραλήπτης γνωρίζουν(εξ όψεως) ο ένας τον άλλον (Π3).

Σε κάθε δικτάτορα δίνονται 13 νομισματικές μονάδες(v.μ), τις οποίες αυτός αποφασίζει μονομερώς πώς θα κατανείμει. Σημειώνουμε ότι η θεωρητική πρόβλεψη είναι ότι όλες οι προσφορές θα έπρεπε να συγκεντρώνονται στο επίπεδο των 0 v.μ. Τα πραγματικά αποτελέσματα είναι ριζικά διαφορετικά. Οι συγγραφείς ελέγχουν τρεις υποθέσεις. Η πρώτη υπόθεση, ότι η κατανομή των προσφορών είναι η ίδια στην ανώνυμη εκδοχή και στις εκδοχές όπου η κοινωνική απόσταση μειώνεται απορρίπτεται για την περίπτωση 2β(Π2β) και την περίπτωση 3(δεν απορρίπτεται όμως για την απλή μονομερή αναγνώριση). Υπό συνθήκες ανωνυμίας, το ποσοστό των μηδενικών προσφορών(dominant strategy) είναι 28%, στην Π2α είναι 11%, ενώ στην Π2β και στην Π3 είναι 0%. Κατά μέσο όρο, οι δικτάτορες προσφέρουν 26% των 13 v.μ. στην Π1, 35% στην Π2α, 52% στην Π2β και 50% στην Π3. Ο έλεγχος της υπόθεσης 2, ότι το μέσο ποσοστό προσφοράς είναι το ίδιο στις τέσσερις εκδοχές, οδηγεί στην απόρριψή της-με εξαίρεση την απλή μονομερή αναγνώριση, όπου το ποσοστό δε διαφέρει σημαντικά σε σχέση με την ανωνυμία:για να αυξηθούν οι προσφορές, χρειάζεται κάτι παραπάνω από την απλή μονομερή αναγνώριση.

Η Υπόθεση 3 είναι ότι το ποσοστό των δικτατόρων που επιλέγουν ίση κατανομή των 13 v.μ (δηλ 6.5 v.μ για τον καθένα) είναι το ίδιο στις τέσσερις εκδοχές, και απορρίπτεται και αυτή. Μόνο στην εκδοχή της αμοιβαίας αναγνώρισης οι προσφορές συγκεντρώνονται στο επίπεδο των 6.5 v.μ.(το σχετικό ποσοστό είναι 71%). Αντίθετα, στην Π1 το ποσοστό είναι 25%, στην Π2α 39%, ενώ στην Π2β μόλις 16%: η μονομερής αναγνώριση αποκλείει τη δυνατότητα ex-post κυρώσεων, με αποτέλεσμα την απόκλιση από το σημείο αναφοράς (της δίκαιης κατανομής). Επιπλέον, στην

¹⁸ Ρημίζουμε: στο dictator game, ο παίκτης-δικτάτορας καλείται να κατανείμει ένα δεδομένο χρηματικό ποσό μεταξύ του εαυτού του και του έτερου παίκτη-παραλήπτη(μονομερής απόφαση του «δικτάτορα»).

περίπτωση της μονομερούς αναγνώρισης, όπως είδαμε, το ενδιαφέρον για τον άλλο είναι πιο έντονο όταν παρέχεται στους δικτάτορες πληροφόρηση σχετικά με τους παραλήπτες. Με άλλα λόγια: όσο περισσότερα γνωρίζουμε, τόσο περισσότερο νοιαζόμαστε για τον άλλον. Τέλος, η αμοιβαία αναγνώριση επιτρέπει σε έννοιες όπως η αμοιβαιότητα και η δικαιοσύνη να παίξουν σημαντικό ρόλο, δηλαδή οι πρόσωπο με πρόσωπο σχέσεις φέρνουν στο προσκήνιο τις ηθικές αξίες με τις οποίες είμαστε προικισμένοι(ή/και γαλουχημένοι).

Αν επιστρέψουμε στο πείραμα του Carpenter(2002a) (βλ και ενότητα Γ1), συγκρίνοντας τις μέσες προσφορές του παίκτη που κάνει την πρώτη κίνηση(proposer) στις δύο εκδοχές του ultimatum game διαπιστώνουμε σημαντικές διαφορές που επιβεβαιώνουν τα προηγούμενα συμπεράσματα. Όπως δείχνουν τα στοιχεία του Table 3, οι μέσες προσφορές είναι στατιστικά χαμηλότερες στην εκδοχή του random bargaining, και το ποσοστό απόρριψης πολύ υψηλότερο. Με άλλα λόγια, η αυξημένη ανωνυμία(κοινωνική απόσταση) στην τυχαία εκδοχή δημιουργεί ένα λιγότερο φιλικό περιβάλλον διαπραγμάτευσης και υπονομεύει το ενδιαφέρον του ενός ανθρώπου για τον άλλο(διαβρώνει τις «κοινωνικές προτιμήσεις» των ατόμων), καθώς αυξάνει τη δυνατότητα εμπλοκής σε οπορτουνιστική συμπεριφορά χωρίς ex-post κυρώσεις στη βάση της αρνητικής αμοιβαιότητας.

Γ11. Ο Κομφορμισμός σαν Μηχανισμός που επηρεάζει το Επίπεδο της Συνεργασίας.

Έχουμε ήδη ορίσει την έννοια του κομφορμισμού(βλ. σελ.24). Διευκρινίζουμε εξαρχής ότι ο κομφορμισμός είναι στην ουσία ο μηχανισμός με τον οποίο ασκείται η ανώνυμη(αόρατη) εξουσία: οφείλω να κάνω ό,τι κάνουν οι υπόλοιποι, πρέπει να συμμορφώνομαι, να μην είμαι διαφορετικός, να μην ξεχωρίζω. Κι επιπλέον, σε περίπτωση που αποκλίνω από τον κυρίαρχο τύπο συμπεριφοράς, αισθάνομαι ένοχος γι' αυτό(βλ Erich Fromm,1973). Είναι σαφές ότι ένας τέτοιος καταναγκαστικός μηχανισμός, ακόμη και αν οδηγεί σε αυξημένη συνοχή μέσα σε μια κοινότητα, δε συνάδει με το ζητούμενο της πραγματικά ελεύθερης συνεισφοράς και συνεργασίας. Παραμένουμε καχύποποι απέναντι του, θεωρούμε όμως χρήσιμη την περιγραφή του σαν σημαντικού οικονομικού φαινομένου σε κοινωνικά διλήμματα όπως η παροχή ενός δημόσιου αγαθού μέσω εθελοντικών συνεισφορών.

Δύο είναι οι βασικοί λόγοι που οι άνθρωποι συμμορφώνονται με τους κυρίαρχους τύπους συμπεριφοράς: πρώτον, η αποφυγή κυρώσεων(εξωτερικών ή εσωτερικών, όπως τα αισθήματα ενοχής) που σχετίζονται με πιθανή απόκλιση από τις νόρμες, και δεύτερον η εκμετάλλευση της πληροφόρησης που έχει αποκτηθεί και κατέχεται από τους άλλους(μιμητικά οφέλη, λόγω της ελαχιστοποίησης του κόστους συλλογής και ανάλυσης πληροφοριών). Η περίπτωση της παροχής ενός συλλογικού αγαθού εμπεριέχει και τους δύο λόγους, ωστόσο θα σταθούμε εδώ στον μιμητικό(μη τιμωρητικό) ρόλο του κομφορμισμού. Χρησιμοποιούμε το σχετικό υπόδειγμα του Carpenter(2002b)¹⁹.

Υποθέτουμε ένα τυπικό παίγνιο παροχής ενός συλλογικού αγαθού, όπου οι παίκτες έχουν μια προικοδότηση ε μονάδων τις οποίες είτε συνεισφέρουν στο αγαθό αυτό είτε τις κρατούν για τον εαυτό τους(διωνυμική επιλογή, χωρίς αυτό να έχει σημαντική επίπτωση στα εξαγόμενα). Κάθε περίοδο δημιουργούνται τυχαία νέα ζεύγη παικτών και το παίγνιο επαναλαμβάνεται. Κάθε μονάδα που συνεισφέρεται αποδίδει οφέλη $0 < m < 1$ σε όλα τα μέλη της ομάδας, ενώ κάθε μονάδα που κρατείται ωφελεί μόνο τον

¹⁹ Για ένα γενικό υπόδειγμα κομφορμιστικής μετάδοσης πολιτιστικών χαρακτηριστικών, βλ.Bowles(1998).

free-rider. Έστω p το ποσοστό των free-riders στον πληθυσμό, τότε τα αναμενόμενα οφέλη από τη συνεισφορά (π_c) και από το free-riding(π_f) είναι:

$$\pi_c = em + em(n-1)(1-p)$$

$$\pi_f = e + em(n-1)(1-p), \text{ με: } \pi_f > \pi_c \text{ (to free-riding είναι η κυρίαρχη στρατηγική), και:}$$

$$\frac{\partial \pi_f}{\partial p}, \frac{\partial \pi_c}{\partial p} < 0 \text{ (standard linear public goods game).}$$

Ο πληθυσμός εξελίσσεται με βάση την ακόλουθη εξίσωση αναπαραγωγής(Replicator Dynamic), που δείχνει την αύξηση των free-riders στον πληθυσμό:

$$p_t = p_{t-1}(\pi_{ff} - \pi^u) + p_{t-1}, \text{ όπου } \pi^u = p_{t-1}\pi_{ff} + (1-p_{t-1})\pi_c \text{ η μέση απόδοση.}$$

Το Σχήμα 1 παριστάνει την εξέλιξη του p_t στην ειδική περίπτωση που $n=5$ μέλη σε κάθε ομάδα, $m=0.75$, $e=20$.

Ας δούμε τώρα τι συμβαίνει όταν υπάρχει κομφορμισμός. Χρησιμοποιούμε μια «κυβική» συνάρτηση $c(p_{t-1})$ για να παραστήσουμε τον κομφορμισμό²⁰. Αν συνδυάσουμε το κίνητρο του κομφορμισμού με το υλικό κίνητρο για free-riding(με την ισχύ του κομφορμισμού να μετράται με μια παράμετρο α , με $0 \leq \alpha \leq 1$), ο πληθυσμός εξελίσσεται τώρα με βάση τη σχέση:

$$p_t = (1-\alpha)[p_{t-1}(\pi_f - \pi^u)] + \alpha c(p_{t-1}) + p_{t-1}.$$

Για $c(p_{t-1}) = -40p_{t-1}^3 + 60p_{t-1}^2 - 20p_{t-1}$ και $\alpha=0.5$, η εξέλιξη του p_t φαίνεται στο Σχήμα 3:

(i) Αν το αρχικό ποσοστό των free-riders είναι μικρό, και αν ο κομφορμισμός είναι αρκετά ισχυρός, καταλήγουμε σε ένα δεύτερο σταθερό σημείο, όπου όλοι οι παίκτες συνεισφέρουν.

(ii) Αν το αρχικό ποσοστό των free-riders είναι επαρκώς υψηλό, ο ρυθμός αύξησης του free-riding θα είναι τώρα υψηλότερος(λόγω της κομφορμιστικής επίδρασης) σε σχέση με το αρχικό υπόδειγμα χωρίς κομφορμισμό.

Τα θεωρητικά συμπεράσματα επιβεβαιώνονται από ένα σχετικό πείραμα του Carpenter, όπου η συνάρτηση απόδοσης για τους συμμετέχοντες είναι:

$\pi_i = (20-x_i) + 0.75 \sum_j x_j$, όπου x_i η συνεισφορά του παίκτη i . Το πείραμα επαναλαμβάνεται για δέκα περιόδους. Η κυρίαρχη στρατηγική είναι $x_i=0$, ενώ το κοινωνικά βέλτιστο είναι $x_i=20$. Στην πρώτη εκδοχή του πειράματος, αφού οι παίκτες κατανείμουν τις 20 μονάδες τους μεταξύ του δημόσιου αγαθού και του προσωπικού τους λογαριασμού, τους παρέχεται πληροφόρηση για τη συνολική συνεισφορά της ομάδας τους(control treatment). Στη δεύτερη εκδοχή οι συμμετέχοντες πληροφορούνται επιπλέον την κατανομή των ατομικών συνεισφορών εκτός από τη συνολική συνεισφορά της ομάδας. Κατά συνέπεια, ο ρόλος του κομφορμισμού εδώ είναι σαφώς ισχυρότερος.

Το Σχήμα 4 δείχνει το μέσο ποσοστό των μονάδων που κρατούνται σε κάθε περίοδο (δηλ. την εξέλιξη του free-riding). Σε ό,τι αφορά την πρώτη εκδοχή, τα αποτελέσματα δε διαφέρουν από τις προβλέψεις του αρχικού μοντέλου(χωρίς κομφορμισμό): το free-riding αυξάνεται, αλλά αργά. Αντίθετα, στη δεύτερη εκδοχή το free-riding αυξάνεται συγκριτικά ταχύτερα, υποδεικνύοντας μια ισχυρή κομφορμιστική επίδραση.

Η επίδραση του κομφορμισμού μπορεί επίσης να ελεγχθεί οικονομετρικά. Ο Carpenter διενεργεί μια παλινδρόμηση των μονάδων(EMU's) που κρατούνται από ένα άτομο την περίοδο t πάνω στη συχνότητα των free-riders την περίοδο $t-1$, στην υπερβάλλουσα απόδοση των free-riders την περίοδο $t-1$ και στις μονάδες που κράτησε το άτομο την περίοδο $t-1$. Ο Πίνακας 1(Table 1) δείχνει ότι η επίδραση του κομφορμισμού-η ευαισθησία στη συχνότητα των free-riders της προηγούμενης περιόδου- είναι σημαντική, ανεξάρτητα από τον ορισμό που δίνουμε στο free-riding.

²⁰ Εναλλακτικά, θα ήταν δυνατή η χρήση μιας αντίστοιχης γραμμικής συνάρτησης: $p_t = p_{t-1} + 2(p_{t-1} - 1)$.

Fraction of Free Riders

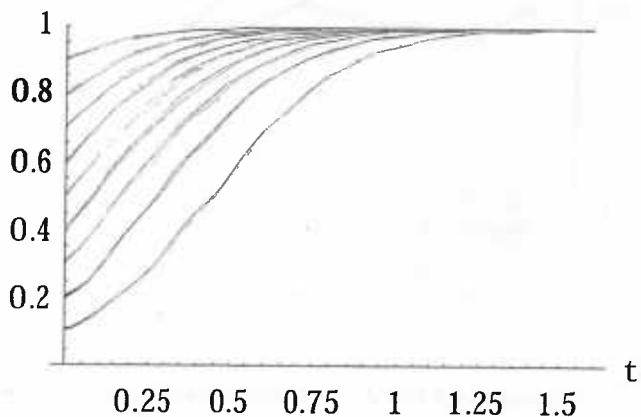


Figure 1 - The Evolution of Free Riding According to the Replicator Dynamic

Fraction of Free Riders

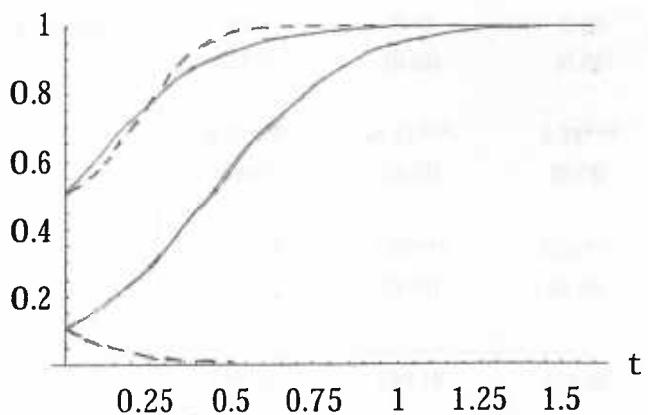


Figure 3 - Evolution under the Conformist Dynamic ($\alpha=0.5$, dashed curves indicate conformity, solid curves are reproduced from figure 1)

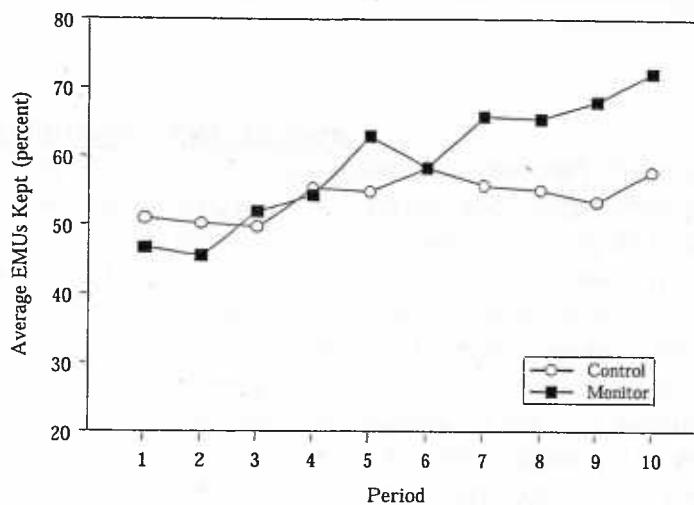


Figure 4 - Average Free Riding Levels in the VCM Experiment

Dependant Variable = EMUs Kept $_{i,t}$

(all results are tobit and include random effects)

	Definition of Free Riding		
	Contribute 1/4 or less	Contribute 1/3 or less	Contribute 1/2 or less
(Frequency of Free Riders) $_{i,t-1}$	4.24*** (0.83)	4.92*** (0.80)	4.62*** (0.90)
(Mean FR Profit - Mean Overall Profit) $_{s,t-1}$	0.03 (0.05)	0.08 (0.05)	0.06 (0.09)
EMUs Kept $_{i,t-1}$	0.32*** (0.04)	0.31*** (0.04)	0.33*** (0.04)
Constant	6.37*** (0.56)	5.89*** (0.65)	4.90*** (0.79)
Wald χ^2	118.51	130.18	118.84
Prob > χ^2	<0.01	<0.01	<0.01

Notes: standard errors in parentheses.

i is individual, s is session, and t is period.

*** significant at the 0.01 level.

** significant at the 0.05 level.

* significant at the 0.10 level.

Table 1 – Does Conformity Exist?

Γ12. Ένα Παράδειγμα και Σύνοψη.

Στις προηγούμενες ενότητες παρουσιάσαμε αναλυτικά ένα πλήθος παραγόντων και προϋποθέσεων για την αύξηση του επιπέδου της συνεργασίας μεταξύ των ανθρώπων σε μια οικονομία. Ελπίζουμε ότι έχει γίνει σαφής η αλληλεπίδραση αυτών των παραγόντων. Για παράδειγμα, η επιβίωση της αμοιβαιότητας σε μια καπιταλιστική οικονομία προϋποθέτει ένα υψηλό επίπεδο εμπιστοσύνης μεταξύ των ατόμων, η εμπιστοσύνη με τη σειρά της βασίζεται στην πληροφόρηση, ενώ η αύξηση της πληροφόρησης και το χτίσιμο εμπιστοσύνης υποβοηθούνται από την ανταλλαγή δώρων στο ξεκίνημα μιας σχέσης(signaling), κ.ο.κ. Το παράδειγμα που ακολουθεί καταδεικνύει ακριβώς αυτήν τη συνδυασμένη επίδραση των επιμέρους παραγόντων στη διαμόρφωση των προτιμήσεων, και κατ' επέκταση της συμπεριφοράς των οικονομούντων ατόμων. Ειδικότερα, συνδέει την επίδραση του κομφορμισμού και της κοινωνικής απόστασης, τονίζοντας παράλληλα τον δυνητικό ρόλο του signaling. Η θεωρία της κοινωνικής αλληλεπίδρασης εξηγεί γιατί οι κοινωνικές αποφάσεις-όπως η ζήτηση για εκπαίδευση, η απόφαση τέλεσης ή μη ενός εγκλήματος, η απόφαση συνεργασίας ή μη με τους συνανθρώπους μας-δεν είναι επιλογές βασισμένες απλώς σε ατομικούς υπολογισμούς. Οι κοινωνικές αποφάσεις διαφέρουν από τις οικονομικές (π.χ. καταναλωτικές) αποφάσεις, διότι οι πρώτες έχουν κοινωνικές συνέπειες: οι προαναφερθείσες δραστηριότητες έχουν επίδραση στο «ποιος είμαι», και άρα με ποιο τρόπο συνδέομαι με τους φίλους και τους συγγενείς μου, καθώς επίσης ποιοι μπορεί να είναι αυτοί οι φίλοι. Αυτή η επίπτωση των επιλογών μου στις αλληλεπιδράσεις μου με τα άλλα μέλη του κοινωνικού μου δικτύου(της ομάδας αναφοράς μου) αποτελεί βασικό παράγοντα των αποφάσεών μου.

Γνωρίζουμε ότι τα άτομα με κομφορμιστική συμπεριφορά προσπαθούν να βρίσκονται όσο το δυνατόν πιο κοντά στα λοιπά μέλη της ομάδας τους. Η συνάρτηση χρησιμότητας ενός τέτοιου ατόμου, κατ' αντιστοιχία με το υπόδειγμα status (βλ. σελ. 9) είναι(Akerlof,1997):

$$U = -d|x-x^*| - ax^2 + bx + c \quad (\text{η ύπαρξη εξωτερικότητας σημαίνει πιθανή απώλεια του } x, \text{ σε ισορροπία, από τη βέλτιστη τιμή } x=b/2a)$$

Ένα Κομφορμιστικό Υπόδειγμα Κοινωνικής Απόστασης

Σύμφωνα με τον Akerlof, η κοινωνική αλληλεπίδραση νοείται σαν αμοιβαία επωφελής συναλλαγή μεταξύ των ατόμων(όπου τα οφέλη συνίστανται στην αγορά και τη φιλία που αναπτύσσονται και αποτελούν τη θετική αξία μιας κοινωνικής σχέσης), και συνεπώς δημιουργεί για το άτομο κίνητρο να διατηρήσει μια κοινωνική θέση κοντινή με αυτή της ομάδας αναφοράς του. Το άτομο i μεγιστοποιεί την παρακάτω συνάρτηση χρησιμότητας ως προς x_{1i} :

$$U_i = \sum_{j \neq i} e / [(f + |x_{oi} - x_{oj}|)(g + |x_{1i} - x_{1j}|)] + [-ax_{1i}^2 + bx_{1i} + c].$$

Η τελευταία αγκύλη παριστάνει την εσωτερική(intrinsic) αξία του x για το άτομο i. Ο πρώτος όρος παριστάνει την αξία(αναμενόμενο όφελος) της κοινωνικής αλληλεπίδρασης του i με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας του, η οποία είναι αντιστρόφως ανάλογη της αρχικής κοινωνικής απόστασης μεταξύ i και j ($|x_{oi} - x_{oj}|$) και της αναμενόμενης τελικής κοινωνικής απόστασης ($|x_{1i} - x_{1j}|$). Υποθέτουμε στατικές προσδοκίες: $x_{1j}^e = x_{oj}$. Αν η βέλτιστοποίηση οδηγήσει σε ισορροπία με $x_{1i} = b/2a$ ∀i, η ευημερία μεγιστοποιείται. Ωστόσο, η ισορροπία θα εξαρτηθεί από τις αρχικές προικοδοτήσεις (x_{oi}).

Έστω ότι υπάρχουν 3 άτομα στην οικονομία. Τα άτομα 1,2 είναι αρχικά αρκετά κοντά μεταξύ τους(x_{o1} κοντά στο x_{o2}) ενώ η κοινωνική θέση του 3^{ου} ατόμου(x_{o3}) είναι αρχικά υψηλότερη σε σχέση με τα x_{o1} , x_{o2} (και κοντά στο βέλτιστο $x=b/2a$). Αν επιπλέον η αξία της κοινωνικής αλληλεπίδρασης είναι επαρκώς υψηλή σε σχέση με την οριακή εσωτερική αξία του x, τότε υπάρχει ευσταθής ισορροπία στην οποία οι 1,2

ανταλλάσσουν τις θέσεις τους, ενώ ο 3 επιλέγει x_{13} κοντά στο βέλτιστο. Με άλλα λόγια, τα πιθανά οφέλη από τις κοινωνικές αλληλεπιδράσεις αποτελούν κίνητρο για τους 1,2 να επιλέξουν μικρό επίπεδο x προκειμένου να συμμορφωθούν με εκείνους που η κοινωνική τους θέση είναι κοντινή με τη δική τους(εδώ, ο 1 συμμορφώνεται με τον 2 και τούμπαλιν: conformity effect). Έτσι, οι 1,2 εγκλωβίζονται σε χαμηλά (μη βέλτιστα) επίπεδα ισορροπίας. Με τον τρόπο αυτό, είναι δυνατή μια κοινωνική ομαδοποίηση στη βάση της κοινωνικής αλληλεπίδρασης που εξηγεί την ύπαρξη σταθερών υποομάδων και υποκουλτούρων. Για παράδειγμα, αν το x παριστάνει τη ζήτηση για εκπαίδευση, τα μέλη ενός γκέτο(εδώ: ομάδα ατόμων με παρόμοια χαμηλό x_{oi}) είναι δυνατό να εγκλωβιστούν σε ένα χαμηλό επίπεδο ζήτησης για εκπαίδευση λόγω της κομφορμιστικής επίδρασης. Η ισορροπία θα προσδιοριστεί μεν εκεί όπου η οριακή χρησιμότητα ισούται με το οριακό κόστος της επιπλέον εκπαίδευσης, ωστόσο θα πρέπει, εκτός των απολεσθέντων μισθών, των διδάκτρων και του μόχθου, να περιληφθεί στο κόστος και η απώλεια κοινωνικών επαφών λόγω απόκλισης από τα άλλα μέλη του κοινωνικού μου δικτύου.

Ο ρόλος του *signaling* για να ξεφύγουμε από μια τέτοια παγίδα είναι σημαντικός. Ας υποθέσουμε ότι δημιουργείται ένα πρόγραμμα παροχής υποτροφιών με παράλληλο δίκτυο υποστήριξης για τους μαθητές-μέλη του γκέτο. Κάτι τέτοιο δημιουργεί κίνητρο για βελτίωση της κοινωνικής θέσης και μεταβάλλει τις προσδοκίες κάθε μέλους i για τη συμπεριφορά του γείτονά του j : $x_{1j}^e > x_{0j}$. Αν αναμένεται όλοι να προσαρμόσουν τη θέση τους στο βέλτιστο επίπεδο, τότε το βέλτιστο θα είναι η νέα ισορροπία. Κάθε μαθητής τώρα, προσδοκά ότι θα είναι πιο απομονωμένος από τους υπόλοιπους αν δε συμπορευτεί μαζί τους στη ζήτηση μεγαλύτερου εκπαιδευτικού επιπέδου.

Παρατήρηση: Το ανωτέρω υπόδειγμα είναι, βέβαια, κάπως μονολιθικό. Η χαμηλή προικοδότηση, σε συνδυασμό με την επίδραση του κομφορμισμού οδηγούν σε ένα αυτοκαταστροφικό αποτέλεσμα για τους κατοίκους του γκέτο. Δε λαμβάνεται έτσι υπόψη ο ρόλος του κοινωνικού αποκλεισμού: η κυρίαρχη τάξη, προκειμένου να προστατεύσει την ταυτότητά της(που ορίζεται ακριβώς μέσα από την αντίθεσή της με την ταυτότητα των μελών του γκέτο) εξοστρακίζει από τους κόλπους της και κρατά στο περιθώριο εκείνους τους κοινωνικά αποκλεισμένους ανθρώπους που θα επιθυμούσαν την εμπλοκή τους σε δραστηριότητες και συμπεριφορές που θα τους εξασφάλιζαν ένα υψηλότερο επίπεδο ευημερίας(π.χ μέσω της αύξησης του μορφωτικού τους επιπέδου). Στο θέμα θα επανέλθουμε όταν μιλήσουμε αναλυτικά για το ρόλο και την οικονομική σημασία των ταυτοτήτων.

Συνοψίζοντας: ο ρόλος των θεσμών της αγοράς είναι μεν διαβρωτικός για τις κοινωνικές προτιμήσεις των ανθρώπων, ωστόσο οι σχέσεις αμοιβαιότητας μπορούν να επιβιώσουν αν υπάρχει εμπιστοσύνη μεταξύ των ανθρώπων. Η εμπιστοσύνη προϋποθέτει πληροφόρηση, και η ανταλλαγή δώρων είναι ένα αποτελεσματικό σήμα(signal) που βοηθά στο χτίσιμο εμπιστοσύνης. Η ύπαρξη δυνατοτήτων τιμωρίας(με τη μορφή κοινωνικών κανόνων) και η κατάλληλη χρησιμοποίηση του πλέγματος των κοινωνικών θεσμών(όπως η εκπαίδευση και η οικογένεια) αλλά και των πολιτικών θεσμών(όπως οι θεσμοί της άμεσης δημοκρατίας) μπορούν να ενισχύσουν το επίπεδο της συνεργασίας σε μια κοινότητα. Παράλληλα, η μείωση της κοινωνικής απόστασης αυξάνει τα αισθήματα αλληλεγγύης, ενώ επίσης η ενστικτώδης αγάπη του ανθρώπου για ισότητα και δικαιοσύνη και η επιθυμία για κοινωνική αποδοχή δημιουργούν γόνιμο έδαφος για την ανάπτυξη της αμοιβαιότητας. Οι παραπάνω παράγοντες, μαζί με τις επιπτώσεις του κομφορμισμού, βρίσκονται σε διαρκή αλληλεπίδραση, και η συνισταμένη τους είναι αυτή που παράγει-ή δεν

παράγει-το ποθητό ζητούμενο: την ελεύθερη συνεργασία και την αλληλοβοήθεια μεταξύ των ανθρώπων σε μια κοινωνία.

5. Η ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ. ΤΕΛΕΙΑ ΚΑΙ ΑΤΕΛΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ.

A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ.

Ήδη από το 1971, ο Titmuss είχε διατυπώσει την άποψη ότι οι υλικές ανταμοιβές είναι δυνατό να υπονομεύουν τα εσωτερικά ηθικά κίνητρα των ατόμων. Ειδικότερα σε σχέση με την αιμοδοσία, ισχυρίστηκε ότι η παροχή πληρωμής στους αιμοδότες επηρεάζει αρνητικά την προθυμία τους να δώσουν αίμα(στην ουσία καταστρέφει τη δυνατότητα να εκφράσουν τα αισθήματα αλτρουισμού και αλληλεγγύης προσφέροντας εθελοντικά αίμα στους συνανθρώπους τους). Σε αντίθεση με τέτοιου είδους καταστρεπτικά αποτελέσματα από τη χρήση χρηματικών κινήτρων, η οικονομική θεωρία γενικά προβλέπει ότι αν η τιμή ενός αγαθού (εν προκειμένω του αίματος) αυξάνεται (περίπτωση παροχής χρηματικού κινήτρου), η συνολική προσφερόμενη ποσότητα αυξάνεται.

Από την πλευρά του ο Bowles(1998), βασιζόμενος σε ένα πλήθος πειραμάτων που έχουν διενεργηθεί από κοινωνικούς ψυχολόγους και οικονομολόγους, καταλήγει επίσης ότι η περίοπτη θέση των εξωτερικών αμοιβών(extrinsic rewards) στις δραστηριότητες της αγοράς έχει επιπτώσεις στις προτιμήσεις. Η σύναψη ρητού και πλήρους συμβολαίου που ορίζει την αμοιβή για την εκτέλεση μιας δραστηριότητας υπονομεύει το ενδιαφέρον για τη δραστηριότητα αυτή. Αντίθετα, όταν δεν υπάρχει εξωτερική αμοιβή, οι άνθρωποι αποδίδουν μεγαλύτερη αξία στη δραστηριότητα, καθώς θεωρούν ότι οι πράξεις τους υποκινούνται από εσωτερικά κίνητρα. Οι Frey and Gee(1997) σημειώνουν ότι τα εσωτερικά κίνητρα(intrinsic motivations) σχετίζονται με δραστηριότητες που αναλαμβάνει κάποιος επειδή απλώς του αρέσει ή επειδή αντλεί κάποια ικανοποίηση εκτελώντας το καθήκον του. Ο υφέρπων ψυχολογικός μηχανισμός φαίνεται ότι είναι μια θεμελιώδης επιθυμία για αισθήματα αυτοολοκήρωσης και αυτοκαθορισμού, που συνδέονται με εσωτερικά υποκινούμενες συμπεριφορές. Ο Bowles τονίζει ότι τα συμπεράσματα των μελετών δεν αφορούν μονάχα τις χρηματικές αμοιβές αλλά κάθε είδους εξωτερική αμοιβή(συμπεριλαμβανομένων και αρνητικών αμοιβών όπως τιμωρίες και επιπλήξεις). Επιπλέον, διοικητικές πρακτικές όπως η αυστηρή εποπτεία ή εξωτερικά επιβαλλόμενα χρονικά όρια για τη διεκπεραίωση ενός έργου εμφανίζονται να έχουν παρόμοια αποτελέσματα.

Αντίθετα, αποκλίσεις από την ιδεατή αγορά μπορεί να επιφέρουν «αβρές συμπεριφορές». Η ατέλεια των συμβολαίων δημιουργεί ένα πρότυπο αμοιβαιότητας μεταξύ των υποκειμένων. Για παράδειγμα, όταν η ποιότητα του προϊόντος ποικίλει και δεν μπορεί να εξασφαλιστεί με βεβαιότητα βάσει ενός συμβολαίου, δημιουργείται μεταξύ των συναλλασσομένων εμπιστοσύνη, επιθυμία για δέσμευση του ενός έναντι του άλλου, καθώς και ενδιαφέρον για τη δημιουργία «καλής φήμης». Δεν ισχύει το ίδιο σε περιπτώσεις όπου οι εταιρείες συνάπτουν με τους εργάτες συμβόλαια με μεγαλύτερο βαθμό πληρότητας σε ό,τι αφορά το απαιτούμενο επίπεδο προσπάθειας των εργατών(επίβλεψη, επιβολή προστίμων όταν διαπιστώνεται φυγοπονία κ.λπ.). Το αποτέλεσμα μιας τέτοιας πολιτικής είναι ότι το επίπεδο προσπάθειας των εργατών μειώνεται σημαντικά, και η εξήγηση που δίνεται είναι ότι τα εξωτερικά κίνητρα είναι δυνατό να καταστρέφουν κίνητρα που βασίζονται στην εμπιστοσύνη και την αμοιβαιότητα. Γενικότερα, η αποτελεσματικότητα μιας πολιτικής εξαρτάται (και) από

τις προτιμήσεις που αυτή επιφέρει(διαμορφώνει). Η αύξηση του κόστους μιας αντικοινωνικής συμπεριφοράς μπορεί στην πραγματικότητα να κάνει κακό, καθώς αντιστοιχεί σε ένα συμβόλαιο με μεγαλύτερο βαθμό πληρότητας(εγγύτερο στην ιδεατή αγορά) που, υπονομεύοντας πολύτιμους κοινωνικούς κανόνες αμοιβαιότητας μπορεί να επιδεινώσει την υπάρχουσα αποτυχία της αγοράς(market failure) και να οδηγήσει σε μια περαιτέρω αναποτελεσματική κατανομή ισορροπίας.

Γενικότερα, ένα συμβόλαιο θεωρείται τέλειο(complete) όταν όλες οι δραστηριότητες που σχετίζονται με αυτό περιγράφονται με τρόπο αναμφισβήτητο και είναι εφαρμόσιμες(Fehr and Gächter,2000). Η περίπτωση της εργασιακής σχέσης είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα όπου τα συμβόλαια είναι ατελή, καθώς η επιβολή του επιθυμητού επιπέδου απόδοσης είναι σε μεγάλο βαθμό ανέφικτη. Ο Williamson(1996) θεωρεί ότι, με δεδομένο το πρόβλημα της περιορισμένης ορθολογικότητας (bounded rationality, βλ. παρακάτω), όλα τα σύνθετα συμβόλαια είναι αναπόφευκτα ατελή. Η θέση αυτή αποτελεί θεμέλιο λίθο των «οικονομικών του συναλλακτικού κόστους»(transaction cost economics), που υπάγονται στον ευρύτερο κλάδο των 'New Institutional economics'. Αν αυτό συνδυαστεί με το γεγονός ότι σήμερα οι απλές εργασίες έχουν σε μεγάλο βαθμό αυτοματοποιηθεί(π.χ. χρήση της ρομποτικής σε πολλά στάδια της αλυσίδας παραγωγής), απομένουν εργασίες ιδιοσυγκρατικής φύσης, για την επιτυχή διεκπεραίωση των οποίων οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να βασίζονται στη επιβολή ούτε στα εξωτερικά κίνητρα(που, υπό αυτές τις συνθήκες, έχουν απαγορευτικό κόστος). Πρέπει, αντίθετα, να βασιστούν στα εσωτερικά κίνητρα, και επομένως η ενστάλαξη μιας αίσθησης καθήκοντος και υπευθυνότητας στους εργαζόμενους αποκτά κρίσιμη σημασία για την ίδια την κερδοφορία μιας επιχείρησης (Sclicht,2002).

Κλείνοντας αυτή την εισαγωγική ενότητα, θεωρούμε χρήσιμη μια διευκρινιστική παρατήρηση. Όπως σημειώνει ο Kreps(1997), είναι δύσκολο (τουλάχιστον , θα προσθέταμε εμείς, υπό τις σημερινές παραγωγικές σχέσεις) να φανταστεί κανείς μια θέση απασχόλησης όπου να απουσιάζουν εντελώς τα εξωτερικά κίνητρα. Στις περισσότερες θέσεις απασχόλησης όπου η εσωτερική παρακίνηση θεωρείται υψηλή, ο εργαζόμενος επιθυμεί συνήθως σταθερή(μόνιμη) απασχόληση: διαμορφώνει προσωπικές σχέσεις με τους συναδέλφους του και αναπτύσσει ανθρώπινο κεφάλαιο ειδικό για τη συγκεκριμένη εργασία (job-specific capital). Μια ανεπιθύμητη απόλυτη σημαίνει αβεβαιότητα για το μέλλον και κόστος μετεγκατάστασης σε μια νέα θέση εργασίας. Αν ο εργάτης φοβάται την απόλυτη(η οποία θα μπορούσε να προκύψει από ένα χαμηλό επίπεδο προσπάθειας), στην ουσία επενεργούν εξωτερικά κίνητρα. Η διαπίστωση αυτή ισχύει και σε όρους της «θεωρίας του αποτελεσματικού μισθού»(efficiency wage theory): αν ο εργοδότης πληρώνει μισθούς πάνω από το επίπεδο της αγοράς, ο φόρος της απόλυτης παρέχει κίνητρο στον εργαζόμενο. Επιπλέον, η πίεση από μέρους των συναδέλφων παρέχει φαινομενικά εσωτερικά αλλά στην ουσία εξωτερικά κίνητρα, εάν ένας δυνητικός λουφαδόρος κινδυνεύει να υποστεί το όνειδος και τη χλεύη των συναδέλφων του. Με άλλα λόγια, αυτό που καλείται εσωτερικό κίνητρο μπορεί να είναι(τουλάχιστον εν μέρει) η αντίδραση του εργαζομένου σε αδιόρατα(για τον εξωτερικό παραπτητή) εξωτερικά κίνητρα. Όταν αυτό δε γίνεται αντιληπτό, οι συνέπειές τους αποδίδονται εσφαλμένα σε «εσωτερική παρακίνηση».

B. ΥΠΟΝΟΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΑΠΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ (CROWDING THEORY). ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΡΕΤΗ (CIVIC VIRTUE). Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΤΟΥ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ.



B1. Γενικό Θεωρητικό Πλαίσιο(Crowding Theory).

Το βασικό αναλυτικό πλαίσιο σε σχέση με το λεγόμενο crowding-out effect προτείνεται από τον Frey(1997). Κατ' αρχήν, ο συγγραφέας επισημαίνει μια σειρά αναλύσεις και εμπειρικές μελέτες κοινωνικών ψυχολόγων, που καταγράφουν και μετρούν το λεγόμενο «κρυφό κόστος της αμοιβής»(hidden cost of reward). Το κόστος αυτό εμφανίζεται όταν μια εξωτερική παρέμβαση(π.χ. με τη μορφή χρηματικής ανταμοιβής) μειώνει την εσωτερική παρακίνηση των ατόμων να προβούν σε μια ενέργεια. Ένα απλό παράδειγμα είναι η πρόσκληση για δείπνο στο σπίτι ενός φίλου. Κανείς δε θα σκεφτόταν να πληρώσει το φίλο του για μια τέτοια ενέργεια, διότι αυτό θα κατέστρεφε το εσωτερικό του κίνητρο(τη φιλία του). Δύο ψυχολογικές διαδικασίες εξηγούν αυτό το κρυφό κόστος της αμοιβής:

(α) Όταν οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται την εξωτερική παρέμβαση σαν ελεγκτική-εξουσιαστική(controlling), με την έννοια ότι μειώνει το βαθμό στον οποίο μπορούν να καθορίζουν οι ίδιοι τις πράξεις τους, τότε το εσωτερικό κίνητρο αντικαθίσταται από τον εξωτερικό έλεγχο. Η περιοχή ελέγχου μετατοπίζεται από το εσωτερικό στο εξωτερικό περιβάλλον του ατόμου. Οι άνθρωποι που εξαναγκάζονται να συμπεριφέρονται με έναν συγκεκριμένο τρόπο θα ένιωθαν υπέρ-το-δέον δικαιολογημένοι(overjustified) εάν διατηρούσαν το εσωτερικό τους κίνητρο. Κατά συνέπεια, μειώνουν τον(εσωτερικό) παράγοντα παρακίνησης που οι ίδιοι ελέγχουν(ορθολογική αντίδραση). Αντίθετα, αν η εξωτερική παρέμβαση γίνεται αντιληπτή σαν υποστηρικτική(supporting), το εσωτερικό κίνητρο ενισχύεται(crowding-in effect).

(β)Μια εξωτερική παρέμβαση υπονομεύει τα εσωτερικά κίνητρα του ενεργούντος ατόμου εάν φέρει τη σημασία ότι η εσωτερική παρακίνηση του ατόμου δεν αναγνωρίζεται. Στην περίπτωση αυτή, το άτομο αισθάνεται ότι η ικανότητά του δεν εκτιμάται, και αυτό οδηγεί σε χαμηλότερη αυτοεκτίμηση και κατ' επέκταση σε μειωμένη εσωτερική παρακίνηση.

Σε ένα περιβάλλον principal-agent, οι επιπτώσεις των παραπάνω διαδικασιών στη συμπεριφορά του agent διατυπώνονται ως εξής: Ο agent προσαρμόζει την απόδοσή του P με βάση τα οφέλη B και το κόστος C που αυτή επιφέρει. Επιπλέον, τα οφέλη και το κόστος του agent επηρεάζονται και από την εξωτερική παρέμβαση E του principal:

$$B=B(P,E), \text{ με } B_P>0, B_{PP}<0$$

$$C=C(P,E), \text{ με } C_P>0, C_{PP}>0$$

Ο agent επιλέγει το επίπεδο απόδοσης P^* που μεγιστοποιεί τα ικανά οφέλη B-C. Η συνθήκη πρώτης τάξης είναι: $B_P=C_P$. Παραγωγίζοντας ως προς E, προκύπτει:

$B_{PE}+B_{PP}(dP^*/dE)=C_{PE}+C_{PP}(dP^*/dE)$, ή: $dP^*/dE=(B_{PE}-C_{PE})/(C_{PP}-B_{PP})$, και διερευνούμε το πρόσημο αυτής της παραγώγου.

Η συνήθης principal-agent προσέγγιση προβλέπει ότι η εξωτερική παρέμβαση αυξάνει την απόδοση επιβάλλοντας υψηλότερο οριακό κόστος για τη φυγοπονία ή, ισοδύναμα, μειώνοντας το οριακό κόστος της απόδοσης: $C_{PE}<0$ (relative price effect). Καθώς η ορθόδοξη οικονομική θεωρία αγνοεί το crowding effect, η πρόβλεψη της είναι ξεκάθαρη: $dP^*/dE>0$. Αν όμως ληφθεί υπόψη το crowding effect, τότε στην περίπτωση που ισχύει $B_{PE}<0$ (crowding-out) η επίπτωση αυτή λειτουργεί προς την αντίθετη κατεύθυνση σε σχέση με την πειθαρχική επίδραση $C_{PE}<0$ και άρα το πρόσημο του dP^*/dE εξαρτάται από το σχετικό μέγεθος του C_{PE} και του B_{PE} . Φυσικά, στην περίπτωση του crowding-in($B_{PE}>0$) το πρόσημο παραμένει ξεκάθαρα θετικό και μάλιστα η θετική επίδραση ενισχύεται περαιτέρω λόγω της αύξησης της εσωτερικής παρακίνησης. Στην περίπτωση του crowding-out, η εξωτερική παρέμβαση μπορεί,

επιπλέον, να έχει και έμμεση φθοροποιό επίδραση στα εσωτερικά κίνητρα. Το crowding-out μπορεί να επεκταθεί και σε άλλες περιοχές, ακόμη και σε αυτές όπου η εξωτερική επέμβαση δεν έχει εφαρμοστεί (spillover effect), οδηγώντας και εκεί σε μείωση της εσωτερικής παρακίνησης.

B2. Υπονόμευση της Πολιτικής Αρετής από την Παροχή Χρηματικών Κινήτρων.

Το παραπάνω θεωρητικό πλαίσιο εφαρμόζεται από τους Frey and Gee (1997) στα λεγόμενα NIMBY (Not In My BackYard) προγράμματα. Πρόκειται για προγράμματα που αυξάνουν τη συνολική κοινωνική ευημερία αλλά ενέχουν σημαντικό καθαρό κόστος για την τοπική κοινότητα όπου λαμβάνουν χώρα (για παράδειγμα, η δημιουργία μιας μονάδας παραγωγής ενέργειας δημιουργεί κινδύνους για την κοινότητα κοντά στην οποία θα εγκατασταθεί λόγω μόλυνσης της ατμόσφαιρας, δυσμενών επιπτώσεων για το περιβάλλον και την υγεία των ανθρώπων, πιθανού ατυχήματος κ.λπ.). Καθώς τα καθαρά οφέλη από το πρόγραμμα είναι θετικά, φαίνεται ότι χρειάζεται απλώς μια αναδιανομή των οφελών. Η οικονομική θεωρία προτείνει ότι οι γειτονικές (προς τη σχεδιαζόμενη εγκατάσταση) κοινότητες μπορούν να πειστούν να δεχτούν το πρόγραμμα εάν αποζημιωθούν κατά τρόπο ώστε τα καθαρά τους οφέλη να είναι θετικά, ενώ όλες οι υπόλοιπες κοινότητες πρέπει να φορολογηθούν για να συγκεντρωθεί το ποσό της αποζημίωσης.

Το άτομο που ζει σε μια υποψήφια προς εγκατάσταση κοινότητα επιλέγει το επίπεδο υποστήριξης S που μεγιστοποιεί τα αναμενόμενα καθαρά οφέλη του:

$$\max \{P(S)[B-C+E]+D(E,S)-K(S)\}$$

Το S ορίζεται σαν ένας δείκτης υποστήριξης που περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες (συμμετοχή σε δημοψηφίσματα, συμμετοχή ή διοργάνωση ενημερωτικών συναντήσεων, συλλογή υπογραφών) που επηρεάζουν την πιθανότητα r επιτυχούς εγκατάστασης (με $r_s > 0, r_{ss} < 0$). Υποθέτουμε ότι σε ένα δημοψήφισμα το άτομο ψηφίζει υπέρ της εγκατάστασης εάν $S > 0$. Το B παριστάνει τα οφέλη που σχετίζονται με την εγκατάσταση της μονάδας (π.χ. νέες θέσεις απασχόλησης), ενώ το C παριστάνει τις αρνητικές εξωτερικότητες - τα κόστη για την κοινότητα που αναφέραμε παραπάνω. Τέλος, E είναι η εξωτερική χρηματική αποζημίωση που λαμβάνει το άτομο εάν επιτραπεί η κατασκευή της μονάδας στην κοινότητά του. Επιπλέον, συμβολίζουμε με D τα οφέλη για το άτομο από την εκτέλεση του καθήκοντός του ως πολίτη (civic duty), και θεωρούμε $D_S > 0, D_{SS} < 0$. Η εξωτερική αποζημίωση εξοστρακίζει τα εσωτερικά κίνητρα: $D_E < 0$. Τέλος, τα κόστη της συμμετοχής σε δραστηριότητες που υποστηρίζουν την εγκατάσταση συμβολίζονται με K , και είναι: $K_S > 0, K_{SS} > 0$.

Όταν δεν προσφέρεται χρηματική αποζημίωση ($E=0$), οι αρνητικές εξωτερικότητες υπεραντισταθμίζουν τα οφέλη ($B-C > 0$). Η συνθήκη πρώτης τάξης (FOC) είναι:

$P_s(B-C+E)+D_S-K_S=0$. Το επίπεδο υποστήριξης που προκύπτει σε ισορροπία (S^*) είναι πιθανότατα ανεπαρκές για να εγκατασταθεί η μονάδα (δηλ $S^* < 0$ για περισσότερο από το 50% των ψηφοφόρων). Εστω ότι προσφέρεται χρηματική αποζημίωση τέτοια που καθιστά τα αναμενόμενα καθαρά οφέλη θετικά ($B-C+E > 0$), προκειμένου να επιτευχθεί μεγαλύτερο επίπεδο υποστήριξης. Από την παραγώγιση της FOC ως προς E προκύπτει:

$$dS^*/dE = (p_s + D_{SE}) / [-[p_{ss}(B-C+E) + D_{SS} - K_{SS}]] \quad (1).$$

Ο παρονομαστής είναι πάντα θετικός. Η ορθόδοξη θεωρία προβλέπει $D_{SE}=0$ (η αποζημίωση δεν επηρεάζει την εσωτερική παρακίνηση). Άρα, αφού $p_s > 0$ καταλήγουμε στο σύνηθες αποτέλεσμα (relative price effect): Μια αύξηση της χρηματικής αποζημίωσης κατηγορηματικά αυξάνει το επίπεδο υποστήριξης σε ισορροπία ($dS^*/dE > 0$).

Αντίθετα, αν υπάρχει crowding-out effect, τότε $D_{SE} < 0$: η χρηματική αμοιβή υπονομεύει το εσωτερικό κίνητρο, και το οριακό όφελος από την υποστήριξη της εγκατάστασης μειώνεται. Στην περίπτωση που το αποτέλεσμα του crowding-out υπερισχύει του συνήθους αποτελέσματος της σχετικής τιμής, η εξωτερική χρηματική αποζημίωση μειώνει το βέλτιστο επίπεδο υποστήριξης του πολίτη: $dS^*/dE < 0$.

Το παραπάνω (φαινομενικά παράδοξο) αποτέλεσμα επιβεβαιώνεται από το πείραμα που διενεργούν οι Frey and Gee σε σχέση με την εγκατάσταση μιας αποθήκης πυρηνικών αποβλήτων στην Ελβετία. Χωρίς την παροχή αποζημίωσης, το 50.8% των συμμετεχόντων συμφώνησαν με την κατασκευή μιας τέτοιας μονάδας στην κοινότητά τους, μολονότι γνώριζαν τους σχετικούς κινδύνους. Αντίθετα, το ποσοστό αποδοχής μειώνεται σε 24.6% όταν προσφέρεται αποζημίωση. Το αποτέλεσμα αυτό είναι συνεπές με την πρόβλεψη της θεωρίας ότι η προσφορά χρηματικής αποζημίωσης μειώνει την πολιτική αρετή (το ενδιαφέρον για το ευρύτερο δημόσιο όφελος σαν εσωτερική παρακίνηση) και άρα το επίπεδο υποστήριξης του σχετικού προγράμματος.

B3. Η Σημασία του Τρόπου Σχεδιασμού του Θεσμικού Πλαισίου.

Η θεωρία που παρουσιάσαμε (crowding theory) εξηγεί πώς το θεσμικό πλαίσιο και οι (π.χ. νομικοί) κανόνες επηρεάζουν την πολιτική αρετή των ανθρώπων. Η πολιτική αρετή ενισχύεται αν οι θεσπισμένοι κανόνες μεταφέρουν τη σημασία ότι εμπιστεύονται τους πολίτες. Μια τέτοια εμπιστοσύνη αντανακλάται σε διευρυμένες δυνατότητες δημοκρατικής συμμετοχής: οι πολίτες είναι ελεύθεροι να εκφράζονται, να εισακούνται από τους πολιτικούς και τους κρατικούς αξιωματούχους και να διεξάγουν συζητήσεις μεταξύ τους. Η βασική έννοια που (πρέπει να) φυλάσσεται με ευλάβεια σε ένα σύνταγμα, ότι οι πολίτες είναι λογικά όντα άξια εμπιστοσύνης, έχει ενισχυτική επίδραση στην αρετή των πολιτών. Αντίθετα, ένα θεσμικό πλαίσιο διαποτισμένο με δυσπιστία έναντι των πολιτών, το οποίο επιδιώκει απλώς την πειθάρχησή τους, τείνει να εξοβελίζει την πολιτική αρετή και υπονομεύει την υποστήριξη των πολιτών έναντι των θεσμών. Όταν, για παράδειγμα, δίνεται στην κυβέρνηση ευρεία εξουσία παρέμβασης στην οικονομία και την κοινωνία και περιορίζεται έτσι η δυνατότητα των πολιτών να δρουν από μόνοι τους, τότε μιλάμε για ένα θεσμικό πλαίσιο διάχυτο από καχυποψία έναντι των πολιτών. Οι γραφειοκρατικοί έλεγχοι και η αστυνόμευση είναι εκτεταμένοι. Ο πολίτης φέρει το βάρος της απόδειξης ότι ενεργεί ορθά, ενώ η κρατική εξουσία θεωρείται a priori άμεμπτη. Ένα τέτοιο θεσμικό πλαίσιο υπονομεύει την αρετή των πολιτών. Στην έλλειψη εμπιστοσύνης, οι πολίτες απαντούν εκμεταλλευόμενοι όλες τις ευκαιρίες και παραβαίνοντας τους θεσμούς και τους νόμους οποτεδήποτε μπορούν να το κάνουν με χαμηλό αναμενόμενο κόστος. Κατά συνέπεια, το πολιτικό σύστημα χαρακτηρίζεται από υψηλά συναλλακτικά κόστη και χαμηλή παραγωγικότητα. Ένας φαύλος κύκλος προοδευτικά χαμηλότερης πολιτικής αρετής και αυξανόμενης καχυποψίας από μέρους των αρχόντων μπορεί να οδηγήσει σε γενικευμένο κυνισμό.

Τα παραπάνω συμπεράσματα επαληθεύονται εμπειρικά από μια σχετική εμπειρική μελέτη του Frey(1997), όπου διερευνάται η λεγόμενη φορολογική ηθική(tax morale)-σαν στοιχείο τής αρετής των πολιτών- σε σχέση με το θεσμικό πλαίσιο στα διάφορα ελβετικά καντόνια. Διαπιστώνεται μια σημαντική αρνητική συσχέτιση μεταξύ του βαθμού ανάπτυξης των αμεσοδημοκρατικών θεσμών και του εισοδήματος που δε δηλώνεται προς φορολόγηση. Στα καντόνια όπου οι δυνατότητες άμεσης δημοκρατικής συμμετοχής είναι ευρύτερες, η φορολογική ηθική(άρα η πολιτική αρετή) είναι υψηλότερη, ενώ παράλληλα οι φορολογικοί νόμοι έχουν σχεδιαστεί έτσι ώστε να εκφράζεται εμπιστοσύνη προς τους πολίτες. Η απάντηση των τελευταίων

είναι η (οιονεί) εθελούσια συμμόρφωση. Κατά συνέπεια, τα συναλλακτικά και διοικητικά κόστη είναι χαμηλά. Τα αντίθετα ισχύουν για τα καντόνια που προσεγγίζουν περισσότερο τον τύπο της αντιπροσωπευτικής δημοκρατίας(αλλά και για χώρες με τέτοια χαρακτηριστικά, όπως η Ιταλία, η Γερμανία και η Γαλλία): εδώ, τα κυριάρχα στοιχεία είναι ένα φορολογικό σύστημα σαφώς καχύποπτο έναντι των πολιτών, και σύμφυτο με αυτό(ή μάλλον απότοκος αυτού) μια χαμηλή φορολογική ηθική με υψηλά ποσοστά φοροδιαφυγής.

Γ. ΑΝΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ.

Έχουμε ήδη παρουσιάσει, στο πλαίσιο της ενδογένειας των προτιμήσεων που εξετάζουμε, την επίδραση της ασκούμενης οικονομικής πολιτικής στις προτιμήσεις και, κατά συνέπεια, στη συμπεριφορά των ατόμων. Δείξαμε τα συνακόλουθα προβλήματα κυκλοφορικότητας των προτιμήσεων και την αδυναμία κατάταξης των διαφορετικών εναλλακτικών πολιτικών με βάση κάποιο κριτήριο βελτιστοποίησης λόγω της χρονικής ασυνέπειας των προτιμήσεων. Στην παρούσα ενότητα, εξετάζουμε τα όρια μιας οικονομικής πολιτικής ασκούμενης με βάση τα χρηματικά κίνητρα για την προώθηση δραστηριοτήτων με κοινωνικά οφέλη. Ειδικότερα, οι Fershtman και Bar(2000) υποθέτουν την παροχή επιδότησης στους πολίτες με σκοπό την αύξηση του συνολικού επιπέδου των συνεισφορών για ένα συλλογικό αγαθό. Μια τέτοια πολιτική επιδότησης επιφέρει μια μεταβολή στην κατανομή των προτιμήσεων, μειώνοντας το ποσοστό των «κοινωνικά σκεπτόμενων»(ή αλλιώς των εχόντων κοινωνική συνείδηση) ατόμων. Η μεταβολή αυτή μειώνει τα κοινωνικά κίνητρα καθώς επίσης και το ποσοστό των ατόμων που ενδιαφέρονται γι' αυτά. Κατά συνέπεια, η πολιτική των επιδοτήσεων οδηγεί σε ένα χαμηλότερο επίπεδο συνεισφορών για το δημόσιο αγαθό, καθώς τα μεγαλύτερα χρηματικά κίνητρα δεν αντισταθμίζουν την εξαφάνιση των κοινωνικών κινήτρων(των κοινωνικών προτιμήσεων, όπως τις ορίσαμε παραπάνω). Το αποτέλεσμα προσομοιάζει βέβαια στο crowding-out effect που ήδη συζητήσαμε. Υπάρχει, ωστόσο, μια λεπτή διαφορά: εκεί, η έμφαση δίνεται στην επίδραση των χρηματικών κινήτρων στον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τις κοινωνικές ανταμοιβές(η αιμοδοσία παύει να νοείται σαν μια ευγενής πράξη όταν γίνεται επ' αμοιβή). Εδώ, εστιάζουμε στη δυνατότητα μεταβολής του προφύλ των προτιμήσεων λόγω της παροχής χρηματικών κινήτρων(μεταβολή της σχετικής σημασίας των εσωτερικών έναντι των εξωτερικών κινήτρων). Υποθέτουμε ότι σε κάθε περίοδο δημιουργούνται ζεύγη ατόμων που παίζουν ένα παίγνιο τύπου PD(Prisoner's Dilemma). Κάθε παίκτης επιλέγει ένα επίπεδο προσπάθειας e_i από το σύνολο $\{0,1\}$. Οι αποδόσεις $P_i(e_i, e_j)$ του παίκτη i όταν παίζει με τον παίκτη j είναι οι εξής (βλ. επίσης Fershtman and Weiss, 1997):

Παίκτης j

0	1
0	α, α

β, δ

Παίκτης i 1 δ, β γ, γ , με: $\beta > \gamma > \alpha > \delta$ και $\alpha - \delta > \beta - \gamma$

Η συνολική απόδοση του παίκτη i είναι:

$m_i(e_i, e_j, \hat{e}) = P_i(e_i, e_j) + E(\hat{e})$, όπου \hat{e} το συνολικό επίπεδο συνεισφορών στον πληθυσμό, με $E(.)$, $E'(>0)$. Επίσης, υποθέτουμε ότι το μέγεθος του πληθυσμού(N) είναι αρκετά μεγάλο ώστε η επίδραση του e_i στο \hat{e} είναι αμελητέα, και κάθε παίκτης θεωρεί το \hat{e} δεδομένο.

Θεωρούμε δύο τύπους προτιμήσεων: παίκτες που ενδιαφέρονται για το κοινωνικό τους status και παίκτες που αδιαφορούν πλήρως γι' αυτό. Αν συμβολίσουμε με S την κοινωνική ανταμοιβή, η χρησιμότητα του i είναι:

$U_i = m_i + p_i \Sigma_i$, όπου $p_i \in \{0,1\}$ με $p_i=1$ για τα άτομα που ενδιαφέρονται για το status τους (άτομα τύπου 1) και $p_i=0$ για τα άτομα που δεν ενδιαφέρονται(άτομα τύπου 0). Έστω $e^a = \hat{e}/N$ το μέσο επίπεδο συνεισφοράς(ο κοινωνικός κανόνας), τότε το status(θετικό ή αρνητικό) αποδίδεται σε ένα άτομο ανάλογα με τη συνεισφορά του σε σχέση με το e^a . Έστω ακόμη ότι $q \in [0,1]$ είναι το ποσοστό παικτών τύπου 1 στον πληθυσμό, και ότι μόνο τα(κοινωνικά σκεπτόμενα) άτομα τύπου 1 μπορούν να αποδώσουν status στους άλλους, τότε: $\Sigma_i = q\sigma(e_i - e^a)$, όπου σ (εξωγενής) παράμετρος οριακής κοινωνικής ανταμοιβής. Με αντικατάσταση, προκύπτει:

$$U_i(e_i, e_j, e^a, q) = \Pi_i(e_i, e_j) + p_i q \sigma(e_i - e^a) + E(\hat{e})$$

- Επιλογές σε Ισορροπία:

Περίπτωση 1 (Π1). Όταν συναντιούνται δύο παίκτες τύπου 0, έχουμε ένα κλασικό PD παίγνιο. Σε ισορροπία, κανείς εκ των δύο δε συνεισφέρει, και οι αποδόσεις τους είναι: (a,a).

Περίπτωση 2 (Π2). Όταν συναντιέται ένας παίκτης τύπου 1 με έναν παίκτη τύπου 0, ο πίνακας αποδόσεων γίνεται (αφαιρώντας τον όρο $q\sigma e^a$ για τον τύπο 1, αφού αυτό δεν έχει επίδραση στην ισορροπία):

Τύπος 0

	0	1
Τύπος 1	0	a, a
	1	$\delta + q\sigma, \beta$

$\gamma + q\sigma, \gamma$

Σε ισορροπία, ο παίκτης τύπου 0 δε συνεισφέρει, ενώ για τον παίκτη τύπου 1 έχουμε:

- Αν $q\sigma > a - \delta$, ο παίκτης τύπου 1 συνεισφέρει ($e=1$) και οι αποδόσεις σε ισορροπία είναι $(\delta + q\sigma, \beta)$.
- Αν $q\sigma < a - \delta$, ο παίκτης τύπου 1 δε συνεισφέρει ($e=0$) και οι αποδόσεις είναι (a, a) .

Περίπτωση 3 (Π3). Όταν συναντιούνται δύο παίκτες τύπου 1, ο πίνακας αποδόσεων γίνεται:

Τύπος 1

	0	1
Τύπος 1	0	a, a
	1	$\delta + q\sigma, \beta$

Τότε:

- Αν $q\sigma < \beta - \gamma$, και οι δύο παίκτες δε συνεισφέρουν σε ισορροπία, και οι αποδόσεις είναι (a, a)
- Αν $q\sigma > a - \delta$, και οι δύο παίκτες συνεισφέρουν σε ισορροπία, και οι αποδόσεις είναι $(\gamma + q\sigma, \gamma + q\sigma)$.
- Αν $\beta - \gamma < q\sigma < a - \delta$, υπάρχουν δύο αμιγείς(pure) ισορροπίες: μία όπου κανείς δε συνεισφέρει και μια άλλη όπου και οι δύο συνεισφέρουν(πετυχαίνοντας τον μεταξύ τους συντονισμό).

- Δυναμική Ευστάθεια

Έστω $M(p, p', q)$ η υλική απόδοση σε ισορροπία ενός παίκτη τύπου p όταν παίζει με έναν παίκτη τύπου p' , δεδομένου του q , τότε η αναμενόμενη απόδοση ισορροπίας των τύπων 1 και 0 είναι, αντίστοιχα:

$$W^1(q) = qM(1, 1, q) + (1-q)M(1, 0, q)$$

$$W^0(q) = qM(0, 1, q) + (1-q)M(0, 0, q)$$

Με βάση τον ορισμό της εξελικτικής σταθερότητας, υπάρχουν τρεις τύποι δυναμικά ευσταθών πληθυσμών:

(a) Ενας ομογενής πληθυσμός τύπων 1 είναι δυναμικά ευσταθής αν και μόνον αν:

$W^1(1) \geq W^0(1)$ και $\exists \mu > 0$ τέτοιο ώστε $\forall \varepsilon < \mu: W^1(1-\varepsilon) > W^0(1-\varepsilon)$

(β) Ένας ομογενής πληθυσμός τύπων 0 είναι δυναμικά ευσταθής αν και μόνον αν:

$W^0(0) \geq W^1(0)$ και $\exists \mu > 0$ τέτοιο ώστε $\forall \varepsilon < \mu: W^0(\varepsilon) > W^1(\varepsilon)$

(γ) Ένας μικτός πληθυσμός με $q \in (0,1)$ είναι δυναμικά ευσταθής αν και μόνον αν:

$W^1(q) = W^0(q)$ και $\exists \mu > 0$ τέτοιο ώστε $\forall \varepsilon < \mu: W^1(q+\varepsilon) < W^0(q+\varepsilon)$ και $W^1(q-\varepsilon) > W^0(q-\varepsilon)$.

Αποδεικνύεται ότι:

- (i) Αν $\sigma < \beta - \gamma$, σε ισορροπία κανείς εκ των δύο τύπων παικτών δε συνεισφέρει σε οποιαδήποτε συναλλαγή. Η συμπεριφορά των δύο τύπων είναι αξεχώριστη, δεν υπάρχει ευσταθές προφίλ προτιμήσεων, και $\hat{e} = 0$.
- (ii) Αν $\beta - \gamma < \sigma < \alpha - \delta$, το μόνο ευσταθές προφίλ προτιμήσεων είναι: $q = 1$. Όλοι οι παίκτες συνεισφέρουν, και $\hat{e} = N$.
- (iii) Αν $\sigma > \alpha - \delta$, το μόνο ευσταθές προφίλ προτιμήσεων είναι: $q(\sigma) = (\alpha - \delta)/\sigma$. Οι παίκτες τύπου 0 δε συνεισφέρουν. Οι παίκτες τύπου 1 συνεισφέρουν όταν παίζουν μεταξύ τους, ενώ όταν παίζουν με παίκτες τύπου 0 είναι αδιάφοροι (στην ισορροπία με $q(\sigma)$). Θεωρούμε ότι, τότε, συνεισφέρουν με πιθανότητα (\hat{e} σε ποσοστό) $\lambda(\sigma)$, όπου το λ δίνεται από τη σχέση που υποδηλώνει ευστάθεια:

$$W^1(q) = W^0(q), \text{ ή: } q\gamma + (1-q)[\lambda\beta + (1-\lambda)\alpha] = q[\lambda\beta + (1-\lambda)\alpha] + (1-q)\alpha.$$

Τέλος, στην περίπτωση αυτή είναι: $\hat{e}(\sigma) = q(\sigma)[q(\sigma) + (1-q(\sigma))\lambda(\sigma)] N$.

- Επίπτωση της Επιδότησης.

Αν υποθέσουμε μια άμεση επιδότηση s για την παροχή συνεισφοράς (με σκοπό την αύξηση του συνολικού επιπέδου συνεισφορών), τότε:

$$U_i(e_i, e_j, e^a, q) = m_i + p_i \sum_j s e_j = P_i(e_i, e_j) + p_i q s (e_i - e^a) + s e_i + E(\hat{e}).$$

Εστιάζουμε την προσοχή μας στην περίπτωση όπου $\sigma > \alpha - \delta$, καθώς σε αυτήν την περιοχή το \hat{e} εξαρτάται άμεσα από το $q(\sigma)$.

(α) Βραχυχρόνιες Επιπτώσεις της Πολιτικής της Επιδότησης

Έστω επιδότηση $s < \beta - \gamma$ (ανεπαρκώς μεγάλη για να κάνει τους παίκτες τύπου 0 να συνεισφέρουν). Βραχυχρόνια, οι προτιμήσεις θεωρούνται δεδομένες στο επίπεδο ισορροπίας $q(\sigma)$ (εξωγενείς προτιμήσεις). Τότε:

- Αν $\sigma > \alpha - \delta$, και δεδομένου του $q(\sigma)$, η χρήση της επιδότησης αυξάνει το \hat{e} .

Τούτο συμβαίνει διότι, εφόσον χωρίς επιδότηση οι παίκτες τύπου 1 ήταν αδιάφοροι μεταξύ συνεισφοράς και μη συνεισφοράς όταν έπαιζαν με παίκτη τύπου 0, η προσθήκη της επιδότησης κλονίζει αυτήν την αδιαφορία. Άρα, οι παίκτες τύπου 1 συνεισφέρουν ΠΑΝΤΑ, οπότε: $\hat{e} = q(\sigma)N > q(\sigma)[q(\sigma) + (1-q(\sigma))\lambda(\sigma)] N$, αφού $\lambda(\sigma) < 1$. Το συνολικό επίπεδο συνεισφορών αυξάνεται.

(β) Μακροχρόνιες επιπτώσεις

Μακροχρόνια, η πολιτική επιδότησης μπορεί να επηρεάσει την κατανομή των προτιμήσεων (ενδογενείς προτιμήσεις). Τότε:

- Αν $\sigma > \alpha - \delta$, μια επιδότηση $s < \beta - \gamma$ έχει τις ακόλουθες επιπτώσεις:

- (i) Το ποσοστό παικτών τύπου 1 στον πληθυσμό μειώνεται, και
- (ii) Η συνολική συνεισφορά \hat{e} μειώνεται.

Όπως εξηγήσαμε, η επιδότηση κάνει τους παίκτες τύπου 1 να συνεισφέρουν πάντα, ακόμη και όταν παίζουν με παίκτες τύπου 0. Κατά συνέπεια, η υλική απόδοση των τύπων 1 μειώνεται (αφού $\delta + s < \alpha$) και των τύπων 0 αυξάνεται (αφού $\beta > \alpha$). Διαισθητικά, η εισαγωγή της επιδότησης επιτρέπει στους παίκτες τύπου να εκμεταλλεύονται τη γενναιοδωρία των παικτών τύπου 1. Επομένως, $W^1(q) < W^0(q)$, και η δυναμική εξέλιξη οδηγεί σε μείωση του q σε ένα νέο ευσταθές προφίλ: $q(\sigma, s) = (\alpha - \delta - s)/\sigma < q(\sigma, 0) = (\alpha - \delta)/\sigma$. Στο νέο προφίλ αντιστοιχεί ένα νέο $\lambda(\sigma, s)$, και η συνολική συνεισφορά $\hat{e}(\sigma, s)$ είναι τώρα μικρότερη από την αρχική $\hat{e}(\sigma)$. Η πολιτική της παροχής χρηματικών

κινήτρων έχει αποτέλεσμα αντίθετο από το επιδιωκόμενο, καθώς η ενδογενής δυναμική εξέλιξη των προτιμήσεων οδηγεί στη σύγκλιση σε ένα νέο προφίλ προτιμήσεων με λιγότερους παίκτες τύπου 1.

Δ. ΥΠΟΝΟΜΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥΝΤΩΝ ΑΤΟΜΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΜΕ ΕΞΩΤΕΡΙΚΑ(ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ) ΚΙΝΗΤΡΑ.

Έχουμε ήδη δείξει (βλ. Κεφάλαιο 4, ενότητα Γ6 σελ.48) ότι η επιθυμία για κοινωνική αποδοχή μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης της συνεργασίας και της αμοιβαιότητας, καθώς παρακινεί τα άτομα να προσφέρουν εθελοντικά(π.χ.εργασία) για να κερδίσουν την αποδοχή από το κοινωνικό σύνολο. Είχαμε ορίσει την κοινωνική αποδοχή με βάση τη σχέση: $s_i = w^n(l_i - l_j)$, όπου w^n ο μισθός που θα μπορούσε να κερδίσει το άτομο στην αγορά(η θυσία που κάνει δουλεύοντας εθελοντικά). Αν υποθέσουμε ότι προσφέρεται χρηματική αποζημίωση w^u για την προσφορά εθελοντικής εργασίας, τότε:

$s_i = (w^n - w^u)(l_i - l_j)$. Υποθέτουμε: $w^u \leq w^n$. Θυμίζουμε:

$$U_i = u_i + \beta s_i = [\pi_i + w^n(1 - l_i) + w^u l_i + \delta l_j]^a + \beta(w^n - w^u)(l_i - l_j).$$

Μια αύξηση του w^u έχει διπλή επίπτωση: πρώτον, αυξάνει το εισόδημα του ατόμου και άρα την u_i (ordinary utility), μειώνοντας έτσι την οριακή συνήθη χρησιμότητα u' . Δεύτερον, μειώνει την οριακή χρησιμότητα από την κοινωνική αποδοχή. Έστω ότι η πρώτη επίπτωση υπερισχύει της δεύτερης, ώστε η οριακή συνήθης χρησιμότητα είναι μικρότερη από την οριακή χρησιμότητα της κοινωνικής αποδοχής. Σε ισορροπία, πρέπει να είναι ίσες. Αν το άτομο i μειώσει την εθελοντική προσφορά εργασίας l_i , η οριακή συνήθης χρησιμότητα αυξάνεται, ενώ αυτή της κοινωνικής αποδοχής παραμένει σταθερή. Άρα, μειώνοντας την εθελοντική εργασία, η ισορροπία επανέρχεται: η δημιουργία αγοράς που αμείβει την εθελοντική εργασία οδηγεί στη μείωση της τελευταίας (van de Ven, 2000).

Οι Fehr-Gächter(2002) εξετάζουν, μέσα από τη διενέργεια ενός πειράματος, πώς οι αγοραστές(principals) σε μια σχέση αγοραστή-πωλητή χρησιμοποιούν τα διαθέσιμα κίνητρα και σε ποιο βαθμό η παροχή κινήτρων απόδοσης στους πωλητές(agents) υπονομεύει την τάση των τελευταίων να συνεργαστούν εθελοντικά. Κατά συνέπεια, τα συμβόλαια που παρέχουν ρητά(explicit) κίνητρα απόδοσης είναι λιγότερο αποτελεσματικά από τα συμβόλαια που δεν παρέχουν τέτοια κίνητρα. Η υπονόμευση της εθελοντικής συνεργασίας είναι συνεπής με υποδείγματα αμοιβαιότητας και αποστροφής της ανισότητας. Επιπλέον, μέρος της υπονόμευσης αποδίδεται στον αρνητικό τρόπο σχεδιασμού του κινήτρου(framing effect), που προβλέπει μείωση της τιμής σε περίπτωση χαμηλής ποιότητας του προϊόντος.

Η εθελοντική συνεργασία ορίζεται εδώ ως εξής: αν οι agents (πωλητές) καθορίζουν το επίπεδο προσπάθειας(ποιότητας) μεγιστοποιώντας την αντικειμενική συνάρτηση που υποθέτει η συνήθης principal-agent προσέγγιση, τότε δε συνεργάζονται εθελοντικά. Αν όμως παρέχουν υψηλότερο επίπεδο ποιότητας, μιλάμε για εθελοντική συνεργασία. Το πείραμα περιλαμβάνει δύο εκδοχές του λεγόμενου «παιγνίου ανταλλαγής δώρων»(gift exchange game). Στην πρώτη εκδοχή(της εμπιστοσύνης-Trust Treatment,TT), το παιγνίο έχει ως εξής: Κατ' αρχήν, οι αγοραστές προσφέρουν ένα συμβόλαιο αποτελούμενο από μια σταθερή τιμή P και ένα επιθυμητό επίπεδο ποιότητας q^d του προϊόντος. Στη συνέχεια, οι πωλητές αποφασίζουν αν θα δεχτούν κάποια από τις προσφορές των αγοραστών. Αν κάτι τέτοιο συμβεί τότε, στο τρίτο στάδιο, οι πωλητές επιλέγουν το επίπεδο ποιότητας q (έχοντας τη δυνατότητα να επιλέξουν $q \neq q^d$). Το κέρδος του αγοραστή είναι:

$\pi=vq-p$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό(και $\pi=0$ αν απορριφθεί). Υποθέτουμε: $v=100$, $0 \leq p \leq 100$, $q, q^d \in \{0.1, 0.2, \dots, 1\}$. Η απόδοση του πωλητή είναι:

$u=p-c(q)$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό(και $u=0$ αν απορριφθεί). Το κόστος του πωλητή $c(q)$ για κάθε επίπεδο ποιότητας δίνεται στον παρακάτω πίνακα:

q, q^d	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1
$c(q), c(q^d)$	0	1	2	4	6	8	10	12	15	18

Στη δεύτερη εκδοχή (των κινήτρων-Incentive Treatment, IT), η μόνη διαφορά είναι η δυνατότητα του αγοραστή να τιμωρήσει τον πωλητή με πρόστιμο f ($0 \leq f \leq 13$) στην περίπτωση που $q < q^d$ και η φυγοπονία του πωλητή μπορεί να διαπιστωθεί(με πιθανότητα $0 < s < 1$, και υποθέτουμε $s=1/3$). Τώρα, η αναμενόμενη απόδοση του αγοραστή είναι:

$\pi=vq-p$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό και $q \geq q^d$

$\pi=vq-p+sf$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό και $q < q^d$ (και $\pi=0$ αν το συμβόλαιο απορριφθεί). Η αναμενόμενη απόδοση του πωλητή είναι:

$u=p-c(q)$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό και $q \geq q^d$

$u=p-c(q)-sf$, αν το συμβόλαιο γίνει αποδεκτό και $q < q^d$ (και $u=0$ αν το συμβόλαιο απορριφθεί).

Καθώς το οριακό κόστος(για τον πωλητή) του q είναι μικρότερο από το οριακό όφελος (για τον αγοραστή, που είναι ίσο προς 10), μια αύξηση του q σημαίνει αύξηση της αποτελεσματικότητας (και $q=10$ είναι το βέλτιστο αποτέλεσμα). Το πείραμα επαναλαμβάνεται 12 φορές(περιόδους), χωρίς όμως να γνωρίζονται μεταξύ τους οι συναλλασσόμενοι (ώστε κάθε συναλλαγή είναι τύπου one-shot).

(1) Trust Treatment -TT (Εκδοχή της Εμπιστοσύνης).

Η «օρθόδοξη» πρόβλεψη στην TT είναι ότι ένας ορθολογικός παίκτης θα επιλέγει πάντα $q=q^{\min}$. Κατά συνέπεια, ο αγοραστής θα προσφέρει την ελάχιστη απαιτούμενη τιμή για να δεχτεί ο πωλητής το συμβόλαιο: $p=1$. Αντίθετα, αν οι πωλητές διακατέχονται από «κοινωνικές προτιμήσεις»-για παράδειγμα, αν έχουν ανταποδοτικές προτιμήσεις ή αποστρέφονται την ανισότητα-, τότε συνεργάζονται εθελοντικά, δηλ. προσφέρουν $q > q^{\min}$ σε ανταπόδοση γενναιόδωρων προσφορών. Οι ανταποδοτικοί πωλητές με τον τρόπο αυτό ανταποδίδουν τις ευγενείς προθέσεις τού αγοραστή, ενώ οι «δίκαιοι» πωλητές αυξάνουν την ποιότητα επιδιώκοντας ένα αποτέλεσμα που οι ίδιοι θεωρούν δικαιότερο. Η συνάρτηση χρησιμότητας ενός αποστρεφόμενου την ανισότητα(δίκαιου) παίκτη είναι:

$U_i(x)=x_i-\alpha_i \max\{x_j-x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i-x_j, 0\}$, όπου $i, j \in \{1, 2\}$ με $i \neq j$, $x=(x_i, x_j)$ το διάνυσμα των υλικών αποδόσεων, $\alpha_i \geq \beta_i = 0.5$ (η απώλεια χρησιμότητας για τον i είναι μεγαλύτερη όταν η ανισότητα είναι δυσμενής γι' αυτόν απ' ό,τι όταν είναι ευνοϊκή). Ένας δίκαιος πωλητής θα επιλέξει $q=q^e$ τέτοιο ώστε να εξισώνεται η απόδοση αγοραστή-πωλητή:

$\Pi=100q^e-p=p-c(q^e)=u$. Παραγωγίζοντας, προκύπτει: $dq^e/dp=2/(100+c'(q))>0$. Δηλαδή, όσο υψηλότερη είναι η τιμή, τόσο υψηλότερο είναι το q^e . Κατά συνέπεια, αν το ποσοστό δίκαιων πωλητών είναι επαρκώς υψηλό, ακόμη και οι αμιγώς εγωιστές αγοραστές έχουν κίνητρο να προσφέρουν γενναιόδωρες τιμές.

(2) Incentive Treatment -IT(Εκδοχή των Κινήτρων).

Στην IT, ένας εγωιστής πωλητής θα αποδεχτεί ένα συμβόλαιο αν ικανοποιείται ο περιορισμός συμμετοχής: $p \geq c(q^*)$, όπου q^* το επίπεδο ποιότητας που μεγιστοποιεί την υλική απόδοση του πωλητή. Επιπλέον, ο εγωιστής πωλητής θα προσφέρει $q=q^d$ αν ικανοποιείται ο περιορισμός μη φυγοπονίας(No Shirk Condition-NSC): $sf \geq c(q^d)$. Για $s=1/3$, $f=1/3$, το μέγιστο επίπεδο q^d που ικανοποιεί τον περιορισμό αυτόν είναι

0.4 (αφού $4.33 > c(0.4) = 4$). Συνεπώς, η ορθόδοξη πρόβλεψη είναι ότι ο αγοραστής προτείνει:

$q^d = 0.4$, $p = c(q^d) + 1 = 5$, $f = f^{\max} = 13$, και η βέλτιστη επιλογή του πωλητή είναι:

$q^* = q^{\min}$, $\forall f, q: (1/3)f < c(q^d)$

$q^* = q^d$, $\forall f, q: (1/3)f \geq c(q^d)$.

Σύμφωνα με την πρόβλεψη αυτή, $q - q^* = 0$ (δεν υπάρχει εθελοντική συνεργασία).

Αντίθετα, αν υποθέσουμε ότι ο πωλητής αποστρέφεται την ανισότητα (ή είναι ανταποδοτικός), τότε αν αντιμετωπίζει ένα συμβόλαιο (p, q^d, f) με $q^d < q^e$ δε φυγοπονεί, αλλά αντίθετα επιλέγει $q = q^e > q^d$ (όπως στην TT). Αν όμως $q^d > q^e$, ο δίκαιος πωλητής θα προτιμούσε, κατ' αρχήν, να επιλέξει q^e . Αν το κάνει όμως, απειλείται με πρόστιμο.

Έστω ότι αποφασίζει να φυγοπονήσει. Τότε, αν γνώριζε με βεβαιότητα ότι η φυγοπονία του θα διαπιστωθεί, θα επέλεγε $q = q^f: 100q^f - p + f = p - c(q^f) - f$. Αν, αντίθετα, γνώριζε με βεβαιότητα ότι δε θα διαπιστωθεί, θα επέλεγε q^e . Επομένως, ο πωλητής θα επιλέξει q μεταξύ q^f και q^e , και η αναμενόμενη χρησιμότητά του (όταν φυγοπονεί) είναι:

$$u^s = s \{p - c(q) - f - \alpha[100q - p + f - (p - c(q) - f)]\} + (1-s) \{p - c(q) - \beta[p - c(q) - (100q - p)]\}.$$

Παραγωγίζοντας ως προς q , προκύπτει: $\partial u^s / \partial q = -c'(q) - (100 + c'(q))(sa - (1-s)\beta)$. Για $sa - (1-s)\beta > 0 \Rightarrow \partial u^s / \partial q < 0$. Επομένως, για $\alpha \geq 2\beta$ (με $s=1/3$), δηλ. όταν η αποστροφή ανισότητας του πωλητή είναι επαρκώς μεροληπτική ενάντια στη δυσμενή γι' αυτόν ανισότητα, ο πωλητής μεγιστοποιεί την u^s επιλέγοντας $q = q^f$. Δηλαδή, μειώνει την ποιότητα κάτω από το επίπεδο q^e που θα επέλεγε αν δεν υπήρχε πρόστιμο (όπως στην TT). Η ύπαρξη του προστίμου έχει αντιπαραγωγικό αποτέλεσμα, καθώς κάνει τον πωλητή να επιλέξει χαμηλότερο q απ' ό,τι χωρίς πρόστιμο.

Τα παραπάνω ισχύουν για έναν δίκαιο πωλητή που έχει αποφασίσει να φυγοπονήσει.

Για να δούμε πότε λαμβάνει μια τέτοια απόφαση, χρειάζεται να γνωρίζουμε τη χρησιμότητα που θα έχει αν δε φυγοπονήσει (u^{ns}):

$$u^{ns} = p - c(q^d) - \alpha[100q^d - p - (p - c(q^d))]. \text{ Ο πωλητής επιλέγει } q = q^d \text{ αν } u^{ns} \geq u^s, \text{ ή:}$$

$$sa [100q - p + f - (p - c(q) - f)] + (1-s)\beta[p - c(q) - (100q - p)] \geq c(q^d) - c(q) - sf + \alpha[100q^d - p - (p - c(q^d))] \quad (\text{Σχέση I}).$$

Το αριστερό μέλος παριστάνει τα μη χρηματικά αναμενόμενα κόστη από την ανισότητα (για $q = q^f$, ο πρώτος όρος εξαφανίζεται, ενώ για $q = q^e$ ο δεύτερος όρος εξαφανίζεται), όταν ο πωλητής φυγοπονεί. Το δεξιό μέλος παριστάνει τα χρηματικά (οι τρεις πρώτοι όροι) και μη χρηματικά (ο τέταρτος όρος) κέρδη από τη φυγοπονία. Παρατηρούμε ότι:

(α) Αύξηση του f αποθαρρύνει τη φυγοπονία (μειώνει τα χρηματικά κέρδη τής φυγοπονίας).

(β) Αύξηση της ανισότητας των αποδόσεων του συμβολαίου καθιστά πιο πιθανή τη φυγοπονία.

(γ) Αύξηση του q^d (άνω του q^e) αυξάνει τα κέρδη από τη φυγοπονία και άρα την καθιστά επίσης πιο πιθανή.

Αντίστοιχα συμπεράσματα προκύπτουν αν υποθέσουμε την παρουσία ανταποδοτικών κινήτρων. Η απειλή του προστίμου αποκαλύπτει εχθρικές προθέσεις, καθώς το πρόστιμο αφενός εκλαμβάνεται ως εχθρικό καθαυτό και αφετέρου συνιστά μια ένδειξη καχυποψίας. Η απόκριση του πωλητή σε αυτό είναι η απροθυμία του να θέσει το q στο ίδιο επίπεδο με την TT (όπου δεν υπάρχει πρόστιμο).

- Εμπειρικά Αποτελέσματα

Τα αποτελέσματα του πειράματος που διενεργούν οι Fehr-Gächter επαληθεύουν το παραπάνω θεωρητικό πλαίσιο. Πιο συγκεκριμένα, προέκυψαν τα εξής:

(1) Στην TT οι αγοραστές προσφέρουν κατά μέσο όρο υψηλότερες τιμές και απαιτούν υψηλότερο q^d απ' ό,τι στην IT. Το μέσο f στη IT είναι κοντά στο μέγιστο (βλ. Table 2):

TABLE 2
Contracts and actual quality levels in the Trust and the Incentive Treatment

Predictions:	Trust-Treatment (TT)			Incentive-Treatment (IT)			
	$(p^*=1, q^*=0.1)$			$(p^*=5, f^*=13, \hat{q}^*=0.4, q^*=0.4)$			
Actual:	p	\hat{q}	q	p	f	\hat{q}	q
Mean	30.2	0.65	0.37	19.7	11.7	0.49	0.27
Median	34.0	0.70	0.30	15.0	13.0	0.50	0.30
Std.dev.	17.6	0.27	0.26	12.6	2.6	0.17	0.17

FIGURE 2
Distribution of sellers' actual quality choices

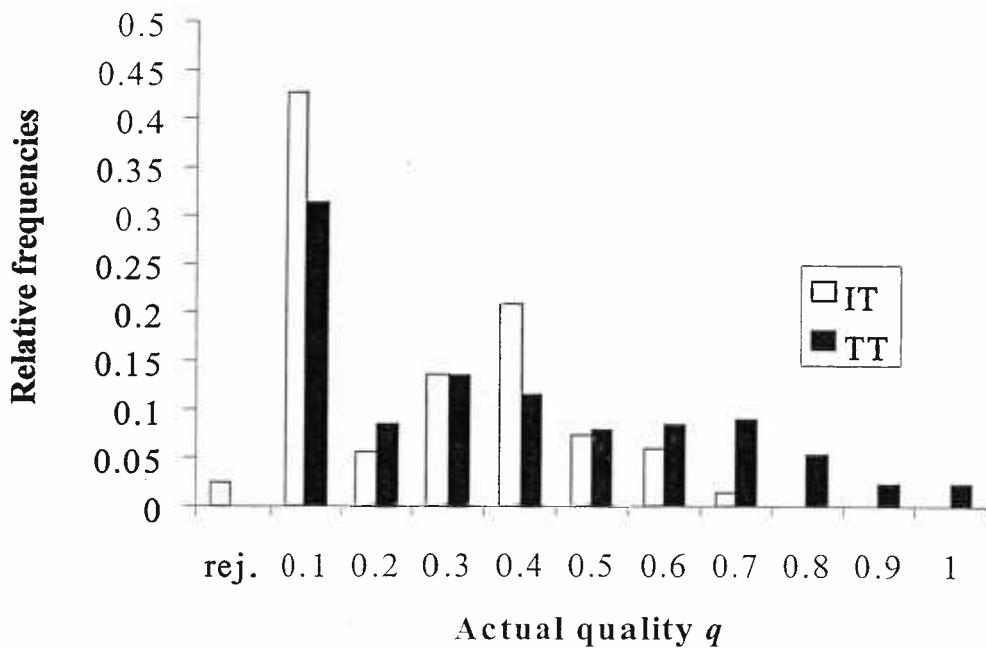


TABLE 3
Sellers' deviation from the best reply quality level q^ in the IT and the TT*

Treatments:		$q < q^*$	$q = q^*$	$q > q^*$	Sum
		N	N	N	N
IT	no	-	102	63	165
	NSC (7) met?	yes	19	94	115
		Sum	19	196	280
TT			112	244	356

Note: Entries are number of cases in the respective category. q^* denotes the best reply quality choice according to (8).

FIGURE 3
Voluntary cooperation ($q - q^*$) as a function of prices

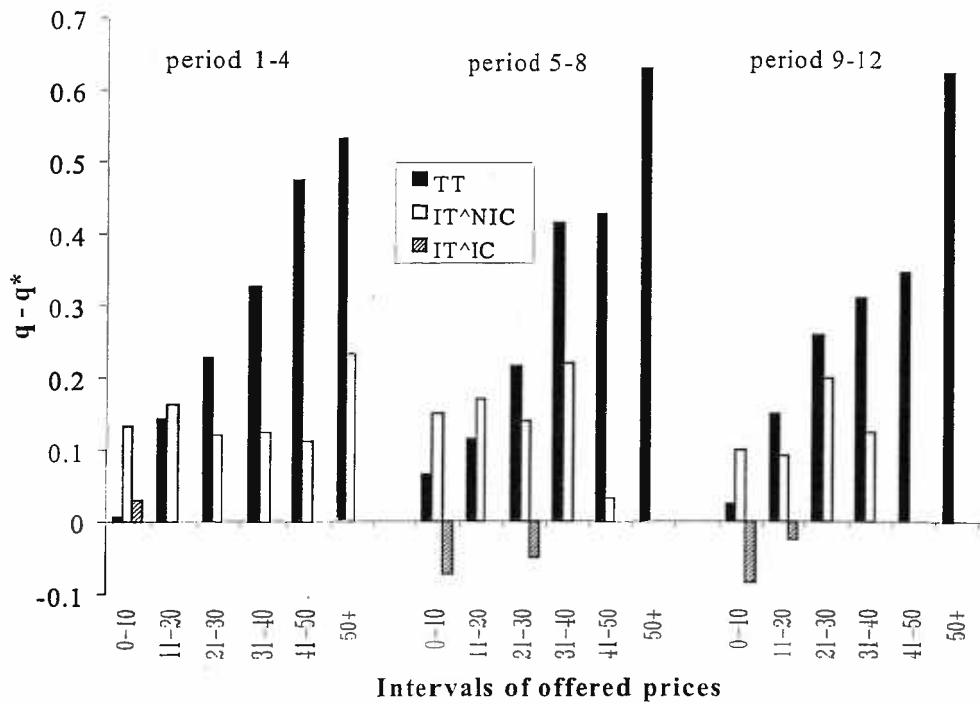
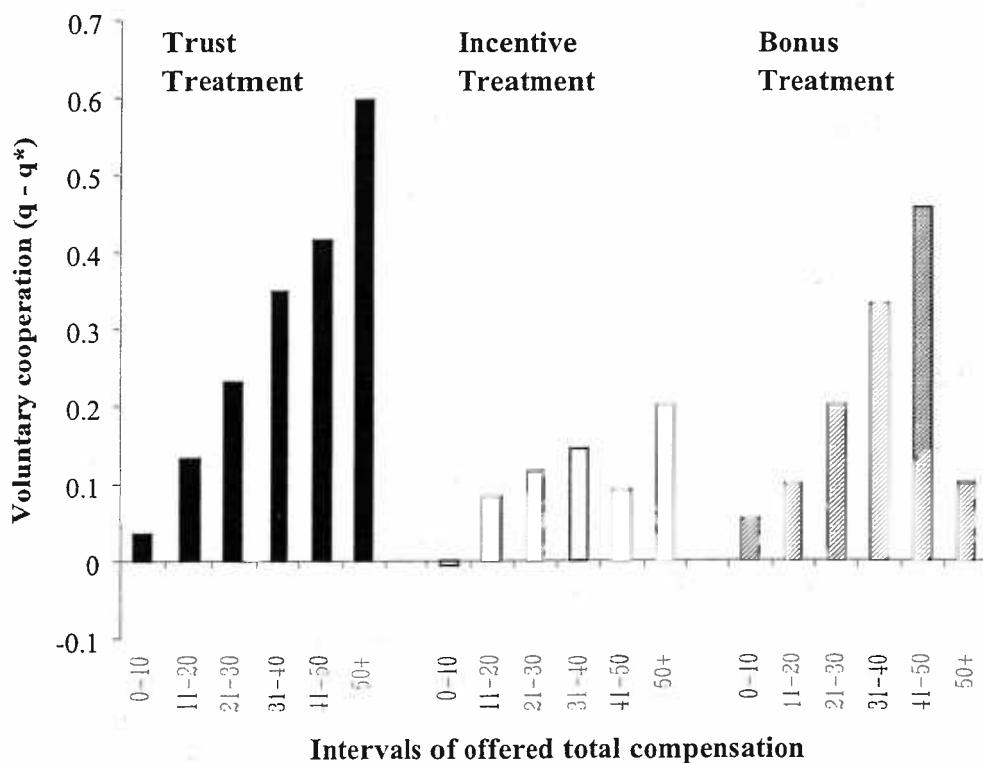


TABLE 6
Average profits and average total gains per contract.

	Trust-Treatment	Incentive-Treatment	
	NSC violated	NSC holds	
Predicted surplus S* (according to the standard model)	$vq^{min} - c(q^{min}) = 10$	$vq^{min} - c(q^{min}) = 10$	$v\hat{q}^* - c(\hat{q}^*) = 36$
Realized Surplus S	33.0	21.5	27.5
Profit Buyer	7.1	1.9	18.2
Profit Seller	25.9	19.6	9.2

FIGURE 6
Voluntary cooperation as a function of offered compensation



Οι αγοραστές στην ΙΤ χρησιμοποιούν πολύ περισσότερο το «μαστίγιο» και πολύ λιγότερο το «καρότο» σε σχέση με την ΤΤ.

(2) Η ποιότητα και η εθελοντική συνεργασία είναι χαμηλότερες στην ΙΤ σε σχέση με την ΤΤ, και πιο συγκεκριμένα:

(i) Ένα ποσοστό πωλητών φυγοπονεί στην ΙΤ ακόμη και όταν ικανοποιείται η NSC (19 στους 115), (ii) Η εθελοντική συνεργασία ($q > q^*$) εξαφανίζεται σχεδόν στην ΙΤ στα συμβατά με την NSC συμβόλαια (μόλις 2 στους 115 επιλέγουν $q > q^*$), (iii) **Στην ΤΤ, επίπεδα $q > q^*$ επιλέγονται στην πλειονότητα των περιπτώσεων** (224 από τις 356), (iv) Στην ΤΤ, η εθελοντική συνεργασία συσχετίζεται ισχυρά με την τιμή, κάτι που δεν ισχύει στην ΙΤ, όπου η χρήση του f υπονομεύει την εθελοντική συνεργασία (όπως προβλέπει και το θεωρητικό υπόδειγμα). Τα παραπάνω φαίνονται στο Figure 2, στο Table 3 και στο Figure 3. Παραπέρα, η παλινδρόμηση του $q - q^*$ επί του q^d φανερώνει πράγματι αρνητική επίδραση της αύξησης του q^d στην εθελοντική συνεργασία (παρατήρηση (γ) παραπάνω) στην ΙΤ: τούτο συμβαίνει διότι, αν οι πωλητές αποστρέφονται την ανισότητα, οι μεταβολές του q^d επιδρούν στον αντιλαμβανόμενο βαθμό δικαιοσύνης του προσφερόμενου συμβολαίου στην ΙΤ. Όπως δείχνει και η σχέση (I) , αύξηση του q^d σημαίνει αύξηση των μη χρηματικών (αλλά και των χρηματικών) οφελών της φυγοπονίας.

(3) **Το συνολικό πλεόνασμα** (άθροισμα των υλικών αποδόσεων αγοραστή και πωλητή) **S είναι κατά μέσο όρο υψηλότερο στην ΤΤ απ' ό,τι στην ΙΤ.** Ωστόσο, το κέρδος για τους αγοραστές είναι μεγαλύτερο στην ΙΤ με συμβόλαια που ικανοποιούν την NSC (incentive compatible contracts) απ' ό,τι στην ΤΤ. Οι ευκαιρίες κινήτρων στην ΙΤ επιτρέπουν στους αγοραστές να αυξήσουν τα κέρδη τους σε σχέση με την ΤΤ (αναδιανομή σε βάρος των πωλητών), αλλά αυτό συνοδεύεται από μείωση της οικονομικής αποτελεσματικότητας. Στην ΤΤ η εθελοντική συνεργασία των πωλητών (που δε συνάδει με την ορθόδοξη πρόβλεψη) οδηγεί σε πιο αποδοτικό αποτέλεσμα. Τα παραπάνω φαίνονται στο Table 6.

Η αιτία της κατάρρευσης της εθελοντικής συνεργασίας στην ΙΤ συνδέεται, όπως ήδη προτείναμε στο θεωρητικό υπόδειγμα, με την αποστροφή της ανισότητας ή/και με τις ανταποδοτικές προτιμήσεις του πωλητή. Στο 84% των προσφερόμενων συμβολαίων στην ΙΤ, ισχύει $q^d > q^e$. Συνεπώς, ο δίκαιος πωλητής αντιμετωπίζει το εξής πρόβλημα: Αν προσφέρει $q = q^d$, υφίσταται μη χρηματικά κόστη από την αδικία. Αν θελήσει να διορθώσει την αδικία προσφέροντας $q^e < q^d$ απειλείται με πρόστιμο, κάτι που τον κάνει να επιλέξει q μικρότερο ακόμη και από το q^e διότι η επικρεμάμενη απειλή τιμωρίας μεταβάλει την κατανομή των αποδόσεων ακόμη πιο δυσμενώς για τον πωλητή.

Τέλος, οι συγγραφείς εξετάζουν την πιθανή επίπτωση του τρόπου σχεδιασμού του κίνητρου (framing effect) στον τρόπο με τον οποίο οι πωλητές το εκλαμβάνουν ως ευγενή ή μη ευγενή πράξη (και άρα στον τρόπο με τον οποίο ανταποδίδονται). Το κίνητρο επανασχεδιάζεται με θετικό τρόπο: ένα μπόνους b δεν καταβάλλεται στον πωλητή αν διαπιστωθεί φυγοπονία από μέρους του (Bonus Treatment-BT). Το προσφερόμενο συμβόλαιο είναι τώρα: (p_o, q^d, b) , με $0 \leq b \leq 13$ και p_o η τιμή βάσης, ενώ στην ΙΤ ήταν (p, q^d, f) . Ωστόσο, από οικονομική άποψη τα δύο συμβόλαια είναι ισοδύναμα (εφόσον $p = p_o + b$ και $b = f$) και άρα η προβλεπόμενη συμπεριφορά ταυτόσημη. Εντούτοις:

(4) Η εθελοντική συνεργασία στην ΙΤ είναι πολύ χαμηλότερη σε σχέση με την BT. Πάντως, στην BT η εθελοντική συνεργασία είναι χαμηλότερη απ' ό,τι στην ΤΤ (βλ. Figure 6). Η εξήγηση της απόκλισης βασίζεται στην έννοια της αμοιβαιότητας. Ο ορισμός της αμοιβαιότητας εξαρτάται από την έννοια των «φιλικών» και των «εχθρικών» πράξεων. Η αντίληψη μιας πράξης ως φιλικής ή εχθρικής εξαρτάται από ένα ουδέτερο σημείο αναφοράς (που αποτελεί τη βάση για μια τέτοια

κατηγοριοποίηση των πράξεων), το οποίο ωστόσο επηρεάζεται από τον τρόπο σχεδιασμού του κινήτρου. Στον αρνητικό τρόπο σχεδιασμού, η συνολική αποζημίωση ρ συνιστά το σημείο αναφοράς, και το πρόστιμο συγκεντρώνει την προσοχή στο γεγονός ότι κάτι θα αφαιρεθεί αν διαπιστωθεί φυγοπονία. Στον θετικό τρόπο σχεδιασμού, σημείο αναφοράς είναι το p_0 , και το μπόνους συγκεντρώνει την προσοχή στο γεγονός ότι κάτι απλώς δε θα δοθεί αν διαπιστωθεί φυγοπονία. Ισως λοιπόν το ότι «κάτι θα αφαιρεθεί» γίνεται αντιληπτό σαν λιγότερο φιλικό από το ότι κάτι απλώς «δε θα δοθεί», ακόμη και αν η συνολική αμοιβή είναι η ίδια (η παρατήρηση αυτή έχει χτυπητές ομοιότητες με την έννοια του endowment effect που έχουμε παρουσιάσει παραπάνω). Βεβαίως, το γεγονός ότι στην BT η εθελοντική συνεργασία είναι σημαντικά χαμηλότερη απ' ό,τι στην TT δείχνει ότι το framing effect αποτελεί μέρος μόνο της εξήγησης: το υπόλοιπο μέρος της μείωσης μπορεί να εξηγηθεί με βάση την υπόθεση περί αποστροφής της ανισότητας.

Ε. Η ΕΙΔΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ.

E1. Στοιχεία Αμοιβαιότητας στην Εργασιακή Σχέση και η Σημασία τους για την Οικονομική Αποτελεσματικότητα.

Σύμφωνα με τον Akerlof(1982), οι αγορές εργασίας χαρακτηρίζονται από σχέσεις «ανταλλαγής δώρων»: οι εργοδότες προσφέρουν ένα δώρο παρέχοντας μισθό υψηλότερο από το κόστος ευκαιρίας της εργασίας(από το μισθό που οι εργαζόμενοι θα μπορούσαν να εξασφαλίσουν αν εγκατέλειπαν την τρέχουσα θέση εργασίας τους), και οι εργαζόμενοι προσφέρουν από την πλευρά τους ένα δώρο παρέχοντας επίπεδο προσπάθειας υψηλότερο από το ελάχιστο. Όπως εξηγεί ο Akerlof, οι άνθρωποι που εργάζονται για έναν οργανισμό(εδώ:μια επιχείρηση) αναπτύσσουν μια συναισθηματική σχέση έναντι αυτού του οργανισμού, τον οποίο σε μεγάλο βαθμό ανθρωπομορφοποιούν, και άρα αντλούν χρησιμότητα προσφέροντας σε αυτόν δώρα. Μια τέτοια σχέση μπορεί να εξηγήσει γιατί οι εργοδότες είναι απρόθυμοι να περικόψουν τους μισθούς ακόμη και σε περιόδους ύφεσης: μια περικοπή μισθών μπορεί να μειώσει την παραγωγικότητα και, άρα, την κερδοφορία της επιχείρησης(καθώς συνιστά μια πράξη εχθρική προς τους εργαζόμενους, την οποία οι τελευταίοι ανταποδίδουν μειώνοντας την προσπάθεια που καταβάλλουν). Η συνέπεια αυτού του συγκριτικά υψηλότερου επιπέδου μισθού είναι η ύπαρξη ανέργων που είναι μεν πρόθυμοι να εργαστούν(να συνάψουν μια τέτοια σχέση ανταλλαγής δώρων με την επιχείρηση), αλλά η επιχείρηση είναι απρόθυμη να τους προσλάβει, σε αυτό ή σε χαμηλότερο επίπεδο μισθού(involuntary unemployment)²¹.

Οι κανόνες της ανταλλαγής καθορίζονται από τη σχέση μεταξύ των δύο μερών: εν προκειμένω, μια αύξηση της παραγωγικότητας των εργατών αναμένεται να ανταμειφθεί με έναν υψηλότερο μισθό, στο επίπεδο του λεγόμενου δίκαιου μισθού(fair wage). Ο δίκαιος(όπως ο ίδιος ο εργάτης τον αντιλαμβάνεται) μισθός εξαρτάται από την επιπλέον προσπάθεια του εργάτη σε σχέση με τον κανονισμό εργασίας, από τον ίδιο τον κανονισμό, από τους μισθούς των άλλων εργατών, από το

²¹ Στο ίδιο πλαίσιο, η απάντηση στο ερώτημα γιατί η επιχείρηση δε θέτει υψηλά πρότυπα ελάχιστης απόδοσης(απολύοντας εκείνους τους εργάτες που δεν μπορούν ή δε θέλουν να ανταποκριθούν σε αυτά) είναι απλή: Καθώς εργάζονται μαζί, οι εργάτες συνδέονται συναισθηματικά μεταξύ τους. Μια αύξηση των προτύπων, που θα αισκρύνει πίεση στους λιγότερο αποδοτικούς εργάτες, θα μπορούσε εύκολα να εκληφθεί από την ομάδα των εργατών(ως σύνολο) σαν μια αποτυχία της επιχείρησης να ανταποδώσει τη συλλογική δωρεά επιπλέον παραγωγικότητας από μέρους των εργατών. Κατά συνέπεια, η ομάδα των εργατών θα τιμωρήσει την επιχείρηση μειώνοντας την παραγωγικότητα(και άρα την κερδοφορία της επιχείρησης).

ύψος του επιδόματος ανεργίας, από το πλήθος των ανέργων και από το μισθό των παρελθόντων ετών.

Ένα ενδιαφέρον παράδειγμα αυτής της σχέσης αμοιβαιότητας εργοδότη-εργαζομένου παρέχει το φαινόμενο της απουσίας από την εργασία(absenteeism). Όπως σημειώνει ο Drago(1992), πρόσφατες μελέτες στο πεδίο της οργανωσιακής θεωρίας και της βιομηχανικής ψυχολογίας παρουσιάζουν την απουσία σαν μια απάντηση του εργαζομένου σε ένα αρνητικό εργασιακό περιβάλλον. Πράγματι, τα εμπειρικά στοιχεία δείχνουν ότι το πλήθος των απουσιών συσχετίζεται αρνητικά με το επίπεδο της ικανοποίησης από την εργασία. Ένα υψηλό επίπεδο κατανόησης και σεβασμού από μέρους του εργοδότη καθιστά τον εργαζόμενο(προκειμένου να ανταποδώσει τις αβρές προθέσεις τού αφεντικού του) απρόθυμο να απουσιάζει(εκτός εξαιρετικών περιπτώσεων) από τη δουλειά του.

- Εμπειρικά Στοιχεία.

Με δεδομένη την ατέλεια των συμβολαίων στην αγορά εργασίας(καθώς όροι όπως «πρωτοβουλία», «օρθή κρίση» κ.λπ. είναι αδύνατο να περιγραφούν και να εκτιμηθούν αντικειμενικά), η απαίτηση για συνεργατική συμπεριφορά στο εργασιακό περιβάλλον καθιστά τα ανταποδοτικά κίνητρα πολύ σημαντικά. Ένα πλήθος πειραμάτων ελέγχουν αν πράγματι η αμοιβαιότητα παίζει κάποιο ρόλο στην επιλογή της προσπάθειας από μέρους των εργαζομένων. Η ανάλυση των Gächter και Falk(2002) γίνεται σε ένα πλαίσιο principal-agent(όπου εντολέας είναι ο εργοδότης και εντολοδόχος ο εργαζόμενος) παρόμοιο με αυτό που ήδη παρουσιάσαμε περιγράφοντας τη σχέση αγοραστή-πωλητή (ενότητα Δ, σελ.69-73). Η επιχείρηση προσφέρει στον εργάτη μισθό w. Αν ο εργάτης δεχτεί την προσφορά, καλείται να επιλέξει ένα επίπεδο προσπάθειας e, με κόστος c(e) (η συνάρτηση κόστους είναι πανομοιότυπη με την c(q) της σελίδας 70). Το κέρδος για την επιχείρηση είναι:

$\pi=(v-w)e$, όπου v μια εξωγενής τιμή, και υποθέτουμε $v=120$, $w \in [20,120]$. Η συνάρτηση χρησιμότητας του εργάτη είναι:

$u=w-c(e)-20$. Η ορθόδοξη πρόβλεψη(υποθέτοντας ότι οι παίκτες είναι ορθολογικοί και εγωιστές) είναι, όπως και στο πρόβλημα του αγοραστή-πωλητή, ότι ο εργάτης θα καταβάλει την ελάχιστη δυνατή προσπάθεια($e^*=0.1$), και άρα η επιχείρηση θα προσφέρει τον ελάχιστο μισθό που απαιτείται για να αποδεχθεί ο εργάτης το συμβόλαιο($w^*=21$). Το παίγνιο επαναλαμβάνεται 10 φορές, είναι όμως τύπου one-shot(OS): κάθε φορά, τα υποκείμενα γνωρίζουν ότι την επόμενη φορά θα παίξουν με διαφορετικό εργάτη ή εταιρεία, αντίστοιχα.

Σε αντίθεση με την ορθόδοξη πρόβλεψη, καλούμαστε να εξετάσουμε την εξής υπόθεση(υπόθεση της αμοιβαιότητας): $\text{corr}(w,e)>0$

Τα αποτελέσματα του πειράματος επαληθεύουν την υπόθεση της αμοιβαιότητας: οι επιχειρήσεις πληρώνουν γενναιόδωρους μισθούς, $w>w^*$, και οι εργάτες ανταποδίδουν προσφέροντας $e>e^*$. Κατά συνέπεια, και οι δύο πλευρές βελτιώνουν κατά πολύ την απόδοσή τους: για τις μεν επιχειρήσεις, ενώ η προβλεπόμενη απόδοση ήταν (120-21)0.1=9.9, η πραγματική απόδοση είναι 19.9, για τους δε εργάτες, ενώ η προβλεπόμενη απόδοση ήταν (21-20)=1, η πραγματική μέση απόδοση είναι 35.3 μονάδες. Με άλλα λόγια, η αποτελεσματικότητα είναι αισθητά μεγαλύτερη σε σχέση με το προβλεπόμενο αποτέλεσμα. Η αμοιβαιότητα είναι ικανή να υποστηρίζει τη συνεργασία, εξασφαλίζοντας έτσι αμοιβαία οφέλη. Τέλος, μια παλινδρόμηση του e πάνω στο w δίνει, όπως αναμενόταν, συντελεστή θετικό(0.0069) και ισχυρά στατιστικά σημαντικό($p<0.0001$). Τα παραπάνω αποτελέσματα φαίνονται στο Figure 1 και στο Table 2.

Στη συνέχεια, οι συγγραφείς επαναλαμβάνουν το πείραμα με τη διαφορά ότι, στη νέα εκδοχή, το κάθε ζευγάρι επιχείρησης-εργάτη παραμένει το ίδιο κατά τις δέκα

περιόδους, δηλ. το παίγνιο είναι επαναλαμβανόμενο(Repeated Game Treatment-RG). Η πιθανή επίπτωση από τον επαναλαμβανόμενο χαρακτήρα του παιγνίου(repeated game effect) μπορεί να οριστεί έτσι σαν η διαφορά στην παρατηρούμενη συμπεριφορά στην RG εκδοχή σε σχέση με την OS εκδοχή. Τα αποτελέσματα στην RG εκδοχή φαίνονται επίσης στο Figure 1: ενώ οι προσφερόμενοι μισθοί είναι παρόμοιοι, η συμπεριφορά των εργατών είναι τώρα ακόμη πιο συνεργατική(για δεδομένο w, προσφέρουν υψηλότερο e απ' ó, τι στην OS εκδοχή). Κατά συνέπεια, η αποτελεσματικότητα αυξάνεται ακόμη περισσότερο. Εξάλλου, όπως φαίνεται από τα αποτελέσματα της παλινδρόμησης στο Table 2, η σχέση μεταξύ μισθού και προσπάθειας ισχυροποιείται περαιτέρω, καθώς ο συντελεστής παλινδρόμησης είναι τώρα 0.011 και στατιστικά σημαντικός. Με άλλα λόγια, η αμοιβαιότητα ενισχύεται στην RG εκδοχή²². Ωστόσο, παρατηρείται επίσης μια μεγάλη πτώση του e την τελευταία περίοδο. Από την πτώση αυτή συνάγεται ότι, στην RG εκδοχή, ένα ποσοστό παρατηρούμενης αμοιβαιότητας αποτελεί προϊόν μιμησης, για στρατηγικούς λόγους, από εργάτες που υποκινούνται από εγωιστικά κίνητρα(και οι οποίοι στην τελευταία περίοδο αποκαλύπτουν τις πραγματικές τους προτιμήσεις). Αυτό το ποσοστό «μιμητών» ανέρχεται σε 20%, ώστε οι «αυθεντικοί» ανταποδοτικοί τύποι στην RG εκδοχή είναι περίπου 48%(-67.8%-20%, βάσει των ποσοστών της υποσημείωσης 22). Καταλήγοντας, συμπεραίνουμε ότι στην περίπτωση του επαναλαμβανόμενου παιγνίου τα αυθεντικά κίνητρα μένουν σχεδόν ανέπαφα, και επιπλέον ένα ποσοστό εγωιστικών υποκειμένων πειθαρχείται. Με άλλα λόγια, η αμοιβαιότητα και τα κίνητρα του επαναλαμβανόμενου παιγνίου(γνωστά και ως 'reputation effects')αλληλοσυμπληρώνονται, επιτυγχάνοντας έτσι την αυτο-επιβολή(self-enforcement) της εκτέλεσης των συμβολαίων με υψηλή οικονομική αποτελεσματικότητα.



E2. Έμμεσα Εργασιακά Συμβόλαια(Implicit Contracts) έναντι Ρητών Εργασιακών Συμβολαίων(Explicit Contracts). Ο Ρόλος των Χρηματικού Κινήτρων και η Αλληλεπίδραση Εξωτερικών Κινήτρων και Εσωτερικής Παρακίνησης στην Εργασιακή Σχέση.

I. Η Ανωτερότητα των Ατελών(Incomplete) Συμβολαίων υπό την Υπόθεση Αποστροφής της Ανισότητας.

Οι Fehr και Schmidt(2000) χρησιμοποιούν εμπειρικά στοιχεία και ένα κατάλληλο θεωρητικό πλαίσιο για να δείξουν ότι η παρουσία δίκαιων τύπων προτιμήσεων(που αποστρέφονται την ανισότητα) καθιστά τα έμμεσα συμβόλαια ανώτερα(σε όρους αποτελεσματικότητας) από τα ρητά. Στο πείραμα που διενεργούν, ο εργοδότης(principal) καλείται πρώτα να επιλέξει μεταξύ ενός ρητού και ενός έμμεσου συμβολαίου, το οποίο προτείνει στον εργάτη(agent). Το έμμεσο συμβόλαιο

²² Ο συντελεστής συσχέτισης μεταξύ w,e είναι θετικός και στατιστικά σημαντικός στη μεν OS εκδοχή για το 53% των εργατών, στη δε RG εκδοχή για το 67.8%.



προσδιορίζει ένα σταθερό μισθό w και ένα επιθυμητό επίπεδο προσπάθειας e^* (με $w \geq c(e)$: περιορισμός συμμετοχής). Επιπλέον, ο εργοδότης μπορεί να αναγγείλει ένα μπόνους b^* , που ίσως πληρώσει στον εργάτη (χωρίς όμως να δεσμεύεται για την πληρωμή αυτή από το συμβόλαιο) αφού παρατηρηθεί η πραγματική προσπάθεια e . Το ρητό συμβόλαιο επίσης προσδιορίζει ένα σταθερό μισθό w και ένα επιθυμητό επίπεδο προσπάθειας e^* , ωστόσο εδώ ο principal μπορεί να επιβάλει ένα πρόστιμο f ($0 \leq f \leq f^* = 13$) στον agent εάν διαπιστωθεί ότι $e < e^*$ (η πιθανότητα να διαπιστωθεί η φυγοπονία του εργάτη είναι και εδώ $1/3$). Αν επιλέξει το ρητό συμβόλαιο, ο εργοδότης υφίσταται ένα σταθερό κόστος k . Η συνάρτηση παραγωγής είναι ae . Υποθέτουμε $a=k=10$, και η συνάρτηση κόστους $c(e)$ για τον εργάτη είναι (με $c' > 0$, $c'' \geq 0$):

e	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$c(e)$	0	1	2	4	6	8	10	13	16	20

(α) Η «ορθόδοξη» πρόβλεψη

Αν όλοι οι παίκτες έχουν εγωιστικές προτιμήσεις, τότε στην περίπτωση που επιλέγει το έμμεσο συμβόλαιο ο principal δεν πληρώνει ποτέ μπόνους ($b=0$). Ο εργάτης, γνωρίζοντάς το, καταβάλει $e=e^{\min}=1$ και, άρα, ο εργοδότης θα προσφέρει $w=c(e^{\min})=0$. Η απόδοση για τον principal είναι $U^P=ae-w=10$, ενώ για τον agent: $U^A=w-c(e)=0$. Αν ο principal επιλέξει το ρητό συμβόλαιο, κατ' αρχήν θα καθορίσει $f=f^*=13$. Έστω e' το μέγιστο επίπεδο εώστε ο agent να προτιμά να καταβάλλει $e=e'$ απ' ότι να καταβάλλει e^{\min} και να πληρώνει f με πιθανότητα $1/3$, δηλ $e': c(e') \leq (1/3)f$. Προκύπτει λοιπόν: $e'=4$. Το βέλτιστο συμβόλαιο για τον principal είναι: $w=c(e')$, $e=e'$, $f=f^*$, οπότε:

$U^P=ae'-c(e')-k=10*4-4-10=26>10$ (και $U^A=0$). Επομένως, το ορθόδοξο υπόδειγμα προβλέπει ότι η βέλτιστη επιλογή για όλους τους principals είναι το ρητό συμβόλαιο (καθώς οδηγεί σε πολύ υψηλότερα επίπεδα προσπάθειας).

(β) Εμπειρικά Αποτελέσματα

Τα εμπειρικά αποτελέσματα βρίσκονται σε πλήρη διάσταση με την παραπάνω πρόβλεψη. Το πείραμα επαναλαμβάνεται για 10 περιόδους, και το ποσοστό επιλογής του έμμεσου συμβολαίου ανέρχεται σε 88% την πρώτη περίοδο και φτάνει στο 96% τη δέκατη περίοδο. Η σχετική κερδοφορία των δύο τύπων συμβολαίων είναι συνεπής με αυτήν την επιλογή: κατά μέσο όρο, $U^P = -9$ με το ρητό συμβόλαιο, ενώ $U^P = 26$ με το έμμεσο συμβόλαιο. Για τους agents, κατά μέσο όρο είναι $U^A = 18$ και με τους δύο τύπους συμβολαίων.

Για τα έμμεσα συμβόλαια, τα μέσα μεγέθη είναι: $w \approx 15$, $e^* = 6.6$, $e = 5.2$, $b^* = 25$, $b = 10.5$. Για τα ρητά συμβόλαια, το f αυξάνεται διαχρονικά από 10 σε $f^* = 13$. Πολλοί principals προσπαθούν να πετύχουν υψηλότερο επίπεδο προσπάθειας πληρώνοντας πιο γενναιόδωρους μισθούς και ζητώντας $e^* > 4$. Ωστόσο, η προσπάθειά τους αποτυγχάνει στην πλειονότητα των περιπτώσεων ($e^* = 5.6$ ενώ $e = 2.1$ μόνο). Τα βασικά συμπεράσματα είναι τα εξής:

(i) Η μέση προσπάθεια είναι πολύ υψηλότερη στην περίπτωση των έμμεσων συμβολαίων.

(ii) Το μέσο b είναι πάντα θετικό και, επιπλέον, υπάρχει ισχυρή θετική συσχέτιση μεταξύ του e και του b .

Η εξήγηση των επιλογών των principals είναι σαφής: εφόσον υψηλότερα επίπεδα ε συνδέονται με υψηλότερο b , οι agents έχουν χρηματικό κίνητρο να καταβάλλουν υψηλό επίπεδο προσπάθειας υπό το έμμεσο συμβόλαιο. Κατά συνέπεια, η σχετική κερδοφορία του συμβολαίου αυξάνεται και γι' αυτό οι principals προτιμούν το έμμεσο συμβόλαιο.

(γ) Θεωρητική Υποστήριξη: Αποστροφή της Ανισότητας.

Η θεωρητική υποστήριξη της παραπάνω διαισθητικής εξήγησης βασίζεται στο υπόδειγμα αποστροφής της ανισότητας. Η συνάρτηση χρησιμότητας του παίκτη i που αποστρέφεται την ανισότητα είναι(βλ. ενότητα Δ, σελ.70):

$U_i = x_i - \alpha_i \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i - x_j, 0\}$, όπου $\alpha_i \geq \beta_i$ και x_i η υλική απόδοση του παίκτη i. Υποθέτουμε ότι το 60% των παικτών είναι εγωιστές, ενώ το 40% είναι δίκαιοι(αποστρέφονται την ανισότητα).

Πρόταση: Υπάρχει τέλεια(Bayesian) ισορροπία στο παίγνιο, με τα εξής χαρακτηριστικά: τόσο οι εγωιστές(selfish) principals(P_s) όσο και οι δίκαιοι(inequity averse, P_i) θα επιλέξουν ένα έμμεσο συμβόλαιο (w, e^*, b^*) που εξισώνει τις αποδόσεις($U^P = U^A$) με $w=10$, $e^*=7$, $b^*=30$. Οι agents που αποστρέφονται την ανισότητα (A_i) δε συνεργάζονται, και επιλέγουν $e=1$. Οι εγωιστές agents (A_s), αντίθετα, συνεργάζονται και επιλέγουν $e=7$. Στη συνέχεια, $b=0$ αν $e=1$ ενώ, αν $e=7$, ο P_i επιλέγει $b=b^*$ ενώ ο P_s επιλέγει $b=0^{23}$.

Απόδειξη της Πρότασης:

Ο P_s επιλέγει πάντα $b=0$. Ο P_i επιλέγει b : $U^P = U^A$, δηλ $10e-w-b=w+b-c(e)$,ή: $b(e)=[10e+c(e)]/2 - w$, και $U^P = U^A = [10e-c(e)]/2$. Παρατηρούμε ότι για τον P_i ισχύει: $\partial b / \partial e > 0$. Σε ισορροπία, ο agent αντιμετωπίζει έναν P_i με πιθανότητα $p=0.4$. Συνεπώς, η αναμενόμενη απόδοσή του είναι:

$U^A(e)=p[10e-c(e)]/2+(1-p)[w-c(e)-a(10e-w-w+c(e))]$. Αντικαθιστώντας τις παραμέτρους και παραγωγίζοντας ως προς e , προκύπτει:
 $dU^A/de=2-6a-(0.8+0.6a)c'(e)$.

- Αν $a=0$ (περίπτωση A_s), τότε $dU^A/de \geq 0 \Leftrightarrow c'(e) \leq 2.5$. Άρα, δεδομένης της $c(e)$ ο A_s επιλέγει $e=7$
- Αν $a>0.5$ (περίπτωση A_i), τότε $dU^A/de < 0$ πάντα. Άρα, ο A_i επιλέγει $e=e^{\min}=1$. Με άλλα λόγια, οι δίκαιοι agents δεν παρέχουν το επιθυμητό ε διότι φοβούνται μήπως ξεγελαστούν από τους P_s . Έτσι, η μεν παρουσία των P_i κάνει τους A_s να συνεργάζονται, η δε παρουσία των P_s κάνει τους A_i να φυγοπονούν(να μη συνεργάζονται) υπό το έμμεσο συμβόλαιο.

Ο P_s , επιλέγοντας τη στρατηγική ισορροπίας ($w=10$, $e^*=7$, $b^*=30$) έχει αναμενόμενη απόδοση: $U^{Ps}=0.6[70-10]+0.4[10-10]=36$. Αν ο P_s επιλέξει κάποιο άλλο έμμεσο συμβόλαιο, οι agents πιστεύουν με βεβαιότητα ότι ο principal είναι εγωιστής και, αναμένοντας $b=0$, προσφέρουν $e=1$. Άρα, κάθε άλλο έμμεσο συμβόλαιο πλην αυτού της ισορροπίας δεν είναι βέλτιστο. Αν ο P_s επιλέξει ρητό συμβόλαιο, η βέλτιστη γι' αυτόν προσφορά είναι ($w=4$, $e^*=4$, $f=13$). Οι A_s την αποδέχονται, ενώ οι A_i την απορρίπτουν. Άρα: $U^{Ps}=0.6[10e-w-k]=0.6[40-4-10]=15.6<36$. Ούτε αυτή η απόκλιση συμφέρει τον P_s .

Ο P_i , επιλέγοντας τη στρατηγική ισορροπίας, έχει αναμενόμενη απόδοση:

$U^{Pi}=0.6[10*7-w-b]+0.4[10*1-w-a(w-c(1)-10*1+w)]=18-4a$. Και πάλι, κανένα άλλο έμμεσο συμβόλαιο δεν είναι προτιμότερο για τον P_i . Από την άλλη, το βέλτιστο για τον P_i ρητό συμβόλαιο είναι ($w=17, e^*=4, f=13$), το οποίο όλοι οι agents αποδέχονται και προσφέρουν $e=4$, ώστε $U^{Pi}=10e-w-k=U^A=13<18-4a$ αν $a<1.25$.

Με άλλα λόγια, στην ισορροπία οι P_i υποφέρουν από την παρουσία των P_s , η οποία κάνει τους A_s να φυγοπονούν. Άρα, θα ήταν συμφέρον για τον P_i να σηματοδοτήσει τον τύπο του προσφέροντας ένα συμβόλαιο διαφορετικό από αυτό που προσφέρει ο P_s . Ωστόσο, κάτι τέτοιο δεν είναι δυνατό σε ισορροπία. Αν ο P_i προσφέρει ένα έμμεσο συμβόλαιο (w_i^*, e_i^*, b_i^*) τέτοιο ώστε όταν ο εργάτης το παρατηρεί είναι

²³ Σημειώνουμε, κατ' αρχήν, ότι αυτά τα μεγέθη ισορροπίας προσεγγίζουν ικανοποιητικά τα πραγματικά αποτελέσματα του πειράματος.

βέβαιος ότι αντιμετωπίζει έναν δίκαιο principal και άρα ότι θα εισπράξει $b(e) = [ae - c(e)]/2 - w$ (με $w < 40$), τότε:

- Αν ο P_s προσφέρει κάπιο άλλο έμμεσο συμβόλαιο (w_s, e_s^*, b_s^*), τότε όλοι οι agents επιλέγουν $e=1$ (διότι αντιλαμβάνονται ότι αντιμετωπίζουν τον εγωιστή principal). Άρα, $U^{Ps} \leq 10$.
- Αν ο P_s προσφέρει ένα ρητό συμβόλαιο, το βέλτιστο γι' αυτόν θα του αποφέρει $U^{Ps} = 16.5$ (βλ. παραπάνω).
- Αν, τέλος, ο P_s μιμηθεί τον P_i και προσφέρει και αυτός (w_i^*, e_i^*, b_i^*), τότε όλοι οι agents θα προσφέρουν $e=10$ και επομένως: $U^{Ps} = 100 - w > 60$. Άρα, ο P_s μιμείται πάντα τον P_i ο οποίος έτσι δεν μπορεί να σηματοδοτήσει (signal) στους agents τον τύπο του.

II. Ο Καταστρεπτικός Ρόλος των Χρηματικών (γενικότερα των Εξωτερικών)

Κινήτρων και η Αλληλεπίδραση με τα Εσωτερικά Κίνητρα.

Έχουμε ήδη παρουσιάσει αναλυτικά (βλ. Ενότητα Δ, σελ. 69-73) τον τρόπο με τον οποίο τα χρηματικά κίνητρα υπονομεύουν την εθελοντική συνεργασία στο πλαίσιο της σχέσης αγοραστή-πωλητή (Fehr and Gächter, 2002). Δε θα επαναλάβουμε την ανάλυση, καθώς η αντιστοιχία είναι πλήρης και τα συμπεράσματα ταυτόσημα για την εργασιακή σχέση: η παροχή προσπάθειας βασισμένης σε κίνητρα αιμοιβαιότητας και δικαιοισύνης είναι ασύμβατη, συχνά, με τα εξωτερικά κίνητρα απόδοσης (crowding-out effect). Έτσι, τα εξωτερικά κίνητρα προκαλούν μείωση του επιπέδου της απόδοσης και άρα του συνολικού πλεονάσματος. Κατά συνέπεια, υπό την παρουσία ανταποδοτικών τύπων προτιμήσεων που αποστρέφονται την ανισότητα, τα ζητήματα αποτελεσματικότητας είναι αδιαχώριστα από τα ζητήματα διανομής. Καθώς η αντιλαμβανόμενη δικαιοισύνη στη διανομή των οφελών από τις συναλλαγές επηρεάζει τη συμπεριφορά (προσπάθεια) των εργαζομένων, διαφορετικές διανομές συνδέονται με διαφορετικά επίπεδα συνολικών οφελών (Fehr and Gächter, 2000).

Ο Kreps (1997), διερευνώντας την αλληλεπίδραση εξωτερικών και εσωτερικών κινήτρων (εργασιακό ήθος, ενδιαφέρον για την εργασία, αίσθημα αυτοολοκλήρωσης κ.λπ.) αναπτύσσει μια αρκετά διαφορετική δέσμη επιχειρημάτων. Κατ' αρχήν, διευρινίζει ότι η καταστροφή των εσωτερικών κινήτρων από την παροχή εξωτερικών κινήτρων και η συνακόλουθη μείωση του επιπέδου της προσπάθειας και της οικονομικής αποτελεσματικότητας ισχύει μόνο για εργαζόμενους με υψηλό επίπεδο εσωτερικής παρακίνησης. Στη συνέχεια, επιχειρεί να εξηγήσει την αντιπαραγωγική δράση των εξωτερικών κινήτρων εστιάζοντας στα εξής:

(α) Οι εργασίες με εσωτερική παρακίνηση περιέχουν συχνά μια μεγάλη δόση ασάφειας. Η δημιουργικότητα και η ποιότητα της εργασίας έχουν κρίσιμη σημασία. Με λίγα λόγια, πρόκειται για εργασίες με πολλές πλευρές, κάποιες από τις οποίες είναι δύσκολο να μετρηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι δύσκολος ο καθορισμός ορθών κινήτρων. Τα εξωτερικά κίνητρα μπορεί να αποδειχθούν αναποτελεσματικά, προκαλώντας μια μη βέλτιστη κατανομή της προσπάθειας των εργαζομένων (που ίσως δώσουν έμφαση σε ορισμένες πλευρές της εργασίας και αγνοήσουν κάποιες άλλες).

(β) Ελλείψει εξωτερικών κριτηρίων απόδοσης, ο εργάτης που θέλει να διατηρήσει τη θέση του δεν είναι βέβαιος για το επίπεδο απόδοσης που χρειάζεται για να το καταφέρει. Η αποστροφή κινδύνου των οποίων θα είναι νιώθει «ασφαλής». Αντίθετα, όταν τα κριτήρια είναι ρητά και αντικειμενικά, θα προσπαθήσει μόνο τόσο όσο χρειάζεται για να μην απολυθεί (η αποστροφή του κινδύνου χάνει την ισχύ της, και το επίπεδο της προσπάθειας μειώνεται).

(γ) Η επιβολή εξωτερικών κινήτρων μεταβάλλει τη σύνθεση του εργατικού δυναμικού, καθώς δημιουργικοί εργάτες, που επιθυμούν έναν υψηλό βαθμό αυτονομίας εγκαταλείπουν την επιχείρηση, επιφέροντας πτώση της παραγωγικότητας

(δ) Επιχειρήσεις που εφαρμόζουν συστήματα κινήτρων βασισμένα σε μακροχρόνια κριτήρια ελέγχου, προαγωγών κ.λπ σηματοδοτούν, για τους εργαζόμενους, μια σταθερή σχέση απασχόλησης(signaling effect, καθώς η επιχείρηση δείχνει ότι «ήρθε για να μείνει»). Αντίθετα, η χρήση αυστηρών εξωτερικών κινήτρων σηματοδοτεί μια βραχυχρόνια σχέση για τους εργαζόμενους, οι οποίοι απαντούν με υψηλότερα επίπεδα οπορτουνισμού.

(ε) Λόγω της περιορισμένης ορθολογικότητας(bounded rationality), τα άτομα προσπαθούν να κατατάξουν τη σχέση τους σε κάποιο αρχέτυπο. Ο εργοδότης που δεν επιτηρεί στενά τους εργαζόμενους, και συμπληρώνει αυτήν την πρακτική με συμβολικές πράξεις προσφοράς δώρων, μπορεί να δημιουργήσει μια σχέση οικογενειακού τύπου στο πλαίσιο της οποίας οι εργαζόμενοι δέχονται να χαλιναγωγήσουν τα οπορτουνιστικά τους ένστικτα. Αντίθετα, η επιβολή αυστηρών εξωτερικών κινήτρων στέλνει στον εργαζόμενο το μήνυμα ότι πρόκειται απλώς για μια αγοραία σχέση, οπότε ο εργαζόμενος θα απαντήσει αναλόγως, εκμεταλλευόμενος πλήρως τις ευκαιρίες ατομικών υλικών οφελών που του παρουσιάζονται.

6. Η ΤΑΥΤΙΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΚΟΠΟΥΣ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ (LOYALTY AND IDENTIFICATION).

-Ορισμός: Ο Scott(1990) ορίζει τους οργανισμούς ως εργαλεία σχεδιασμένα εκ προθέσεως για την επίτευξη συγκεκριμένων σκοπών. Βεβαίως, ο περιεκτικός ορισμός του Barnard(1938) παραμένει κλασικός: Επίσημη οργάνωση είναι εκείνο το είδος της συνεργασίας μεταξύ των ανθρώπων που είναι ενσυνείδητη, λαμβάνει χώρα εκ προθέσεως και έχει κάποιο σκοπό(conscious, deliberate, purposeful).

A. ΔΥΟ ΓΕΝΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΑΥΤΙΣΗΣ ΣΕ ΕΝΑΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ.

Στην ανάλυση που ακολουθεί, θα εξετάσουμε τη σημασία της ταύτισης του εργαζόμενου με τους στόχους του οργανισμού(ιδίως μιας επιχείρησης) για την οικονομικά αποτελεσματική λειτουργία του τελευταίου. Προτού προχωρήσουμε όμως, θεωρούμε χρήσιμη(καθώς αναφερόμαστε στο πλαίσιο των καπιταλιστικών σχέσεων παραγωγής) τη διάκριση του Gintis(1976) μεταξύ οριζόντιας πίστης (horizontal loyalty)- που αναπτύσσουν μεταξύ τους οι εργάτες-και κάθετης πίστης(vertical loyalty)-που αναπτύσσουν οι εργάτες έναντι της επιχείρησης. Ενδεχομένως, ένας διαφορετικός τρόπος οργάνωσης της παραγωγής(και της κοινωνίας γενικότερα) όπου, για παράδειγμα, θα εξέλιπαν οι σχέσεις εξουσίας ή όπου οι επιχειρήσεις θα ήταν «δημοκρατικές»-με την έννοια ότι το σώμα των εργαζομένων θα ήταν ο τόπος τελικού καθορισμού των στόχων και λήψης των αποφάσεων στο πλαίσιο του οργανισμού(βλ.Bowles and Gintis,1993)- θα καθιστούσε την ανωτέρω διάκριση ανυπόστατη. Αντίθετα, η διάκριση διατηρεί ακέραιη τη σημασία της όταν εξετάζουμε την καπιταλιστική επιχείρηση. Εδώ, ο εργάτης βιώνει ένα καθεστώς εκμετάλλευσης από τον ιδιοκτήτη της καπιταλιστικής επιχείρησης και αντιλαμβάνεται ότι το δικό του συμφέρον(λόγω της ταξικής του θέσης) βρίσκεται σε σύγκρουση με το συμφέρον της επιχείρησης(μεγιστοποιώντας το κέρδος τής επιχείρησης, ο εργάτης δε μεγιστοποιεί την ατομική του χρησιμότητα).Κατά συνέπεια, η οριζόντια πίστη μεταξύ των εργατών σημαίνει την μεταξύ τους αλληλεγγύη ENANTION των στόχων τής επιχείρησης(που μπορεί να πάρει τη μορφή απεργιών, αλληλοκάλυψης σε περιπτώσεις απουσιών ή φυγοπονίας κ.λπ) ενώ, αντίθετα, η κάθετη πίστη(η ταύτιση με τους στόχους της επιχείρησης)σημαίνει αύξηση του επιπέδου της προσπάθειας, μείωση των απουσιών και, γενικότερα, συγκάλυψη των ταξικών διαφορών και εδραίωση της «εργασιακής ειρήνης». Η ανάλυσή μας εδώ περιορίζεται στο δεύτερο αυτό είδος ταύτισης.

Β. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ. Η ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΤΑΥΤΙΣΗΣ.

Ο Simon(1991) διακρίνει τρεις παράγοντες παρακίνησης που καθορίζουν τη συμπεριφορά των εργαζομένων σε έναν οργανισμό(ή, ισοδύναμα, τρεις τρόπους με τους οποίους μπορεί να επηρεαστεί η συμπεριφορά των τελευταίων προς όφελος της επίτευξης των στόχων της επιχείρησης): την άσκηση εξουσίας, την παροχή υλικών κινήτρων και, τέλος, την ενστάλαξη στον ίδιο τον εργαζόμενο στάσεων, συνηθειών, και ενός τρόπου σκέψης τέτοιου ώστε, ταυτίζόμενος με τους στόχους του οργανισμού, να λαμβάνει εκείνες τις αποφάσεις που είναι οι πλέον επωφελείς για τον οργανισμό.

B1. Η Εξουσία στο Πλαίσιο της Μισθωτής Σχέσης.

Σε ό,τι αφορά την προέλευση και τη φύση της εξουσίας, η συνήθης προσέγγιση θεωρεί ότι η εξουσία έχει τις καταβολές της στην κορυφή. Αυτή η από πάνω προς τα κάτω επιβολή της εξουσίας ορισμένες φορές θεωρείται ότι έχει κοινωνικά οφέλη, όπως στη θεωρία του κράτους του Thomas Hobbes, όπου ο νόμος είναι ένα μέσο με το οποίο επιβάλλεται ισότιμα στους ανθρώπους να τηρούν τις συμφωνίες τους. Συχνότερα, η εξουσία θεωρείται σαν ένα μέσο με το οποίο μια ομάδα(π.χ. τα αφεντικά) εκμεταλλεύεται μιαν άλλη(π.χ. τους εργάτες, βλ.Marglin,1974), Αντίθετα, όπως σημειώνει ο Williamson(1996), για τον Barnard η εξουσία είναι μια λύση στο σύνθετο πρόβλημα του συντονισμού, και δημιουργείται με αμοιβαία συναίνεση. Το κέντρο βάρους της, επομένως, βρίσκεται στην ίδια την κοινωνία. Σε κάθε περίπτωση(όχι ότι δε μας ενδιαφέρει το θέμα, απλώς δεν μπορούμε εδώ να καταπιαστούμε περισσότερο με αυτό), ο Barnard ορίζει ότι ένας υφιστάμενος αποδέχεται την εξουσία όταν επιτρέπει να καθοδηγηθεί η συμπεριφορά του από την απόφαση ενός ανωτέρου(στη διοικητική ιεραρχία ενός οργανισμού), χωρίς ο ίδιος να εξετάζει ανεξάρτητα την αξία(την ορθότητα) αυτής της απόφασης.

Όπως σημειώνει ο Simon(1947,1991), ένα συμβόλαιο εργασίας περιλαμβάνει όλα τα είδη υπονοούμενων(implicit) και ρητών(explicit)περιορισμών που καθορίζουν το εύρος των δραστηριοτήτων που θα κληθεί να εκτελέσει ο εργαζόμενος. Τα όρια αυτά ορίζουν τη «ζώνη αποδοχής»(ή «ζώνη αδιαφορίας»)εντός της οποίας ένας εργαζόμενος αναμένεται να υπακούει στις εντολές. Το μέγεθος αυτής της ζώνης εξαρτάται από τις κυρώσεις που έχει διαθέσιμες η εξουσία για να επιβάλλει τις διαταγές της. Ο όρος «κυρώσεις» περιλαμβάνει και θετικά ή ουδέτερα ερεθίσματα(όπως η κοινότητα του σκοπού, η συνήθεια, η ηγεσία), τα οποία είναι τουλάχιστον εξίσου σημαντικά στη διασφάλιση της αποδοχής της εξουσίας με την απειλή φυσικής ή οικονομικής τιμωρίας. Η ατέλεια των συμβολαίων δικαιολογείται(εκτός των άλλων)από την προσπάθεια του εργοδότη να μειώσει την αβεβαιότητα που αντιμετωπίζει στον πραγματικό κόσμο, καθυστερώντας τη δέσμευση σε συγκεκριμένες πράξεις έως ότου έρθει η στιγμή που οι πράξεις αυτές πρέπει να γίνουν. Ο εργαζόμενος, από την άλλη μεριά, αμείβεται για την προθυμία του να φέρει και αυτός το βάρος τής αβεβαιότητας σε σχέση με το ποιες πράξεις θα κληθεί να εκτελέσει. Ο συνδυασμός της αβεβαιότητας από την πλευρά του εργοδότη και της ευρείας αποδοχής της εξουσίας από τον εργαζόμενο κάνει το εργασιακό συμβόλαιο ελκυστικό, και εξοικονομεί πολλά συναλλακτικά κόστη.

Ωστόσο, η εξουσία στους οργανισμούς δε χρησιμοποιείται τόσο για να διατάξει συγκεκριμένες πράξεις. Συχνότερα, η εντολή λαμβάνει τη μορφή ενός αποτελέσματος που πρέπει να παραχθεί ή μιας αρχής που πρέπει να τηρηθεί ή ενός υπό περιορισμό στόχου(π.χ. φτηνή παραγωγή με όσο το δυνατόν υψηλότερη ποιότητα). Μονάχα ο τελικός στόχος προσδιορίζεται στην εντολή, όχι η μέθοδος για να φτάσει κανείς σε

αυτόν το στόχο. Οι εργαζόμενοι πρέπει να εφαρμόσουν τις γνώσεις και τις ικανότητές τους για να τον επιτύχουν. Επιπλέον, για να διαπιστώσει ο εργοδότης αν η εντολή εισακούστηκε δεν αρκεί η απλή παρατήρηση της συμπεριφοράς αλλά χρειάζεται η κατανόηση των διανοητικών διαδικασιών και των κριτηρίων απόφασης όπου βασίστηκε ο εργαζόμενος. Είναι όμως σχεδόν αδύνατο να διακριθεί κάποιος τα κριτήρια χωρίς να επαναλάβει την όλη διαδικασία της απόφασης –χάνοντας έτσι όλα τα οφέλη από την εξοικονόμηση κόστους που προήλθαν από την αρχική ανάθεση της αρμοδιότητας. Το ζητούμενο για τον εργοδότη είναι η ανάθεση αρμοδιοτήτων εντός ορισμένων καθοδηγητικών γραμμών, κάτι που δημιουργεί το πρόβλημα πώς να ελέγξει την τήρηση αυτών των καθοδηγητικών γραμμών χωρίς να επανασυγκεντρώσει αυτό που μόλις αποκεντρώθηκε.

Γίνεται σαφές από τα παραπάνω ότι για την αποτελεσματική λειτουργία ενός ιεραρχικού οργανισμού δεν αρκεί οι εργαζόμενοι να αποδέχονται φιλολογικά τις εντολές. Αυτό που απαιτείται είναι οι εργαζόμενοι να εφαρμόζουν όλες τις γνώσεις και τις ικανότητές τους για να προωθήσουν την επίτευξη των σκοπών του οργανισμού. Στη μεταμοντέρνα εποχή της «άνλης εργασίας» και της γιγάντωσης του τριτογενούς τομέα, ο ολοκληρωτισμός είναι πολύ μεγαλύτερος απ' ό,τι στην εποχή της αλυσίδας παραγωγής και της γραμμής συναρμολόγησης. Τώρα οι εργάτες δε φτάνει να δίνουν το κορμί τους στη δουλειά. Πρέπει να δίνουν όλη την υποκειμενικότητά τους. Τι μπορεί να τους υποκινήσει να κάνουν κάτι τέτοιο;²⁴

B2. Τα Υλικά(Χρηματικά) Κίνητρα.

Έχουμε ήδη δείξει αναλυτικά ότι τα εξωτερικά(χρηματικά) κίνητρα είναι δυνατόν να υπονομεύουν τα εσωτερικά κίνητρα, δημιουργώντας αισθήματα αποξένωσης στον εργαζόμενο, και καταλήγουν έτσι συχνά όχι απλώς αναποτελεσματικά αλλά ακόμη και αντιπαραγωγικά. Οι μελετητές της οργανωσιακής θεωρίας, από τη δική τους σκοπιά βέβαια, συνηγορούν: ο Barnard ισχυρίζεται ότι «από μόνη της, η ισχύς των υλικών κινήτρων είναι περιορισμένη», και τονίζει ότι τα πιο σημαντικά κίνητρα έχουν χαρακτήρα «προσωπικό, μη υλιστικό». Τέτοια κίνητρα είναι, για παράδειγμα, οι ευκαιρίες διάκρισης και προσωπικής ανέλιξης αλλά και η περηφάνια και η φιλοτιμία στην εργασία, η αλτρουιστική παροχή υπηρεσιών, η αφοσίωση στον οργανισμό κ.λπ. Τα ίδια τα χρηματικά κίνητρα, εξάλλου, έχουν για τον Barnard κοινωνική, σχετική σημασία: «η πραγματική αξία των διαφορών στις χρηματικές αμοιβές έγκειται στην αναγνώριση και την υπεροχή που υποτίθεται ότι απονέμεται μέσω αυτών ή κατακτάται με τη βοήθειά τους». Από την πλευρά του, ο Simon(1991) υποστηρίζει ότι οι υλικές ανταμοιβές σαν παράγοντες παρακίνησης λειτουργούν ικανοποιητικά μόνο υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Η πιο σημαντική από αυτές είναι ότι η συνεισφορά του εργαζομένου στην επίτευξη των στόχων του οργανισμού πρέπει να είναι μετρήσιμη με αρκετή ακρίβεια(κάτι που γίνεται ολοένα δυσκολότερο υπό τις σύγχρονες συνθήκες παραγωγής, όπου οι εργασίες αποκτούν μια αυξανόμενα διανοητική, διαπροσωπική, υποκειμενική φύση). Η επιτυχία θα πρέπει να αποδίδεται επακριβώς στις ατομικές συνεισφορές. Αν οι σχετικοί δείκτες μέτρησης των αποτελεσμάτων είναι ακατάλληλοι, τα συστήματα ανταμοιβών καθίστανται αναποτελεσματικά ή και αντιπαραγωγικά. Εξάλλου, η έντονη αλληλεπίδραση μεταξύ των εργαζομένων, που συνεπάγεται την αδυναμία ακριβούς μέτρησης των ατομικών

²⁴ Αυτό που επιχειρούμε εδώ είναι μια όσο τη δυνατόν ακριβέστερη περιγραφή της σύγχρονης πραγματικότητας. Οι προσωπικές απόψεις (πολιτικές και ηθικές) ασφαλώς και υπάρχουν, ωστόσο αποφεύγουμε να τις καταστήσουμε κέντρο της ανάλυσής μας, και προσπαθούμε να παραμένουμε (με κάποιες εξαιρέσεις) εξωτερικοί παρατηρητές των τάσεων που επικρατούν στις καπιταλιστικές επιχειρήσεις στη σημερινή εποχή του μεταμοντέρνου.

συνεισφορών, είναι μέρος της ίδιας της φύσης(και μάλιστα βασικό πλεονέκτημα) των οργανισμών.

Με δεδομένη λοιπόν την ανεπαρκή αποτελεσματικότητα τόσο της άμεσης εξουσίας όσο και των υλικών κινήτρων, η ταύτιση του ίδιου του εργαζομένου με τους στόχους της επιχείρησης αποκτά κρίσιμη σημασία. Αυτό ακριβώς το ζήτημα θα εξετάσουμε τώρα.

B3. Ταύτιση με τους Σκοπούς του Οργανισμού.

Όπως σημειώνει ο Simon(1947), οι σκοποί ενός οργανισμού-η συντήρησή του και η παροχή της υπηρεσίας που έχει αναλάβει να προσφέρει-σταδιακά εσωτερικεύονται και ενσωματώνονται στην ψυχολογία και τις στάσεις του ατόμου. Ο εργαζόμενος αναπτύσσει ένα αίσθημα αφοσίωσης και πίστης στον οργανισμό που αυτόματα -δηλ. χωρίς την ανάγκη για εξωτερικά ερεθίσματα-εγγυάται ότι οι αποφάσεις του θα είναι συνεπείς με τους σκοπούς του οργανισμού. Έτσι, ο εργαζόμενος διαμορφώνει μια προσωπικότητα σε σχέση με τον οργανισμό που είναι αρκετά διαφορετική από την προσωπικότητά του ως ατόμου. Ο οργανισμός του αναθέτει ένα ρόλο: καθορίζει τις συγκεκριμένες αξίες και κάποιες κατευθυντήριες γραμμές στις οποίες πρέπει να βασιστούν οι αποφάσεις του. Κατά συνέπεια, οι αποφάσεις που θα λάβει το άτομο σαν μέλος του οργανισμού είναι διαφορετικές από τις προσωπικές του αποφάσεις. Η συμπεριφορά του εντός του οργανισμού(εντός, βέβαια, της «ζώνης αποδοχής» του)δε θα καθοριστεί από προσωπικά κίνητρα, αλλά από τις απαιτήσεις της αποτελεσματικότητας(efficiency). Η αξιακή κλίμακα του οργανισμού αντικαθιστά την ατομική κλίμακα αξιών σαν κριτήριο ορθότητας των αποφάσεων.

Στην ψυχαναλυτική θεωρία, η ταύτιση(identification)δηλώνει μια ειδική μορφή συναισθηματικού δεσμού. Για τον Freud(1922), στην ταύτιση με τον πατέρα υποδηλώνεται αυτό που κάποιος θα ήθελε να είναι. Επιπλέον, η ταύτιση αποτελεί έναν θεμελιώδη μηχανισμό για τη συνοχή μιας ομάδας: ο αμοιβαίος δεσμός μεταξύ των μελών μιας ομάδας βασίζεται σε μια κοινή συναισθηματική ποιότητα, που δεν είναι άλλη από την ταύτιση με τον ηγέτη. Σαν πιθανά αντικείμενα(σύμβολα)ταύτισης μπορούμε να αναφέρουμε το έθνος, το κράτος, την τάξη, τη φυλή, το φύλο ,κ.ά. Ο Simon δίνει ένα σαφή ορισμό: ένα πρόσωπο ταυτίζεται με μια ομάδα όταν, κατά τη λήψη μιας απόφασης, αξιολογεί τις διάφορες εναλλακτικές επιλογές με βάση τις συνέπειές τους για τη συγκεκριμένη ομάδα. Οι παράγοντες που συμβάλλουν στην εξήγηση του φαινομένου της ταύτισης είναι οι εξής:

(i)Το προσωπικό συμφέρον για την επιτυχία του οργανισμού.

Είναι σαφές ότι υπάρχει μια σύνδεση μεταξύ της συνολικής επιτυχίας του οργανισμού και της προσωπικής πορείας(«καριέρας»), του κύρους και των χρηματικών αμοιβών που μπορεί να παρέχει στα στελέχη του. Η αποτυχία του οργανισμού μπορεί να σημαίνει μείωση του μισθού, απώλεια ισχύος ή ακόμη και ανεργία για το άτομο-εργαζόμενο. Ωστόσο, αυτή η εξήγηση αγνοεί τη δυνατότητα για free-riding: εφόσον τα οφέλη μοιράζονται σε όλους, τόσο σε αυτούς που συνεισέφεραν όσο και σε αυτούς που δε συνεισέφεραν, και δεδομένου ότι η επιτυχία ενός οργανισμού εξαρτάται πολύ λίγο από την προσπάθεια κάθε μεμονωμένου υπαλλήλου, γιατί ο τελευταίος να εργαστεί σκληρά αφού μπορεί να κερδίσει σχεδόν τα ίδια φυγοπονώντας;

(ii)Μεταφορά της ψυχολογίας της ιδιωτικής διοίκησης.

Στον ιδιωτικό τομέα της οικονομίας, οι αποφάσεις λαμβάνονται με κριτήριο την κερδοφορία τής ατομικής επιχειρηματικής μονάδας. Με δεδομένη την κυριαρχία της ιδιωτικοοικονομικής κουλτούρας, η ψυχολογία αυτή μπορεί εύκολα να μεταφερθεί

και στον δημόσιο τομέα, ενσταλάζοντας στα στελέχη έναν τρόπο σκέψης βασισμένο σε έννοιες και όρους όπως η υπηρεσία «μου», το τμήμα «μου», κ.ο.κ.

(iii) Ευπείθεια(Docility) και Αλτρουισμός.

Τα ανθρώπινα όντα δε συμπεριφέρονται με βάση τον βέλτιστο για την επιβίωσή τους(σε όρους εξελικτικής θεωρίας) τρόπο, διότι δεν είναι σε θέση να αποκτούν τις γνώσεις και την πληροφόρηση και να κάνουν τους αναγκαίους υπολογισμούς που θα υποστήριζαν μια τέτοια βελτιστοποίηση. Εξαιτίας αυτής της περιορισμένης ορθολογικότητας(bounded rationality), η ευπείθεια (docility) συμβάλλει στην προσαρμοστικότητα(fitness) των ανθρώπων στο πλαίσιο του εξελικτικού ανταγωνισμού. Ευπείθεια, όπως ορίζει ο Simon(1993), είναι η τάση του ατόμου να εξαρτάται από τις υποδείξεις, τις συστάσεις, την πειθώ και την πληροφόρηση που λαμβάνει μέσα από κοινωνικά κανάλια και να χρησιμοποιεί αυτά τα στοιχεία σαν βάση των επιλογών του. Η κατ' αυτόν τον τρόπο συμπεριφορά συμβάλλει στην προσαρμοστικότητά μας, καθώς οι κοινωνικές επιρροές μάς δίνουν, γενικά, συμβουλές «για το καλό μας», και η πληροφόρηση στην οποία βασίζονται οι συμβουλές αυτές είναι πληρέστερη από αυτή που θα μπορούσαμε να συγκεντρώσουμε από μόνοι μας. Έτσι, η ευπείθεια συνεισφέρει, κατά μέσο όρο, στην προσαρμοστικότητά μας, και άρα οι άνθρωποι επιδεικνύουν έναν πολύ μεγάλο βαθμό ευπείθειας σε δυναμική ισορροπία.. Ωστόσο, η κοινωνία μπορεί να «φορολογεί» τα ευπειθή άτομα, πείθοντάς τα κάποιες φορές να κάνουν αλτρουιστικές πράξεις που μειώνουν την προσαρμοστικότητα των ευπειθών ατόμων(η οποία όμως παραμένει υψηλότερη από αυτή των μη ευπειθών). Αν το ατομικό κόστος είναι μικρότερο από το όφελος των αλτρουιστικών πράξεων για τη μέση προσαρμοστικότητα των μελών της κοινωνίας, ο αλτρουισμός στα ευπειθή άτομα θα επιβιώσει. Η ταύτιση με ομάδες αποτελεί ίσως την πιο σημαντική βάση αλτρουιστικής συμπεριφοράς. Έτσι, η ευπείθεια χρησιμοποιείται για να ενσταλάξει στα άτομα πίστη στον οργανισμό, και η ταύτιση με τον οργανισμό μετουσιώνεται σε κίνητρο για τους υπαλλήλους να εργαστούν σκληρά για τους στόχους του οργανισμού.

(iv) Εστίαση της Προσοχής.

Η περιορισμένη ορθολογικότητα δε μας επιτρέπει να συλλάβουμε στην ολότητά τους τις σύνθετες καταστάσεις που αποτελούν το περιβάλλον των πράξεών μας. Κατά συνέπεια, τα άτομα εστιάζουν την προσοχή τους σε ορισμένες(στρατηγικές) πλευρές της όλης κατάστασης. Το εύρος της οπτικής τους περιορίζεται, με την επιλογή συγκεκριμένων αξιών, στοιχείων εμπειρικής γνώσης και εναλλακτικών συμπεριφορών και τον αποκλεισμό κάποιων άλλων. Δημιουργούν έτσι απλουστευμένα υποδείγματα που καθορίζουν τον τρόπο σκέψης και συμπεριφοράς τους. Μια διάσταση της απλούστευσης είναι η εστίαση σε συγκεκριμένους στόχους, και μια μορφή εστίασης συνδέεται με τους στόχους του οργανισμού. Ορίζοντας τον οργανισμό σαν το «εμείς», οι πράξεις του ατόμου αξιολογούνται βάσει της συνεισφοράς τους στους σκοπούς του οργανισμού. Με άλλα λόγια, η ταύτιση έχει στέρεα θεμέλια στους περιορισμούς της ανθρώπινης ψυχολογίας να αντιμετωπίσει το πρόβλημα της ορθολογικής επιλογής, και αποτελεί έναν σημαντικό μηχανισμό κατασκευής του περιβάλλοντος μιας απόφασης.

Δε θα πρέπει, βέβαια, να αγνοούμε τον κίνδυνο να ταυτιστεί το άτομο με μια πολύ περιορισμένη περιοχή αξιών και στόχων (π.χ. ενός συγκεκριμένου τμήματος ή μιας λειτουργίας της επιχείρησης) αντί της επιθυμητής ταύτισης με τον ευρύτερο στόχο του οργανισμού. Συνέπεια μιας τέτοιας ειδικής ταύτισης είναι η τάση (ιδίως για ένα διοικητικό στέλεχος) να βασίζει τις διοικητικές αποφάσεις στο κριτήριο της επάρκειας (μεγιστοποίηση της παραγόμενης αξίας) αντί του ορθού κριτηρίου της αποδοτικότητας(μεγιστοποίηση της κοινωνικής αξίας υπό τον περιορισμό των

πόρων). Για να αποφευχθεί αυτό, θα πρέπει ενδεχομένως να προβλέπεται ανταμοιβή για την αφοσίωση στην ευρύτερη ομάδα, και να καθίσταται σαφές ότι κριτήριο των αποφάσεων είναι η (οικονομική) αποτελεσματικότητα.

7. ΕΝΔΟΓΕΝΗΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥΣ ΓΙΑ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ. ΤΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ AKERLOF ΚΑΙ KRANTON. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ.

A. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

Περιγράψαμε τη σημασία της ταύτισης του εργαζομένου με τους στόχους του οργανισμού, τους ψυχολογικούς μηχανισμούς που εξηγούν το φαινόμενο αυτό και τις επιπτώσεις του, θετικές ή αρνητικές, για την οικονομική αποτελεσματικότητα. Τι είναι όμως μια ταυτότητα, πώς σχηματίζεται και με ποιο τρόπο επηρεάζει τα οικονομικά αποτελέσματα;

Μια ταυτότητα ορίζεται από τους Akerlof-Kranton(2000) ως η αίσθηση που έχει ένας άνθρωπος για τον εαυτό του και η κατάταξη των συνανθρώπων του σε καθορισμένες κοινωνικές κατηγορίες. Ένα παράδειγμα(ενδογενούς)σχηματισμού ταυτότητας, στο ειδικό πλαίσιο ενός οικονομικού οργανισμού παρέχει ο Schlicht(2002), χρησιμοποιώντας την ψυχολογική θεωρία του χαρακτηρισμού(attribution theory). Ο εργαζόμενος αντιμετωπίζει ένα πλήθος οργανωσιακών χαρακτηριστικών τα οποία αντιλαμβάνεται καθώς εργάζεται στην επιχείρηση. Προσπαθεί να κατανοήσει αυτά που βλέπει, και αποδίδει προθέσεις και αιτίες στους διάφορους κανονισμούς που παρατηρεί, όπως θα απέδει προθέσεις σε ένα πρόσωπο με το οποίο αλληλεπιδρά. Προσπαθεί να αναπτύξει μια συνεκτική εικόνα των πράξεων και των κινήτρων της επιχείρησης. Αυτή είναι η εταιρική κουλτούρα(corporate culture) όπως την αντιλαμβάνεται ο εργαζόμενος. Ο όρος «εταιρική κουλτούρα» έχει την έννοια μιας συνεκτικής και ενοποιημένης αντίληψης(από μέρους του εργαζομένου) των συμφωνιών και των πολιτικών της επιχείρησης.

Η εταιρική κουλτούρα διαπλάθει τις στάσεις και τη συμπεριφορά των εργαζομένων. Έστω ότι ο εργαζόμενος αντιμετωπίζει μια εταιρική κουλτούρα που δίνει έμφαση στη δικαιοσύνη και την αμοιβαιότητα. Τότε, αντιλαμβάνεται τη σχέση απασχόλησης σαν μια κοινωνική αλληλεπίδραση. Η αμοιβαιότητα θα τον κάνει να συμπεριφερθεί με παρόμοιο τρόπο, και αυτό θα του εμφυσήσει την αυτο-αντίληψη ότι είναι ένας άνθρωπος που δίνει έμφαση σε αυτά τα κίνητρα. Καθώς οι πράξεις του ερμηνεύονται καλύτερα στη βάση συνεργατικών στάσεων, ο εργαζόμενος θα αναπτύξει μια ταυτότητα που θα δίνει έμφαση στις στάσεις αυτές. Αντίθετα, αν βρίσκεται αντιμέτωπος με μια εταιρική κουλτούρα στενά προσανατολισμένη στο κέρδος, αντιλαμβάνεται την εργασιακή σχέση σαν μια αγοραία συναλλαγή και, συνακόλουθα, αναπτύσσει μια ταυτότητα που δίνει έμφαση στο ατομικό του συμφέρον.

Η McCrate(1988) εστιάζει στη σημασία των σχέσεων εξουσίας μεταξύ άνδρα και γυναίκας για τον ενδογενή σχηματισμό της ανδρικής και της γυναικείας ταυτότητας. Οι συνέπειες της ανδρικής εξουσίας περιλαμβάνουν την κοινωνική κατασκευή του φύλου. Ένα οικονομικό σύστημα που κάνει διακρίσεις παράγει άνδρες και γυναίκες των οποίων οι κοινωνικά προσδιορισμένες ικανότητες διεκπεραιώσης διάφορων τύπων εργασιών έχουν πολύ πιο έντονες διαφορές σε σχέση με τις διαφορές στη φυσική προικοδότηση των δύο φύλων.

Β. ΓΕΝΙΚΟ ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ.

Η ταυτότητα, όπως σημειώνουν οι Akerlof-Kranton, βασίζεται σε ορισμένες κοινωνικές κατηγορίες C(π.χ. «άνδρας»-«γυναίκα»). Κάθε άτομο j έχει μια αντίληψη c_j για την κατάταξη του εαυτού του και των άλλων στις κατηγορίες αυτές. Οι επιταγές(Prescriptions-P) δείχνουν την κατάλληλη συμπεριφορά για τους ανθρώπους ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκουν και ανάλογα με την περίσταση. Πρόκειται για ένα ρυθμιστικό-κανονιστικό πλαίσιο που περιγράφει επίσης τα ιδεατά φυσικά ή άλλου τύπου χαρακτηριστικά για κάθε κατηγορία. Η συνάρτηση χρησιμότητας είναι:

$U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j)$, όπου I_j η ταυτότητα του ατόμου j, a_j το διάνυσμα των πράξεών του, και a_{-j} το διάνυσμα των πράξεων των άλλων ατόμων. Η ταυτότητα παριστάνεται ως εξής:

$I_j = I_j(a_j, a_{-j}, c_j, \epsilon_j, P)$, δηλ. εξαρτάται από τις πράξεις του ίδιου του ατόμου και των άλλων, από την κατηγοριοποίηση στην οποία έχει προβεί, από το βαθμό στον οποίο τα ίδια χαρακτηριστικά του j (ϵ_j) ταιριάζουν στα ιδεατά χαρακτηριστικά της κατηγορίας του(όπως αυτά παριστάνονται από τις επιταγές P) και, τέλος, από το βαθμό στον οποίο οι πράξεις του j και των άλλων προσιδιάζουν στις συμεριφορικές επιταγές P. Οι αυξήσεις ή μειώσεις της χρησιμότητας που προέρχονται από το I_j καλούνται κέρδη ή απώλειες ταυτότητας. Το άτομο j επιλέγει τις πράξεις του a_j για να μεγιστοποιήσει την U_j , με δεδομένα τα a_{-j} , c_j , ϵ_j , P (αν και, σε κάποιο βαθμό θα μπορούσε επίσης να επιλέγει το c_j ή ακόμη οι πράξεις του θα μπορούσαν να επηρεάζουν το P, το σύνολο C ή και το status των διάφορων κατηγοριών που αντανακλάται στο I_j).

Υπάρχουν τέσσερις τρόποι με τους οποίους η ταυτότητα επηρεάζει τη συμπεριφορά:
(α)Οι άνθρωποι έχουν οφέλη(ή ζημιές) που συνδέονται με την ταυτότητα και προέρχονται από τις δικές τους πράξεις. Η επίπτωση του a_j στην U_j εξαρτάται εν μέρει από την επίπτωση στην I_j . Για παράδειγμα, η επιλογή ενός άνδρα να εργαστεί ως νοσοκόμος δε συνάδει με τις συμπεριφορικές επιταγές του φύλου του.

(β)Οι άνθρωποι έχουν σχετιζόμενες με την ταυτότητα αποδόσεις από τις πράξεις των άλλων. Η επίπτωση του a_{-j} στην U_j περιλαμβάνει μια επίπτωση στην I_j . Για παράδειγμα, μια γυναίκα που εργάζεται σε μια «αντρική» δουλειά μπορεί να κάνει τους αρσενικούς συναδέλφους της να νιώθουν λιγότερο «άντρες». Για να ανακουφίσουν τα αισθήματά τους αυτά, οι άνδρες μπορεί να ενεργήσουν ενάντια στη γυναίκα συναδέλφο τους, για να επιβεβαιώσουν την αρρενωπότητά(ανδρισμό) τους. Επίσης, εξαιτίας της ταύτισης του j με τους άλλους, η παραβίαση των συμπεριφορικών επιταγών από μέρους κάποιου ατόμου που ανήκει στην κατηγορία του j μπορεί να επηρεάσει την ταυτότητα του j, ο οποίος ίσως απαντήσει περιφρονώντας και αποπέμποντας τον παραβάτη προκειμένου να επιβεβαιώσει την ταυτότητά του.

(γ)Σε κάποιο βαθμό, οι άνθρωποι επιλέγουν την ταυτότητά τους. Δηλαδή, το c_j μπορεί εν μέρει να αποτελεί επιλογή(ωστόσο, η δυνατότητα αυτή είναι συνήθως περιορισμένη, καθώς κατηγορίες όπως η φυλή, το έθνος κ.α. έχουν αυστηρά κριτήρια ένταξης.).

(δ)Παράγοντες όπως η διαφήμιση, τα εκπαιδευτικά ιδρύματα, οι επαγγελματικές σχολές αλλά και η πολιτική προπαγάνδα είναι σε θέση να χειραγωγούν τις κοινωνικές κατηγορίες, τις συμπεριφορικές επιταγές και τελικά τις ταυτότητες(και τις προτιμήσεις) των ατόμων μιας κοινότητας.

Γ. ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ.

Υποθέτουμε έναν πληθυσμό δύο ατόμων, και υπάρχουν δύο δυνατές δραστηριότητες. Το άτομο 1(P1) προτιμά τη δραστηριότητα 1(A1), ενώ το άτομο 2 (P2) προτιμά τη δραστηριότητα 2(A2). Όταν ένα άτομο επιλέγει τη δραστηριότητα που προτιμά, κερδίζει χρησιμότητα V. Στην αντίθετη περίπτωση, κερδίζει μηδενική χρησιμότητα. Υποθέτουμε επίσης ότι η ταυτότητα εξαρτάται από δύο κοινωνικές κατηγορίες-την Πράσινη και την Κόκκινη. Και τα δύο άτομα θεωρούν τον εαυτό τους και τον άλλο Πράσινο. Οι συμπεριφορικές επιταγές ορίζουν τα εξής: ένας πράσινος πρέπει να επιλέξει τη δραστηριότητα 1, και ένας κόκκινος τη δραστηριότητα 2. Κάποιος που επιλέγει την A2 δεν είναι πραγματικός Πράσινος, και άρα έχει απώλεια Πράσινης ταυτότητας που συνεπάγεται μείωση της χρησιμότητάς του κατά I_s . Επιπλέον, υπάρχουν εξωτερικότητες ως προς την ταυτότητα. Όταν ο P2 (P1) επιλέγει την A2, μειώνεται η Πράσινη ταυτότητα του P1 (P2), ο οποίος χάνει έτσι χρησιμότητα I_o . Ένδεχόμενη απάντηση του P1 (P2) επαναφέρει την ταυτότητά του με ένα κόστος c, ενώ επιφέρει μια απώλεια L για τον P2 (P1). Η θεωρητική εξήγηση αυτών των αλληλεπιδράσεων βασίζεται στην ψυχοδυναμική θεωρία της προσωπικότητας. Κατά την ανάπτυξη της προσωπικότητας, κρίσιμη για τη συμπεριφορά είναι η σημασία της εσωτερίκευσης των κανόνων. Η ανάπτυξη του Υπερεγώ ύποτης έχει αυτοπειθαρχική λειτουργία: η παραβίαση των εσωτερικευμένων κανόνων δημιουργεί ένα αίσθημα αγωνίας στο άτομο, που πρέπει συνεχώς να προστατεύει την ταυτότητά του για να διατηρεί μια αίσθηση εσωτερικής ενότητας. Γι' αυτό και ο P2, έχοντας εσωτερικεύσει τις συμπεριφορικές επιταγές, υφίσταται μια απώλεια χρησιμότητας I_s εάν επιλέξει την A2. Από την άλλη πλευρά, η ταύτιση αποτελεί σημαίνον τμήμα αυτής της διαδικασίας εσωτερίκευσης. Το άτομο μαθαίνει ένα σύνολο αξιών(επιταγών) τέτοιο ώστε οι πράξεις του πρέπει να συμμορφώνονται με τη συμπεριφορά κάποιων ανθρώπων και να αντιτίθεται σε αυτήν κάποιων άλλων. Αν ο P1 έχει εσωτερικεύσει τις συμπεριφορικές επιταγές μέσω μιας τέτοιας ταύτισης, η παραβίασή τους από μέρους του P2 δημιουργεί ανησυχία στον P1, η οποία παριστάνεται με μια μείωση της χρησιμότητάς του κατά I_o . Η απάντηση του P1 αποκαθιστά την ταυτοτητά του(ανακουφίζει τις ανησυχίες του), ώστε ο P1 δε χάνει πια I_o , αν και υφίσταται ένα κόστος c(ενώ ο P2 υφίσταται ένα κόστος L από την εκδίκηση του P1).

Ο P1 παίζει πρώτος, και επιλέγει την A1. Στη συνέχεια, αν ο P2 επιλέξει την A1, καταλήγουμε με: $U_1=V$, $U_2=0$, οπότε η συνολική ευημερία είναι: $TU=V+0=V$. Αν ο P2 παίξει A2, τότε αν ο P1 δεν απαντήσει, καταλήγουμε με: $U_1=V-I_o$, $U_2=V-I_s$. Αν ο P1 απαντήσει, τότε: $U_1=V-c$, $U_2=V-L$. Συνεπώς, έχουμε τέσσερις πιθανές ισορροπίες:

(i) Αν $c < I_o$ και $I_s < V < I_s + L$, ο P1 αποτρέπει τον P2 να επιλέξει την A2.

(ii) Αν $c < I_o$ και $I_s + L < V$, ο P1 απαντά μεν αλλά δεν αποτρέπει τον P2 να επιλέξει την A2.

(iii) Αν $c > I_o$ και $I_s < V$, ο P1 δεν απαντά, και ο P2 επιλέγει την A2.

(iv) Αν $I_s > V$, ο P2 επιλέγει και αυτός την A1 άσχετα από το αν ο P1 θα απαντούσε σε μια ενδεχόμενη επιλογή της A2.

Από εκεί και πέρα, μπορούμε να υποθέσουμε ότι επιβάλλεται φόρος T στην απάντηση του P1. Αν ο φόρος είναι επαρκώς υψηλός($T > I_o - c$), τότε στην (i) δε συμφέρει πια τον P1 να απαντήσει στην A2: ο P2 επιλέγει την A2 και η συνολική ευημερία μεταβάλλεται από V σε $2V - I_s - I_o$, που σημαίνει αύξηση της ευημερίας εάν $V > I_o + I_s$. Ο P2 ωφελείται σε βάρος του P1. Αντίθετα, αν επιβληθεί φόρος t στην A2, ωφελείται ο P1 σε βάρος του P2 στις περιπτώσεις (ii) και (iii). Στην (ii), αν $t > V - I_s - L$, ο P2 αποτρέπεται από την επιλογή της A2 και η συνολική ευημερία μεταβάλλεται από $2V - I_s - c - L$ σε V, δηλαδή αυξάνεται αν $V < c + I_s + L$. Στην (iii), αν $t > V - I_s$, πάλι ο P2 αποτρέπεται από την επιλογή της A2, και η συνολική ευημερία μεταβάλλεται από $2V - I_s - I_o$ σε V,



δηλ αυξάνεται αν $V < I_s + I_o$. Τέλος, μια ρητορική(π.χ. διαφημιστική) εκστρατεία μπορεί να καταστήσει πιο απεχθή την A2, οδηγώντας σε υψηλότερες τιμές για τα I_s , I_o , και άρα σε μεγαλύτερη συμμόρφωση με τις επιταγές της Πράσινης ταυτότητας.

Δ. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ.

(α) Ο παραδοσιακός διαχωρισμός των εργασιών ανάλογα με το φύλο έχει μειωθεί σημαντικά τις τελευταίες δεκαετίες, και σε αυτό έχει συντελέσει καίρια η μεταβολή στις κοινωνικές σημασίες του «αρσενικού» και του «θηλυκού». Οι γυναίκες που εργάζονται σε αντρικές δουλειές έχουν μια απώλεια ταυτότητας I_s , ενώ οι άνδρες συνάδελφοί τους υφίστανται μια απώλεια I_o , την οποία ίσως θελήσουν να αποκαταστήσουν με πράξεις που στρέφονται ενάντια στις συναδέλφισσές τους, μειώνοντας έτσι την παραγωγικότητα όλων. Οι στόχοι του γυναικείου κινήματος(το οποίο άνθησε και πέτυχε πολλά ιδίως τη δεκαετία του '70) περιλαμβαναν την αναδιαμόρφωση των κοινωνικών σημασιών της θηλυκότητας(και της αρρενωπότητας) και την απομάκρυνση των συσχετισμών μεταξύ φύλου και εργασιών, τόσο στο σπίτι όσο και στους χώρους δουλειάς. Οι αλλαγές αυτές μειώσαν την απώλεια ταυτότητας I_s των γυναικών(ανδρών) που εργάζονταν σε «αντρικές»(«γυναικείες») δουλειές, καθώς και τις συναφείς εξωτερικότητες I_o . Το αποτέλεσμα ήταν μια εντυπωσιακή αύξηση του ποσοστού των γυναικών σε «αντρικές» δουλειές, και μια αντίστοιχη(αν και σαφώς λιγότερο δραματική σε μέγεθος) αύξηση του ποσοστού των ανδρών σε «γυναικείες» δουλειές.

(β)Η σύνδεση συμπεριφοράς και ταυτότητας στις φτωχές και κοινωνικά αποκλεισμένες κοινότητες(π.χ. σε ένα γκέτο)παρέχει μια λιγότερο μονολιθική άποψη για τη φτώχεια απ' ό,τι οικονομικές θεωρίες που δίνουν έμφαση στον κομφορμισμό(π.χ.Akerlof,1997, βλ.Κεφάλαιο 4, ενότητα Γ12). Έστω ότι αυτοί που επιλέγουν την Πράσινη ταυτότητα μέσα στο γκέτο ταυτίζονται με την κυρίαρχη κουλτούρα, ενώ εκείνοι που επιλέγουν την Κόκκινη ταυτότητα απορρίπτουν την κυρίαρχη κουλτούρα και, μάλιστα, επιδεικνύουν αυτοκαταστροφική συμπεριφορά: χρήση ναρκωτικών, συμμετοχή σε συμμορίες κ.λπ.. Επιπλέον, τα άτομα σε αυτό το περιβάλλον δεν μπορούν να προσαρμοστούν πλήρως στον ιδεατό(Πράσινο) τύπο της κυρίαρχης κουλτούρας. Η προσπάθειά τους να «περάσουν στην απέναντι όχθη» έχει περιορισμένη επιτυχία και συνοδεύεται από εμπειρίες απόρριψης και αποξένωσης, που αντανακλούν το γεγονός ότι οι κυρίαρχες ομάδες ορίζουν τον εαυτό τους στη βάση του αποκλεισμού των άλλων. Αυτός ο κοινωνικός αποκλεισμός(θεμελιωμένος βέβαια στις παγιωμένες κοινωνικές διαφορές) και η συναφής έλλειψη οικονομικών ευκαιριών μπορεί να οδηγήσουν τα μέλη των αποκλεισμένων ομάδων στην επιλογή αντιθετικών (αυτοκαταστροφικού τύπου) ταυτοτήτων.

Μέσα στο γκέτο, ένας Πράσινος(που έχει επιλέξει την A1-εργασία-έναντι της A2-μη εργασία- που επιτάσσει η Κόκκινη ταυτότητα)υφίσταται μια απώλεια χρησιμότητας r , που παριστάνει το βαθμό στον οποίο κάποιος από αυτήν την κοινότητα δε γίνεται αποδεκτός από την κυρίαρχη κοινωνική ομάδα. Τότε, μια ισορροπία στο γκέτο με όλα τα μέλη του να επιλέγουν την Πράσινη ταυτότητα και την A1 υπάρχει αν και μόνον αν η απώλεια Πράσινης ταυτότητας r είναι μικρότερη από την απώλεια I_o^R που υφίσταται το άτομο όντας Κόκκινος σε μια κοινότητα Πρασίνων. Για υψηλά επίπεδα κοινωνικού αποκλεισμού r , κάποιοι θα νιοθετήσουν την αντιθετική κόκκινη ταυτότητα και την A2. Η αυτοκαταστροφική συμπεριφορά των μαύρων του γκέτο οφείλεται στις δομικές συνθήκες κοινωνικού αποκλεισμού που δημιουργούν οι λευκοί, στις οποίες οι μαύροι απαντούν με επιθετικότητα και συμπεριφορές επιβλαβείς για τους ίδιους και για τους άλλους. Ενώ η A1 μεγιστοποιεί την ευημερία κάποιου που έχει Πράσινη ταυτότητα, δεν την μεγιστοποιεί για κάποιον που έχει

Κόκκινη ταυτότητα. Με άλλα λόγια, η αυτοκαταστροφική Κόκκινη συμπεριφορά δεν απορρέει από κάποια ατομική «ανορθολογικότητα», αλλά από τη χαμηλή οικονομική προικοδότηση και τον κοινωνικό αποκλεισμό.

(γ) Ένα υπόδειγμα του νοικοκυριού βασισμένο στις ταυτότητες μπορεί να εξηγήσει τα στοιχεία που δείχνουν ότι, ακόμη και όταν η γυναίκα εργάζεται περισσότερες ώρες έξω από το σπίτι σε σχέση με τον άνδρα, εξακολούθει να αναλαμβάνει μεγαλύτερο τμήμα των οικιακών εργασιών(αντίθετα με τις προβλέψεις της θεωρίας του συγκριτικού πλεονεκτήματος). Οι κοινωνικά κατασκευασμένες ταυτότητες εμποδίζουν την προσαρμογή στις αλλαγμένες σύγχρονες οικονομικές συνθήκες. Οι συμπεριφορικές επιταγές ορίζουν ότι οι άνδρες δεν πρέπει να εκτελούν τις «γυναικείες» οικιακές εργασίες. Ο σύζυγος υφίσταται απόλεια της ανδρικής του ταυτότητας όταν εμπλέκεται στα «οικιακά», τα οποία κατά συνέπεια αναλαμβάνει η γυναίκα. Είναι λοιπόν η υφιστάμενη ανδροκρατούμενη κοινωνία εκείνη που περιορίζει τις δυνατότητες των δύο φύλων να διερευνήσουν και να αναπτύξουν περαιτέρω τις ταυτότητές τους. Οι γυναίκες μαθαίνουν από τη δική τους εμπειρία και από την παρατήρηση των άλλων ότι η πλέον ελπιδοφόρα οδός για την επιτυχία ή την ολοκλήρωση περιλαμβάνει επενδύσεις στην παραδεγμένη θηλυκή και μητρική ταυτότητα. Επιλέγουν λοιπόν να μάθουν να προτιμούν π.χ. τη μητρότητα γιατί πολύ απλά η αναμενόμενη απόδοση είναι υψηλότερη σε σχέση με άλλες δυνητικές επιλογές. Εφόσον οι άνδρες και οι γυναίκες κάνουν μεγάλες και μακροχρόνιες επενδύσεις σε τυποποιημένες κατά φύλο ταυτότητες, αναπτύσσουν πολύ διαφορετικές ικανότητες για προτιμήσεις. Πραγματικά, θα προκαλούσε έκπληξη αν οι άνδρες άρχιζαν να αναλαμβάνουν σε μεγαλύτερο βαθμό τη φροντίδα π.χ. των παιδιών, αφού κάτι τέτοιο θα απειλούσε την αξία δαπανηρών επενδύσεων που έχουν κάνει στην ανδρική τους ταυτότητα(McCrate,1988).

Ε. ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗ ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

Μια άλλη εφαρμογή του υποδείγματος των Akerlof-Krantz δείχνεται από τους Vassilakis-Tsakalotos(2003), και αφορά τη θεωρία των συμβολαίων. Λαμβάνοντας υπόψη, κατά το σχεδιασμό των συμβολαίων, τη σημασία της ταυτότητας, και συγκεκριμένα το γεγονός ότι τα μέλη μιας εργασιακής ομάδας έχουν την τάση να ταυτίζονται μεταξύ τους και με τους στόχους της ομάδας, μπορούμε να βρούμε συμβόλαια τέτοια ώστε να αυξάνεται η πιθανότητα επιλογής οικονομικά αποτελεσματικού επιπέδου προσπάθειας από μέρους του εργαζομένου. Η ανάλυση που ακολουθεί κινείται σε ένα πλαίσιο παρόμοιο με αυτό του Holmstrom(1982).

Υποθέτουμε μια οικονομία με δύο παίκτες A και B, και δύο αγαθά, κατανάλωση(c_i) και ανάπταυση($1-e_i$). Κάθε παίκτης $i=A,B$ επιλέγει να καταβάλει εργασία($e_i=1$) ή όχι($e_i=0$). Η συνάρτηση χρησιμότητας είναι:

$U_i = c_i - de_i$, $0 < d < 1$, όπου d παράμετρος που δείχνει τη μείωση της χρησιμότητας από την εργασία και $c_i \geq 0$ συνεχής. Η συνάρτηση παραγωγής είναι: $q = e_A + e_B$. Τα άριστα σημεία κατά Pareto δίνονται από τη λύση του προβλήματος:

$$\max U_A = c_A - de_A$$

$$\text{s.t } U_B = c_B - de_B \geq \bar{U}_B$$

$c_A + c_B = e_A + e_B$, $e_i = 0,1$, $c_i \geq 0$. Η λύση του προβλήματος είναι η εξής:

$$e_i = 1, c_A + c_B = 2, c_B = \bar{U}_B + d, c_A = 2 - d - \bar{U}_B, \text{ οπότε:}$$

$$U_B = \bar{U}_B, U_A = 2(1-d) - \bar{U}_B, \text{ και το όριο Pareto είναι:}$$

$$U_A + U_B = 2(1-d), \text{ με } -d \leq \bar{U}_B \leq 2(1-d).$$

Έστω ότι το e_i δεν είναι παρατηρήσιμο(πρόβλημα hidden action), ενώ η συνολική παραγωγή q είναι παρατηρήσιμη και η παραγωγή γίνεται από κοινού από την ομάδα

των δύο παικτών. Θέλουμε να σχεδιάσουμε συμβόλαια $c_i = w_i(q)$ που να παρακινούν τους παίκτες να επιλέξουν το άριστο αποτέλεσμα $(e_A, e_B) = (1, 1)$. Θεωρούμε ότι τα συμβόλαια ικανοποιούν πάντα τον περιορισμό:

$w_A(q) + w_B(q) = q$ (ex-post credible ή budget-balancing contracts). Οι δύο παίκτες παίζουν το ακόλουθο παίγνιο:

$$U_A(e_A + e_B) = w_A(e_A + e_B) - d e_A$$

$U_B(e_A + e_B) = e_A + e_B - w_A(e_A + e_B) - d e_B$. Για να είναι η λύση $(1, 1)$ ισορροπία κατά Nash, πρέπει: $U_A(1, 1) \geq U_A(0, 1)$, δηλ $w_A(2) - d \geq w_A(1)$, και

$U_B(1, 1) \geq U_B(1, 0)$, δηλ $2 - w_A(2) - d \geq 1 - w_A(1)$. Η αναγκαία και ικανή συνθήκη που προκύπτει είναι: $d \leq w_A(2) - w_A(1) \leq 1 - d$, και ικανοποιείται μόνο για $d \leq 0.5$.

Επίσης:

- Ο συνδυασμός $(0, 0)$ είναι ισορροπία κατά Nash αν και μόνο αν: $1 - d \leq w_A(1) \leq d$.
- Ο συνδυασμός $(0, 1)$ είναι ισορροπία κατά Nash αν και μόνο αν: $w_A(2) \leq w_A(1) + d$, και: $w_A(1) \leq 1 - d$.
- Ο συνδυασμός $(1, 0)$ είναι ισορροπία κατά Nash αν και μόνο αν: $w_A(1) \geq d$, και: $w_A(2) \geq w_A(1) + d$.

Αν λάβουμε υπόψη την ταύτιση των ατόμων μεταξύ τους και με τους στόχους της ομάδας, η συνάρτηση χρησιμότητας γίνεται:

$$U_i = w_i(e_i + e_j) - d e_i - c x_i - L x_j - t_i(1 - e_i) I_s - t_i(1 - e_j) I_o + x_i t_i(1 - e_j) I_o, i, j = A, B, i \neq j.$$

Στο πρώτο στάδιο του παιγνίου, κάθε παίκτης i επιλέγει ταυτότητα t_i : είτε ταυτίζεται με τον οργανισμό ($t_i = 1$) είτε αδιαφορεί γι' αυτόν ($t_i = 0$). Επίσης, επιλέγει $e_i = \{0, 1\}$. Στο δεύτερο στάδιο, κάθε παίκτης i επιλέγει αν θα απαντήσει εκδικητικά στον άλλον ($x_i = 1$) ή όχι ($x_i = 0$), γνωρίζοντας τα e_A, e_B, t_A, t_B . Έτσι:

$c x_i$ είναι το κόστος (για τον i) των αντίποινων εναντίον του j , $L x_j$ είναι το κόστος για τον i από τα αντίποινα του j εναντίον του, $t_i(1 - e_i) I_s$ είναι η απώλεια ταυτότητας για τον i λόγω παραβίασης των συμπεριφορικών επιταγών της από τον i , $t_i(1 - e_j) I_o$ είναι η απώλεια ταυτότητας για τον i λόγω παραβίασης των επιταγών της από τον j .

Θα υπολογίσουμε τα συμβόλαια που καθιστούν το συνδυασμό $(e_A, t_A, e_B, t_B) = (1, 1, 1, 1)$ ισορροπία κατά Nash, ακόμη και με $d > 0.5$ (δηλ κάνουν τους παίκτες να επιλέγουν $e_i = 1$ μέσω της ταύτισής τους με τον οργανισμό). Στο δεύτερο στάδιο, η απόφαση ανάληψης ή μη αντίποινων βασίζεται στην εξής συνθήκη: $x_i = 1 \Leftrightarrow c \leq t_i(1 - e_j) I_o$. Στο πρώτο στάδιο, υπό τον περιορισμό της παραπάνω συνθήκης (κανόνα απόφασης), ο συνδυασμός $(1, 1, 1, 1)$ είναι ισορροπία κατά Nash εάν:

$$\begin{aligned} U_A(1, 1, 1, 1) &\geq U_A(1, 0, 1, 1) & w_A(2) - d &\geq w_A(2) - d \\ \text{και } &\geq U_A(0, 1, 1, 1) & &\geq w_A(1) - L - I_s \\ \text{και } &\geq U_A(0, 0, 1, 1) , \text{ ή:} & &\geq w_A(1) - L , \text{ ή ισοδύναμα:} \\ U_B(1, 1, 1, 1) &\geq U_B(1, 1, 1, 0) & 2 - w_A(2) - d &\geq 2 - w_A(2) - d \\ \text{και } &\geq U_B(1, 1, 0, 1) & &\geq 1 - w_A(1) - L - I_s \\ \text{και } &\geq U_B(1, 1, 0, 0). & &\geq 1 - w_A(1) - L \end{aligned}$$

$d - L \leq w_A(2) - w_A(1) \leq 1 - d + L$, που συνεπάγεται: $d \leq 0.5 + L$. Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη τη δυνατότητα ταύτισης με τους σκοπούς του οργανισμού επεκτείνεται το εύρος των περιπτώσεων (συμβολαίων) για τις οποίες είναι δυνατή η επίτευξη του άριστου αποτελέσματος, από $d \leq 0.5$ σε $d \leq 0.5 + L$

8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

«Κάποιος που είχε να δει τον κύριο. Κ. πολύ καιρό, τον χαιρέτησε με τα λόγια: «Δεν αλλάξατε καθόλου». «Ωχ», είπε ο κύριος Κ. και χλώμιασε»(Brecht, 1996).

Ο χαρακτήρας των ατόμων και η προσωπικότητά τους δεν είναι στοιχεία εξωγενή ούτε αμετάβλητα. Στην εργασία αυτή, προσπαθήσαμε να δείξουμε ότι οι προτιμήσεις, οι αξίες και οι πεποιθήσεις των ανθρώπων είναι ενδογενείς ως προς ένα πλήθος οικονομικών και μη οικονομικών παραγόντων. Μίλησαμε για την αλληλεξάρτηση των προτιμήσεων και τη διαμόρφωση(καταναλωτικών και άλλων) συνηθειών, και είδαμε ότι η ανάλυση ζήτησης μπορεί να επεκταθεί και να ενσωματώσει αυτούς τους παράγοντες. Εστιάσαμε την προσοχή μας στους μηχανισμούς και στις διαδικασίες μέσω των οποίων το κοινωνικοοικονομικό σύστημα, οι ακολουθούμενες πολιτικές, οι τυπικοί και άτυποι θεσμοί και οι κοινωνικοί κανόνες προτυποποιούν την ατομική ανάπτυξη και τις προτιμήσεις. Έτσι, για παράδειγμα οι αγορές(ως κυρίαρχος τρόπος θεσμικής οργάνωσης των δυτικών οικονομιών) «κάνουν κάτι παραπάνω από το να κατανέμουν αγαθά και υπηρεσίες: επηρεάζουν επίσης την εξέλιξη των αξιών, των προτιμήσεων και των προσωπικοτήτων»(Bowles,1998). Λαμβάνοντας υπόψη αυτόν τον εύπλαστο χαρακτήρα των ατομικών προτιμήσεων, αναγνωρίσαμε μια σειρά από δυσκολίες αναφορικά με την αξιολόγηση των διαφορετικών πολιτικών. Τα προβλήματα χρονικής ασυνέπειας και κυκλοφορικότητας των προτιμήσεων απαιτούν ένα συνθετότερο πλαίσιο για την ανάλυση ευημερίας από αυτό που προτείνει η νεοκλασική θεωρία αρκούμενη στην «αρχή της ικανοποίησης των προτιμήσεων»: αν οι θεσμοί και οι πολιτικές επηρεάζουν τις προτιμήσεις, τότε πώς οι προτιμήσεις αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την αξιολόγηση των εν λόγω καπιταλιστικών θεσμών; Η μεροληψία της οικονομικής θεωρίας υπέρ της δικαιολόγησης των θεσμών του υπάρχοντος οικονομικού και κοινωνικού συστήματος είναι σαφής, και καταδεικνύει την ανάγκη για ένα πλουσιότερο, ρεαλιστικότερο και κατά το δυνατόν αμερόληπτο πλαίσιο στο οποίο θα βασιστεί η ανάλυση ευημερίας και η οικονομική επιστήμη γενικότερα. Ο ίδιος ο Stiglitz(2003) παραδέχτηκε πρόσφατα ότι «η οικονομία δεν είναι ουδέτερη. Κυβερνάται από την ιδεολογία και το συμφέρον και όχι από την πραγματική οικονομική επιστήμη». Τις θεμελιώδεις υποθέσεις αυτής της «πραγματικής οικονομικής επιστήμης» θεωρούμε ότι πρέπει να διερευνήσουν(εκ νέου) οι οικονομολόγοι, ανασκευάζοντας τις παραδεγμένες, ιδεολογικά χρωματισμένες υποθέσεις περί εξωγενών, αμιγώς εγωιστικών προτιμήσεων των ατόμων.

Η τάση για συνεργασία αποτελεί μέρος των προτιμήσεων των ανθρώπων, και η ανάπτυξη ή ατροφία της είναι, σύμφωνα με τα παραπάνω, ενδογενής. Η σημασία της συνεργασίας για την κοινωνική ευημερία και την οικονομική αποτελεσματικότητα είναι μεγάλη. Ειδικότερα δε στις σύγχρονες «αναπτυγμένες» οικονομίες, η εργασία τείνει να διαμορφώνεται ολοένα και περισσότερο σαν άυλη εργασία-διανοητική, συναισθηματική, τεχνικοεπιστημονική. Τα δίκτυα της εργασιακής συνεργασίας πάντοτε πιο σύνθετα, η ενσωμάτωση της συναισθηματικής εργασίας στο φάσμα της παραγωγής, η πληροφορικοποίηση μιας τεράστιας γκάμας των εργασιακών διαδικασιών χαρακτηρίζουν τη σημερινή αλλαγή της φύσης της εργασίας(Hardt and Negri,2001). Κατά συνέπεια, τα εργασιακά συμβόλαια γίνονται ολοένα πιο σύνθετα, και άρα ολοένα πιο ατελή. Η άμεση επιβολή της εξουσίας, με αυστηρή πειθαρχία και

ελέγχους δεν ενδείκνυται υπό τις σύγχρονες παραγωγικές συνθήκες, καθώς το κόστος αυτών των μεθόδων αυξάνεται σε απαγορευτικά επίπεδα. Η εθελοντική συνεργασία είναι(γι' αυτούς που νέμονται τα οφέλη της) το ποθητό ζητούμενο. Και το ερώτημα είναι πώς αυτή μπορεί να επιτευχθεί.

Δείξαμε, μέσα από εμπειρικές μελέτες, ότι οι θεσμοί της αγοράς, οξύνοντας τον ανταγωνισμό μεταξύ των ανθρώπων και δίνοντας έμφαση στο ατομικό συμφέρον διαβρώνουν τις «κοινωνικές προτιμήσεις» και άρα μειώνουν το επίπεδο της συνεργασίας. Επιπλέον, η παροχή χρηματικών(και γενικότερα εξωτερικών) κινήτρων είναι δυνατό να αποδειχθεί αναποτελεσματική ή και αντιπαραγωγική(ιδίως όταν τα κίνητρα αυτά σχεδιάζονται με αρνητικό τρόπο-π.χ. με τη μορφή τιμωρητικών απειλών). Τα χρηματικά κίνητρα υπονομεύουν την εσωτερική παρακίνηση των ανθρώπων που δεν υποκινούνται μονάχα από το εγωιστικό υλικό συμφέρον αλλά έχουν ανταποδοτικές προτιμήσεις ή αποστρέφονται την ανισότητα. Αυτό το «κρυφό κόστος» των αμοιβών μπορεί να οδηγήσει σε μείωση του πολιτικού ήθους σε μια συντεταγμένη κοινωνία ή στην αποτυχία μιας οικονομικής πολιτικής που προβλέπει την παροχή επιδοτήσεων για την αύξηση του συνολικού επιπέδου των συνεισφορών σε ένα συλλογικό αγαθό, ή ακόμη στη μείωση της εθελοντικής συνεργασίας(άρα του επιπέδου απόδοσης)των εργαζομένων σε μια επιχείρηση.

Απέναντι σε όλα αυτά, ωστόσο, παραθέτουμε μια σειρά από παράγοντες που είναι σε θέση να υποστηρίξουν την εθελοντική συνεργασία και να διασφαλίσουν έτσι τα σημαντικά οικονομικά της οφέλη. Οι άνθρωποι έχουν την τάση να ταυτίζονται με ομάδες κοινωνικές, εθνικές, φυλετικές κ.λπ., και να διαμορφώνουν έτσι ένα συγκεκριμένο τρόπο αντίληψης του εαυτού τους και των άλλων. Ο ενδογενής σχηματισμός των ταυτοτήτων έχει σημαντικές επιπτώσεις στα οικονομικά αποτελέσματα και μπορεί να συμβάλλει στην εξήγηση φαινομένων όπως ο κοινωνικός αποκλεισμός και η ανισομερής κατανομή των οικιακών εργασιών μεταξύ άνδρα και γυναίκας σε ένα νοικοκυριό. Ειδικότερα στο πλαίσιο ενός οικονομικού οργανισμού, η ταύτιση του εργαζομένου με τους στόχους της επιχείρησης αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο στοίχημα για τους σημερινούς εργοδότες. Αυτή η μορφή ταύτισης εξασφαλίζει ότι οι αποφάσεις του εργαζομένου λαμβάνονται με κριτήριο το συμφέρον του οργανισμού. Πέρα όμως από τη διαδικασία της ταύτισης(που, στο πλαίσιο της καπιταλιστικής επιχείρησης είναι ηθικά μη ουδέτερη, καθώς ενθαρρύνει τον εργαζόμενο να αυξάνει το επίπεδο της προσπάθειας-και άρα να μειώνει την προσωπική του ευημερία- με σκοπό τη μεγιστοποίηση των καπιταλιστικών κερδών στα οποία ο ίδιος συμμετέχει από ελάχιστα έως καθόλου), η εθελοντική συνεργασία είναι δυνατόν να ανθήσει μεταξύ των μελών μιας οκονομίας υπό την επίδραση ενός πλήθους άλλων παραγόντων. Το χτίσιμο της εμπιστοσύνης μεταξύ των ανθρώπων μπορεί να διασφαλίσει την επιβίωση των σχέσεων αμοιβαιότητας. Η εμπιστοσύνη αυτή μπορεί να χτιστεί μέσω της αύξησης του επιπέδου της πληροφόρησης ή μέσω της ανταλλαγής δώρων στην αρχή μιας σχέσης. Επιπλέον, η εθελοντική συνεργασία μπορεί να υποστηριχτεί από την επιθυμία των ανθρώπων για κοινωνική αποδοχή ή από την αποστροφή της ανισότητας και την αγάπη για τη δικαιοσύνη. Εξάλλου, οι πολιτικοί θεσμοί της άμεσης δημοκρατίας(που ενθαρρύνουν τον ειλικρινή διάλογο και βοηθούν έτσι να γεφυρωθούν οι συγκρούσεις και οι διαφορές), η συναφής με αυτούς μείωση της ανωνυμίας και της κοινωνικής απόστασης, και ορισμένοι κοινωνικοί θεσμοί (όπως η οικογένεια και ένα σύστημα εκπαίδευσης που θα ενθαρρύνει τις συλλογικές αξίες) μπορεί να οδηγήσουν στην αύξηση της συνεργασίας και άρα στην αύξηση της ευημερίας σε μια κοινότητα.

Με βάση τα όσα ειπώθηκαν παραπάνω, τα νεοκλασικά επιχειρήματα που πρεσβεύουν ότι ο άνθρωπος διακατέχεται από εξωγενείς φυσικές τάσεις προς τον οποτουνισμό ή



προς την αποστροφή για την σκληρή εργασία ίσως θα πρέπει να αναστραφούν. Έχει προταθεί ότι ο homo economicus δημιουργησε τον καπιταλισμό, υπό την έννοια ότι δοθείσης της ανθρώπινης φύσης, η εξέλιξη των καπιταλιστικών κανόνων είναι πιθανή και ταυτόχρονα επιθυμητή. Ίσως όμως να ισχύει το αντίστροφο: θα μπορούσαμε να ισχυριστούμε ότι ο καπιταλισμός δημιουργήσε τον homo economicus (Bowles and Gintis, 1993), και μαζί με αυτόν τα φαινόμενα οικονομικής αναποτελεσματικότητας που σχετίζονται με την τυφλή επιδίωξη του ατομικού συμφέροντος. Και είναι οι παράγοντες που μόλις αναφέραμε(η εμπιστοσύνη, η πληροφόρηση, η έμφυτη επιθυμία για κοινωνική αποδοχή και δικαιοσύνη, τα ψήγματα αμεσοδημοκρατικών θεσμών λήψης αποφάσεων, η ενστάλαξη κοινωνικής συνείδησης και ήθους κατά τη διαδικασία της κοινωνικοποίησης)εκείνοι που λειτουργούν ως ανάχωμα στην πλήρη υπαγωγή της ανθρώπινης κοινωνίας στους καπιταλιστικούς κανόνες και στη συνακόλουθη επικράτηση ενός γενικευμένου κυνισμού στις ανθρώπινες σχέσεις. Η επικράτηση, λοιπόν, των καπιταλιστικών θεσμών στη διαδικασία του εξελικτικού ανταγωνισμού δεν αποδεικνύει ότι οι θεσμοί αυτοί είναι βέλτιστοι από οικονομική άποψη, αλλά αντανακλά απλώς σχέσεις ισχύος και εξουσίας. Μια άλλη μορφή οικονομικής και κοινωνικής οργάνωσης, που θα επιτύγχανε υψηλότερο επίπεδο συνεγασίας και άρα μεγαλύτερη κοινωνική ευημερία και οικονομική αποτελεσματικότητα, θα μπορούσε να επικρατήσει(ή θα μπορέσει ίσως στο μέλλον να επικρατήσει) υπό διαφορετικές συνθήκες.



REFERENCES

- Akerlof, George A and Rachel E. Kranton 2000, Economics and Identity, *Quarterly Journal of Economics*, CXV, 715-753.
- Akerlof, George A. 1997, Social Distance and Social Decisions, *Econometrica*, LXV, 1005-1027.
- Akerlog, George A. 1982, Labor Contracts as Partial Gift Exchange, *Quarterly Journal of Economics*, XCVII, 743-769.
- Arrow, Kenneth J. 1972, Gifts and Exchanges, *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343-362.
- Asheim, Geir B. 1997, Individual and Collective Time-Consistency, *Review of Economic Studies*, 64, 427-443.
- Bak. Michel [1869], Αντιεξουσιαστικός Σοσιαλισμός, Εκδ. ΚΑΤΣΑΝΟΣ.
- Barnard, Chester I. 1938, Functions of the Executive, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Becker, G. 1974, A Theory of Social Interactions, *Journal of Political Economy* 82, 1063-1093.
- Becker, G. and I. Ehrlich 1972, Market-Insurance, Self-Insurance and Self-Protection, *Journal of Political Economy* 80, 623-648.
- Bohnet, Iris and Bruno S. Frey 1999a, Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games, *Comment, American Economic Review*, 89, 335-339.
- Bohnet, Iris and Bruno S. Frey 1999b, The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games, *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 38, 43-57.
- Bowles, Samuel 1998, Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions, *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 75-111.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis 1993, The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and The Revival of Political Economy, *Journal of Economic Perspectives*, 7, 83-102.
- Brecht, Bertolt [1967, Geschichten vom Herrn Keuner] 1996, Ιστορίες του κυρίου Κότινερ, Αθήνα, εκδ. Πατάκη.
- Camerer, C. 1988, Gifts as Economic signals and social Symbols, *American Journal of Sociology*, 94, 180-214.
- Carmichael, H. Lorne and W. Bentley Macleod 1997, Gift-Giving and the Evolution of Cooperation, *International Economic Review*, 3, 485-509.
- Carpenter, Jeffrey 2002a, Endogenous Social Preferences, Discussion Paper No.02-09, Dept. of Economics, Middlebury College.
- Carpenter, Jeffrey 2002b, When in Rome: Conformity and the Provision of Public Goods, Discussion Paper No. 02-17, Dept. of Economics, Middlebury College.
- Coase, Ronald H. 1960, The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Cowen, Tyler 1993, The Scope and Limits of Preference Sovereignty, *Economics and Philosophy*, 9, 253-269.
- Deleuze, Gilles [1953]1995, Εμπειρισμός και Υποκειμενικότητα, Αθήνα, Ολκός.
- Dixon, Huw D. 1997, Controversy: Economics and Happiness, *The Economic Journal*, 107, 1812-1814.



- Drago, Robert and Mark Wooden 1992, The Determinants of Labor Absence: Economic Factors and Workgroup Norms Across countries, *Industrial and Labor Relations Review* 45, 764-777.
- Durkheim, Emile [1893] 1902, *De la Division du Travail Social*, Paris: F. Alcan.
- Elster, Jon 1982, Sour Grapes-Utilitarianism and the Genesis of Wants, in Utilitarianism and Beyond, edited by A. Sen and B. Williams, p.219-238, New York: Cambridge University Press.
- Falk, A. E. Fehr and U. Fischbacher 1999, On the Nature of Fair Behavior, Working Paper No.17, Univ. of Zurich.
- Fehr, Ernst and Simon Gächter 2002, Do Incentive Contracts Undermine Voluntary Cooperation?, Working Paper No. 34, Institute for Empirical Research in Economics, Univ. of Zurich.
- Fehr, Ernst and Simon Gächter 2000, Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, *Journal of Economic Perspectives*, 14, 159-181.
- Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt 2000, Fairness, Incentives and Contractual Choices, *European Economic Review*, 44, 1057-1068.
- Fehr, Ernst and B. Rockenbach 2000, Incentives and Intentions, The Hidden Rewards of Economic Incentives, mimeo, Univ. of Zurich.
- Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt 1999, A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fershtman, Chaim and Oren Bar-Gill 2000, The Limit of Public Policy: Endogenous Preferences, Center for Economic Research, Eitan Berglas School of Economics, Tel Aviv Univ. and CentER, Tilburg Univ.
- Fershtman, Chaim and Y. Weiss 1997, Why Do We Care About What Others Think About Us?, in Ben Ner, A. and L. Putternam(Eds), *Economics, Values and Organization*, Cambridge Univ. Press.
- Festinger, Leon 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA : Stanford University Press.
- Festinger, Leon 1954, A Theory of Social Comparison Processes, *Human Relations*, 7, 117-140.
- Frank, R.H. 1997, The Frame of Reference as a Public Good, *Economic Journal*, 107, 1832-1847.
- Freud, Sigmund 1922, *Group Psychology and the Analysis of the Ego*, New York, Boni and Liveright.
- Frey, Bruno and Alois Stutzer 2000, Happiness, Economy and Institutions, *Economic Journal*, 110, 918-938.
- Frey, Bruno S. 1997, A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues, *Economic Journal*, 107, 1043-1053.
- Frey, Bruno S. and Felix Oberholzer-Gee 1997, The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, *American Economic Review*, 87, 746-755.
- Frey, Bruno S. 1994, Direct Democracy: Politico-Economic Lessons from Swiss Experience, *American Economic Review*, 84, 338-348.
- Friedman, Milton 1962, *Price Theory: A Provisional Text*, Chicago.
- Fromm, Erich[1956, *The Sane Society*] 1973, *Η Υγιής Κοινωνία*, Εκδ. Μπουκουμάνη.



- Gächter, Simon and Armin Falk 2002, Reputation and Reciprocity: Consequences for the Labor Relation, Scandinavian Journal of Economics, 104, 1-27.
- Galbraith, John Kenneth 1958, *The Affluent Society*, Cambridge.
- Gibbard, Allan 1986, Interpersonal Comparisons: Preference, Good, and the Intrinsic Reward of a Life, in: Foundations of Social Choice Theory, edited by J. Elster and A. Hylland, p.165-194, Cambridge Univ. Press.
- Gintis, Herbert 1976, The Nature of Labor Exchange and the Theory of the Capitalist Production, Review of Radical Political Economics, 8, 36-54.
- Gintis, Herbert 1974, Welfare Criteria with Endogenous Preferences: The Economics of Education, International Economic Review, 15, 415-430.
- Gintis, Herbert 1972, A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development, Quarterly Journal of Economics, LXXXVI, 572-599.
- Goldman, Steven Marc 1979, Intertemporally Inconsistent Preferences and the Rate of Consumption, Econometrica, 47, 621-626.
- Hammond, Peter J. 1976, Changing Tastes and Coherent Dynamic Choice, Review of Economic Studies, 43, 159-173.
- Hardt, Michael and Antonio Negri [1995] 2001, Η Εργασία του Διονύσου, Εκδ. Ελευθεριακή Κουλτούρα.
- Harsanyi, John C, 1954, Welfare Economics of Variable Tastes, Review of Economic Studies, 21, 204-213.
- Hirsch, Fred 1976, *Social Limits to Growth*, Cambridge, MA and London: Harvard Univ. Press.
- Hirshman, Albert O. 1984, Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, American Economic Review, 74, 89-96.
- Hirshman, Albert O. 1982, Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?, Journal of Economic Literature, XX, 1463-1484.
- Hodgson, Geoffrey M. 1998, The Approach of Institutional Economics, Journal of Economic Literature, XXXVI, 166-192.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin Mc Cabe and Vernon Smith 1996, Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games, American Economic Review, 86, 653-660.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin Mc Cabe , J. Shachat and V. Smith 1994, Preferences, Property Rights and Anonymity in Bargaining Games, Games and Economic Behavior, 7, 343-380.
- Holländer, Heinz 1990, A Social exchange Approach to Voluntary Cooperation, American Economic Review, 80, 1157-1167.
- Holmstrom, B. 1982, Moral Hazard in Teams, The Bell Journal of Economics, 13, 324-340.
- Horkheimer, Max 1947, *Eclipse of Reason*, New York: Oxford Univ. Press.
- Huerta Ignacio and Jesus Santos 2000, A Theory of Markets, Institutions and Endogenous Preferences, Dept. of Economics, Brown University.
- Kapteyn, Arie, S.van de Geer, H. van de Standt and T. Wansbeek 1997, Interdependent Preferences: An Econometric Analysis, Journal of Applied Econometrics, 12, 665-686.
- Kreps, David M. 1997, Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives, American Economic Review, 87, 359-364.
- Kropotkin, Petr 1902, *Mutual Aid: A Factor of Evolution*, London.



- Layard, Richard 1980, Human Satisfaction and Public Policy, *Economic Journal*, 80, 737-750.
- Marcuse, Herbert 1971, Δοκίμιο για την Απελευθέρωση, Διογένης.
- Marcuse, Herbert 1964, *One Dimensional Man*, Boston: Beacon Press.
- Marglin, Stephen 1974, What Do Bosses Do?, *Journal of Radical Political Economy*, 6, 33-60.
- Mc Crate, Elaine 1988, Gender Difference: The Role of Endogenous Preferences and Collective Action, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 78, 235-239.
- Miceli, Thomas J. and Alanson P. Minkler 1997, Preferences, Cooperation and Institutions, Working Paper 1997-06, Dept. of Economics, Univ. of Connecticut.
- North, Douglass C. 1991, Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5, 97-112.
- Oswald, Andrew J. 1997, Happiness and Economic Performance, *Economic Journal*, 107, 1815-1831.
- Parsons, Talcott 1951, *The Social System*, New York, Free Press.
- Pfeffer, Jeffrey 1990, Incentives in Organizations: The Importance of Social Relations, in Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond, edited by Oliver E. Williamson, Oxford Univ. Press.
- Pollak, Robert A. 1978, Endogenous Tastes in Demand and Welfare Analysis, *American Economic Review*, 68, 374-379.
- Pollak, Robert A. 1977, Price-Dependent Preferences, *American Economic Review*, 67, 64-75.
- Pollak, Robert A. 1976, Interdependent Preferences, *American Economic Review*, 66, 309-320.
- Pollak, Robert A. 1970, Habit Formation and Dynamic Demand Functions, *Journal of Political Economy*, 78, 745-763.
- Poulsen, Anders 2003, The Survival and Welfare Implications of Altruism When Preferences Are Endogenous, Dept. of Economics, The Aarhus School of Business.
- Poulsen, Anders 2001, Reciprocity, Materialism and Welfare: An Evolutionary Model, Dept. of Economics, The Aarhus School of Business.
- Rabin, M. 1993, Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, *American Economic Review*, 83, 1281-1302.
- Rawls, John 1971, *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass.
- Schlicht, Ekkehart 2002, Social Evolution, Corporate Culture and Exploitation, IZA Discussion Paper No. 651, Univ. of Munich and IZA Bonn.
- Schotter, Andrew, Avi Weiss and Inigo Zapater 1996, Fairness and Survival in Ultimatum and Dictatorship Games, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31, 37-56.
- Scitovsky, Tibor 1941, A Note on Welfare Propositions in Economics, *Review of Economic Studies*, 9, 77-88.
- Scott, Richard W. 1990, Symbols and Organizations: From Barnard to the Institutionalists, in Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond, edited by Oliver E. Williamson, Oxford Univ. Press.
- Sen, Amartya K. 1977, Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317-344.
- Simmel, Georg 1955, *Conflict and the Web of Group Affiliations*, Free Press.



- Simon, Herbert A.1993, Altruism and Economics, American Economic Review, 83, 156-161.
- Simon, Herbert A.1991, Organizations and Markets, Journal of Economic Perspectives, 5, 25-44.
- Simon, Herbert A.1947, Administrative Behavior(3rd edition), New York McMillan.
- Smith, Adam 1976, The Theory of Moral Sentiments, Liberty Classics.
- Smolensky, E. 1965, The Past and Present Poor, in The Concepts of Poverty, US Chamber of Commerce, New York, 35-67.
- Stevens, Dana N. and James E. Foster 1980, Comparing Utility Functions in Efficiency Terms: Comment, American Economic Review, 70, 793-794.
- Stiglitz, Joseph 2003, Συνέντευξη στην εφημερίδα «Τα Νέα», 18-10-2003.
- Stiglitz, Joseph 1987, The Causes and Consequences of The Dependence of Quality on Price, Journal of Economic Literature, 25, 1-48.
- Strotz, R.H. 1955-56, Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization, Review of Economic Studies, 23, 165-180.
- Sunstein, Cass R. 1993, Endogenous Preferences, Environmental Law, Journal of Legal Studies, XXII, 217-254.
- Titmuss, Richard 1971, The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy, London and New York.
- Tsakalotos, Euclid and Spiros Vassilakis 2003, Contracts and Identities, Dept. of International and European Economic Studies, Athens University of Economics and Business.
- Van de Klundert, Theo and Jeroen van de Ven 1999, On The Viability of Gift Exchange in a Market Environment, Dept. of Economics and CentER, Tilburg Univ.(Netherlands).
- Van de Standt, Huib, A. Kapteyn and S. van de Geer 1985, The Relativity of Utility: evidence from Panel Data, Review of Economics and Statistics, LXVII, 179-187.
- Van de Ven, Jeroen 2000, The Economics of Gift, Dept. of Economics and CentER, Tilburg University.
- Veblen, Thorstein B. 1919, The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays, Huebsch, New York.
- Weisbrod, Burton 1977, Comparing Utility Functions in Efficiency Terms, or What Kinds of Utility Functions Do We Want?, American Economic Review, 77, 291-295.
- Williamson, Oliver E. 1996, The Mechanisms of Governance, Oxford Univ. Press.
- Witheford, Nick 1997, Cycles and Circuits of Struggle in High-Technology Capitalism, in Cutting Edge-Technology, Information, Capitalism and Social Revolution, Verso, ελλ. μετάφραση, εκδ. αντι-σχολείο, 2003.
- Woolley, Frances R.1993, The Feminist Challenge to Neoclassical Economics, Cambridge Journal of Economics, 17, 485-500.



