

The Greek Review of Social Research

Vol 126 (2008)

126 B'



Οι σχέσεις Μακιαβελισμού και οικονομικού οφορτουνισμού με τις κοινωνικές και οικονομικές αξίες και πρακτικές

Πηνελόπη Σωτηρίου, Βασιλική Καρβέλη, Μαρία Σακαλάκη, Γιώργος Κυριακόπουλος

doi: [10.12681/grsr.9889](https://doi.org/10.12681/grsr.9889)

Copyright © 2016, Πηνελόπη Σωτηρίου, Βασιλική Καρβέλη, Μαρία Σακαλάκη, Γιώργος Κυριακόπουλος



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

To cite this article:

Σωτηρίου Π., Καρβέλη Β., Σακαλάκη Μ., & Κυριακόπουλος Γ. (2016). Οι σχέσεις Μακιαβελισμού και οικονομικού οφορτουνισμού με τις κοινωνικές και οικονομικές αξίες και πρακτικές. *The Greek Review of Social Research*, 126, 39–54. <https://doi.org/10.12681/grsr.9889>

Πηνελόπη Σωτηρίου*, Βασιλική Καρβέλη**,
Μαρία Σακαλάκη***, Γιώργος Κυριακόπουλος****

ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΑΚΙΑΒΕΛΙΣΜΟΥ
ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΟΠΟΡΤΟΥΝΙΣΜΟΥ
ΜΕ ΤΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ
ΑΞΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ¹

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο Μακιαβελισμός και ο οικονομικός οπορτουνισμός είναι δύο στρατηγικές που αποσκοπούν στην επίτευξη του προσωπικού συμφέροντος εις βάρος των εταίρων (Wilson, Near and Miller, 1996), χρησιμοποιώντας διάφορες μορφές εξαπάτησης (Williamson, 1985). Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν να μελετήσει τους συσχετισμούς μεταξύ των δύο στρατηγικών και ορισμένων μεταβλητών που αφορούν την κοινωνική και οικονομική σκέψη και πρακτική. Το δείγμα αποτελούνταν από 208 Έλληνες οι οποίοι συμπλήρωσαν ερωτηματολόγιο που περιείχε την κλίμακα του Μακιαβελισμού, του οικονομικού οπορτουνισμού και άλλες ερωτήσεις που αφορούσαν αξίες, στάσεις, συναισθήματα και πρακτικές σχετικές με οικονομικά και κοινωνικά θέματα. Τα αποτελέσματα έδειξαν στατιστικώς σημαντικές συσχετίσεις όσον αφορά τα εξής: (α) τις κύριες οικονομικές δραστηριότητες των υποκειμένων τα περισσότερα μακιαβελικά άτομα αναφέρουν το χρηματιστήριο και τα τυχερά

* Φοιτήτρια ΠΜΣ στο Τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών.

** Φοιτήτρια ΠΜΣ στο Τμήμα Νοσηλευτικής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.

*** Καθηγήτρια Κοινωνικής Ψυχολογίας στο Τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών.

**** Υποψήφιος Διδάκτορας στο Τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών.

1. Η Π. Σωτηρίου και η Β. Καρβέλη διεξήγαγαν την έρευνα και συνέγραψαν το άρθρο. Η Μ. Σακαλάκη όρισε το θεωρητικό πλαίσιο και τα ερευνητικά ερωτήματα, είχε την εποπτεία της έρευνας και συνέβαλε στην τελική διαμόρφωση του άρθρου. Ο Γ. Κυριακόπουλος διεκπεραίωσε τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων.

παιχνίδια, ενώ τα λιγότερο μακιαβελικά άτομα κυρίως την κάλυψη των εξόδων του σπιτιού, την αποπληρωμή δόσεων δανείων/πιστωτικών καρτών και τη διασκέδαση, (β) τις προϋποθέσεις για οικονομική επιτυχία· τα περισσότερα μακιαβελικά άτομα θεωρούν ως βασική προϋπόθεση την εντιμότητα, ενώ τα λιγότερα μακιαβελικά θεωρούν ως βασική προϋπόθεση την εργατικότητα, τον ορθολογισμό και το επιχειρηματικό πνεύμα, και (γ) τα συναισθήματα με τα οποία τα υποκείμενα συνδέουν το χώρο της οικονομίας· οι περισσότεροι ομορτουμιστές αναφέρουν τη ζήλια και το φθόνο, ενώ οι λιγότεροι ομορτουμιστές την αδιαφορία και την εξάρτηση.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στις σύγχρονες κοινωνίες όπου η πληροφορία έχει αναδειχθεί σε κυρίαρχο στοιχείο των κοινωνικοοικονομικών σχέσεων, στρατηγικές όπως ο Μακιαβελισμός και ο οικονομικός ομορτουμισμός που στηρίζονται κατεξοχήν στην εκμετάλλευση και το χειρισμό της πληροφορίας προκαλούν το αυξανόμενο θεωρητικό και πρακτικό ενδιαφέρον των κοινωνικών επιστημών. Πιο συγκεκριμένα, ο Μακιαβελισμός θεωρείται, από τα μοντέλα της θεωρίας των παιγνίων, ως μια μη συνεργατική στρατηγική που εντοπίζεται στο κοινωνικό πεδίο (Wilson, Near, and Miller, 1996), ενώ ο ομορτουμισμός μια μη συνεργατική στρατηγική που συναντάται στο οικονομικό πεδίο (Williamson, 1985· Sakalaki, Richardson and Thépaut, 2007).

Ορισμένοι ερευνητές προσδιορίζουν το Μακιαβελισμό ως μια στρατηγική κοινωνικής συμπεριφοράς που χρησιμοποιεί το χειρισμό των άλλων αποσκοπώντας στην επίτευξη του προσωπικού κέρδους/συμφέροντος, συχνά μάλιστα εις βάρος των συμφερόντων των κοινωνικών εταίρων (Wilson et al., 1996). Η Gunnthorsdottir και οι συνεργάτες της (2002) εντοπίζουν τρεις σημαντικές συνιστώσες στην έννοια του Μακιαβελισμού: τον κυνισμό, τη χειραγώγηση των εταίρων και την προμοδότηση των στόχων σε σχέση με τα μέσα. Οι Christie και Geis (1970) προσέγγισαν το Μακιαβελισμό ως μια ιδιαίτερη στρατηγική δράσης, η οποία χαρακτηρίζει άτομα που, ως επί το πλείστον, στερούνται συναισθήματος, αδιαφορούν για τους ηθικούς κανόνες, παρουσιάζουν χαμηλή ιδεολογική δέσμευση και απουσία ψυχολογικών διαταραχών. Πολλές έρευνες που έχουν χρησιμοποιήσει την κλίμακα του Μακιαβελισμού έδειξαν ότι αυτοί που βρίσκονται υψηλά στην κλίμακα –οι περισσότεροι μακιαβελιστές– σε ορισμένες καταστάσεις συμπεριφέρονται διαφορετικά από αυτούς που βρίσκονται χαμηλότερα, τους λιγότερο μακιαβελιστές.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τους Christie και Geis (1970) ένα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των περισσότερων μακιαβελιστών είναι ότι στις διαπροσωπικές τους σχέσεις είναι ψυχροί και καθόλου συναισθηματικοί

απέναντι στους άλλους. Εμφανίζονται ως απόμακροι, απαθείς και αδιάφοροι προς τις αξίες που ορίζουν οι κοινωνικές νόρμες (Gunnthorsdottir, McCabe and Smith, 2002· Mudrack and Mason, 1995), ορθολογιστές (Christie and Geis, 1970), συμφεροντολόγοι (Gunnthorsdottir et al., 2002) και ικανοί να συμπεριφέρονται ανήθικα προκειμένου να μεγιστοποιήσουν το κέρδος τους (Jones and Kavanagh, 1996). Αυτά τα χαρακτηριστικά των περισσότερο μακιαβελιστών έχουν οδηγήσει τους συγγραφείς να τους ταυτίζουν με το μοντέλο του *homo aeconomicus* (Gunnthorsdottir et al., 2002), δεδομένου ότι πολλά χαρακτηριστικά τους θυμίζουν το πορτραίτο του, όπως η ιδιοτέλεια, ο οπορτουνισμός, η αδυναμία ενσυναίσθησης κ.λπ.

Οι McHoskey, Worzel και Szyarto (1998) έδειξαν ότι όσοι σκοράρουν ψηλά στην κλίμακα του Μακιαβελισμού αξιολογούν ως πρωταρχικό στόχο της ζωής τους την οικονομική επιτυχία και όχι τις οικογενειακές και κοινωνικές τους σχέσεις. Βέβαια, δεν έχει βρεθεί θετική συσχέτιση του Μακιαβελισμού ούτε με το εισόδημα ούτε με την κοινωνική θέση ούτε με την επαγγελματική επιτυχία (Wilson et al., 1996). Οι περισσότερο μακιαβελιστές εμφανίζονται πιο κυνικοί και περισσότερο εκμεταλλευτικοί από τους λιγότερο μακιαβελιστές (Vecchio and Sussmann, 1991), καθώς και πιο ικανοί στο να χειραγωγούν τους άλλους (Wilson, Near, and Miller, 1998). Ψεύδονται συχνότερα και με μεγαλύτερη πειστικότητα, αληθοφάνεια και επιτυχία (Geis and Moon, 1981). Γίνονται αντιληπτοί από τους εταίρους τους ως ελκυστικά, γοητευτικά και έξυπνα άτομα (Cherulnick, Way, Ames, and Hutto, 1981), παρόλο που δεν έχει βρεθεί θετική συσχέτιση μεταξύ του Μακιαβελισμού και του δείκτη νοημοσύνης (Wilson et al., 1996). Σε γενικές γραμμές, είναι καχύποπτοι όσον αφορά τα κίνητρα των εταίρων τους, σε αντίθεση με τους λιγότερο μακιαβελιστές που φαίνεται να είναι ευκολόπιστοι (Hartell, 1980).

Ειδικότερα, οι περισσότερο μακιαβελιστές αναμένουν από τους άλλους λιγότερο συνεργατικές συμπεριφορές, όπως έδειξαν έρευνες με παιχνίδια τύπου Διλήμματος του Κρατουμένου (Orbell and Dawes, 1993). Τέλος, φαίνεται να επιζητούν περισσότερο το ρίσκο απ' ό,τι οι λιγότερο μακιαβελιστές (Allsopp, Eysenck, and Eysenck, 1991). Φαίνεται, ωστόσο, ότι είναι άτομα καλά ενσωματωμένα στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο (Gunnthorsdottir et al., 2002). Αν και έχει βρεθεί θετική συσχέτιση μεταξύ Μακιαβελισμού και ψυχοπαθολογίας (McHoskey et al., 1998· Ray and Ray, 1982), οι high machs θεωρούνται ως υποκλινικές περιπτώσεις (Mealy, 1995). Οι Christie και Geis (1970) αναφέρουν ότι οι περισσότερο μακιαβελιστές έχουν περισσότερες πιθανότητες από τους λιγότερο μακιαβελιστές να επιτύχουν είτε σε συνθήκες που εξασφαλίζουν την πρόσωπο με πρόσωπο

αλληλεπίδραση είτε σε συνθήκες που παρέχουν στα άτομα τη δυνατότητα αυτοσχεδιασμού και λήψης πρωτοβουλιών είτε σε συνθήκες που επιτρέπουν στους εταίρους την ανάπτυξη αποπροσανατολιστικών συναισθημάτων.

Ορισμένοι εξελικτιστές υποστηρίζουν ότι στις περισσότερες περιπτώσεις οι λιγότερο μακιαβελιστές συμπεριφέρονται με τρόπο που θυμίζει τη στρατηγική Tit-for-Tat, η οποία σε πρώτο επίπεδο είναι μια επιφυλακτικά συνεργατική στρατηγική (Axelrod, 1984· Σακαλάκη, 2006, 2005). Από την άλλη, οι περισσότεροι μακιαβελιστές φαίνεται να επιλέγουν εξαρχής μη συνεργατικές στρατηγικές. Κατά συνέπεια, όταν οι λιγότερο μακιαβελιστές υιοθετούν αξίες, όπως η εμπιστοσύνη, η ευπρέπεια και η εντιμότητα, γίνονται πιο ευάλωτοι και άρα πιο εκμεταλλεύσιμοι από τους περισσότερους μακιαβελιστές (Wilson et al., 1996).

Σύμφωνα με τον Williamson (1985), ο οπορτουνισμός είναι η *επιδίωξη του προσωπικού συμφέροντος με δόλο*.² Σε γενικές γραμμές, συμπληρώνει ο Williamson, ο οπορτουνισμός αναφέρεται «στην ατελή ή παραποιημένη διάδοση πληροφοριών και πιο συγκεκριμένα στις προμελετημένες προσπάθειες που αποβλέπουν στο να παραπλανήσουν, να διαστρεβλώσουν, να συγκαλύψουν, να συσκοτίσουν ή διαφορετικά να προκαλέσουν σύγχυση» (Williamson, 1985). Στην πιο πρόσφατη οικονομική βιβλιογραφία, ο οπορτουνισμός ενσωματώνει οικονομικές έννοιες, όπως η «adverse selection», η ηθική διακινδύνευση (moral hazard), η φυγοπονία (shirking), ο σφετερισμός των πηγών, το κλέψιμο (stealing) κ.τ.λ. (Smith, 2005· Phelan, 2005).

Οι πραγματικές ή τεχνητές συνθήκες ασυμμετρίας της πληροφορίας ευνοούν την εμφάνιση του οπορτουνισμού. Ο οπορτουνιστής χρησιμοποιεί –ως επί το πλείστον– το χειρισμό της πληροφορίας και όχι άλλα μέσα, όπως ο εξαναγκασμός ή η ωμή βία (Thérou, 2002) και αποσκοπεί στη μεγιστοποίηση του προσωπικού του κέρδους εις βάρος των άλλων, χαρακτηριστικό το οποίο συναντάται και στους μακιαβελιστές.

Η οικονομική θεωρία, έχοντας ως πυρήνα της τη μεγιστοποίηση του κέρδους, προσεγγίζει τον οπορτουνισμό μέσα από τα χαρακτηριστικά του *homo oeconomicus*, δίνοντας δηλαδή έμφαση σε έναν ορθολογιστή οικονομικό δρώντα που πασχίζει αποκλειστικά να ικανοποιήσει τους στόχους και τα συμφέροντά του στο παρόν και στο μέλλον. Σύμφωνα με τη θεωρία του κόστους των οικονομικών συναλλαγών,³ ο οπορτουνισμός αποτελεί

2. Ελεύθερη μετάφραση της αγγλικής λέξης *guile*, η οποία στο I. R. Macneil (1981) περιγράφεται ως εξής: «επωφελούμαι ευκαιρίες αγνοώντας αρχές και συνέπειες».

3. Transaction cost economics.

τμήμα της ανθρώπινης φύσης, αποκαλύπτοντας μάλιστα τη ζοφερή πλευρά της (Noorderhaven, 1993· Williamson, 1985). Βέβαια, σύμφωνα με τον Williamson (1985) δεν είναι πάντα όλα τα άτομα οπορτουניστές· ο οπορτουνισμός, αντιθέτως, είναι πιθανόν να εμφανιστεί και να δημιουργήσει προβλήματα σε οργανισμούς ή μεμονωμένα άτομα, δεδομένου ότι είναι δύσκολο να προβλέψει κανείς ποιος και πότε θα συμπεριφερθεί οπορτουνιστικά (Gazendam and Jonga, 2002). Επιπλέον, αποτελεί την κυρίαρχη αιτία αποτυχίας των συμμαχιών ανάμεσα σε οικονομικούς οργανισμούς (Das and Teng, 2000· Williamson, 1975). Πρόσφατες εργασίες έδειξαν την παραγοντική δομή μιας κλίμακας μακιαβελικής προσωπικότητας και υπέδειξαν ότι διαθέτει αξιόλογες προβλεπτικές ικανότητες σε θέματα όπως είναι η ικανοποίηση από την εργασία, η συμπεριφορά και η απόδοση στην εργασία (Dahling, Whitaker and Levy, 2008).

Σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες, ο οικονομικός οπορτουνισμός και ο Μακιαβελισμός, που αντιμετωπίζονται ως εργαλεία εντοπισμού συνεργατικών ή μη συνεργατικών ατόμων διά της χρήσης των κλιμάκων που τους αντιστοιχούν, δείχθηκε ότι παρουσιάζουν στατιστικώς σημαντικές συσχετίσεις. Η συνεργατικότητα και η μη συνεργατικότητα φάνηκε να εξαρτώνται τόσο από χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, όσο κι από παράγοντες πλαισίου καθώς και από πολιτισμικούς παράγοντες, όπως είναι ο ατομικισμός και ο κολεκτιβισμός (Sakalaki, 2007· Sakalaki, Kazi, and Karamanoli, 2007· Sakalaki, Richardson et al., 2007).

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

Για τον Bouckaert (2000) η εργαλειοποίηση των ηθικών αξιών και των προσώπων συνιστά την ουσία της οπορτουνιστικής συμπεριφοράς. Επομένως, άτομα και οργανισμοί έχουν ανάγκη από μέτρα ή τρόπους που θα

τους προστατέψουν *ex ante* στις οικονομικές τους συναλλαγές από δυνητικούς ομορτουμιστές (Williamson, 1985). Αυτός είναι ο λόγος του αυξανόμενου ερευνητικού ενδιαφέροντος για τους τρόπους μείωσης του ομορτουμισμού, την εξασφάλιση της εμπιστοσύνης και συνάμα τη μείωση του κόστους των συναλλαγών. Τέτοια μέσα είναι οι κοινωνικές συμβάσεις (Σακαλάκη, 2006· Sakalaki, 2002), η φήμη (Granovetter, 1985), η εμπιστοσύνη (Sakalaki, 2001· Lazaric and Lorenz, 1998· Fukuyama, 1998, 1995), η συχνή και άμεση εμπειρία με τους εταίρους (Axelrod, 1984), καθώς και η δυνατότητα εγκατάλειψης της συναλλαγής (Phelan, 2005· Gazendam and Jorna, 2002· Williamson, 1985).

Στο επαναλαμβανόμενο παιχνίδι του Διλήμματος του Κρατουμένου, ειδικότερα, τα άτομα έχουν το κίνητρο βραχυπρόθεσμα να δράσουν ομορτουμιστικά· ωστόσο, η αμοιβαία συνεργασία είναι πιθανή, ιδιαίτερα όταν υπάρχει η «σκιά του μέλλοντος» (shadow of the future) ή η προοπτική ενός απροσδιόριστου αριθμού μελλοντικών συναλλαγών (Axelrod, 2000· Axelrod, 1984). Αν και η επιφυλακτικά συνεργατική στρατηγική Tit-for-Tat προτείνεται στα τουρνουά του επαναλαμβανόμενου Διλήμματος του Κρατουμένου (Axelrod, 1984) ως η πιο αποτελεσματική μακροπρόθεσμα στρατηγική, σύγχρονες έρευνες (Phelan, 2005) αμφισβητούν τη βιωσιμότητα αυτής της στρατηγικής σε πραγματικά πλαίσια στρατηγικών συμμαχιών εταιρειών, εγκαινιάζοντας μια νέα κατεύθυνση ερευνών ανταποκρινόμενων στις ανάγκες πρακτικών συμβουλών για την αντιμετώπιση ομορτουμιστικών συμπεριφορών.

Πρόσφατες έρευνες έδειξαν ότι άτομα που ταυτοποιούνται ως συνεργατικά ή μη συνεργατικά, μέσω των κλιμάκων του Μακιαβελισμού και του οικονομικού ομορτουμισμού, δε διαφέρουν ως προς το περιεχόμενο και τη δομή των αναπαραστάσεων που έχουν για σημαντικές έννοιες που εμπλέκονται στη θεωρία της συνεργασίας, όπως τις έννοιες «ειλικρίνεια» και «εκδίκηση», εντούτοις διαφέρουν ως προς τις στάσεις που έχουν απέναντι σε αυτές τις έννοιες (Sakalaki, Kyriakopoulos and Kanellaki, in press). Τα μη συνεργατικά άτομα, άτομα που σκοράρουν ψηλά στις κλίμακες του Μακιαβελισμού και του οικονομικού ομορτουμισμού, αντίστοιχα, έχουν την τάση να αποδίδουν σε εξωτερικούς παράγοντες τις οικονομικές ενισχύσεις, δηλαδή έχουν εξωτερικό οικονομικό locus of control (Sakalaki, Kanellaki and Richardson, in press), αλλά και τα κίνητρά τους καθορίζονται από μη αυτόνομους εξωτερικούς παράγοντες (Sakalaki and Foussiani, submitted manuscript).

Προκύπτει, επομένως, το ερώτημα των σχέσεων που υπάρχουν μεταξύ, αφενός, των μεταβλητών του Μακιαβελισμού και του οικονομικού ομορ-

τουνισμού και, αφετέρου, ορισμένων μεταβλητών που αναφέρονται στην οικονομική και κοινωνική σκέψη και πρακτική.

2. ΜΕΘΟΔΟΣ

2.1. Δείγμα

Στην έρευνα συμμετέχουν 208 υποκείμενα, εκ των οποίων οι 115 (55,28%) είναι γυναίκες και οι υπόλοιποι 93 (44,71%) είναι άνδρες, ηλικίας 15 ετών και άνω. Το 46,2% των υποκειμένων ανήκουν στην ηλικιακή κατηγορία των 26-45 ετών, το 26% στην ομάδα των 18-25 ετών, το 21,6% στην ομάδα των 46-60, το 4,3% είναι μαθητές Λυκείου (15-17 ετών), ενώ το 1,9% είναι από 61 ετών και άνω. Όσον αφορά τον τόπο κατοικίας του δείγματος, το 50% των συμμετεχόντων προέρχεται από την Αθήνα. Από τους υπόλοιπους, το 25% κατοικεί σε πόλεις (από 10.000-1.000.000 κάτοικοι) και το άλλο 25% κατοικεί σε κωμοπόλεις (14,4%) και σε χωριά (10,6%).

Οι συμμετέχοντες στην έρευνα, με βάση το μορφωτικό τους επίπεδο, το επάγγελμά τους και το εισόδημά τους, εντάσσονται σε δύο κοινωνικές κατηγορίες. Συγκεκριμένα, το 62% του δείγματος προέρχεται από την μικροαστική τάξη, η οποία περιλαμβάνει αγρότες, τεχνίτες και βιοτέχνες, στελέχη και υπαλλήλους του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα κ.τ.λ., και το 10,1% προέρχεται από τη μεσαία ανερχόμενη τάξη, που περιλαμβάνει υψηλά στελέχη επιχειρήσεων και ανώτερα διοικητικά ή διανοητικά επαγγέλματα. Το 25,9% είναι οικονομικώς ανενεργά άτομα, περιλαμβανομένων των συνταξιούχων, των ανέργων, των φοιτητών, των μαθητών και των οικιακά απασχολούμενων.

Τέλος, η έρευνα διενεργήθηκε από τις αρχές Φεβρουαρίου έως τα τέλη Μαΐου του 2005 στην Αθήνα και την ευρύτερη περιοχή της Αττικής καθώς και στους νομούς Κορινθίας και Φθιώτιδας.

2.2. Εργαλεία

Από το δείγμα ζητήθηκε να συμπληρώσει ένα ερωτηματολόγιο το οποίο περιλάμβανε την ελληνική μετάφραση της κλίμακας Mach-IV του Μακιαβελισμού (Christie and Geis, 1970), ένα ερωτηματολόγιο που μετρούσε τον οικονομικό οπορτουνισμό (Sakalaki, Richardson et al., 2007· Sakalaki, Kazi et al., 2007), το οποίο οικοδομήθηκε από την τρίτη συγγραφέα του παρόντος άρθρου, και ένα ερωτηματολόγιο που αφορούσε φαινόμενα της κοινωνικής και οικονομικής ζωής κατασκευασμένο από εμάς. Η κλίμακα του Μακιαβελισμού αποτελείτο από είκοσι προτάσεις, εκ των οποίων οι δέκα είχαν θετική φορά και οι υπόλοιπες αρνητική. Οι εννέα προτάσεις αφο-

ρούσαν την τακτική που ακολουθούν τα άτομα στις διαπροσωπικές τους σχέσεις, άλλες εννέα αφορούσαν τις αντιλήψεις των ατόμων σχετικά με την ανθρώπινη φύση και οι υπόλοιπες δύο προτάσεις ήταν σχετικές με την ηθική διάσταση της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Η κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού αποτελείτο από δώδεκα προτάσεις, εκ των οποίων οι εννέα είχαν θετική φορά και οι υπόλοιπες αρνητική. Οι τέσσερις προτάσεις αφορούσαν καταστάσεις ασυμμετρίας της πληροφορίας που πρότειναν οπορτουνιστικές συμπεριφορές, όπως «Κάποιος που θέλει μια ασφαλιστική κάλυψη δεν είναι κακό, κατά τη συνέντευξη με τον ασφαλιστή, να αποσιωπήσει ορισμένες ασθένειές του για να μην αυξηθούν τα ασφάλιστρα» ή μη οπορτουνιστικές συμπεριφορές, όπως «Κάποιος που θέλει να πουλήσει το μεταχειρισμένο αυτοκίνητό του είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει τον αγοραστή για τα ελαττώματα του αυτοκινήτου του».

Οι απαντήσεις των υποκειμένων και στις δύο κλίμακες δίνονταν σε μια επταβάθμια κλίμακα Likert, που κυμαινόταν από την «απόλυτη συμφωνία» στην «απόλυτη διαφωνία». Η συνολική βαθμολογία από τις προτάσεις κάθε κλίμακας (αντιστρέφοντας βέβαια τη βαθμολογία στις προτάσεις που είχαν αρνητική φορά) έδινε το σκορ κάθε ατόμου στην κλίμακα του Μακιαβελισμού και το αντίστοιχο σκορ του στην κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού. Υπολογίσαμε το μέσο όρο για κάθε κλίμακα ξεχωριστά και με βάση αυτό διακρίναμε τα υποκείμενα σε περισσότερο και λιγότερο μακιαβελιστές ή οπορτουνιστές. Προηγούμενη έρευνα σε ελληνικό δείγμα έδειξε επαρκή αξιοπιστία για την κλίμακα του Μακιαβελισμού (Cronbach's $\alpha = .677$) αλλά και για την κλίμακα του οικονομικού οπορτουνισμού (Cronbach's $\alpha = .614$)⁴ (Sakalaki, Richardson et al., 2007).

Το τρίτο μέρος του ερωτηματολογίου αποτελείτο από δέκα ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής που αφορούσαν μια σειρά οικονομικών και κοινωνικών φαινομένων. Οι επτά από τις ερωτήσεις αυτές αναφέρονταν στον οικονομικό χώρο, ενώ οι υπόλοιπες τρεις στον κοινωνικό. Οι απαντήσεις στις ερωτήσεις αυτές αποτελούνταν από 10-12 εναλλακτικές επιλογές, οι οποίες είχαν προκύψει από την ανάλυση περιεχομένου είκοσι προ-εξερευνητικών συνεντεύξεων που είχαμε κάνει σε μια προηγούμενη πιλοτική έρευνα. Σε κάθε ερώτηση τα υποκείμενα μπορούσαν να επιλέξουν δύο με τρεις απαντήσεις.

4. Η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα αυτή περιλάμβανε 9 από τις 12 ερωτήσεις που χρησιμοποιήθηκαν σε αυτήν την έρευνα.

Οι συμμετέχοντες ρωτήθηκαν, μεταξύ άλλων, σχετικά με τις κυριότερες οικονομικές τους δραστηριότητες, επιλέγοντας απαντήσεις όπως: 1. αποταμιεύω τα χρήματά μου στην τράπεζα, 2. πληρώνω τις δόσεις της πιστωτικής μου κάρτας, 3. ασχολούμαι με τον τζόγο και τα τυχερά παιχνίδια κ.τ.λ. Επίσης, ρωτήθηκαν για το ποια είναι τα χαρακτηριστικά που θα επιθυμούσαν να έχει ο δυνητικός οικονομικός τους εταίρος, επιλέγοντας απαντήσεις όπως: 1. να εμπνέει εμπιστοσύνη, 2. να είναι τίμιος κ.τ.λ. Μία άλλη ερώτηση αφορούσε τα πιο σημαντικά συναισθήματα με τα οποία συνδέουν τον χώρο της οικονομίας, επιλέγοντας απαντήσεις όπως: 1. ζήλια- φθόνος, 2. αδιαφορία, 3. εξάρτηση κ.τ.λ. Άλλη ερώτηση αφορούσε τα προσόντα που θεωρούν πιο σημαντικά για την οικονομική επιτυχία κάποιου, έχοντας επιλογές όπως: 1. να είναι ορθολογιστής, 2. να είναι εργατικός, 3. να είναι έντιμος κ.τ.λ. Τέλος, ρωτήθηκαν για τις αξίες που θεωρούν σημαντικές να υπάρχουν στο χώρο της οικονομίας, επιλέγοντας απαντήσεις όπως: 1. σεβασμός, 2. εμπιστοσύνη, 3. εντιμότητα κ.ά.

3. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Κάποια περιγραφικά στατιστικά στοιχεία που αφορούν τις δύο κλίμακες, καθώς και στοιχεία σχετικά με την αξιοπιστία τους φαίνονται στον Πίνακα 1.

Πίνακας 1
Περιγραφικά στοιχεία και Δείκτες Αξιοπιστίας

Κλίμακα	Αριθμός προτάσεων	Μέσος όρος (M)	Τυπική απόκλιση (SD)	Cronbach's a
Μακιαβελισμού	20	4.19	0.7	.68
Οικονομικού Οπορτουνισμού	12	4.11	0.9	.68

3.1. Συσχέτιση των κυριότερων οικονομικών δραστηριοτήτων με τον Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό, αντίστοιχα

Το τεστ Kruskal-Wallis εντόπισε στατιστικώς σημαντικές διαφορές μόνο για το Μακιαβελισμό σε σχέση με τις κύριες οικονομικές δραστηριότητες των υποκειμένων. Ειδικότερα, οι λιγότερο μακιαβελιστές επέλεξαν ως τις κύριες οικονομικές τους δραστηριότητες τις εξής: *καλύπτω τα έξοδα του σπιτιού μου, κάνω διάφορα ψώνια, πληρώνω τις δόσεις του δανείου μου ή τις δόσεις της πιστωτικής μου κάρτας και ξοδεύω τα χρήματά μου για τα*

χόμπι μου και τη διασκέδασή μου (Kruskal- Wallis sig = 0.011, $p < 0.05$). Αντίθετα, οι περισσότεροι μακιαβελιστές επέλεξαν ως τις κύριες οικονομικές τους δραστηριότητες τις εξής δύο: *παίζω στο χρηματιστήριο και ασχολούμαι με το τζόγο και τα τυχερά παιχνίδια* (Kruskal- Wallis sig = 0.011, $p < 0.05$).

Δεν εντοπίστηκαν στατιστικώς σημαντικές διαφορές για την έννοια του οπορτουνισμού σε σχέση με τις κύριες οικονομικές δραστηριότητες των υποκειμένων.

3.2. Συσχέτιση των προσόντων που προϋποθέτουν την οικονομική επιτυχία με τον Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό, αντίστοιχα

Σχετικά με τα προσόντα που τα υποκείμενα θεωρούν σημαντικά ώστε να είναι κάποιος οικονομικά επιτυχημένος, το τεστ Kruskal-Wallis εντόπισε στατιστικώς σημαντικές διαφορές μόνο για το Μακιαβελισμό. Πιο αναλυτικά, οι λιγότεροι μακιαβελιστές θεώρησαν ως σημαντικά προσόντα για να είναι κάποιος οικονομικά επιτυχημένος τα εξής: *να είναι εργατικός, να είναι ορθολογιστής, να έχει επιχειρηματικό πνεύμα και να παίρνει πρωτοβουλίες, να είναι οργανωτικός στα οικονομικά ζητήματα (να μην είναι σπάταλος) και να έχει οράματα και φιλοδοξίες* (Kruskal- Wallis sig = 0.017, $p < 0.05$). Από την άλλη, οι περισσότεροι μακιαβελιστές θεώρησαν ως σημαντικό στοιχείο για την οικονομική επιτυχία μόνο το *να είναι έντιμος* (Kruskal- Wallis sig = 0.017, $p < 0.05$).

Δεν εντοπίστηκαν στατιστικώς σημαντικές συσχετίσεις με την κλίμακα οπορτουνισμού.

3.3. Συσχέτιση των συναισθημάτων που συνδέονται με την οικονομία σε σχέση με τον Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό, αντίστοιχα

Το Kruskal-Wallis τεστ έδειξε στατιστικώς σημαντικές διαφορές μόνο για τον οικονομικό οπορτουνισμό (sig = 0.013, $p < 0.05$). Ειδικότερα, οι λιγότεροι οπορτουνιστές συνέδεσαν το χώρο της οικονομίας με τα συναισθήματα *αδιαφορία και εξάρτηση*, ενώ οι περισσότεροι οπορτουνιστές με τα συναισθήματα *ζήλια και φθόνος* (Kruskal-Wallis sig = 0.013, $p < 0.05$).

Δεν εντοπίστηκαν στατιστικώς σημαντικές συσχετίσεις με την κλίμακα του Μακιαβελισμού.

3.4. Συσχέτιση των αξιών που συνδέονται με τις κοινωνικές σχέσεις σε σχέση με τον Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό, αντίστοιχα

Το Kruskal-Wallis τεστ έδειξε στατιστικώς σημαντικές διαφορές και για

τον Μακιαβελισμό και για τον οικονομικό οπορτουνισμό. Αναλυτικότερα, όλα τα άτομα θεωρούν ως σημαντική στο χώρο των κοινωνικών σχέσεων την *ειλικρίνεια*, ενώ οι λιγότερο μακιαβελιστές θεώρησαν ως σημαντική και την *εντιμότητα-φιλότιμο* (Kruskal-Wallis sig = 0.047, $p < 0.05$). Οι λιγότερο οπορτουνιστές θεωρούν και αυτοί ως σημαντική στο χώρο των κοινωνικών σχέσεων την αξία *ειλικρίνεια*, ενώ οι περισσότεροι οπορτουνιστές προάγουν την αξία *σεβασμός* (Kruskal-Wallis sig = 0.01, $p < 0.05$).

3.5. Μακιαβελισμός, οικονομικός οπορτουνισμός και δημογραφικά στοιχεία

Η στατιστική ανάλυση δεν έδειξε καμία στατιστικώς σημαντική συσχέτιση των δημογραφικών μεταβλητών (φύλο, ηλικία, τόπος διαμονής και κοινωνικοοικονομική κατάσταση) με τον Μακιαβελισμό ή με τον οικονομικό οπορτουνισμό.

3.6. Μακιαβελισμός, οικονομικός οπορτουνισμός και άλλες γνωστικές μεταβλητές

Τέλος, η στατιστική ανάλυση δεν έδειξε στατιστικώς σημαντικές διαφορές για τον Μακιαβελισμό και τον οπορτουνισμό σε σχέση με τις παρακάτω μεταβλητές: α) τα χαρακτηριστικά που τα υποκείμενα επιθυμούν να έχει το άτομο με το οποίο θα αναπτύξουν μια οικονομική συναλλαγή ή συνεργασία, β) τις αξίες που τα υποκείμενα θα προτιμούσαν να υπάρχουν στο χώρο της οικονομίας, γ) το αν τα υποκείμενα πιστεύουν ότι τα άτομα είναι συνεργατικά ή μη συνεργατικά στις κοινωνικές και οικονομικές τους σχέσεις, αντίστοιχα.

Τέλος, η έρευνα επιβεβαίωσε το εύρημα των Sakalaki, Richardson και συνεργατών (2007) της θετικής συσχέτισης μεταξύ των κλιμάκων του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού (Δείκτης Pearson $r = 0.530$, sig = 0.000, $p < 0.05$).

4. ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η μόνη ομοιότητα μεταξύ Μακιαβελισμού και οικονομικού οπορτουνισμού αφορά τη συσχέτισή τους με αξίες που τα άτομα θεωρούν σημαντικές για το χώρο των κοινωνικών σχέσεων. Οι λιγότερο μακιαβελιστές και οι λιγότερο οπορτουνιστές συμφώνησαν ότι η αξία της *ειλικρίνειας* είναι η πλέον σημαντική στο κοινωνικό πεδίο. Φαίνεται, επομένως, ότι η *ειλικρίνεια* αναδεικνύεται σε μια αξία που μπορεί να είναι κοινωνικά αποτελεσματική, ιδιαίτερα σε πλαίσια που διέπονται από σχέσεις συνεργασίας ή εμπιστοσύνης. Με άλλα λόγια, η *ειλικρίνεια* μπορεί να αποδει-

χθεί ως μία πολύ σημαντική κοινωνική αξία σε περιβάλλοντα όπου συνεργατικές στρατηγικές, όπως η Tit-for-Tat, έχουν κυριαρχήσει (Wilson et al., 1996· Axelrod, 1984) ή σε παραδοσιακά οργανωμένες κλειστές κοινωνίες (Dupuy and Torre, 1998) όπου κυριαρχεί η εμπιστοσύνη (Sakalaki, 2001). Πρόσφατη έρευνα έχει δείξει ότι, μολονότι οι κοινωνικές αναπαραστάσεις της ειλικρίνειας σε συνεργατικά και μη συνεργατικά άτομα δε διαφέρουν σημαντικά, οι διαφορές των στάσεων και των αξιολογικών κρίσεων των δύο αυτών κατηγοριών ατόμων είναι στατιστικά σημαντικές· μάλιστα τα συνεργατικά άτομα έχουν θετικότερες στάσεις για την ειλικρίνεια (Sakalaki, Kygiakopoulos et al., in press). Επίσης, οι περισσότεροι μακιαβελιστές και οι περισσότεροι οπορτουниστές συμφώνησαν στο ότι ο *σεβασμός* είναι η σημαντικότερη αξία που πρέπει να υπάρχει στο κοινωνικό πεδίο. Η προτίμηση αυτή θα μπορούσε να αποδοθεί στο γεγονός ότι οι συγκεκριμένες κατηγορίες ατόμων στερούνται σεβασμού και, ενδεχομένως, για το λόγο αυτόν τον ανάγουν στην πλέον σημαντική κοινωνική αξία.

Όσον αφορά τα υπόλοιπα ευρήματα της έρευνας, πρώτον φάνηκε να υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ των περισσότερων και λιγότερων οπορτουниστών σε σχέση με τα συναισθήματα με τα οποία συνδέουν το χώρο της οικονομίας. Ειδικότερα, οι λιγότεροι οπορτουниστές συνέδεσαν συνειρμικά το οικονομικό πεδίο με συναισθήματα όπως η *αδιαφορία* και η *εξάρτηση*, ενώ οι περισσότεροι οπορτουниστές με τα συναισθήματα της *ζήλιας* και του *φθόνου*. Το αποτέλεσμα αυτό ενδέχεται να υποδηλώνει ότι η *ζήλια* και ο *φθόνος* λειτουργούν ως βασικά ψυχολογικά κίνητρα στην ανάδυση οπορτουниστικών συμπεριφορών (Axelrod, 2000). Αντίθετα, τα συναισθήματα της *εξάρτησης* και της *αδιαφορίας* προς τα οικονομικά δρώμενα ενδέχεται να οδηγούν σε λιγότερο οπορτουниστικές συμπεριφορές. Δεν φαίνεται να υπάρχει στατιστικά σημαντικός συσχετισμός μεταξύ της κλίμακας του Μακιαβελισμού και των συναισθημάτων που τα άτομα συνειρμικά συνδέουν με την οικονομία.

Σε σχέση με τα προσόντα που τα υποκείμενα θεωρούν σημαντικά για την οικονομική επιτυχία κάποιου, οι περισσότεροι μακιαβελιστές προτίμησαν την *εντιμότητα*. Σύμφωνα με την εξελικτική θεωρία των παιγνίων, οι παίχτες που επιλέγουν μια μη συνεργατική στρατηγική, όπως ο Μακιαβελισμός, προτιμούν να αντιμετωπίζουν έντιμους συμπαίχτες, δηλαδή «αθώες περιστερές», τους οποίους μπορούν εύκολα να εκμεταλλευτούν (Wilson et al., 1996). Ίσως εκεί να οφείλεται η προτίμηση που δείχνουν τα μακιαβελικά άτομα στην εντιμότητα των οικονομικών εταίρων. Δεν φάνηκε να υπάρχει στατιστικά σημαντικός συσχετισμός μεταξύ του οικονομι-

κού οπορτουνισμού και των προσόντων που προϋποθέτουν την οικονομική επιτυχία κάποιου.

Φάνηκε, επίσης, να υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ των περισσότερο και των λιγότερο μακιαβελικών ατόμων σε σχέση με τις κυριότερες οικονομικές τους δραστηριότητες. Πιο συγκεκριμένα, το ότι οι περισσότερο μακιαβελιστές επέλεξαν ως τις κύριες οικονομικές τους δραστηριότητες το *χρηματιστήριο*, τον *τζόγο* και τα *τυχερά παιχνίδια* αποτελεί ένα εύρημα που επιβεβαιώνει τη θεωρητική υπόθεση ότι οι περισσότερο μακιαβελιστές είναι αληθινοί *homines aeconomici*, αφού φαίνεται να έχουν μεγαλύτερη τάση να επιλέγουν οικονομικές δραστηριότητες που οδηγούν στη μεγιστοποίηση του οικονομικού τους κέρδους (Sakalaki, Richardson et al., 2007). Επίσης, επιβεβαιώνεται η τάση τους να αναζητούν το ρίσκο (Gunnthorsdottir et al., 2002). Δεν παρατηρήθηκαν στατιστικά σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ των περισσότερο και των λιγότερο οπορτουνιστών σχετικά με τις οικονομικές δραστηριότητές τους.

Περαιτέρω μελέτες πρέπει να διερευνήσουν τον Μακιαβελισμό και τον οικονομικό οπορτουνισμό και τη σχέση τους με την κοινή κοινωνική και οικονομική σκέψη και πρακτική στο εργαστήριο και με πειράματα πεδίου, προκειμένου να παρατηρηθεί η πραγματική συμπεριφορά των υποκειμένων. Οι μεταβλητές αυτές θα μπορούσαν επίσης να μελετηθούν σε άλλα πολιτισμικά πλαίσια, όπως οι κοινωνίες της δυτικής Ευρώπης και της Ασίας. Στις σύγχρονες κοινωνίες της πληροφορίας, θα άξιζε να μελετηθούν οι στρατηγικές του Μακιαβελισμού και του οικονομικού οπορτουνισμού σε συγκεκριμένες καταστάσεις χρήσης, διαχείρισης και εκμετάλλευσης της πληροφορίας και των πληροφοριακών αγαθών, πόσο μάλλον που τα πληροφοριακά αγαθά χαρακτηρίζονται από ιδιαιτερότητες που τα καθιστούν «παράδοξα» αγαθά (Sakalaki and Kazi, 2007· Sakalaki and Kazi, in press) και ίσως περισσότερο χειραγωγήσιμα και εκμεταλλεύσιμα στο πλαίσιο μη συνεργατικών στρατηγικών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Allsopp J. H., Eysenck J. and Eysenck S. B., 1991, «Machiavellianism as a component of psychoticism and extraversion», *Personality and Individual Differences*, vol. 12, σ. 29-41.
- Axelrod R., 2000, «On six advances in cooperation theory», *Analyse and Kritik*, vol. 22, σ. 130-151.
- Axelrod R., 1984, *The evolution of cooperation*, New York, Basic Books.
- Bouckaert L., 2000, «Reducing opportunism through moral commitment: The ethical paradox of management», *In the Second World Congress of Business, Economics, and Ethics*, Sao Paulo, Brazil.

- Cherulnick P. D., Way J. H., Ames S. and Hutto D. B., 1981, «Impressions of high and low machiavellian men», *Journal of Personality*, vol. 49, σ. 388-400.
- Christie R. and Geis F., 1970, *Studies in Machiavellianism*, New York, Academic Press.
- Dahling J. J., Whitaker B. G., and Levy P. E., 2008, «The development and validation of a new machiavellian scale», *Journal of Management Online First*, May 22, σ. 1-39.
- Das T. K. and Teng B. S., 2000, «Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective», *Organization Science*, vol. 11, σ. 77-101.
- Dupuy C. and Torre A., 1998, «Cooperation and trust in spatially clustered firms», in N. Lazaric and E. Lorenz (eds), *Trust and economic learning*, USA, Edward Elgar Publishing.
- Fukuyama F., 1998, *Εμπιστοσύνη*, Αθήνα, Λιβάνη-Νέα Σύνορα.
- Fukuyama F., 1995, *Trust*, New York, Free Press.
- Gazendam L. and Jorna R. J., 2002, «Transaction Cost Economics and Plausible Actors: A Cognitive Reappraisal», *Semioticon: The Semiotic Frontline* (www.semioticon.com).
- Geis F. L. and Moon T. H., 1981, «Machiavellianism and deception», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 41, σ. 766-775.
- Granovetter M., 1985, «Economic a social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, vol. 78, σ. 1360-1380.
- Gulati R., 1995, «Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances», *Academy of Management Journal*, vol. 38, σ. 85-112.
- Gunthorsdottir A., McCabe K. and Smith V., 2002, «Using the machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game», *Journal of Economic Psychology*, vol. 23, σ. 49-66.
- Jones G. E. and Kavanagh M. J., 1996, «An experimental examination of the efforts of individual and situational factors on unethical behavioural intentions in the workplace», *Journal of Business Ethics*, vol. 15, σ. 511-523.
- Harrell W. A., 1980, «Retaliatory aggression by high and low machiavellians against remorseful wrongdoers», *Social Behavior and Personality*, vol. 8, σ. 217-220.
- Lazaric N. and Lorenz E., 1998, *Trust and economic learning*, USA, Edward Elgar Publishing.
- McHoskey J. W., Worzel W. and Szuarto C., 1998, «Machiavellianism and psychopathy», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 74, σ. 192-210.
- Mealy L., 1995, «The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model», *Behavioural and Brain Sciences*, vol. 18, σ. 523-599.
- Mudrack P. E. and Mason E. S., 1995, «More on the acceptability of the workplace behaviors of a dubious ethical nature», *Psychological Reports*, vol. 76, σ. 639-648.
- Noorderhaven N. G., 1993, *The argumentational texture of transaction cost economics*, Department of economics research memorandum, KUB, Tilburg.
- Orbell J. M. and Dawes R. M., 1993, «Social Welfare, cooperators' advantage, and the option of not playing the game», *American Sociological Review*, vol. 58, σ. 787-800.

- Parkhe A., Rosenthal E. C. and Chandran R., 1993, «Prisoner's dilemma payoff structure in interfirm strategic alliances: An empirical test», *Omega*, vol. 21, σ. 531-539.
- Phelan S., 2005, «Opportunism and alliance termination», *Journal of Computational and Mathematical Organization Theory*, vol. 11, σ. 339-356.
- Ray J. J. and Ray J. A. B., 1982, «Some apparent advantages of sub-clinical psychopathy», *The Journal of Social Psychology*, vol. 117, σ. 135-142.
- Sakalaki M., 2007, «L' Instrumentalisation du Lien dans les Stratégies Non-coopératives Basées sur la Manipulation de l' Information: Le Machiavellianism et l' Economic Opportunism», *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 13, no. 3, σ. 177-190.
- Σακαλάκη Μ., 2006, *Ψυχολογία της οικονομικής σκέψης*, Αθήνα, Παπαζήση.
- Σακαλάκη Μ., 2005, «Συνεργατικές και μη συνεργατικές συμπεριφορές. Συμβολή της Θεωρίας των Παιγνίων στην ανάλυση της συνεργασίας», στο Δ. Μαρκουλή, Μ. Δικαίου (επιμ.), *Πολιτική Ψυχολογία*, Αθήνα, Τυπωθήτω - Δαρδανός.
- Sakalaki M., 2002, «Norms, conventions and representations in economics: Substitutes for knowledge in situations of asymmetric information», *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, vol. 2, σ. 117-146.
- Sakalaki M., 2001, «La confiance. Approche structurale de ses représentations chez les jeunes de trois capitales européennes», *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, vol. 49, σ. 48-60.
- Sakalaki M. and Foussiani K. «Personality determinants of cooperation: The antinomy between autonomy and defection», submitted manuscript.
- Sakalaki M., Kanellaki S. and Richardson C., «Is a manipulator's externality paradoxical? Machiavellianism, economic opportunism and economic locus of control», *Journal of Applied Social Psychology*, in press.
- Sakalaki M. and Kazi S., 2007, «How much is information worth? Willingness to pay for expert and non-expert informational goods compared to material goods in lay economic thinking», *Journal of Information Science*, vol. 13, no 3, σ. 177-190.
- Sakalaki M. and Kazi S., «Valuing and representing information: The paradox of undervaluing information and overvaluing information producers», *Journal of Information Science*, in press.
- Sakalaki M., Kazi S., and Karamanoli V., 2007, «Do individualists have a higher opportunistic propensity than collectivists? Individualism and economic cooperation», *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, vol. 20, no 3, σ. 59-76.
- Sakalaki M., Kyriakopoulos G. and Kanellaki S., «Are social representations consistent with social strategies? Machiavellianism, opportunism and aspects of lay thinking», *Hellenic Journal of Psychology*, in press.
- Sakalaki M., Richardson C. and Thépaut Y., 2007, «Machiavellianism and Economic Opportunism», *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 37, no 6, σ. 1181-1190.
- Smith D. G., 2005, «The exit structure of strategic alliances», *Illinois Law Review*, vol. 1, (<http://home.law.uiuc.edu/lrev/publications/2000s/2005/2005/G.Smith.pdf>).
- Thépaut Y., 2002, *Pouvoir, information, économie*, Paris, Economica.

- Vecchio R. P. and Sussmann M., 1991, «Choice of influence tactics: Individual and organizational determinants», *Journal of Organizational Behavior*, vol. 12, σ. 73-80.
- Williamson O., 1985, *The economic institutions of capitalism*, New York, Free Press.
- Williamson O., 1975, *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, New York, Free Press.
- Wilson D. S., Near D. C. and Miller R. R., 1998, «Individual differences in machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies», *Evolution and Human Behavior*, vol. 19, σ. 203-212.
- Wilson D. S., Near D. and Miller R.R., 1996, «Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures», *Psychological Bulletin*, vol. 119, σ. 285-299.